



ต้นเงิน: ชีวิตที่ดีและความสัมพันธ์ทางสังคมของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน

โดย

นางสาวสุดคนึง บุรณรัชดา

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
สังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
สาขาวิชามานุษยวิทยา
คณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2563
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ต้นเงิน: ชีวิตที่ดีและความสัมพันธ์ทางสังคมของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน

โดย

นางสาวสุดคณิง บุรณรัชดา



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

สังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยมหิดล

สาขาวิชามานุษยวิทยา

คณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ปีการศึกษา 2563

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

MONEY RUSH: THE GOOD LIFE AND SOCIAL RELATIONSHIPS OF
MONEY LITERACY SEEKERS

BY

MISS SUDKANUENG BURANARACHADA



A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE REQUIREMENTS
FOR THE DEGREE OF MASTER OF ARTS IN ANTHROPOLOGY
FACULTY OF SOCIOLOGY AND ANTHROPOLOGY
THAMMASAT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2020
COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา

วิทยานิพนธ์

ของ

นางสาวสุดคณิง บุรณรัชดา

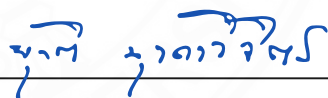
เรื่อง

ต้นเงิน: ชีวิตที่ดีและความสัมพันธ์ทางสังคมของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
สังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยมหิดล สาขาวิชามานุษยวิทยา

เมื่อ วันที่ 12 กันยายน พ.ศ. 2564

ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์



(รองศาสตราจารย์ ดร.ยุกติ มุกดาวิจิตร)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์




(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประเสริฐ แรงค์กล้า)

กรรมการสอบวิทยานิพนธ์



(ศาสตราจารย์ ดร.นิตี ภาวศ์พันธุ์)

คณบดี



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จันทนี เจริญศรี)

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ต้นเงิน: ชีวิตที่ดีและความสัมพันธ์ทางสังคมของ ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน
ชื่อผู้เขียน	นางสาวสุดคณิง บุรณรัชดา
ชื่อปริญญา	สังคมวิทยาและมานุษยวิทยามหาบัณฑิต
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	สาขาวิชามานุษยวิทยา คณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประเสริฐ แรงค์กล้า
ปีการศึกษา	2563

บทคัดย่อ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำรวจปรากฏการณ์ต้นเงินตัวทางการเงินผ่านการให้ความรู้ทางการเงินของ “กลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน” และผู้เข้าร่วมงานสัมมนาซึ่งผู้เขียนนิยามว่า “ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน” ผ่านกรอบแนวคิดทางมานุษยวิทยาและสังคมวิทยาสองสาขา ได้แก่ สาขาเรื่องการเงิน ซึ่งเสนอว่าเงินเป็นส่วนหนึ่งของความสัมพันธ์ทางสังคม มีบริบทเฉพาะกลุ่ม และสาขาจริยศาสตร์ซึ่งเสนอแนวคิดเรื่องชีวิตที่ดีเพื่อพยายามเข้าใจผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินผ่านศีลธรรมของบุรุษที่หนึ่ง การใคร่ครวญถึงอนาคต และความสามารถที่จะทะยานอยาก ในเชิงวิธีวิทยาผู้เขียนสนใจเนื้อหาที่เผยแพร่โดยวิทยากรการเงินของกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินและวิธีการประยุกต์เนื้อหาทั้งหมดทั้งวิถีปฏิบัติของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน โดยเก็บข้อมูลผ่านการเข้าร่วมสัมมนาที่จัดโดยวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินทั้งหมดแปดครั้งตั้งแต่เดือนมีนาคม 2561 ถึงเดือนสิงหาคม 2562 นอกจากนี้ผู้เขียนยังเข้าเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มเฟซบุ๊กสำหรับผู้ร่วมหลักสูตรสัมมนา รวมทั้งสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ร่วมงานสัมมนาทั้งในพื้นที่จัดงานสัมมนาและนัดพบนอกสถานที่ภายหลัง

ผู้เขียนพบว่าปรากฏการณ์ต้นเงินเป็นส่วนหนึ่งของพลวัตทางเศรษฐกิจสังคมไทย มีปัจจัยเชิงนโยบายหลายข้อที่ทำให้คนไทยจำนวนมากรู้สึกไม่มั่นคงทางการเงินจนกลายเป็นผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน เนื้อหาที่เผยแพร่โดยวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินซึ่งประกอบด้วยทัศนคติ ความรู้และเครื่องมือทางการเงินตั้งอยู่บนฐานคิดสำคัญว่า “ตนเป็นที่พึ่งแห่งตนผ่านการฝึกปฏิบัติ” ไม่ควรหวังพึ่งบุคคลอื่นหรือรัฐเรื่องการเงิน เงินเป็นสิ่งที่ต้องจัดการ ผู้ที่มีแนวทางจัดการเงินเท่ากับมีแนวทางจัดการชีวิต ซึ่งแนวคิดจัดการเงินที่วิทยากรเสนอคือความฉลาดทางการเงิน เครื่องมือทางการเงินเป็นเครื่องมือสำหรับฝึกฝนให้ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินออกจากประสบการณ์จัดการเงินที่

คุ้นเคย แล้วทดลองวิธีใหม่เพื่อค้นหาผลลัพธ์ทางการเงินที่ต่างจากอดีต สาเหตุที่ทำให้บุคคลกลายเป็นผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินมีหลากหลาย โดยมีจุดร่วมผ่านความกังวลต่อภาวะต่างๆ ได้แก่ ภาวะเรื่องเงินไม่พอใช้ การมีหนี้สิน ความต้องการมีเงินใช้หลังเกษียณ และการอยากประสบความสำเร็จโดยเร็ว ซึ่งเป็นมากกว่าภาวะระดับปัจเจกเพราะเกิดจากการกระตุ้นขององค์ประกอบในสังคมและความสัมพันธ์กับบุคคลใกล้ชิด ประสบการณ์การเรียนรู้ของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินนำไปสู่ผลลัพธ์ที่หลากหลาย มีทั้งผู้ที่ทดลองใช้ความรู้และเครื่องมือจนได้ผลลัพธ์ทางการเงินใกล้เคียงกับที่ตนเองปรารถนา มีทั้งผู้ที่นำไปลองปฏิบัติแต่หยุดกลางคัน และผู้ที่มองว่าชุดความรู้และเครื่องมือไม่เหมาะสมยุคกับชีวิต ประเด็นหนึ่งที่ปรากฏชัดได้แก่ ไม่มีผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินคนใดนำทัศนคติ ความรู้และเครื่องมือไปใช้อย่างเกรงตรง ทุกคนล้วนประยุกต์ ปรับ และเลือกรับให้เข้าบริบทของตน ผู้เขียนพบว่าการตัดสินใจทางการเงินของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินมีการใคร่ครวญถึงอนาคตและความสัมพันธ์ทางสังคม หากผู้แสวงหาทางการเงินรู้สึกจัดการอนาคตผ่านความยากลำบากที่จัดการได้ก็จะมีชีวิตที่ดีได้

คำสำคัญ: ปรากฏการณ์ตื่นเงิน, ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน, ความฉลาดทางการเงิน, การจัดการเงิน, ชีวิตที่ดี, ความสัมพันธ์ทางสังคม, อนาคต, ตนเป็นที่พึ่งแห่งตนผ่านการฝึกฝน, ความยากลำบากที่จัดการได้

Thesis Title	MONEY RUSH: THE GOOD LIFE AND SOCIAL RELATIONSHIPS OF MONEY LITERACY SEEKERS
Author	Miss Sudkanueng Buranarachada
Degree	Master of Arts
Major Field/Faculty/University	Anthropology Faculty of Sociology and Anthropology Thammasat University
Thesis Advisor	Assistant Professor Prasert Rangkla, Ph.D.
Academic Year	2020

ABSTRACT

This thesis explores the ‘money rush phenomenon’ through financial education from a group called “Kon Thai Chalard Karn Ngern” (Financial Literacy Group) and those who participate in the seminars, hereby called, “money literacy seekers,” through two sociological and anthropological frameworks. The first one, regarding the study of money, presents that money is part of social relationships and contextually specific. The second one, regarding the concepts of the good life, tries to understand subjects’ moral through first person point of view, future and capacity to aspire. The methodology focuses on exploring the knowledge from the Financial Literacy Group coaches and its application and practice by the financial literacy seekers. The information is collected through participation in eight seminars from March 2018 to August 2019, closed Facebook group, in-depth interviews on site and in-depth interviews through later appointments.

The researcher found that the money rush phenomenon is part of the dynamic of the socio-economic context of Thailand. Many economic policies contribute to majority of Thai people feeling financial insecurities which urge them to become financial literacy seekers. What they learn consists of mindset, body of financial knowledge and financial tools –all of which are based on the belief of “self-reliance from practice.” That is, individuals must rely on themselves through practice

without expecting the state or other individuals to help. For them, money is to be managed. Those who can manage their money will have a sense of direction. Such management can be done through a concept of financial literacy. The financial tools are for practicing to expand their money management experience and to yield novel financial results. People become financial literacy seekers due to shared common anxieties which are insufficient personal spending, debt, need for retirement fund, and aspiration for early success. Though seemingly an anxiety on a personal level, they are socially shared because they are nudged by conditions in society and social relationships. The experience of financial literacy seekers leads to varieties of outcomes: those who applied knowledge and tools and achieved their aspiring results, those who halted mid-way while attempting, and those who do not deem these knowledge and tools fit to their context. What's obvious is that not a single person bluntly applies the knowledge and tools without adapting to the context of their lives. Their financial decisions are made with contemplations for future and social relationships. The good life for them, the researcher found, is to be able to manage future through manageable difficulties.

Keywords: money rush phenomenon, financial literacy seekers, financial literacy, money management, the good life, social relationships, future, trained self-reliance, manageable difficulties.

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ถือเป็นการเรียนรู้ครั้งใหญ่ครั้งหนึ่งในชีวิตซึ่งจะสำเร็จลุล่วงไม่ได้เลย หากไม่มีอาจารย์ประเสริฐ แรงกล้า ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ผู้คอยอ่าน ให้คำวิจารณ์ ชวนถกเถียงและ พัฒนาประเด็นตลอดระยะเวลา 2-3 ปีที่ลงมือเขียน นอกจากนี้แบ่งปันทางวิชาการ อาจารย์ยังให้ กำลังใจอยู่เสมอซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ผู้เขียนผ่านเวลาอันยากลำบากซึ่งผู้เขียนวิทยานิพนธ์ ทั้งหลายบนโลกมีร่วมกันได้ ผู้เขียนขอขอบคุณคณะกรรมการทั้งสองท่าน อาจารย์ยุคติ มุกดาวิจิตร และอาจารย์นิติ ภาวครพันธุ์ที่ให้คำแนะนำอันเป็นประโยชน์ทำให้ผู้เขียนได้ปรับปรุงวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ให้ดียิ่งขึ้น

ผู้เขียนรู้สึกซาบซึ้งใจกับทุกสิ่งที่ได้รับจากคณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยาตลอด ระยะเวลาการศึกษาปริญญาโทหลายปีที่ผ่านมา ทั้งความรู้และมิตรจิตจากคณาจารย์ รวมทั้งการ ช่วยเหลือและมิตรภาพจากพี่ชายและหนึ่ง สองบุคคลสำคัญที่จะขาดเสียไม่ได้ รวมทั้งน้องๆ ในรุ่น อ้อม ก้าว ตี ฮอล รุ่นก่อนหน้า สัมโอ เต่า อาร์ม ชัช ลูกปัด รวมทั้งรุ่นอื่นๆ ที่มีมากมายเกินกว่าจะเอ่ย ชื่อหมด

สนามการวิจัยนี้ลุล่วงได้ก็เพราะผู้ให้ข้อมูลทุกคนยอมแบ่งปันเรื่องราวชีวิตและ ประสบการณ์ให้เป็นวิทยาทานในการประกอบสร้างความรู้ เรื่องราวของผู้ให้ข้อมูลและความรู้ที่ได้ จากสนามเปิดโลกผู้เขียนให้กว้างขึ้น ซึ่งผู้เขียนหวังว่าผู้อ่านจะรู้สึกเช่นเดียวกันเมื่อได้อ่าน

ขอขอบคุณครอบครัวซึ่งเป็นส่วนสำคัญในทุกเรื่องของชีวิตรวมทั้งเรื่องนี้ มิตรสหาย มากมายเช่น แมน น้องแคร่ ซีซี กุ่ย กร จีฟ เอ็ม ปิ่น พิณ น้องอ้อม พี่อี ฯลฯ ที่ทนฟังผู้เขียนพูดเรื่อง วิทยานิพนธ์ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ทั้งให้กำลังใจและปลอบประโลม ซึ่งหากขาดเสียแล้ว ผู้เขียนย่อม ไม่มีวันเรียนจบได้ น้องมิน นักจิตบำบัดของผู้เขียนในช่วงเวลาที่ความเครียดโหมกระหน่ำ ปอย ผู้ให้ยืมสถานที่เขียนงานในราคาย่อมเยาที่สุดเท่าที่ผู้เขียนจะจินตนาการออก

สุดท้ายแล้ว ขอขอบคุณทุกคนที่มีส่วนช่วยในวิทยานิพนธ์เล่มนี้ หากไม่ได้เอ่ยชื่อใครถือ เป็นความหลงลืมของผู้เขียนเพียงคนเดียว แต่ขอให้รู้ว่าผู้เขียนซาบซึ้งใจอย่างแท้จริง

สุดคนึง บุรณรัชดา

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	(1)
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
สารบัญตาราง	(9)
สารบัญภาพ	(10)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญ	1
1.2 คำถามการวิจัย	4
1.3 แนวคิด ทฤษฎี และการวิจัยที่เกี่ยวข้อง	4
1.3.1 การศึกษาการเงินในสังคมศาสตร์	4
1.3.2 การศึกษาสิ่งที่ดีและจริยศาสตร์ในมนุษยวิทยา	11
1.4 ประสบการณ์เข้าสู่สนาม	17
1.5 สนามและการเก็บข้อมูล	22
1.6 เนื้อหาของวิทยานิพนธ์โดยสังเขป	25
บทที่ 2 บริบทความไม่มั่นคงทางการเงินของคนไทย	28
2.1 ประวัติศาสตร์เศรษฐกิจการเมืองไทยตั้งแต่ปีพ.ศ. 2501 – 2564 โดยสังเขป	28
2.2 ปัจจัยความไม่มั่นคงทางการเงินของไทย	33
2.2.1 ความเหลื่อมล้ำด้านการกระจายรายได้และทรัพย์สิน	33
2.2.2 การขาดการพัฒนาผลิตภาพและกักตุนรายได้ปานกลาง	36

	(7)
2.2.3 ค่าครองชีพสูงและหนี้สิน	38
2.2.4 การก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุ	41
2.3 ปรากฏการณ์ต้นเงิน	44
บทที่ 3 ทศนคติและความรู้ทางการเงิน	49
3.1 อัตตาหิ อัตตโนนาโถ	49
3.2 อิศรภาพทางการเงิน	52
3.3 ความฉลาดทางการเงิน	54
3.4 การออมในตะกร้าสามใบ	57
3.4.1 เครื่องมือคิดคำนวณทางการเงิน	61
3.4.2 เวลา	65
3.4.3 วินัย	66
3.5 การจัดการหนี้	69
3.6 แนวทางจัดการเงิน	72
บทที่ 4 เครื่องมือจัดการเงิน	75
4.1 กองทุนรวม	76
4.2 บ้านเช่าหลังแรก	81
4.3 ประกันชีวิต	83
4.4 การจัดพอร์ต	86
4.5 เกมการเงิน	89
4.6 ความเป็นไปได้จากเครื่องมือทางการเงิน	96
บทที่ 5 เส้นทางสู่นักเรียนการเงิน	98
5.1 ภาวะเงินไม่พอใช้	98
5.2 การมีหนี้สิน	105
5.3 ความต้องการมีเงินใช้หลังเกษียณ	113

	(8)
5.4 การอยากประสบความสำเร็จโดยเร็ว	120
5.5 เส้นทางสู่นักเรียนการเงิน	129
บทที่ 6 ประสบการณ์หลังเรียนรู้ทางการเงิน	133
6.1 ความรู้และทัศนคติทางการเงิน	133
6.1.1 การปรับตามวิถีคิดของวิทยาการ	134
6.1.2 การตระหนักรู้ว่ายังไม่รู้	136
6.2 การใช้เครื่องมือทางการเงิน	138
6.2.1 การออมในตะกร้าสามใบและการจัดพอร์ต	139
6.2.2 อสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าและธุรกิจอื่นๆ	142
6.3 อาชีพทางการเงิน	147
6.4 วิถีคิดและการปฏิบัติทางการเงินคงเดิม	150
6.5 ประสบการณ์หลังเรียนรู้ทางการเงิน	154
บทที่ 7 สรุป: ชีวิตที่ดีของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน	158
7.1 การแสวงหาความรู้ทางการเงินในบริบทเศรษฐกิจสังคมไทย	159
7.2 ชีวิตที่ดีของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน	161
7.3 ข้อเสนอแนะ	163
7.3.1 การเผยแพร่ความรู้ทางการเงิน	163
7.3.2 การศึกษาเพิ่มเติม	163
รายการอ้างอิง	165
ภาคผนวก	175
ภาคผนวก ก	176
ภาคผนวก ข	179
ประวัติผู้เขียน	183

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 รายการสัมมนาที่ผู้วิจัยเข้าร่วมตั้งแต่เดือนมีนาคม 2561 - สิงหาคม 2562	23
2.1 ความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ปี 2559 ของประชากรวัยทำงาน 52 ล้านคนโดยใช้ ส่วนแบ่งรายได้ประชาชาติ	34
2.2 ตารางแสดงจำนวนบัญชีเงินฝากของประเทศไทยเมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2563	35
2.3 สัดส่วนรายได้ครัวเรือนต่อรายจ่าย (ทั้งประเทศ) 2552 – 2562	39
2.4 รายงานเงินออมในผู้สูงอายุไทยปีพ.ศ. 2560	43
2.5 อายุของผู้เข้าร่วมงานสัมมนา (สิงหาคม 2562)	45
2.6 รายได้ต่อเดือนของผู้เข้าร่วมงานสัมมนา (สิงหาคม 2562)	46
2.7 สถานะทางการเงินของผู้เข้าร่วมงานสัมมนา (สิงหาคม 2562)	47
3.1 ตารางสรุปรายการหนี้รายชัดเจน (ตัวอย่างสมมุติ)	70
4.1 ประเภทของกองทุนรวม	77
4.2 ผลตอบแทนย้อนหลังของแต่ละสินทรัพย์	80
4.3 จำลองตารางวิเคราะห์ความเสี่ยงนายจักรพงษ์	84

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 งานสัมมนา Total Money Makeover ครั้งที่ 4	20
1.2 แบบสำรวจความรู้ทางการเงินก่อนเริ่มงานสัมมนา	21
1.3 บรรยากาศระหว่างการพักงานสัมมนา Total Money Makeover ครั้งที่ 4	21
3.1 โมเดลอิสรภาพทางการเงิน	55
3.2 โมเดลอิสรภาพทางการเงินบนจอขนาดใหญ่ระหว่างงาน Money Coach on Stage 4.0 เร็วลูชัน	56
3.3 แอปพลิเคชัน Ez Calculators	62
3.4 เมนูการใช้งานแอปพลิเคชัน Ez Calculators	62
3.5 หน้าคำนวณเงินเกษียณจากแอปพลิเคชัน Ez Calculators	63
3.6 หน้าจอแสดงรายละเอียดเงินฝากต่อปีต่อจากภาพ 3.5	64
3.7 หน้าจอแสดงรายละเอียดเงินฝากต่อปีต่อจากภาพ 3.6	64
3.8 ตัวอย่างผลตอบแทนการลงทุนแบบ DCA ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยผ่านกองทุน TMB SET50	68
4.1 ภาพอธิบายแนวคิดการลงทุนบ้านปล่อยเช่า	81
4.2 ภาพจำลองพอร์ตรูปแบบต่างๆ	87
4.3 น. สพ. ธรรมนูญกำลังนำเล่นเกมจัดพอร์ตการลงทุน	90
4.4 เกม CASHFLOW ®	92
4.5 บรรยากาศการเล่นเกม CASHFLOW ®	92
4.6 จำลองการ์ดคำสั่งเกม CASHFLOW ®	93
6.1 ตัวอย่างหน้าจอการลงทุนของพละ หน้าจอแสดงการลงทุนในหุ้นผ่านบริษัทนายหน้าแห่งหนึ่ง	140
6.2 ตัวอย่างหน้าจอการลงทุนของพละ บัตรประกันสุขภาพ	140
6.3 ตัวอย่างหน้าจอการลงทุนของพละ การลงทุนในกองทุนรวมผ่านบริษัท โนมูระ	140
6.4 ไฟล์เสียงหลักสูตรบ้านเช่าหลังแรก วันที่ 11 พฤษภาคม 2562	144
6.5 ฎีปุ่่นระหว่างวางแผนการเงินให้ผู้วิจัย	149

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาเกิดปรากฏการณ์ตื่นตัวเรื่องการจัดการเงินอย่างแพร่หลาย ผู้คนจำนวนมากสนใจเรียนรู้ทางการเงินผ่านหลักสูตรสัมมนาทางการเงินหรือติดตามรายการให้ความรู้เรื่องการเงินจนหลายรายการติดอันดับ มีตัวอย่างมากมายที่แสดงถึงการเชิญชวนบุคคลไม่จำกัดช่วงวัยให้เข้ามาเรียนรู้เรื่องการเงินการลงทุนทั้งจากภาครัฐฯ สถาบันการเงินและบุคคลธรรมดา ธนาคารพาณิชย์ที่มีสินทรัพย์รวมมากที่สุดสามแห่งในประเทศไทย¹ ต่างก็เปิดสถานที่ที่นิยามได้ว่าเป็น “ศูนย์การเรียนรู้เรื่องการเงินการลงทุนสำหรับบุคคลทั่วไปโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย” พร้อมทั้งให้บริการคำปรึกษาเรื่องความมั่งคั่งส่วนบุคคล ซึ่งครั้งหนึ่งเคยมีไว้สำหรับลูกค้าที่มีสินทรัพย์มากเท่านั้น ธนาคารกสิกรไทยเปิดให้บริการ “K-expert Center” ที่อาคารจามจุรี สแควร์ เมื่อเดือนมีนาคม 2558 บริษัทหลักทรัพย์บัวหลวง จำกัด ของธนาคารกรุงเทพเปิดให้บริการ “Investment Space by Bualuang Securities” ที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ศูนย์รังสิต ในวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2560 ส่วนธนาคารไทยพาณิชย์ปัจจุบันเปิด “SCB Investment Center” ทั้งหมด 13 สาขาทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด² ภาคเอกชนทั่วไปก็ยังมีการจัดงานมหกรรมทางการเงินต่างๆ เช่น “มหกรรมการเงิน Money Expo” ซึ่งเป็นงานนิทรรศการการเงินขนาดใหญ่ที่เชื่อมระหว่างสถาบันการเงินกับบุคคลทั่วไปที่จัดทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด มีการอบรมสัมมนาการเงินเพื่อบุคคลทั่วไปจัดขึ้นมากมาย นวัตกรรม นักเขียนชื่อดังของไทยยังเคยรับงานเขียนโฆษณาลงบนพื้นที่เฟซบุ๊กตนเองเมื่อวันที่ 20 เมษายน พ.ศ. 2561 พาดหัวว่า “การไม่ลงทุนมีความเสี่ยง”

¹ ข้อมูลสินทรัพย์ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 สามลำดับแรกได้แก่ ธนาคารกสิกรไทย มีสินทรัพย์รวม 3,240,134.17 ล้านบาท ธนาคารกรุงเทพ มีขนาดสินทรัพย์รวม 3,228,091.79 ล้านบาท และ ธนาคารไทยพาณิชย์มีทรัพย์สินรวม 2,981,218.24 ล้านบาท. จารุวรรณ เอี่ยมยิ่งพาณิชย์. 13 ธันวาคม 2562. ส่อง 5 แบงก์ไทย มีสาขาในและต่างประเทศมากที่สุด. นำข้อมูลออกจาก <https://www.efinancethai.com/LastestNews/LatestNewsMain.aspx?release=y&ref=M&id=alpmY1NLZ05jNk09> ณ วันที่ 9 เมษายน 2563

² ข้อมูล ณ วันที่ 9 เมษายน 2563

ปรากฏการณ์ข้างต้นชวนให้เห็นปฏิสัมพันธ์ระหว่างเงินและคนในสังคมที่เปลี่ยนไป การลงทุนและการเรียนรู้การลงทุนซึ่งครั้งหนึ่งจำกัดอยู่ในกลุ่มผู้ที่มีทรัพย์สินมากได้เคลื่อนเข้าหาคนทั่วไป ถ้าจากตัวอย่างด้านบนแม้แต่บัณฑิตนักศึกษาก็ควรเริ่มเรียนรู้การลงทุน บรรทัดฐานเรื่องความจำเป็นในการลงทุนกำลังก่อตัวขึ้น ผู้คนจำนวนไม่น้อยตื่นตัวที่จะแสวงหาความรู้ทางการเงิน

ผู้เขียนได้เข้าร่วมงานสัมมนาทางการเงินซึ่งจัดโดยกลุ่มคนที่สนใจเผยแพร่ความรู้ทางการเงิน ชื่อ กลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน เมื่อวันที่ 18 มีนาคม พ.ศ. 2561 งานสัมมนามีชื่อว่า “Money Makeover ปฏิวัติชีวิตพิชิตอิสรภาพทางการเงินครั้งที่ 4” ณ โรงแรมมิราเคิล แกรนด์ กรุงเทพฯ ในงานมีผู้เข้าร่วมประมาณ 400 คน ในตอนต้นมีการทำแบบสำรวจแบ่งผู้ที่มาเข้าร่วมตามประเภทของเงินเก็บ โดยแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม 1) ไม่มีเงินเก็บเลยและเป็นหนี้ (60-70 คน) 2) ไม่มีเงินเก็บเลย (110 – 120 คน) 3) มีเงินเก็บ 10% ของทุกเดือน (100-110 คน) และ 4) มีเงินเก็บ 20% ขึ้นไปทุกเดือน (110 – 120 คน) ระหว่างงาน “มันนี่โค้ช” วิทยากรประจำงานสัมมนาสั่งให้คนที่เข้าร่วมจับคู่กับคนที่นั่งตรงข้างหลัง แล้วหันไปสลับกันบอกเป้าหมายชีวิตตัวเองกับคนที่นั่งอยู่ ตอนนั้นเองที่ผู้เขียนได้เจอกับน้ำหนึ่ง (นามสมมุติ) เป็นครั้งแรก น้ำหนึ่งเป็นหญิงสาวอายุดูเด็กกว่าผู้เขียนเล็กน้อย เรายิ้มให้กันและผลัดกันบอกเป้าหมายชีวิต น้ำหนึ่งบอกว่าเป้าหมายเธอคือมีเงินเก็บและแบ่งเงินให้กับพ่อแม่ได้ ระหว่างพักเราสานสัมพันธ์กันต่อเนื่อง ผู้เขียนสักถามไปเรื่อยจนทราบว่าน้ำหนึ่งอายุ 27 ปี ทำงานเป็นพนักงานต้อนรับบนสายการบินเอกชนแห่งหนึ่ง เธอเริ่มกังวลเพราะรู้สึกว่าจะตัวเองอายุจะ 30 แล้วแต่ยังเก็บเงินไม่ได้เลย เธอเล่าให้ผู้เขียนฟังว่าเคยได้เงินเดือนบวกค่าบินเดือนละ 70,000 บาท แต่สิ้นเดือนก็มักใช้จนหมด นี่เป็นงานสัมมนาครั้งแรกของกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินที่เธอเข้าร่วม แต่เคยฟังโค้ชบรรยายเกี่ยวกับการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ในเว็บไซด์ยูทูป (youtube) มาแล้ว ครั้งนี้เธอจึงตัดสินใจมาฟังในงานจริง เพราะชอบที่มันนี่โค้ช “เขาไม่ได้ขายของ เน้นรวยอย่างเดียว” ตั้งแต่ฟังโค้ชในคราวนั้นเธอเริ่มตัดเงินเก็บในกองทุนออมหุ้นทุกเดือนและเริ่มซื้อคอนโด

ผู้เขียนเจอน้ำหนึ่งอีกครั้งในวันที่ 17 มิถุนายน 2561 เมื่อเรานัดดูมันนี่โค้ชพูดเดี่ยวบนเวทีที่งาน “SCB Presents MONEY COACH ON STAGE 4.0 เรโวลูชั่น” ณ โรงแรมครุยศรีราชา คิงพาวเวอร์ ระหว่างทางกลับบ้านผู้เขียนอาสาไปส่งน้ำหนึ่งและเพื่อนที่สถานีรถไฟฟ้าใกล้เคียง น้ำหนึ่งบ่นให้ผู้เขียนฟังว่าสุดท้ายเธอก็ยังไม่สามารถเก็บเงินสำรองฉุกเฉิน (การถือเงินสดในบัญชีเงินฝากเท่าค่าใช้จ่าย 6 เดือนของตัวเอง) อย่างที่โค้ชแนะนำได้ บางเดือนเธอก็เปลืองเอาเงินออกจากกองทุนหุ้นที่เคยฝากไว้ ส่วนคอนโดยังผ่อนต่อเนื่อง ตอนนั้นเองที่ผู้เขียนสะดุดใจ น้ำหนึ่งเลือกที่จะทำบางอย่างที่โค้ชสอนในขณะที่บางอย่างก็ไม่ทำ ปฏิสัมพันธ์ของเธอและเงินไม่ได้เป็นไปตามที่โค้ชสอนหรือเป็นไปตามที่เธอตั้งใจไว้ แต่กลับมีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงตามระยะเวลาและบริบทที่เปลี่ยนไป

ปรากฏการณ์เผยแพร่วิทยาศาสตร์และแสวงหาความรู้ทางการเงินสามารถใช้ความรู้ทางมานุษยวิทยา 2 สาขาช่วยอธิบาย สาขาแรกคือการศึกษาเรื่องการเงิน คำอธิบายเกี่ยวกับการเงินที่ยังทรงอิทธิพลจนถึงปัจจุบันแบ่งออกได้เป็นสองสาย สายแรกอิงตามวิชาเศรษฐศาสตร์กระแสหลักที่แยกเงินออกจากบริบททางสังคม เชื่อว่าเงินเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนสากลโดยปราศจากอคติ (Bandeji, Wherry and Zelizer, 2017) และสายที่สองอิงตามความรู้ทางสังคมศาสตร์กลุ่มหนึ่งที่เชื่อว่าเงินเป็นสิ่งชั่วร้ายและเป็นวัตถุบูชา (ซิงเกอร์, 2558) มีหน้าซ้ำยังทำลายความสัมพันธ์ในสังคม (Simmel as cited in Bloch and Parry, 1989) คำอธิบายทั้งสองสายนี้เป็นสิ่งที่วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ต้องการท้าทาย เพราะมองข้ามความเชื่อมโยงระหว่างเงิน มนุษย์และความสัมพันธ์ในสังคม โดยจะอาศัยกรอบมานุษยวิทยาและสังคมวิทยาทั้งหมดสามกลุ่มที่ศึกษาเรื่องการเงินเพื่อเข้าใจการแสวงหาความรู้ทางการเงินในมิติที่กว้างขึ้น หนึ่ง กลุ่มที่ชวนให้เห็นภาพว่าเงินเป็นส่วนหนึ่งของบริบททางสังคม (Maurer, 2006; Hart, 2007, 2012; Zelizer, 2012) สอง กลุ่มที่สะท้อนบริบทความคิดทางการเงินหรือการจัดการเงินเฉพาะกลุ่ม (Ho, 2009, 2012; รัทเทอร์ฟอร์ด และ อาร์โรรา, 2563) และสาม กลุ่มที่เชื่อมโยงความเข้าใจเรื่องอนาคตกับเงิน (Beckert and Bronk, 2018)

สาขาที่สองได้แก่มานุษยวิทยาที่ศึกษาเรื่องแนวคิดเรื่องชีวิตที่ดี ซึ่งมีประเด็นเรื่องศีลธรรมและการคิดถึงอนาคตเป็นองค์ประกอบ การศึกษาความรู้ในสาขานี้ช่วยท้าทายปรากฏการณ์ที่ผู้คนตื่นตัวที่จะหาความรู้ทางการเงินว่ามีมิติอื่นนอกจากความโลภและการเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการสะสมทุนในระบบทุนนิยมร่วมสมัยผ่านแนวคิดเชิงมานุษยวิทยาจริยศาสตร์สองสาย สายแรกได้แก่แนวคิดที่อาศัยมุมมองแบบบูรณาการที่หนึ่งหรือคำอธิบายทางศีลธรรมเฉพาะบุคคล ได้แก่ การทำความเข้าใจวิธีการที่คนในบริบทต่างๆ พยายามจะสร้างชีวิตที่ดี (Robbins, 2013) ซึ่งไม่มองว่าชีวิตที่ดีที่พยายามสร้างเป็นอุดมคติหรือศรัทธาแบบผิดๆ แต่เข้าใจว่ามันช่วยให้บุคคลรับมือกับโลกที่เปลี่ยนไปอย่างไร รวมทั้งมองว่าคนพยายามจะทำสิ่งที่ตัวเองคิดว่าดีหรือถูกต้องอยู่เสมอตามความคิดความเชื่อเรื่องศีลธรรมและจริยธรรมของตนเอง ซึ่งนำเสนอผ่านการปฏิบัติในชีวิตประจำวัน (Lambek, 2010) การดิ้นรนทางศีลธรรม (moral striving) ซึ่งทำให้เห็นศักยภาพและความเป็นไปได้ของมนุษย์ที่จะกลายเป็นสิ่งอื่นๆ (becoming) อยู่เสมอ แทนที่จะเป็นตัวตน (being) ที่มีคุณสมบัติตายตัวมาตั้งแต่ต้น (Mattingly, 2014) และการศึกษาพื้นที่ที่ยังคลุมเครือทางศีลธรรมซึ่งเป็นบริเวณที่คำอธิบายทางศีลธรรมของบุคคลที่หนึ่งแตกต่างจากการตีความทางศีลธรรมของบุคคลที่สาม คนทั่วไปมักจะมีคำอธิบายทางศีลธรรมให้แก่การกระทำของตัวเองเสมอ ต่อให้บุคคลภายนอกมองว่าเป็นการกระทำที่ผิด (Fassin, 2013) สายที่สองได้แก่ กรอบแนวคิดเรื่องมานุษยวิทยาอนาคตที่ช่วยแสดงให้เห็นว่าการแสวงหาความรู้ทางการเงินมีการใคร่ครวญถึงอนาคตเป็นองค์ประกอบหลัก เพราะปัจจุบันเป็น “ปัจจุบัน” ที่มาจากอนาคต หากไม่มีแนวคิดเรื่องอนาคตก็คงไม่มีสิ่งที่เรียกว่าปัจจุบัน (Bryant

and Knight, 2019, อ้างถึงใน ประเสริฐ แรงค์กล้า, 2564) โดยอาศัยแนวคิดเรื่องจริยศาสตร์ความน่าจะเป็น (ethics of possibility) และความสามารถในความทะยานอยาก (capacity to aspire) (Appadurai, 2004) เพื่อเผยให้เห็นว่าอนาคตมีรูปแบบใหม่ของความเป็นไปได้ ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินไม่จำเป็นต้องมีชีวิตตามรูปแบบทางการเงินที่เป็นมาในอดีต ดังนั้น แทนการตีความว่าผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินมีคุณลักษณะบางประการตั้งแต่ต้น กรอบเหล่านี้จะช่วยทำหายความเข้าใจดังกล่าวแล้วเผยวิถีคิดผ่านมุมมองบุรุษที่หนึ่งโดยไม่ละทิ้งบริบทและเงื่อนไขทางสังคม

1.2 คำถามการวิจัย

1. ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินเป็นใครและทำไมพวกเขาจึงเข้าร่วมกิจกรรมความรู้ทางการเงิน
2. ความรู้ทางการเงินคืออะไร ความรู้เหล่านี้มีความหมายต่อการคิดเรื่องชีวิตที่ดีและอนาคตอย่างไร

1.3 แนวคิด ทฤษฎี และการวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1.3.1 การศึกษาการเงินในสังคมศาสตร์

วิวัฒนาการทางความคิดเกี่ยวกับเรื่องเงินที่สืบทอดมาถึงปัจจุบันที่งานวิจัยฉบับนี้ต้องการถกเถียงมีสองประเด็นหลัก ได้แก่ หนึ่ง การแยกเงินออกจากบริบททางสังคม ซึ่งปรากฏในกระแสความคิดของเศรษฐศาสตร์กระแสหลักช่วงหนึ่ง และ สอง ความเชื่อว่าเงินเป็นรากเหง้าแห่งสิ่งชั่วร้ายทั้งปวง ซึ่งได้รับอิทธิพลมาจากแนวคิดของศาสนาคริสต์และมาร์กซิสต์ มรดกทางความคิดของสองข้อนี้ยังคงชัดเจนในบางส่วนของสังคม อย่างไรก็ตามในช่วงสองถึงสามทศวรรษที่ผ่านมา มีงานศึกษาที่พยายามลบล้างความเชื่อทั้งสองข้อนี้และขยายปริมณฑลความเข้าใจเรื่องเงิน ไม่แยกเงินและความสัมพันธ์ที่เกี่ยวกับเงินออกจากบริบทของสังคม ไม่ทำให้เงินเป็นเพียงเรื่องของปัจเจก รวมทั้งคิดถึงแนวคิดเรื่องอนาคตที่สัมพันธ์กับเงินด้วย

แนวคิดเรื่องการเงินออกจากบริบททางสังคมได้รับอิทธิพลมาจากสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์สมัยใหม่ หนึ่งในความคิดเรื่องเงินที่แพร่หลายที่สุดคือการมองเงินเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนโดยปราศจากอคติ (money as a universal exchange) ตัวอย่างที่ชัดเจนที่สุดปรากฏในหนังสือชื่อ เศรษฐศาสตร์ ซึ่งผลิตโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปีพ.ศ. 2548 ข้อความตอนหนึ่งปรากฏดังนี้

เงิน คือ สิ่งที่เราใช้ในการชำระค่าสินค้า บริการ หลักทรัพย์ และหนี้... หน้าที่ของเงินแบ่งออกเป็น 3 ข้อ ได้แก่ 1) สื่อกลางในการแลกเปลี่ยน...การใช้เงินเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนจึงทำให้ประหยัดเวลาในการซื้อขาย และทุกคนสามารถทำงานที่ตนถนัดได้ เช่นถ้าชาวนาอยากจะไปหาหมอ ก็ขายข้าวและนำเงินที่ได้ไปชำระค่ารักษาพยาบาลที่โรงพยาบาลได้ โดยไม่ต้องทำงานที่ตนไม่ถนัด...

(สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2548, น. 365 - 367)

ตัวอย่างเรื่องชาวนาและหมอข้างต้นที่ใช้อธิบายคุณสมบัติของเงินในฐานะสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนสะท้อนมิติที่คับแคบต่อสถานะ “ความเป็นสากล” ของเงินได้เป็นอย่างดีจริงอยู่ที่ชาวนาสามารถนำเงินจากการขายข้าวไปแลกเปลี่ยนบริการรักษาพยาบาลจากแพทย์ แต่สิ่งที่ถูกละเลยอย่างโจ่งแจ้งในข้อความนี้คือความยากลำบากในการได้มาของเงินซึ่งเป็นสื่อกลางระหว่างแพทย์และชาวนานั้นไม่เท่าเทียม บริบทด้านปัจเจกและสังคมไม่ได้รับการพิจารณา

ไม่เพียงแต่เงินจะเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน เงินยังมีหน้าที่อื่นๆ ที่แนวคิดสายเศรษฐศาสตร์มีความเข้าใจร่วมกันดังนี้ ในหนังสือ Money Talks: Explaining How Money Really Works ผู้เขียนสรุปคำอธิบายพื้นฐานเกี่ยวกับเงินในโลกสมัยใหม่ไว้ 4 ประการ หนึ่ง เงินเป็นสื่อแลกเปลี่ยนที่เป็นกลางและแยกจากสังคม สอง เงินคือตัวที่ออกโดยรัฐซึ่งใช้หนี้ได้ตามกฎหมาย สาม เงินสามารถแลกเปลี่ยนได้ไม่ว่าจะในบริบทใด และ สี่ เงินมีอำนาจพิเศษที่กำหนดรูปแบบชีวิตทางสังคมให้อยู่ในรูปแบบของการแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจ (Bandeji et. al, 2017) ในบริบทประเทศไทยเอง บรรยง พงษ์พานิช วาณิชธนกิจชื่อดังคนหนึ่งเคยอภิปรายหน้าที่ของเงินในลักษณะใกล้เคียงกันว่าเงินทำให้มนุษย์สร้างผลผลิตภาพต่อระบบเศรษฐกิจร่วมกันได้เพราะในทางทฤษฎีเงิน “1) เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน 2) เป็นมาตรฐานการวัดค่า 3) เป็นมาตรฐานการชำระหนี้ในภายหลัง และ 4) เป็นเครื่องสะสมมูลค่า” (บรรยง พงษ์พานิช, 2561, อ้างถึงใน ไทยพับลิก้า, 2561) จะเห็นได้ว่าเงินมีคุณสมบัติพื้นฐานที่ยอมรับร่วมกันอยู่

คำอธิบายข้างต้นครอบคลุมแนวคิดที่มีต่อเงินในเศรษฐศาสตร์กระแสหลักช่วงหนึ่ง แม้ว่าปัจจุบันมีความพยายามที่จะมองเงินในกรอบที่กว้างขึ้น โดยทำเรื่องเงินให้สัมพันธ์กับจิตวิทยาของมนุษย์ผ่านแนวคิดเรื่องเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม (Ariely, 2010; Kahneman, 2013; Thaler, 2016) แต่แนวคิดดังกล่าวก็ยังไม่พ้นความเป็นปัจเจกมากนัก เพราะเน้นไปที่การทะลายนกรอบเรื่องการเป็นมนุษย์ทางเศรษฐกิจ (economic man) ของปัจเจกที่มีเหตุผล (rationality) ตามที่

เศรษฐศาสตร์กระแสหลักคาดหวัง แต่ยังไม่ได้นับถืออิทธิพลทางสังคมที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจทางการเงินของปัจเจกหนึ่งคน

ในส่วนที่สอง สังคมศาสตร์ยุคหนึ่งมองเงินเป็นสิ่งชั่วร้าย เงินที่ถูกแลกเปลี่ยนอยู่ในระบบตลาดถูกเชื่อมโยงกับความโลภและความเห็นแก่ตัวอยู่เสมอ ดังประโยคดังของอดัม สมิธ “ไม่ใช่เพราะเมตตาของพ่อค้าเนื้อ คนต้มเบียร์หรือคนทำขนมปังที่ทำให้เรามีอาหารคำ แต่เป็นเพราะพวกเขาเห็นแก่ประโยชน์ตัวเองต่างหาก” (1904, p. 16 as cited in Bloch and Parry, 1989, p. 17) ความหลงใหลในเงินซึ่งเป็นตัวขับเคลื่อนตลาดถูกมองเป็น “รากเหง้าแห่งความชั่วร้ายทั้งปวง” (St. Paul as cited in Bloch and Parry, 1989, p. 17)

ความคิดเรื่องเงินในฐานะตัวการแห่งความชั่วร้ายแพร่หลายส่วนหนึ่งเพราะอิทธิพลทางความคิดของคาร์ล มาร์กซ์ (Karl Marx) ในงานเขียน On the Jewish Question มาร์กซ์บอกว่า “เงินลดความเป็นพระเจ้าในตัวมนุษย์แล้วเปลี่ยนให้พวกเขากลายเป็นสินค้า เงินตั้งตนเป็นตัววัดมูลค่าสากล ทำให้ปล้นมูลค่าที่แท้จริงของโลกทั้งไป...สิ่งแปลกประหลาด (เงิน) นี้ครอบงำมนุษย์ แต่พวกเขากลับบูชามัน” (Marx, 1844, p. 19) ในแง่นี้ มาร์กซ์อธิบายเงินไม่ต่างจากเศรษฐศาสตร์สำนักคลาสสิก เพราะอธิบายเงินในลักษณะสากล ผลักให้เงินอยู่ฝั่งตรงข้ามกับความเป็นมนุษย์ เงินทำให้คนแปลกแยกจากตัวเอง เพราะเงินทำให้คนเป็นสินค้าและสินค้ามีลักษณะเป็นวัตถุบูชา (fetishism) สำหรับมาร์กซ์แล้วทั้งเงินและเศรษฐศาสตร์ “เป็นรูปแบบเอกแห่งความแปลกแยกของมนุษย์” (ซิงเกอร์, 2558)

มีผู้พยายามขยายนิยามของเงินเช่น จอร์จ ซิมเมล (Georg Simmel) ที่มองว่าเงินเป็นเครื่องมือแห่งอิสรภาพ รวมทั้งเป็นเงื่อนไขที่ช่วยในการขยับขยายตัวตนและวงวารแห่งความเชื่อใจ แต่ก็ยังไม่หลุดพ้นกรอบคิดว่าเงินเป็นสิ่งชั่วร้ายและเป็นภัยคุกคามต่อศีลธรรมเหมือนมาร์กซ์ ซิมเมลเสนอว่าแม้ลักษณะนามธรรมของเงินจะช่วยให้มนุษย์หลุดพ้นจากสถานะทางสังคมแบบเก่าไปสู่สังคมแบบใหม่ที่เสมอภาคมากขึ้น แต่เงินเป็นดาบสองคม เพราะขณะที่เงินช่วยลดพันธนาการมนุษย์จากสถานะครอบงำในอดีต มนุษย์ก็ไม่เหลืออะไรนอกจากเงินที่จะใช้ตัดสินใจและประเมินสังคมรอบตัว (Simmel, 1987 as cited in Bloch and Parry, 1989) เงินเปลี่ยนรูปแบบความสัมพันธ์ทางสังคมแบบสัมพันธ์กันโดยบุคคล (gemeinschaft) ไปสู่ความสัมพันธ์ที่สัมพันธ์กันจากสิ่งอื่นที่ไม่ใช่บุคคลหรือหน้าที่ต่อสังคม (gesellschaft) (Maurer, 2006, p. 19)

คำถามที่สำคัญก็คือ เงินมีลักษณะสากลและทรงพลังขนาดนั้นจริงหรือไม่ นี่เป็นรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างคนและเงินเพียงรูปแบบเดียวที่เป็นไปได้หรือไม่ มอริส บล็อก และโจนาธาน แพร์รี่ (Maurice Bloch and Jonathan Parry) ตั้งคำถามเหล่านี้อย่างหนักหน่วงโดยแสดงความกังวลใจว่าแนวคิดของมาร์กซ์และซิมเมลทำให้เงินกลายเป็นวัตถุบูชาต่อนักสังคมศาสตร์พอๆ กับ

ที่เป็นต่อเจ้าของทุน เงินกลายเป็นอำนาจเกินตัวมันเอง มีลักษณะสากลและไม่ต้องพึ่งพาบริบทอันใด ทั้งคู่ชวนให้คิดเกี่ยวกับเงินเสียใหม่ แทนที่จะคิดว่า “เงินเป็นตัวกำหนดมุมมองต่อโลก ทำไมไม่ให้ มุมมองต่อโลกในแต่ละบริบทเป็นตัวกำหนดมุมมองของเงิน” เพราะความหมายของเงินสามารถ เปลี่ยนไปได้ตามวัฒนธรรม หรือแม้แต่ตามบริบทที่ต่างกันออกไปในวัฒนธรรมเดียวกันเสียด้วยซ้ำ (Bloch and Parry, 1989)

งานเขียนของบล็อชและแพร์รีทำให้นักมานุษยวิทยาและสังคมวิทยาคนอื่นๆ ขยายปริมณฑลในการศึกษาเงิน เช่น บิล เมอเรอร์ (Bill Maurer) เสนอให้เลิกหมกมุ่นกับเนื้อเรื่อง เก่าๆ เกี่ยวกับเงินตามทิมาร์กซ์ แมกซ์ เวเบอร์ (Max Weber) และซิมเมลเคยอธิบายว่าเป็นไม่วัดเพื่อ ประเมินมูลค่าสากลของสิ่งของ ความสัมพันธ์ บริการและคน ให้เลิกเข้าใจว่าเงินทำให้ความสัมพันธ์ ระหว่างคนกับคนในสังคมกลายเป็นระนาบเดียวและคิดถึงเงินผ่านความเข้าใจเพียงด้านเดียว แม้ว่า เงินจะมีคุณสมบัติที่ทำให้สามารถคำนวณทุกอย่างออกมาเป็นตัวเลข แต่ก็ไม่ควรพาลคิดว่าเรารู้จัก ตัวเลขดีเสียจนคิดว่าตัวเลขทำสิ่งเดียวกันในทุกที่ทุกโอกาส อย่าให้ความกระวนกระวายเกี่ยวกับเงิน มาทำให้เมื่อใดก็ตามที่เราเห็นตัวเลข เราเห็นแต่บางอย่างที่นับได้ คำนวณได้ แทนค่าสิ่งอื่นได้ด้วย ธรรมชาติของมัน เขายกตัวอย่างงานของมียาซากิ (Miyazaki) (2003) เพื่อชี้ให้เห็นว่าแม้ในสถานการณ์ที่ มีการคิดคำนวณเงิน เงินก็ยังสามารถสร้างผลลัพธ์แบบใหม่ได้ คนใช้เงินเพื่อที่จะทำความเข้าใจกับ ชีวิต ความรักและความปรารถนาต่างๆ โดยสรุปแล้ว Maurer เสนอให้เราเลิกยึดโยงเงินกับนิยามเชิง สัญลักษณ์ แล้วศึกษาการใช้เงินที่เกิดขึ้นในบริบทต่างๆ (Maurer, 2006)

ตัวอย่างงานที่ศึกษาเงินในบริบทของสังคมที่ส่งอิทธิพลต่องานวิจัยฉบับนี้แยก ออกเป็นสามกลุ่ม กลุ่มที่หนึ่ง ได้แก่ กลุ่มที่ชวนให้เห็นภาพว่าเงินเป็นส่วนหนึ่งของบริบททางสังคม กลุ่มที่สอง ได้แก่ งานที่สะท้อนบริบทความคิดทางการเงินหรือการจัดการเงินเฉพาะกลุ่ม และ กลุ่มที่ สาม ได้แก่ งานที่เชื่อมโยงความเข้าใจเรื่องอนาคตกับเงิน งานในกลุ่มแรกได้แก่งานของคีธ ฮาร์ท (Keith Hart) และ วิเวียน่า เอ เซลิเซอร์ (Viviana A. Zelizer) ฮาร์ท (2007, 2012) เสนอว่าทุกคนมี ปฏิสัมพันธ์กับเงินในรูปแบบเฉพาะที่พร้อมจะปรับให้เหมาะสมกับชีวิตตนเองผ่านเครื่องมือทางสังคม ที่มีอยู่ ดังนั้นการแยกเงินออกจากสังคมนั้นเป็นสิ่งที่ทำไม่ได้ แม้เศรษฐศาสตร์สำนักนีโอคลาสสิก พยายามจะทำให้เงินเป็นสื่อกลางที่เชื่อมชีวิตประจำวันของคนเข้ากับสังคมขนาดใหญ่ที่ตัวเองไม่ โอกาสเกี่ยวข้อง แต่สุดท้ายแล้วคนต่างก็ทำให้ทุกอย่างกลายเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับตัวเองทั้งนั้น (Hart, 2012) เขามองว่าการเชื่อมตรงนี้เองที่ทำให้เงินไม่ใช่แค่สื่อกลางไร้ความหมาย แต่เป็น “หน่วยเก็บ ความทรงจำ” เพราะเงินช่วยให้คนประเมินสถานะของตัวเองในสังคมผ่านการบันทึกการแลกเปลี่ยน ทางเศรษฐกิจ ช่วยให้คนรักษาอัตลักษณ์ด้วยการครอบครองบางอย่างที่คงอยู่เป็นระยะเวลาหนึ่ง และ บางอย่างนั้นก็เป็นตัวแทนของความปรารถนาและความร่ำรวยของสมาชิกคนอื่นๆ ในสังคม แทนที่จะ

ตอกย้ำภาพเหมารวมว่าเงินมีชีวิตเป็นของตัวเอง ฮาร์ทอยากให้เราพลังสร้างสรรค์ในการควบคุมเงินมากกว่าที่จะคิดว่าเงินควบคุมเรา (Hart, 2007)

วิเวียน่า เอ เซลิเซอร์ (Viviana A. Zelizer) นีน่า บานเดลจ์ (Nina Bandelj) และเฟเดอริก เอฟ เวอร์รี่ (Frederick F. Wherry) ชวนให้คิดถึงเงินในลักษณะที่สัมพันธ์กับสังคมตลอดเวลา โดยเสนอให้ทำความเข้าใจเงินผ่าน 5 มิติใหม่ ได้แก่ หนึ่ง ทำทหายความสามารถในการแลกเปลี่ยนของเงิน รวมถึงการศึกษาว่าความสัมพันธ์ทางสังคม อารมณ์ รวมทั้งความเชื่อทางศีลธรรม ก่อให้เกิดการแบ่งประเภทของเงินอย่างไร สอง ทำทหายความเชื่อว่าเงินบางประเภทเท่านั้นที่เป็นเงินพิเศษ เช่น ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน เพราะเงินทุกประเภทล้วนแล้วแต่มีความพิเศษเพราะมันนำเสนอความสัมพันธ์ทางสังคมที่เฉพาะ สาม ทำทหายเงินในฐานะหน่วยในการนับ (unit of account) โดยนำเสนอประวัติศาสตร์ทางเลือกผ่านการตีความเชิงวัฒนธรรมและการเมืองที่ต่างออกไป สี่ ศึกษาสภาพสังคมหรือเงื่อนไขในบริบทเฉพาะที่ทำให้เงินมีความไม่ชัดเจนทางศีลธรรม และ ห้า มองอนาคตของเงินว่านวัตกรรมและการจัดรูปแบบทางสังคมแบบใหม่จะส่งผลกระทบต่อเงินอย่างไร (Bandelj et al, 2017)

เซลิเซอร์อธิบายเพิ่มเติมว่าเราควรเข้าใจกิจกรรมทางเศรษฐกิจผ่าน “งานความสัมพันธ์” เพราะว่า ทุกครั้งที่คนทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจโดยใช้สื่อกลางในการแลกเปลี่ยน (โดยส่วนใหญ่คือเงิน แต่อาจจะหมายถึงสื่ออื่นที่ไม่ใช่เงิน) คนมีการจัดการกับความสัมพันธ์ของตนเองกับบุคคลอื่น ไม่ว่าจะเป็นการพยายามสร้าง รักษา ต่อรอง เปลี่ยนแปลง หรือยุติความสัมพันธ์ (Zelizer, 2012, p. 151) หนึ่งในกิจกรรมทางเศรษฐกิจหรือธุรกรรมที่ช่วยให้เข้าใจงานความสัมพันธ์ได้คือ การแบ่งประเภทเงินโดยอิงกับความสัมพันธ์ทางสังคม (relational earmarking) เพราะว่าการแบ่งประเภทเงินไม่ใช่เรื่องการจัดหมวดหมู่ของปัจเจกเพียงคนเดียว แต่เกี่ยวพันกับคนอื่น ๆ ในสังคมที่ปัจเจกสัมพันธ์ด้วย เซลิเซอร์ยกตัวอย่างเรื่องราววัยเด็กของนักเขียนเชื้อสายโดมินิกัน-อเมริกันคนหนึ่ง ที่แม้ว่าครอบครัวจนในระดับที่ไม่มีกิน แต่แม่ของนักเขียนคนนี้จะต้องเจียดเงินเก็บไว้ในกล่องเพื่อส่งกลับบ้านให้ตาและยาย เงินก้อนนี้กลายเป็นเงินศักดิ์สิทธิ์ที่ไม่มีใครในบ้านกล้าแตะแม่จะรู้ว่าเก็บไว้ตรงไหน ถึงแม้ว่าการเก็บเงินเช่นนี้จะส่งผลกระทบต่อทางลบกับชีวิตและความเป็นอยู่ของครอบครัวตนเอง แต่การเก็บเงินเช่นนี้ก็สะท้อนความสัมพันธ์ทางสังคมและกรอบศีลธรรมที่ผู้เก็บยึดถือ (Bandelj et al, 2017, pp. 6-9)

กลุ่มที่สองเป็นงานที่สะท้อนบริบทความคิดทางการเงินหรือการจัดการเงินเฉพาะกลุ่ม งานของคาเรน โฮ (Karen Ho) ทำทหายไม่ให้เราคิดถึงทุนนิยมในลักษณะตายตัว (take for granted) ในหนังสือ Liquidated: An Ethnography of Wall Street เธอกล่าวว่าสังคมศาสตร์มักสนใจระบบทุนนิยมโลกในลักษณะแนวคิดขนาดใหญ่ แต่ไม่ได้ลงมาศึกษาว่าจริงๆ แล้วในเชิงปฏิบัติ

เป็นอย่างไร โสกล่าว่าหากเราปล่อยให้โลกของการเงินซึ่งในบริบทของหนังสือคือวอลล์ สตรีทเป็นเรื่องนามธรรมและแยกออกจากชีวิตจริงก็เท่าปล่อยให้ผู้เล่นที่เป็นชนชั้นนำในเศรษฐกิจโลกกำหนดชีวิตเชิงสังคมเศรษฐกิจของเรา (Gregory, 1998; Tsing 2000a as cited in Ho, 2009)

ในบทความเรื่อง Finance โสเสนอว่าระบบการได้แต่ขึ้นสู่ตำแหน่งตามความสามารถ (meritocracy) หรือการคิดว่าตัวเองได้อภิสิทธิ์มาอย่างยากลำบากของกลุ่มนักค้าเงินนี้ทำให้พวกเขามีคำอธิบายที่บุคคลภายนอกยากจะเข้าใจ แม้กลุ่มนักค้าเงินจะรู้ว่าพวกเขาเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้เกิดวิกฤติเศรษฐกิจในอเมริกาปี 2008 แต่พวกเขาคิดว่าสิ่งที่ทำเป็นเรื่องที่ถูกต้องเหมาะสมตามศีลธรรมแล้ว เพราะต่อให้พวกเขาเห็นแก่ตัวดึงเอาทรัพยากรมาเพื่อสนองความต้องการตนเอง แต่การกระทำเช่นนี้ขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจซึ่งก่อให้เกิดระบบตลาดที่มีประสิทธิภาพและจ้างงานตามความสามารถซึ่งเป็นภาวะที่เป็นกลางทางศีลธรรม มีหน้าซ้ำระบบดังกล่าวกลับไปสู่ความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของคนทั่วไป ซึ่งพวกเขามองว่าเป็นการทำเพื่อสังคม ถือเป็นการณ์ศีลธรรมอย่างถึงที่สุด (Ho, 2012)

ขณะที่โสศึกษากลุ่มนักค้าเงินผู้มั่งคั่ง สจิวต์ รัตเตอร์ฟอร์ดและสุคหิวันท์ อโรรา (Stuart Rutherford และ Sukhiwnder Arora) ศึกษากลุ่มคนที่อยู่อีกด้านของสเปกตรัม ได้แก่กลุ่มผู้ยากจนในสลัมของอินเดียและบังกลาเทศ รัตเตอร์ฟอร์ดและอโรราลบลมายาคติที่แพร่หลายว่าคนจนไม่จัดการเงิน โดยชี้ให้เห็นว่าคนจนมีการจัดการเงินในบริบทเฉพาะของตนเอง ผ่านเครื่องมือที่เหมาะสมแทบจะเรียกได้ว่าเป็นระบบแบบหนึ่ง ตัวอย่างที่แสดงให้เห็นภาพชัดเจน คือวิธีการออมเงินในเมืองวิชัยวาฑะของอินเดีย ในสลัมแห่งนี้มีบุคคลที่ได้ชื่อว่าเป็นผู้เดินสายรวบรวมเงินฝากซึ่งจะแจกบัตรออมเงินที่ดีเป็นตารางแบ่ง 220 ช่องให้แก่ผู้ที่ต้องการออม โดยแต่ละครั้งจะเรียกเก็บเงินออม 5 รูปี (ประมาณ 2 บาทสิบสตางค์, พฤษภาคม ปี 2564) ซึ่งเป็นจำนวนที่น้อยเกินกว่าธนาคารทั่วไปจะยอมรับ เมื่อครบ 220 ช่องผู้ออมจะได้รับเงินคืน 1,000 รูปีหลังหักค่าบริการออก 100 รูปี วิธีการออมเงินเช่นนี้แม้จะเสียดอกเบี้ยแพงกว่าธนาคารแต่เหมาะสมกับบริบทของผู้คนในสลัมมากกว่าเพราะพวกเขาออมได้เพียงทีละนิด การเก็บเงินไว้ที่บ้านก็ไม่ปลอดภัยและพวกเขามีความจำเป็นที่จะต้องใช้เงินก่อนเมื่อถึงวาระจำเป็น (รัตเตอร์ฟอร์ดและอโรรา, 2563)

ส่วนกลุ่มสุดท้ายศึกษาแนวคิดเรื่องเงินที่สัมพันธ์กับการมองอนาคต เจนส์ เบ็กเคิร์ตและริชาร์ด บร็องค์ (Jens Beckert และ Richard Bronk) พยายามอธิบายวิธีการรับมืออนาคตของมนุษย์ทางเศรษฐกิจต่อโลกทุนนิยมสมัยใหม่ที่อิงอยู่กับความสร้างสรรค์ ในหนังสือ Uncertain Futures: Imaginaries, Narratives, and Calculation in the Economy (2018) เบ็กเคิร์ตและบร็องค์ตั้งข้อถกเถียงต่อมุมมองเรื่องความไม่แน่นอนในอนาคตสองแบบ แบบแรกคือแนวคิดที่ว่าผู้กระทำการทางเศรษฐกิจ (economic actor) ไม่สามารถล่วงรู้อนาคตได้เลย เพราะมองว่าเศรษฐกิจ

หรือตลาดเป็นกระบวนการสร้างสรรค์ที่ยังไม่ถูกสรรสร้างเพราะตัวเลือกและนวัตกรรมที่จะสร้างอนาคตดังกล่าวยังไม่ถือกำเนิด ในแนวคิดเช่นนี้ อนาคตของผู้กระทำการจะอยู่ในความมืดแปดด้าน เพราะไม่รู้ว่าโลกที่ตัวเองและผู้อื่นจะร่วมกันสร้างในอนาคตจะเป็นเช่นไร (Buchanan and Vanberg, 1991 as cited in Beckert and Bronk, 2018) ส่วนแบบที่สองนั้นอนาคตรู้ได้อย่างแน่นอนเพราะสามารถผันแปรความไม่แน่นอนที่สามารถคำนวณความน่าจะเป็นได้เป็นความเสี่ยง (risk) เมื่อสามารถคำนวณความเสี่ยงได้จึงสามารถใช้ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ที่เรียกว่า “การคาดการณ์ตามเหตุผล” (rational expectations) ซึ่งตั้งสมมุติฐานว่าผู้กระทำการสามารถคำนวณข้อมูลทั้งหมดทั้งในปัจจุบันและอดีตอย่างถ่องแท้เพื่อคาดการณ์อนาคต โดยคิดว่าสุดท้ายแล้วเศรษฐกิจหรือตลาดในอนาคตจะกลับคืนสู่สภาพที่คล้ายเดิมหรือใกล้เคียงสถิติเดิม (ergodic) ทำให้อนาคตเป็นสิ่งที่รู้ได้ล่วงหน้ามีข้อมูลในอดีตเป็นแนวทาง (Davidson, 2010 as cited in Beckert and Bronk, 2018) ถ้าให้สรุปอย่างหยาบคือ รูปแบบแรกอนาคตนั้นมืดแปดด้าน ส่วนรูปแบบที่สองอนาคตนั้นรู้ล่วงหน้าได้แม่นยำ

อย่างไรก็ดี เบ็กเคิร์ตและบร็องค์มองว่าอนาคตอยู่ในสภาวะกึ่งกลางคือคาดเดาได้บ้าง แต่ไม่ใช่ทั้งหมดด้วยเหตุผลสองข้อ หนึ่ง ไม่ว่าจะอย่างไรอนาคตก็ยังเป็นส่วนผสมที่ยุงเหยิงระหว่างพฤติกรรม/ข้อจำกัดทางกายภาพหรือทางสถาบันดังที่เป็นมาในอดีตและนวัตกรรมหรือความแปลกใหม่ที่เกิดขึ้น และสอง อย่างไรก็ตามปัจจุบันก็จะเป็นตัวช่วยชี้รูปแบบต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ทำให้เราสามารถคาดเดาอนาคตในระบบที่ซับซ้อนแต่สร้างสรรค์โดยอาศัยข้อจำกัดและแรงจูงใจในปัจจุบัน เมื่อเป็นเช่นนี้ ผู้กระทำการทางเศรษฐกิจแทบจะไม่เคยต้องเผชิญกับอนาคตสุดโต่งสองขั้วที่คาดเดาอะไรไม่ได้เลยหรือคาดเดาได้อย่างแม่นยำ (Beckert and Bronk, 2018) ซึ่งอนาคตที่อยู่ในสภาวะรู้ล่วงหน้า นี้เองที่สามารถใช้กรอบแนวคิดเรื่อง “การคาดการณ์โดยอาศัยจินตนาการ” (fictional expectation) มาช่วยทำความเข้าใจ

เมื่ออนาคตไม่ได้สามารถคำนวณได้อย่างแน่นอน ผู้กระทำการทางเศรษฐกิจจึงต้องใช้จินตนาการเพื่อคาดการณ์อนาคต ซึ่งเบ็กเคิร์ตสรุปว่าเหมือนกับการประพันธ์งานวรรณกรรม¹ เพราะมีลักษณะร่วมกันอยู่สี่ข้อ ได้แก่ หนึ่ง การคาดการณ์ต้องอาศัยจินตภาพที่อยู่เหนือข้อเท็จจริงที่สังเกตได้ สอง ก่อนจะตัดสินใจผู้กระทำการสามารถลองทดสอบหลากหลายวิธีเพื่อมองหาความเป็นไปได้หลายรูปแบบ สาม การคาดการณ์อนาคตต้องอาศัยเรื่องเล่าเป็นเหตุผลเป็นผลที่เชื่อม

¹ เบ็กเคิร์ตเลือกใช้คำว่า “fictional” ในภาษาอังกฤษซึ่งแปลเป็นภาษาไทยได้ว่าเป็นเรื่องแต่งหรือบันเทิงคดี แต่อย่างไรก็ดีเบ็กเคิร์ตและบร็องค์ได้ย้ำความสำคัญของ “จินตนาการ” ในการแต่งเรื่อง ผู้เขียนบทความจึงแปลแนวคิดนี้เป็นภาษาไทยว่า “การคาดการณ์โดยอาศัยจินตนาการ” ซึ่งอ่านได้เข้าใจความหมายมากกว่า

ปัจจุบันกับอนาคตได้โดยตัวละครนำแต่ละคนได้บทบาทที่ต่างกัน และ สี่ การคาดการณ์ต้องอาศัย วาทศิลป์รวมทั้งอุปมาอุปมัยในการสร้างอนาคต อย่างไรก็ตามก็ตีการคาดการณ์โดยอาศัยจินตนาการนั้น ต่างจากวรรณกรรมตรงที่การละความไม่เชื่อ (suspension of disbelief) จะใช้การได้ก็ต่อเมื่อสิ่งที่ คาดการณ์ดูมีความเป็นไปได้ในชีวิตจริงเท่านั้น (Beckert and Bronk, 2018, p. 10)

การคาดการณ์โดยอาศัยจินตนาการเพื่อทำความเข้าใจกับอนาคตนี้จะต้องอาศัย “เครื่องมือคิดคำนวณ” (calculative devices) ที่มีอยู่ ในสถานะที่ไม่แน่นอนเครื่องมือคิดคำนวณจะ ช่วยให้ผู้กระทำการทางเศรษฐกิจสามารถวินิจฉัยรูปแบบที่จะเกิดขึ้นใหม่จากความรู้ในอดีตเพราะต่อ ให้อนาคตไม่แน่นอนและต้องมีสิ่งใหม่เกิดขึ้น มันก็ยังได้รับอิทธิพลจากกลไกและแนวโน้มของตัวเลข เช่น สถิติในอดีต ทำให้คาดเดาว่าบางส่วนในอนาคตได้ และ สอง ต่อให้มีช่วงที่เศรษฐกิจผันผวนสูง คาดเดาได้ยาก แต่ก็ยังอาจจะเห็นรูปแบบพฤติกรรมบางอย่างเหมือนอดีตที่สามารถใช้เครื่องมือการ คิดคำนวณเปรียบเทียบเพื่อทำความเข้าใจได้ (Beckert and Bronk, 2018, p. 14)

จากการทบทวนวรรณกรรมเรื่องการเงินในสังคมศาสตร์ทำให้เห็นถึงแนวคิดสอง ประการที่งานวิจัยฉบับนี้ต้องการทำทนายได้แก่ การแยกเงินออกจากบริบทของสังคม และการมองว่า เงินเป็นสิ่งชั่วร้ายที่อยู่เป็นขั้วตรงข้ามกับมนุษย์และสังคม มีงานศึกษาจำนวนมากที่ทำทนายแนวคิดสอง ประการนี้ซึ่งนำมาใช้เป็นกรอบการศึกษางานวิจัยฉบับนี้ กลุ่มแรกเป็นกลุ่มที่ช่วยให้เห็นความสัมพันธ์ ที่แนบแน่นระหว่างเงินและบริบททางสังคมของผู้ที่ใช้เงินหรือกระทำการทางเศรษฐกิจ กลุ่มที่สอง คือ กลุ่มที่ศึกษาเรื่องการจัดการเงินในบริบทเฉพาะกลุ่มทำให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างเงินกับกลุ่มบุคคล ที่แปรเปลี่ยนไปตามบริบท และสาม กลุ่มที่ศึกษาเรื่องการจัดการเงินและความเข้าใจต่ออนาคตทำให้ เห็นว่าการตัดสินใจทางเศรษฐกิจไม่ได้แยกออกจากอดีตและอนาคต แต่ส่งอิทธิพลซึ่งกันและกัน

1.3.2 การศึกษาสิ่งที่ดีและจริยศาสตร์ในมานุษยวิทยา

การทบทวนวรรณกรรมมานุษยวิทยาสิ่งที่ดีสำรวจพัฒนาการของหน่วยศึกษา ทางมานุษยวิทยาจาก “คนอื่น” (the other) มาสู่ “คนทุกข์ (suffering subject) และมาสู่ “สิ่งที่ดี” (the good) รวมทั้งอธิบายนิยามของมานุษยวิทยาสิ่งที่ดีว่าเป็นการทำความเข้าใจกับสิ่งที่บุคคลเชื่อว่าดีและหนทางสู่สิ่งที่เชื่อว่าดี ซึ่งสัมพันธ์กับการคิดถึงอนาคตเพราะอนาคตมีส่วนกำหนดชีวิตปัจจุบัน การศึกษาสิ่งที่ดีในวิจัยฉบับนี้ไม่ใช่การศึกษาศีลธรรมหรือจริยธรรมทางศาสนาหรือความดีตามแนวคิด ปรัชญาของคานท์และมิลล์ แต่เสนอฐานคิดทางปรัชญาของอริสโตเติลที่เกื้อหนุนให้เกิดการศึกษา มานุษยวิทยาสิ่งที่ดี และให้ตัวอย่างงานที่นำมาประยุกต์ใช้กับงานวิจัยหน่วยการศึกษาของ มานุษยวิทยามีความเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่เมื่อเริ่มตั้งสาขาวิชาจนถึงปัจจุบัน แต่เดิม มานุษยวิทยามุ่งศึกษาคนที่ผู้ศึกษากำหนดว่าเป็น “คนอื่น” (the other) เช่น คนป่าในดินแดนที่

ห่างไกลหรือชนพื้นเมือง อย่างไรก็ตามเมื่อเวลาผ่านไป หน่วยการศึกษาเคลื่อนจากคนอื่นสู่ “คนทุกข์” (suffering subject) ซึ่งคาดว่าเริ่มตั้งแต่ในช่วงต้นทศวรรษ 1990s โจเอล 롭บินส์ (Joel Robbins) อ้างงานของ ฟาแซงและเรชท์แมน (Fassin and Retchman) ชื่อ The Empire of Trauma เพื่อชี้ให้เห็นว่าคนทั้งโลกรู้สึกร่วมกันว่ามนุษย์ต่างเผชิญความทุกข์หรือความชอกช้ำ (trauma) จากประสบการณ์เลวร้ายในโลกหรือในชีวิตทำให้ความทุกข์มีลักษณะเป็นสากลที่ทุกคนสัมผัสและเข้าถึงจนกลายเป็นประเด็นศึกษาหลักของมานุษยวิทยา (Robbins, 2013)

เชอร์รี่ ออร์ทเนอร์ (Sherry Ortner) ยืนยันในลักษณะเดียวกันเมื่อเธออ้างว่าในยุคศตวรรษที่ 1980 – 1990 หน่วยการศึกษาของมานุษยวิทยากลายเป็นการศึกษาผู้ที่อยู่ใต้การกดขี่ทางสังคม ซึ่งเป็นยุคที่ออร์ทเนอร์เรียกว่า “มานุษยวิทยายุคมืด” ที่มองมนุษย์ผ่านกรอบของอำนาจ การเอารัดเอาเปรียบและความไม่เท่าเทียมของโลกเสรีนิยมใหม่ ถึงกระนั้น ออร์ทเนอร์ก็อ้างว่าความทุกข์ไม่อาจเป็นภาพแทนทั้งหมดของมนุษย์ มีงานศึกษาอีกเป็นจำนวนมากที่ไม่เลือกอธิบายมนุษย์ด้วยความทุกข์เพียงอย่างเดียวแต่เลือกศึกษาชีวิตที่ดี (good life) ซึ่งเป็นการศึกษาดูทางเลือกทางศีลธรรมและจริยธรรมของมนุษย์ในการที่จะรับมือกับโลกเสรีนิยมใหม่หรือข้อจำกัดจากผู้มีอำนาจ (Ortner, 2016)

อย่างไรก็ตาม ออร์ทเนอร์มีแนวโน้มที่จะวางการศึกษาชีวิตที่ดีหรือสิ่งที่ดีไว้เป็นคู่ตรงข้ามของความทุกข์ซึ่งรอบบิ้นส์อธิบายต่างออกไป รอบบิ้นส์เห็นว่าการศึกษาสิ่งที่ดี (the good) จะช่วยให้เข้าใจกลุ่มคนที่มานุษยวิทยาจัดว่าเป็นคนทุกข์ได้ดีมากยิ่งขึ้น เพราะสนใจศึกษาว่าคนในสังคมต่างๆ พยายามสร้างชีวิตที่ดีของตัวเองขึ้นมาอย่างไร (strive to create the good in their life) ซึ่งสิ่งที่ดีนี้ไม่ใช่ความดีที่เป็นสากล แต่เป็นวิธีการจัดวางตัวเองกับสังคมเพื่อที่จะสร้างสิ่งที่ตัวเองเชื่อว่าดีขึ้นมา (what they think of as good) และพยายามใช้ชีวิตตามความเชื่อนั้น (Ortner, 2013, p. 457)

เพื่อความเข้าใจที่ชัดเจน ในภาษาอังกฤษมีคำหลากหลายที่อยู่ในการอธิบาย การศึกษา “สิ่งที่ดี” ได้แก่ จริยศาสตร์ (ethics) ศีลธรรม (morals) จริยศาสตร์คุณธรรม (virtue ethics) ชีวิตที่ดี (good life) และ สิ่งที่ดี (the good) แต่ในงานศึกษาชิ้นนี้จะเรียกโดยรวมว่าเป็นการศึกษา “มานุษยวิทยาสิ่งที่ดี” ซึ่งไม่ใช่การศึกษาสิ่งที่ดีที่เป็นความดีสากล (universal goodness) ไม่ใช่ศีลธรรม (moral) ตามคำสอนของหลักศาสนา รวมทั้งไม่ใช่ความดีตามแนวคิดเรื่องการทำตามหน้าที่แบบ อิมมานูเอล คานท์ (Immanuel Kant) หรือความดีเชิงศีลธรรมที่สังคมกำหนดตามเอมิล เดอร์ไคม์ (Emile Durkheim) (Laidlaw, 2002) แต่เป็นการทำความเข้าใจความพยายามของคนในการไปสู่สิ่งที่ตนเองเชื่อว่าดี ผ่านการศึกษาความคิดและการลงมือปฏิบัติเพื่อจะสร้างโลกที่เขาสามารถอยู่ได้อย่างสบายใจหรือสร้างชีวิตที่ดีกว่าปัจจุบันของตนเอง สิ่งที่ดีจึงไม่ใช่สิ่งที่สามารถไปคว้าหรือ

หยิบฉวยมาใช้จากสิ่งที่สังคมกำหนดไว้ แต่เกิดขึ้นผ่านการไตร่ตรองของแต่ละบุคคล ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงนิยามหรือเกิดใหม่ได้ตลอดเวลาตามการกระทำและวิถีคิดที่เปลี่ยนไป

การกระทำ (act) นี้เองที่มิเชล ลามเบ็ค (Michael Lambek) กล่าวว่าเป็นหัวใจสำคัญของมานุษยวิทยาสิ่งที่ดี เพราะการจะเข้าใจสิ่งที่ดีจะต้องดูในการปฏิบัติที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน หรือ ในสิ่งที่เรียกว่า “จริยศาสตร์สามัญ” (ordinary ethics) เขาเชื่อว่าคนพยายามทำสิ่งที่ตนเองคิดว่าดีหรือถูกต้องอยู่เสมอตามความคิดความเชื่อเรื่องศีลธรรมและจริยธรรมซึ่งมักนำเสนอออกมาในรูปแบบคำพูดและการกระทำ มนุษย์คิดถึงผลลัพธ์ทางจริยศาสตร์อยู่ตลอดเวลาในทุกการกระทำ การกระทำจึงไม่ใช่เครื่องมือไปสู่เป้าหมายแต่เป็นเป้าหมายในตัวเอง (Lambek, 2010) กล่าวคือ หากเราจะทำความเข้าใจกับสิ่งที่บุคคลหนึ่งเชื่อว่าเป็นดีแล้ว ควรยึดประสบการณ์และการกระทำเป็นพื้นที่สำคัญในการศึกษา

อีกหนึ่งประเด็นสำคัญที่ต้องเน้นย้ำคือ ความพยายามเพื่อมี “ชีวิตที่ดี” ไม่ได้เกิดขึ้นในบริบทที่หลุดออกจากเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมหรือความสัมพันธ์เชิงอำนาจ แต่ศึกษาว่าปัจเจกหรือกลุ่มคนสร้างตัวตนขึ้นมาอย่างไรในความสัมพันธ์ดังกล่าว แนวคิดเรื่องการสร้างตัวตนสามารถเข้าใจได้ชัดขึ้นผ่าน เจมส์ เลดลอร์ (James Laidlaw) ซึ่งเสนอให้เข้าใจการสร้างตัวตนผ่านกระบวนการสร้างตัวตน (technique of the self) ตามแนวคิดของมิเชล ฟูโกต์ (Michel Foucault) จากการใคร่ครวญคำถาม 4 ข้อ ได้แก่ หนึ่ง หลักจริยธรรมของปัจเจก (ethical substance) หรือสิ่งที่สร้างความคิดหรืองานของปัจเจกคืออะไร สอง ปัจเจกวางตนเองตรงไหนในความสัมพันธ์ต่ออุดมการณ์หรือกฎระเบียบที่ยึดถือ สาม รูปแบบกิจกรรมในการสร้างตัวตนคืออะไร และสุดท้าย ตัวตนทางจริยธรรมแบบไหนหรือรูปแบบการมีชีวิตแบบไหนที่ปัจเจกต้องการมี (Laidlaw, 2014) เห็นได้ว่าคนมีการไตร่ตรองอย่างต่อเนื่องเพื่อมีตัวตนที่นำไปสู่ชีวิตที่ดี

งานศึกษาที่ผ่านมาก็จัดว่าอยู่ในหมวดของมานุษยวิทยาสิ่งที่ดี ได้แก่ การศึกษาเรื่องคุณค่า (value) ศีลธรรม (morality) จินตนาการ (imagination) ความเป็นอยู่ที่ดี (well-being) ความเห็นอกเห็นใจ (empathy) การดูแล (care) ของขวัญ (the gift) ความหวัง (hope) เวลา (time) การเปลี่ยนแปลง (change) (Robbins, 2013, p. 457) เสรีภาพ (freedom) การตัดสิน (judgment) ความมีเกียรติ (dignity) ความยุติธรรม (justice) และชีวิตที่ดีของมนุษยชาติ (the good life of humanity) (Lambek, 2010, p. 6) ซึ่งไม่ได้ศึกษาปัจเจกแบบแยกออกมาจากความสัมพันธ์ทางสังคม

การทำความเข้าใจกับการศึกษาสิ่งที่ดีในมานุษยวิทยาจะต้องอาศัยความรู้ในสาขาปรัชญาเพราะสิ่งที่ดี (ซึ่งรวมถึงจริยศาสตร์และศีลธรรม) เป็นแนวคิดที่อิงมาจากฐานคิดทางปรัชญา โดยเฉพาะปรัชญาสาขาจริยศาสตร์ (moral philosophy) ซึ่งเป็นศาสตร์ที่ตั้งคำถามกับการกระทำของมนุษย์ เช่น การกระทำแบบใดที่เรียกว่าดีหรือไม่ดี ใครเป็นผู้ตัดสิน คุณค่าของความดีอยู่ตรงไหน ไسرائ์จ้ หงส์ลดาธรม์ (2561) อธิบายทฤษฎีหลักที่สำคัญทางจริยศาสตร์ 3 ข้อไว้ว่าคือ ทฤษฎีหน้าที่ของ (deontological theory) ของคานท์ ทฤษฎีประโยชน์นิยม (utilitarianism) ของสจิวัด มิลล์ (Stuart Mill) และ ทฤษฎีจริยศาสตร์คุณธรรม (virtue ethics) จากอริสโตเติล (Aristotle) โดยมานุษยวิทยาสิ่งที่ดีนั้นอาศัยแนวคิดทฤษฎีจริยศาสตร์คุณธรรมของอริสโตเติลในการช่วยทำความเข้าใจ

โดยสรุปทฤษฎีหน้าที่ของคานท์มองว่าความดีขึ้นอยู่กับเจตนาดี (good will) และการทำตามหน้าที่ การตัดสินว่าการกระทำใดดีไม่เกิดขึ้นจากภายในของผู้กระทำไม่ใช่ปัจจัยภายนอก รวมทั้งการทำตามหน้าที่ก็เป็นความดีเพราะเป็นการทำตามกฎทางจริยธรรมที่เป็นกฎสากล ส่วนทฤษฎีประโยชน์นิมนั้นเชื่อว่า การกระทำที่ถูกต้องคือการกระทำใดก็ตามที่ทำให้คนจำนวนมากที่สุดได้ประโยชน์สุขมากที่สุด ต่อให้คนกลุ่มน้อยเสียประโยชน์ถือว่าไม่มีผลเพราะคนกลุ่มใหญ่ได้รับประโยชน์ (ไسرائ์จ้ หงส์ลดาธรม์, 2561)

ปัญหาในการอภิปรายความดีของสองแนวคิดแรก คือ การรู้แน่ชัดว่าอะไรคือความดีและไม่ดี ความดีมีลักษณะเป็นสากลที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์ ซึ่งต่างจากแนวคิดทฤษฎีจริยศาสตร์คุณธรรมอย่างมาก แนวคิดจริยศาสตร์คุณธรรมเชื่อว่า การตัดสินว่าสิ่งใดถูกหรือผิดขึ้นอยู่กับคุณธรรมของผู้ที่ตัดสินใจในแต่ละช่วงเวลาและสถานการณ์ สมมุติว่าเกิดคำถามว่า การโกหกเป็นการกระทำที่ถูกต้องหรือไม่ แนวคิดของคานท์จะตัดสินทันทีว่าผิด ในขณะที่แนวคิดของมิลล์จะบอกว่าต้องอิงตามคนส่วนใหญ่ แต่สำหรับจริยศาสตร์คุณธรรม การโกหกถูกหรือผิดขึ้นอยู่กับคุณธรรมของผู้กระทำ ถ้าเกิดผู้กระทำไตร่ตรองตามสถานการณ์แล้วว่าการโกหกอาจก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ฟังมากกว่าการพูดความจริง การโกหกนั้นย่อมเป็นการกระทำที่ถูกต้อง แนวคิดนี้จึงให้น้ำหนักที่ความสามารถที่จะรู้ว่าควรตัดสินอย่างไรจึงจะถูกต้องและเหมาะสมที่สุดในสถานการณ์แตกต่างกัน หรือเรียกว่าปัญญาเชิงปฏิบัติ (practical wisdom) ซึ่งไม่สามารถอ้างอิงกฎสากลใดๆ ได้ และบอกล่วงหน้าไม่ได้ว่าถ้าสถานการณ์ต่างออกไปการกระทำเดียวกันจะยังมีคุณค่าทางจริยะเดียวกันหรือเปล่า (ไسرائ์จ้ หงส์ลดาธรม์, 2561) ศาสตร์นี้จึงให้ความสำคัญกับบุคคลที่หนึ่งในฐานะผู้ตัดสินตำแหน่งแห่งที่ของความถูกต้องและความคิดด้วยตนเอง รวมทั้งไม่เชื่อความถูกต้องหรือความผิดที่สถาปนามาก่อนล่วงหน้าแต่ต้องดูตามสถานการณ์

งานที่นำแนวคิดจริยศาสตร์คุณธรรมมาประยุกต์ใช้กับการศึกษาภาคสนามได้อย่างน่าสนใจคือ งานศึกษาของเชอริล แมตติงลี่ (Cheryl Mattingly) เธอทำให้มองเห็นว่าการดิ้นรนทางศีลธรรม (moral striving) ของแม่ผิวคำที่ต้องการสร้างชีวิตที่ดีให้ลูกเผยศักยภาพและความเป็นไปได้ของมนุษย์ที่จะกลายเป็นสิ่งอื่นๆ (becoming) อยู่เสมอ แทนที่จะเป็นตัวตน (being) ที่มีคุณสมบัติตายตัวมาตั้งแต่ต้น แมตติงลี่ศึกษาแม่ผิวคำชาวอเมริกันที่มีลูกชายป่วยเป็นโรคสมองพิการต้องนั่งรถเข็น เธอเคยนิยามความเป็นแม่ที่ดีของตัวเองว่าเท่ากับการปกป้องให้ลูกชายปลอดภัยทางร่างกาย เธอจึงห้ามไม่ให้เขาทำกิจกรรมเช่นการเล่นฟุตบอล แต่สามีไม่เห็นด้วยและปล่อยให้ลูกชายเล่นฟุตบอล เมื่อนั้น เธอจึงค้นพบว่าสิ่งกลัวไม่สมเหตุผล เธอควรจะปล่อยให้ลูกชายได้ใช้ชีวิตอย่างเด็กทั่วไป ซึ่งเหตุการณ์นี้เองที่ทำให้เธอต้องพิจารณาถึงความหมายของสิ่งที่ดีสำหรับทั้งตัวเธอและลูกชายใหม่ (Mattingly, 2014)

ตัวอย่างงานศึกษาที่นำแนวคิดชีวิตที่ดีไปวิเคราะห์และก่อประโยชน์แก่งานวิจัยนี้ อีกชิ้นคือ งานศึกษาชาวอูราปมิน (Urapmin) ของรอบบินซ์ ชาวอูราปมินเป็นกลุ่มชนพื้นเมืองในประเทศปาปัวนิวกินีที่รับเอาศาสนาคริสต์มากำหนดชีวิตเชิงศีลธรรมหรือชีวิตที่ดีจนกระทั่งกลายเป็นแนวทางปฏิบัติ กล่าวว่าการปฏิบัติที่ขัดกับศาสนาจะทำให้ไม่ได้รับการไถ่บาปและต้องแยกจากครอบครัวในสวรรค์ แทนการวิเคราะห์ว่าศาสนาคริสต์เป็นเครื่องมือของอำนาจ รอบบินซ์มองต่างออกไป เขามองเห็นว่าการรับเอาคริสต์ศาสนามาเป็นส่วนหนึ่งในวิถีปฏิบัติถือเป็นเครื่องมือที่ดีที่สุดในการสร้างโลกใหม่ที่ทำให้พวกเขาสามารถดำรงชีวิตอยู่ในบริบทที่เปลี่ยนแปลงไป การวิเคราะห์เช่นนี้ของรอบบินซ์ช่วยให้เข้าใจแนวคิดที่เขาย้ำไว้ก่อนหน้านี้ว่าเราต้องไม่มองว่าสิ่งที่เชื่อว่าเป็นดีที่คนสร้างขึ้นเป็นอุดมคติหรือศรัทธาแบบผิดๆ (bad-faith) (Robbins, 2013, p. 457) แต่จะต้องเข้าใจว่าสิ่งที่ดีนั้นช่วยให้เรารับมือกับโลกที่เปลี่ยนไปอย่างไร

งานชิ้นที่สามคือ บทความ Troubled water: at the confluence of ethics and politics ของดิดิเย่ ฟาแซง (Didier Fassin) เขาศึกษาตำรวจในซานเมืองปารีสที่หากมองผ่านทัศนคติของบุคคลภายนอกหรือบุคคลที่สามมักถูกกล่าวหาว่ากระทำเกินกว่าเหตุและไม่ให้ความยุติธรรมแก่เด็กวัยรุ่นต่างสีผิว แต่สิ่งที่เขาเรียนรู้คือ ตำรวจเหล่านี้มีคำอธิบายอีกชุดหนึ่งให้แก่การ

กระทำของตนเองว่าเป็นเพราะระบบยุติธรรมไม่ศักดิ์สิทธิ์ สังคมไม่ลงโทษเด็กฆาตกรที่สร้างปัญหาเหล่านี้เพียงพอ ดังนั้นการกระทำของตัวเองจึงเป็นการกระทำที่เหมาะสมแล้ว พาแขวงชวนให้เราเข้าใจว่าบุคคลมักจะมีคำอธิบายทางศีลธรรมให้แก่การกระทำของตัวเองเสมอว่าทำไมสิ่งๆ ที่ทำจึงถูกต้องดีแล้ว ถึงแม้ว่าจะเป็นกรกระทำที่ทั่วไปมองว่าไม่มีศีลธรรมก็ตาม พื้นที่ตรงนี้เองที่เป็นพื้นที่คลุมเครือทางศีลธรรมที่เขาเรียกร้องให้มานุษยวิทยาชีวิตที่ดีมาอธิบาย โดยไม่ดูแต่ด้านสว่างของศีลธรรม แต่ให้ดูด้านมืดหรือด้านที่ไม่ชัดเจนด้วย พื้นที่สีเทานี้คือบริเวณสำคัญในการอภิปรายความแตกต่างระหว่างคำอธิบายทางศีลธรรมของบุคคลที่หนึ่งกับการตีความทางศีลธรรมของบุคคลที่สาม (Fassin, 2015)

ท่ามกลางกระแสमानุษยวิทยาจริยศาสตร์ยังเกิดการศึกษาลักษณะที่เรียกว่ามานุษยวิทยาอนาคต เพราะหน่วยย่อยของสิ่งที่เรียกรวมๆ ว่าชีวิตที่ดีที่กล่าวไปข้างต้น เช่น คุณค่า จินตนาการ เวลา ความหวัง ความเปลี่ยนแปลง ฯลฯ ล้วนสัมพันธ์กับการมองไปในอนาคต ปีเตอร์เพลส์ (Peter Pels) เรียกร้องให้นักมานุษยวิทยาหันมาสนใจ “ความหลากหลายของอนาคตที่มีบทบาทในปัจจุบัน” ที่ไม่ติดกรอบการแบ่งเวลาออกเป็นอดีต-ปัจจุบัน-อนาคต เพื่อสำรวจว่าผู้คนคิดถึงอนาคตและอยู่กับอนาคตในชีวิตประจำวันอย่างไร (Pels, 2015, อ้างถึงใน ประเสริฐ แรงค์กล้า, 2564) หากอิงตามลามเบคว่า วิธีคิดเชิงจริยศาสตร์ของคนต้องให้ความสำคัญกับการกระทำที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน (Lambeck, 2011) การคิดถึงอนาคตมีบทบาทอย่างมากเพราะผู้คนอยู่กับอนาคตในปัจจุบันด้วย รีเบกคา ไบรอันท์ และ แดเนียล ไนท์ (Rebecca Bryant และ Daniel Knight) สรุปตรงนี้ไว้อย่างชัดเจนผ่านแนวคิดที่เรียกว่า “ความโน้มเอียงสู่อนาคต” (futural orientations) ซึ่งอธิบายว่า “เพราะการกระทำของคนในปัจจุบันได้รับอิทธิพลจากการคิดหรือจินตนาการถึงอนาคต...ปัจจุบันเป็น “ปัจจุบัน” ที่มาจากอนาคต หากไม่มีแนวคิดเรื่องอนาคต ก็คงไม่มีสิ่งที่เรียกว่าปัจจุบัน” (Bryant and Knight, 2019, p. 16, อ้างถึงใน ประเสริฐ แรงค์กล้า, 2564)

อมาตยา เซน (Amartya Sen) และ อรุณ อัปพาดูไร (Arjun Appadurai) ผนวกแนวคิดเรื่องเศรษฐศาสตร์การเงิน ชีวิตที่ดีและอนาคตเข้าไว้ด้วยกันเพื่อขยายขอบเขตความรู้เรื่องสวัสดิการในวิชาเศรษฐศาสตร์ ขณะทำงานของเซน (1998) เน้น “คุณค่าเรื่องศักดิ์ศรี เสรีภาพและความเป็นอยู่ที่ดีในการวิเคราะห์ทางเศรษฐศาสตร์และการสร้างสวัสดิการให้กับคนยากจน” งานของอัปพาดูไรเรียกร้องให้คนจนช่วงชิงอนาคตให้กลับมาอยู่ในมือตนเองด้วยการแทนที่ “จริยศาสตร์ความน่าจะเป็น” (ethics of probability) ซึ่งมองว่าอนาคตของคนจนติดกรอบความรู้ การวางแผนและการคิดคำนวณโดยกลุ่มเทคโนโลยี ด้วย “จริยศาสตร์ความเป็นไปได้” (ethics of possibility)

อัฟฟาตูโรมองว่านอกจากเครื่องมือและความรู้ คนจนจะต้องมีจริยศาสตร์ข้อหนึ่งที่สำคัญได้แก่ “ความทะยานอยาก” (capacity to aspire) ถึงจะเกิดความเป็นไปได้ใหม่ในอนาคตและหลุดพ้นจากสภาพที่ทรัพยากรจำกัดมากได้ (Appadurai, 2013, อ้างถึงใน ประเสริฐ แรงค์กล้า, 2564) งานสองชิ้นนี้ช่วยให้เห็นวิธีเชื่อมระหว่างแนวคิดเรื่องชีวิตที่ดีและการเงินไว้ในการศึกษาเดียวกัน

ทั้งนี้ โลกทางการเงินซึ่งจัดได้ว่าเป็นพื้นที่สีเทาของสังคมศาสตร์ต้องการคำอธิบายแบบบูรณาการที่หนึ่งมากกว่าการตีความทางศีลธรรมของบุคคลที่สาม เพื่อไม่ลดทอนความเข้าใจโลกของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินว่าเป็นความโลภหรือศรัทธาแบบผิดๆ (bad-faith) ตามที่รอบบิ้นส์ระบุ งานวิจัยฉบับนี้จึงพยายามทำความเข้าใจกลุ่มผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินผ่านแนวคิดจริยศาสตร์คุณธรรมจากบุคคลที่หนึ่งแบบที่แมทติงลี่ รอบบิ้นส์ และฟาแซงศึกษา และเข้าใจวิถีคิดต่ออนาคตและความเป็นไปได้ในอนาคตตามที่อัฟฟาตูโรเสนอ โดยพิจารณาผ่านความคิดและการปฏิบัติในชีวิตจริงตามทีลามเบ็คแนะนำ ซึ่งยังคงพัวพันกับชายเอยของอำนาจและสังคมตามที่เลดลอร์กล่าว

1.4 ประสบการณ์เข้าสู่สนาม

ฉันรู้จัก “กลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน” ครั้งแรกผ่านเพื่อนสมัยมหาวิทยาลัยคนหนึ่งในปีพ.ศ. 2560 เราทั้งคู่ไม่ได้สนิทกันมาก บังเอิญว่าหลังเรียนจบเราสองคนทำงานในบริษัทรถยนต์สัญชาติญี่ปุ่นแห่งเดียวกันทำให้เราได้เจอกันบ้าง แต่เมื่อฉันลาออกจากบริษัท เราก็ไม่ได้มีโอกาสอันใดที่ทำให้พานพบกันอีก จนกระทั่งเมื่อเพื่อนสนิทคนหนึ่งของฉันทักมาว่าฉันสนใจที่จะเรียนรู้เรื่องการลงทุนเพิ่มขึ้นไหม

ทั้งเพื่อนสนิทและฉันเพิ่งเริ่มลงทุนในเงินสกุลดิจิทัล (cryptocurrency) เหมือนกัน เราทั้งคู่ไม่ใช่คนที่สนใจการลงทุนมาก่อน (อันที่จริงฉันเคยซื้อกองทุนเพื่อหักภาษีและกองทุนหุ้นไว้บ้าง แต่นั่นก็ซื้อตามคนอื่น ไม่ได้จัดตัวเองว่ามีความรู้ตอนตัดสินใจ) จนกระทั่งเมื่อฉันได้บังเอิญดูสารคดีเกี่ยวกับบิทคอยน์จึงลองหาข้อมูลเพิ่มเติมจนพบเว็บไซต์ของไทยที่สามารถให้ซื้อขายเงินสกุลดิจิทัลได้ การซื้อขายสกุลเงินดิจิทัลนั้นง่ายกว่าการซื้อหุ้นหรือกองทุนมากนักในเวลานั้น ทุกอย่างสามารถทำผ่านธุรกรรมออนไลน์ ทำให้ฉันลองตัดสินใจซื้อเป็นครั้งแรก ไม่ถึงเดือนต่อมาฉันก็ขาดทุนเงินหลักหมื่นเป็นครั้งแรกในชีวิต ฉันซื้อแพงและขายถูก ซึ่งเป็นเรื่องที่ใครๆ ก็รู้ว่าไม่ควรทำ แต่เมื่อนักลงทุนมือใหม่แบบฉันอยู่ในสถานการณ์ที่เห็นราคาสกุลเงินที่ตัวเองซื้อตกลงเรื่อยๆ เช่นวันนั้น เรื่องที่ไม่ควรทำก็เป็นเรื่องที่ทำได้ง่ายดายยิ่ง เหตุการณ์และความหตุในวันนั้นทำให้ฉันอดตั้งคำถามกับตัวเองไม่ได้ โลกของการลงทุนที่เงินหลายหมื่นหายวับในพริบตาคือโลกแบบไหนกัน

เพียงไม่กี่เดือนต่อมาฉันได้เงินหลายหมื่นที่เสียไปคืนจนหมด แถมยังทำกำไรได้หลักแสน ช่วงนั้นฉันเฝ้าดูเว็บไซต์ซื้อขายแลกเปลี่ยนเงินสกุลดิจิทัลเกือบทุกวัน หลายครั้งที่ไม่เป็นอันทำอะไรเพราะเฝ้าดูตัวเลขที่ขึ้นลง ฉันซึ่งเคยกระอักกระอ่วนกับการหาเงินผ่านการเก็งกำไร ด้วยความเชื่อว่าเราควรจะทำางงานไปแลกเงินเพื่อไม่เอาเปรียบคนอื่น ๆ บัดนี้กลายเป็นคนที่ต้องเปิดหน้าเว็บไซต์ซื้อขายวันหนึ่งหลายครั้ง ในช่วงนั้นเองที่เพื่อนสนิทของฉันชักชวนฉันให้ไปเจอเพื่อนสมัยมหาวิทยาลัยเพื่อทำความเข้าใจเรื่องการเงินเพิ่ม

ฉันมาถึงร้านชาบูแห่งหนึ่งในสยามสแควร์ประมาณเวลาทุ่มเศษในคืนกลางสัปดาห์คืนหนึ่ง เพื่อนสนิทของฉันและเพื่อนสมัยมหาวิทยาลัยนั่งอยู่ท่ามกลางไอสีขาวจากหม้อเดือด เราทานอาหารกันอยู่สักพักโดยไม่มีใครยอมพูดถึงเรื่องที่ทำให้เรานัดมากันในวันนี้ ปฏิเสธไม่ได้ว่าเรื่องเงินยังเป็นหัวข้อที่ชวนให้กระอักกระอ่วนใจไม่น้อย อันที่จริง ณ วันนั้นฉันไปอย่างตั้งแง่เล็กน้อย กลัวจะโดนเพื่อนหลอกให้ไปลงทุน จะโดนขายประกัน จะชวนไปสูหนทางรวยทางลัด ทะนงตนว่าฉันรู้จักเงินดีอยู่แล้ว คิดว่าตัวเองเป็นคนขยันทำงานหาเงินและมีเงินเก็บก็น่าจะเพียงพอแล้ว

ในที่สุดเพื่อนสนิทของฉันก็เปิดประเด็น พูดจาเป็นทางการขึ้นมาเล็กน้อยว่าวันนี้นัดกันมาทำอะไรโดยเล่าว่าเราสองคนกำลังลองซื้อสกุลเงินดิจิทัลและเราทั้งคู่ก็ไม่แน่ใจว่าจะมาฟังเรื่องอะไร แต่ก็อยากจะขอให้เพื่อนสมัยมหาวิทยาลัยของฉันได้แบ่งปันสิ่งที่ตัวเองรู้เกี่ยวกับการเงิน เขาพยักหน้าตอบรับแสดงท่าทีว่ารู้จุดประสงค์ของการนัดครั้งนี้ เพื่อนของฉันเตรียมมามากกว่าเรื่องเล่า เขาหยิบเอกสารขึ้นมา ซึ่งเป็นสำเนาเอกสารที่เขาได้จากการไปเข้าร่วมสัมมนาคนไทยฉลาดการเงินของจักรพงษ์ เมฆพันธุ์ ฤนอม เกตุเอม และศักดา สรรพปัญญาวงศ์ เขาบอกให้ฉันลองเอาเอกสารนี้กลับไปอ่านแล้วเปิดวิดีโอที่คนกลุ่มนี้อัปโหลดไว้ในยูทูปดู ส่วนตัวเขาก็เริ่มเล่าถึงสิ่งที่เรียนรู้จากงานสัมมนาในระหว่างบทสนทนามีประโยคที่เขาพูดแล้วฉันยังจำได้แม่นก็คือ ปกติเขาจะไม่เที่ยวไปสอนเรื่องเงินกับใครที่ไหน ถ้าไม่มีคนมาขอเขาก็ไม่กล้าพูด ประโยคของเขาช่วยตอกย้ำว่าเงินยังเป็นหัวข้อต้องห้ามที่คนจำนวนไม่น้อยไม่เต็มใจจะพูดถึง

เพื่อนสมัยมหาวิทยาลัยถามฉันว่าฉันอยากมีเงินเท่าไร ฉันจำจำนวนที่ตอบไม่ได้ แต่เขาเล่าให้ฉันฟังว่ามีคนตอบว่า “100 ล้าน” เพื่อนฉันจึงเริ่มไล่เรียงให้ฟังว่าจะเอาไปทำไม 100 ล้าน มี 10 หรือ 5 ล้านไม่พอใช้หรือ ถ้าทุกเดือนใช้เงินอยู่แค่เดือนละ 20,000 บาท การมี 100 ล้านบาทเท่ากับจะมีเงินใช้เดือนละ 20,000 บาทไปอีก 5,000 เดือน หรืออีก 416 ปี แล้วใครจะมีชีวิตอยู่ไปอีก 416 ปี การคิดถึงเงินเป็นก้อนโดยไม่ดูวิธีการใช้เงินของตัวเองเป็นเรื่องที่วิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินเหยียดหยัน เพื่อนฉันบอกว่าเป้าหมายของคนกลุ่มนี้ไม่ใช่ความรวย สัมมนาที่สอนคนเพื่อหาทางมีเงิน 100 ล้านนั้นมีอยู่มาก แต่สัมมนาที่สอนให้ใช้เงินตามโจทย์ชีวิตนั้นมีน้อย

วันนั้นฉันกลับบ้านพร้อมกับความคิดที่พร่างพรูออกมาในหัว โลกที่คุ้นเคยถูกสั่นคลอนไปไม่น้อยกับวิถีคิดเรื่องเงินที่ฉันไม่เคยรู้จักมาก่อน แน่ใจว่าฉันเป็นคนหนึ่งที่คิดถึงความร่ำรวย แต่ฉันไม่เคยคิดถึงความร่ำรวยในลักษณะที่ละเอียดขนาดนี้ ฉันก็คงเป็นเหมือนอีกหลายคนที่ยินยอมถูกทรมานหรืออยู่ๆ ก็ได้รับเงินจำนวนมหาศาลเพื่อให้ชีวิตนี้ไม่ต้องกังวลเรื่องเงินอีกต่อไปจะได้ใช้ชีวิตได้สะดวกสบายขึ้น แต่ตามคำบอกเล่าของเพื่อนคนกลุ่มนี้ไม่ได้คิดถึงเงินในลักษณะเป็นลำดับขั้นตอน ไม่ต้องมีเงินจำนวนมากก่อนชีวิตถึงจะสบาย ฉันเกิดข้อถกเถียงในใจว่าสุดท้ายแล้วการที่เราอยากมีเงินพอใช้กับชีวิตมันก็เป็นแค่ความลุ่มหลงตามโลกทุนนิยมหรือเปล่า เราจำเป็นต้องคิดถึงเงินหรือไม่ แล้วคิดขนาดไหนถึงจะพอดี แล้วฉันหรือคนกลุ่มนี้สุดท้ายก็แค่เป็นผลผลิตความโลภของทุนนิยมที่ไม่ต้องหาคำอธิบายแล้วหรือเปล่า

ผ่านไปไม่ถึงเดือนหลังจากเจอเพื่อนในสมัยมหาวิทยาลัยวันนั้น ฉันนั่งฟังคลิปยูทูบสัมภาษณ์คนไทยฉลาดการเงินซึ่งกินความยาวประมาณ 12 ชั่วโมงจนครบ เนื้อหาในคลิปทำให้ฉันที่ประหลาดใจ สับสนและต่อต้านในเวลาเดียวกัน จักรพงษ์ เมษพันธุ์ หรือ “โค้ชหนุ่ม” หนึ่งในวิทยากรของงานสัมมนาฯ แสดงทัศนะของตัวเองที่สะท้อนความเชื่อและมุมมองของเขาต่อเรื่องเงินและความสัมพันธ์ระหว่างเงินกับชีวิต

ทำไมคนส่วนใหญ่มีปัญหาทางการเงิน...ความคิดมันผิด ผมเองเคยเป็นคนหนึ่งที่คิดอย่างนี้เลย หาเงินได้มากขึ้นแล้วจะรวยขึ้น เมื่อไหร่ก็ตามที่เราขาดสนใจเรื่องเงิน เราจะคิดถึงเงิน คิดถึงเงิน คิดถึงเงิน ทำยังไงถึงจะทำเงินได้มากขึ้น นี่คือนิยามของคนส่วนใหญ่จริงๆ มีคนถามว่าคนจนกับคนรวยใครคิดถึงเงินมากกว่ากัน กรุณานะครับ รับผิดชอบต่อครับ คนจนคิดถึงเงินมากกว่าคนรวย

(จักรพงษ์ เมษพันธุ์, 29 ธันวาคม 2559)

หลังจากนั้นอีกเพียง 2-3 เดือนตลาดสกุลเงินดิจิทัลตั้งลงอย่างหนัก ช่วงเวลานั้นคือต้นปี 2561 กำไรหลักแสนที่บอกว่าจะทำได้ก่อนหน้านี้ บัดนี้กลายเป็นขาดทุนหลักแสนแทน ฉันต้องรับมือกับอารมณ์สับสนปนเปหลายอย่างของตนเอง ฉันหดหู่และเสียใจ เพื่อนของฉันก็ประสบชะตากรรมไม่ต่างกัน สำหรับเราทั้งคู่เงินหลักเป็นจำนวนที่มากเอากการ ถือเป็นจำนวนที่เราสะสมจากน้ำพักน้ำแรงของเราเองหลายปี สำหรับฉันโลกการเงินยิ่งซับซ้อนมากขึ้นไปอีก ในช่วงเวลาสั้นๆ เพียงครึ่งปีฉันเสียเงิน ได้เงิน แล้วก็เสียเงินครั้งใหญ่ที่สุดในชีวิต ฉันตระหนักได้ว่ายังมีความรู้เกี่ยวกับเรื่อง

เงินอีกมากที่ยังไม่เข้าใจ ในขณะที่เพื่อนฉันดำเนินชีวิตของเขาต่อไป ฉันได้ตัดสินใจแน่วแน่ที่จะรู้เรื่องเงินให้มากขึ้นโดยการเปลี่ยนมันเป็นสนามวิจัย

ในที่สุดวันที่ 17 มีนาคม 2561 ฉันก็ไปอยู่ที่โรงแรมมิราเคิล แกรนด์ ตรงถนนวิภาวดีซึ่งเป็นสถานที่จัดงานสัมมนาของหนึ่งในวิทยากรหลักของกลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน หนุม่ จักรพงษ์ เมฆพันธุ์ ในงานที่ชื่อว่า “Money Makeover รุ่น 4” ฉันไปถึงงานตอนช่วงเวลา 8.50 น. ประมาณ 10 นาทีก่อนงานเริ่ม หลังจากลงทะเบียนโดยการยิง QR Code ฉันก็เดินเข้าไปในห้องจัดงานแล้วก็ต้องพบว่าตัวเองประหลาดใจกับขนาดของห้องและจำนวนผู้คนที่อยู่ในงาน ห้องที่ว่าคือห้องบอลรูมขนาดใหญ่เหมือนเวลาคนจัดงานแต่งงานเชิญแขกหลายร้อย ฉันรู้ในอีกไม่กี่นาทีให้หลังว่าผู้ไปร่วมงานในวันนั้นมีถึงประมาณ 400 กว่าคนจากแบบสอบถามผ่านเกม Kahoot (แบบสอบถามที่ตอบได้แบบ real-time ผ่านแอปพลิเคชัน) คนในงานมีช่วงอายุที่หลากหลาย ฉันเห็นคุณลุงผมสีดอกเลา ฉันเห็นเด็กอายุ 20 ต้นๆ ฉันเห็นคุณป้าอายุ 40-50 ฉันเห็นคนถือกระเป๋าแบรนด์เนมราคาแพงและฉันเห็นคนที่แต่งตัวด้วยเสื้อผ้าที่ดูธรรมดา ฉันเกิดคำถามในใจว่าอะไรทำให้คนที่พื้นเพและอายุแตกต่างกันหลากหลายมารวมกันได้อยู่ที่นี่



ภาพที่ 1.1 งานสัมมนา Total Money Makeover ครั้งที่ 4
จักรพงษ์ เมฆพันธุ์ เป็นวิทยากรบรรยาย (ภาพโดยผู้วิจัย)

เข็มนาฬิกาเคลื่อนผ่านเวลา 9 นาฬิกาเล็กน้อย ชายหนุ่มวัยกลางคนดูห่มัดทะแม่งสวมเสื้อยืดสีเทาก้าวขึ้นเวทีอย่างมั่นใจ เขาดูมีร่างกายที่ค้อมอาหารและออกกำลังกายอยู่เสมอ ทั้งยังดูมี

ความเป็นกันเองและเข้าถึงได้ง่าย เขาคือ หนุ่ม จักรพงษ์ เมษพันธุ์ วิทยากรของงานในวันนี้ มาถึงเขาก็ปล่อยมุกตลกเพื่อสร้างบรรยากาศ พร้อมกล่าวขอโทษว่าผู้จัดงานในตอนแรกลงโรงแรมผิดว่าเป็นที่อารีย์ ทำให้อาจจะต้องเริ่มงานสายหน่อย เมื่อมีผู้หลงไปผิดสถานที่

เขาเริ่มเล่าเรื่องของตัวเองไปพลางว่าเริ่มสอนความรู้ทางการเงินตั้งแต่ปี 2548 แล้วเริ่มจัดเป็นหลักสูตรจริงจังในปี 2554 โดยเริ่มจากนักเรียนเพียงแค่ 15 คน ก่อนที่จะเริ่มเขาสู่นี้อาอย่างจริงจังเขาขอให้ทุกคนดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน Kahoot เพื่อทำแบบสอบถาม โดยถามคำถามเกี่ยวกับการเงินหลายข้อบนหน้าจอขนาดใหญ่เพื่อจะสำรวจพื้นฐานทางการเงินของคนฟัง ตัวอย่างคำถามเช่น ถ้าส่งเงินเข้าประกันสังคม 20 ปี จะได้เงินบำนาญชราภาพหลังเกษียณเดือนละเท่าไร? ตัวเลือกคำตอบได้แก่ 1) 3,500 บาท 2) 4,125 บาท 3) 4,570 บาท และ 4) 5,250 บาท (คำตอบที่ถูกต้องคือข้อ 4 ซึ่งคนส่วนใหญ่ในห้องตอบไม่ถูก) แต่หนึ่งในคำถามที่ฉันทึ่งคือน่าสนใจที่สุดคือคำถามที่แบ่งคนฟังตามประเภทของเงินเก็บ คำถามมีอยู่ว่า ข้อใดต่อไปนี้จะตรงกับประเภทการเก็บเงินของคุณที่สุด ตัวเลือกคำตอบพร้อมจำนวนผู้เลือกได้แก่ 1) ไม่มีเงินเก็บเลยและเป็นหนี้ (60-70 คน) 2) ไม่มีเงินเก็บเลย (110 – 120 คน) 3) มีเงินเก็บ 10% ของทุกเดือน (100-110 คน) และ 4) มีเงินเก็บ 20% ขึ้นไปทุกเดือน (110 – 120 คน) (ที่ตัวเลขไม่นิ่งเพราะมีคนส่งคำตอบเพิ่มเรื่อย ๆ)

คำตอบที่ปรากฏทำให้ฉันทะหนักว่าคนที่มาร่วมงานสัมมนาด้วยจุดประสงค์ที่ต่างกัน คนที่เป็นหนี้และไม่มีเงินเก็บเลยอาจจะมาเพื่อหาทางปลดหนี้ คนที่ไม่ได้เป็นหนี้แต่ไม่มีเงินเก็บก็อาจจะอยากเรียนรู้วิธีที่จะเก็บเงินให้ตนเอง ส่วนที่มีเงินเก็บอยู่ 10% ก็อาจจะอยากเรียนรู้วิธีเก็บเงินเพิ่มขึ้น ในขณะที่คนมีเงินเก็บมากอยู่แล้วอาจจะมองหาความรู้หรือสิ่งอื่นๆ ฉันทึ่งใคร่ครวญว่าคนเหล่านี้จะมีเงื่อนไขชีวิตที่ต่างกัน พวกเขาอยากคาดหวังสิ่งที่แตกต่างกันออกไปจากงานสัมมนา



ภาพที่ 1.2 และ ภาพที่ 1.3 แบบสำรวจความรู้ทางการเงินก่อนเริ่มงานสัมมนาและบรรยากาศระหว่างการพักงานสัมมนา Total Money Makeover ครั้งที่ 4 (ภาพโดยผู้วิจัย)

ประสบการณ์ด้านบนของผู้วิจัยนี้นำมาซึ่งคำถามและความต้องการหาคำตอบจนพาไปสู่การเลือกสนามและวิธีการเก็บข้อมูลในหัวข้อต่อไป

1.5 สนามและการเก็บข้อมูล

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สนใจศึกษาเก็บข้อมูลจากสองส่วน ส่วนที่หนึ่งได้แก่เนื้อหาและลักษณะของการอบรมทางการเงินผ่านงานสัมมนาของกลุ่มวิทยากรที่นิยามตนเองว่า “กลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน” ซึ่งเกิดขึ้นจากการรวมตัวของผู้ทำงานเกี่ยวข้องกับเรื่องการเงินสามคนที่มีเป้าหมายอยากเผยแพร่ความรู้ทางการเงินแก่บุคคลทั่วไป และส่วนที่สองสนใจศึกษาจากผู้เรียนรู้เรื่องการเงินผ่านงานสัมมนาและเนื้อหาที่ผลิตโดยกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินซึ่งผู้วิจัยเรียกว่า “ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน”

วิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินประกอบด้วย จักรพงษ์ เมฆพันธุ์ หรือ “เดอะมันนี่โค้ช/โค้ชหนุ่ม” กรรมการผู้จัดการบริษัท ลีฟ ริช พอร์เอเวอร์ จำกัด วิทยากรเรื่องการเงินผู้ออกแบบหลักสูตรความรู้พื้นฐานทางการและพิธีกรรายการพอดแคสต์ชื่อ The Money Case by The Money Coach โดยสำนักข่าว The Standard ซึ่งเริ่มจัดเป็นครั้งแรกตั้งแต่วันที่ 5 สิงหาคม พ.ศ. 2560 จนถึงปัจจุบัน คนที่สอง ได้แก่ ฌอนม เกตุเอม หรือ “บักหนอม” อดีตเจ้าหน้าที่กรมสรรพากร เจ้าของเพจเฟซบุ๊กให้ความรู้เกี่ยวกับภาษีชื่อ Taxbugnoms มีติดตามในเฟซบุ๊ก 481,900 คน (ข้อมูล ณ วันที่ 7 พฤษภาคม พ.ศ. 2564) คนที่สาม คือ ศักดา สรรพปัญญาวงศ์ หรือ “เอ อะเคเดมี่” เป็นนักวางแผนการเงินที่มีใบรับรอง Certified Financial Planner (CFP) เจ้าของเว็บไซต์ www.a-academy.net และผู้ร่วมก่อตั้งกลุ่ม Avenger Planner ทั้งสามคนจดทะเบียน “มูลนิธิคนไทยฉลาดการเงิน” อย่างเป็นทางการตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์เมื่อวันที่ 30 มกราคม พ.ศ. 2560 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ “จัดกิจกรรมเผยแพร่ความรู้ทางการเงินขั้นพื้นฐาน (Money Literacy) ให้กับผู้สนใจโดยไม่มุ่งเน้นการแสวงหาผลกำไร” (ใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนจัดตั้งมูลนิธิคนไทยฉลาดการเงิน, 2560) ต่อมาสมาชิกเพิ่มอีกสองคน ได้แก่ น.สพ.ธนัฐ ศิริวรารากร หรือ “หมอนันท์ คลินิกกองทุน” สัตวแพทย์ผู้ผันตัวเองมาเป็นนักวิเคราะห์กองทุน และ นายศิววัฒน์ สิงห์สุตกร หรือ “insuranger” เป็นที่ปรึกษาและนักวางแผนการเงินอิสระ มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านประกันภัย

กลุ่มคนไทยฉลาดการเงินไม่ใช่กลุ่มที่รวมตัวกันเหนียวแน่น แต่เป็นกลุ่มที่รวมกันเฉพาะกิจ แต่เดิมกลุ่มฯ มีการจัดสัมมนาคนไทยฉลาดการเงินอยู่บ่อยครั้ง หากเมื่อเวลาผ่านไปปรากฏว่างานสัมมนาดังกล่าวขาดช่วง ครั้งสุดท้ายที่จัดสัมมนารวมกลุ่มวิทยากรทั้งห้าคน คือ งานสัมมนาคน

ไทยฉลาดการเงิน รุ่น 24 เมื่อวันที่ 5-6 พฤษภาคม 2561 เวลา 09.00 – 17.00 น. ณ โรงแรม อมารินทร์ ลากูน จังหวัดพิษณุโลก ซึ่งมีสัญญาว่าจะจัดครั้งต่อไปในวันที่ 7-8 กรกฎาคม 2561 ที่ กรุงเทพมหานคร ทว่าสุดท้ายไม่มีการจัดสัมมนาขึ้นจริง แม้ว่าการจัดสัมมนาคนไทยฉลาดการเงินจะไม่ได้ดำเนินต่อเนื่อง แต่วิทยากรในกลุ่มก็ยังดำเนินกิจกรรมเดี่ยวหรือกิจกรรมที่ร่วมกับคนอื่นในกลุ่ม อยู่เสมอซึ่งไม่ได้จำกัดอยู่แค่เพียงงานสัมมนา แต่รวมถึงการออกหนังสือ ทำกิจกรรมบนโซเชียลมีเดีย การให้ความรู้ทางเพจเฟซบุ๊ก การออกรายการทางวิทยุและโทรทัศน์ การจัดพอดแคสต์ (podcast) การเป็นวิทยากรให้กับงานต่างๆ การให้สัมภาษณ์ ฯลฯ ดังนั้นการลงพื้นที่เพื่อเก็บข้อมูลในครั้งนี้จึงอาศัยข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ตามกิจกรรมที่วิทยากรแต่ละคนมีส่วนร่วมด้วย งานสัมมนาทางการเงิน หนึ่งครั้งประกอบด้วยกลุ่มบุคคลดังต่อไปนี้

- 1) วิทยากรจากกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินอย่างน้อยหนึ่งคนหรือมากกว่า
- 2) พนักงานของบริษัททางการเงินที่วิทยากรเหล่านี้เป็นเจ้าของหรือสังกัด
- 3) กลุ่มผู้ที่เคยเข้าร่วมสัมมนาหรือเรียนรู้ทางการเงินกับวิทยากร ซึ่งเรียนกันว่า “กลุ่มอาสาสมัคร”
- 4) กลุ่มผู้เรียนสัมมนาทางการเงิน หรือ “กลุ่มผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน”

ผู้วิจัยเริ่มเก็บข้อมูลตั้งแต่เดือนมีนาคม พ.ศ. 2561 – เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2562 ซึ่งในช่วงระยะเวลาดังกล่าวผู้วิจัยได้เข้าร่วมงานสัมมนาและกิจกรรมทั้งหมด 8 ครั้งเรียงตามลำดับเวลาดังนี้

ตารางที่ 1.1

รายการสัมมนาที่ผู้วิจัยเข้าร่วมตั้งแต่เดือนมีนาคม 2561 - สิงหาคม 2562

ลำดับการเข้าร่วม	วัน	ชื่องานและรายละเอียด
ครั้งที่ 1	17-18 มีนาคม 2561	Total Money Makeover #4 ปฏิวัติชีวิต พิชิตอิสรภาพทางการเงิน ณ โรงแรม มิราเคิล แกรนด์ คอนเวนชัน เซ็นเตอร์ กรุงเทพฯ เวลา 09.00 – 17.00 น. ค่าเข้าร่วม 3,250 บาท วิทยากร: จักรพงษ์ เมษพันธุ์

ลำดับการเข้าร่วม	วัน	ชื่องานและรายละเอียด
ครั้งที่ 2	13 พฤษภาคม 2561	หมอนัทคลินิกกองทุน จัดพอร์ตลงทุนด้วยกองทุนรวม โรงแรมอเล็กซานเดอร์ รามคำแหง กรุงเทพฯ เวลา 19.00 – 17.00 น. ค่าเข้าร่วม 900 บาท วิทยากร: น.สพ. ธนัฐ ศิริวรารากร
ครั้งที่ 3	17 มิถุนายน 2561	Money Coach on Stage 4.0 เร็วโลจิสติกส์ โรงละคร อักษรา เธียเตอร์ โรงแรมคิง พาวเวอร์ กรุงเทพฯ เวลา 19.00 น. บัตรเข้าชมราคา 900 บาท วิทยากร: จักรพงษ์ เมฆพันธุ์
ครั้งที่ 4	31 มีนาคม 2562	Workshop CASHFLOW Game ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ กรุงเทพฯ เวลา 09.00 – 16.00 น. ค่าเข้าร่วม 750 บาท วิทยากร: จักรพงษ์ เมฆพันธุ์
ครั้งที่ 5	20 เมษายน 2562	กิจกรรมทำบุญร่วมกัน เวลา 09.00 น. สมาคมส่งเสริมสถานภาพสตรีฯ บ้านพักฉุกเฉิน ¹
ครั้งที่ 6	28 เมษายน 2562	The Mutual Fund จัดพอร์ตลงทุนด้วยกองทุนรวม ณ โรงแรม มิราเคิล แกรนด์ คอนเวนชั่น เซ็นเตอร์ กรุงเทพฯ เวลา 09.00 – 17.00 น. ค่าเข้าร่วม 1,000 บาท วิทยากร: น.สพ. ธนัฐ ศิริวรารากร

¹ แต่เดิมกิจกรรมนี้โพสต์ไว้ในกลุ่มเฟสบุ๊กคลับของผู้เข้าร่วมงานสัมมนา Money Makeover ทุกวัน อย่างไรก็ตาม เมื่อถึงวันและสถานที่นัดหมายกลับพบว่าไม่มีทีมงานของผู้จัดมา ตัวจักรพงษ์เองก็ไม่ได้มา มีเพียงสมาชิกในกลุ่ม 4 คนเท่านั้นที่ลงไปรวมผู้วิจัย สุดท้ายผู้วิจัยและอีก 3 คนก็ได้มอบสิ่งของบริจาคแก่ศูนย์ฯ ด้วยตัวเองและได้มีการพูดคุยแลกเปลี่ยน ซึ่งทั้ง 3 คนกลายเป็นผู้ให้ข้อมูลในงานของผู้วิจัยในที่สุด

ลำดับการเข้าร่วม	วัน	ชื่องานและรายละเอียด
ครั้งที่ 7	27-28 กรกฎาคม 2562	Total Money Makeover #7 ปฏิวัติชีวิต พิษิต อิสรภาพทางการเงิน ณ โรงแรม มิราเคิล แกรนด์ คอนเวนชัน เซ็นเตอร์ กรุงเทพฯ เวลา 09.00 – 17.00 น. ค่าเข้าร่วม 3,500 บาท วิทยากร: จักรพงษ์ เมฆพันธุ์
ครั้งที่ 8	18 สิงหาคม 2562	A-Academy Financial Foundation รุ่นที่ 10 ณ โรงแรม ฮิล ไฮเทล ถ. รัชดาภิเษก กรุงเทพฯ เวลา 08.00 – 18.00 น. ไม่เสียค่าเข้าร่วม เป็น ระบบบริจาคเพื่อให้จัดงานสำหรับรุ่นต่อไปตาม ความสมัครใจ วิทยากร: ศักดา สรรพปัญญาวงศ์

วิธีการเก็บข้อมูลสำหรับวิจัยฉบับนี้มีทั้งหมดสี่รูปแบบ ได้แก่ หนึ่ง สัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่ม ผู้สมัครเข้าร่วมงานสัมมนาทางการเงินและกลุ่มอาสาสมัคร มีผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด 13 คน ซึ่งผู้ให้ข้อมูลหลายคนให้สัมภาษณ์มากกว่าหนึ่งครั้ง สอง สังเกตอย่างมีส่วนร่วม (participant observation) โดยการเข้าร่วมงานสัมมนาที่ระดับตำบล รวมทั้งเข้าร่วมกลุ่มเฟสบุ๊คคลับ Total Money Makeover by the Money Coach สาม เก็บข้อมูลจากหนังสือ เอกสารและสื่อต่างๆ ที่ผลิตโดยวิทยากร และ สี่ เก็บข้อมูลจากแบบสำรวจออนไลน์สำหรับผู้เข้าร่วมงานสัมมนาผ่านการโพสต์บนกรู๊ปเฟสบุ๊คคลับใน ข้อสาม โดยมีผู้ร่วมตอบแบบสอบถามทั้งหมด 76 คน

1.6 เนื้อหาของวิทยานิพนธ์โดยสังเขป

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้แบ่งออกเป็นทั้งหมด 6 บทโดยแต่ละบทมีเนื้อหาโดยสังเขปดังนี้
บทที่ 1 - บทนำ อธิบายที่มาและความสำคัญของปัญหา กำหนดคำถามวิจัย ทบทวน งานวิจัยด้านมานุษยวิทยาการเงินเพื่ออภิปรายเหตุผลของการจัดทำวิทยานิพนธ์เล่มนี้ นำเสนอ แนวคิดเรื่องชีวิตที่ดีและจริยศาสตร์เพื่อเป็นกรอบในการวิเคราะห์ ปูพื้นฐานบริบทเกี่ยวกับ

ประวัติศาสตร์การเงินในประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหา ระบุกลุ่มที่ต้องการวิจัยและนำเสนอวิธีดำเนินการวิจัย

บทที่ 2 – **บริบทความไม่มั่นคงทางการเงินของคนไทย** บทนี้ต้องการชี้ให้เห็นว่าบริบททางเศรษฐกิจ สังคมและการเมืองส่งผลต่อความไม่มั่นคงทางการเงินของคนไทยจำนวนมากโดยนำเสนอเนื้อหาแบ่งออกเป็นสองส่วน ส่วนที่หนึ่ง ได้แก่ การเล่าประวัติศาสตร์เศรษฐกิจการเมืองไทยตั้งแต่ปีพ.ศ. 2501 – 2564 โดยสังเขปเพื่อฉายภาพให้เห็นในระดับประเทศว่านโยบายทางเศรษฐกิจที่สำคัญและบรรยากาศการเมืองในแต่ละยุคส่งผลต่อเศรษฐกิจอย่างไร รวมทั้งนำเสนอวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 ซึ่งเป็นจุดตัดสำคัญของเศรษฐกิจการเมืองไทยร่วมสมัย ส่วนที่สองนำเสนอปัจจัยด้านต่างๆ ได้แก่ ความเหลื่อมล้ำด้านการกระจายรายได้และทรัพย์สิน การขาดการพัฒนาผลิตภาพ ค่าครองชีพที่สูงและหนี้สิน และการก้าวสู่สังคมสูงวัยซึ่งเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้คนไทยไม่มั่นคงทางการเงิน

บทที่ 3 – **ทัศนคติและความรู้ทางการเงิน** บทนี้นำเสนอทัศนคติและความรู้ทางการเงินที่วิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินยึดถือและเผยแพร่ ฐานความคิดว่า “ตนเป็นที่พึ่งแห่งตนผ่านการฝึกปฏิบัติ” หรือความเชื่อว่าปัจเจกต้องพึ่งพาตนเองประกอบกับภูมิทัศน์ทางการเงินที่เปลี่ยนแปลงทำให้เกิดการจัดการเงินในรูปแบบเฉพาะบางอย่าง เช่น การออมมีอิสรภาพทางการเงิน ความฉลาดทางการเงิน การออมในตะกร้าสามใบ การจัดการหนี้ ซึ่งทัศนคติและความรู้ชุดนี้ทำหน้าที่เป็นแนวทางในการจัดการชีวิตให้แก่ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน

บทที่ 4 – **เครื่องมือจัดการเงิน** บทนี้นำเสนอเครื่องมือทางการเงินอันเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของชุดความรู้ทางการเงิน เครื่องมือทางการเงินในบทนี้ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน เช่น กองทุนรวม วิธีการทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่า ประกันชีวิต การจัดพอร์ต และเกมการเงิน เครื่องมือทางการเงินเหล่านี้ขยายพรมแดนของผู้ที่เพิ่งเริ่มศึกษาเรื่องการเงินให้จินตนาการถึงวิธีการจัดการเงินรูปแบบใหม่ โดยเฉพาะเกมทางการเงินที่บังคับให้ผู้เรียนต้องทดลองจัดการเงินในบริบทที่ซับซ้อนชีวิตจริงเพื่อให้ผู้เรียนสัมผัสถึงความเป็นไปได้ทางการเงินใหม่ๆ ที่ในชีวิตไม่เคยได้สัมผัสมาก่อน

บทที่ 5 – **เส้นทางสู่นักเรียนการเงิน** บทนี้บอกเล่าเส้นทางชีวิตของผู้ที่สมัครเข้าร่วมงานสัมมนาทางการเงินของกลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน นอกจากบริบทเฉพาะบุคคล ผู้ให้ข้อมูลมีความกังวลที่ซับซ้อนจนจัดประเภทของสถานะที่ต้องเผชิญได้ดังนี้ สถานะเงินไม่พอใช้ สถานะมีหนี้สิน สถานะต้องการเงินใช้หลังเกษียณ สถานะอยากประสบความสำเร็จโดยเร็ว ซึ่งสถานะเหล่านี้เป็นตัวผลักดันให้กลุ่มผู้ให้ข้อมูลกลายเป็นผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน เรื่องราวชีวิตในบทนี้เชื่อมโยงกับบริบททางการเงินและเศรษฐกิจของประเทศในบทที่สองเพื่อเสนอความสัมพันธ์ที่ซับซ้อนโยงใยระหว่าง

การเงินในระดับประเทศและกลุ่มบุคคล ในท้ายที่สุดยังนำเสนอว่าความกังวลเหล่านี้เกิดขึ้นเพราะมีการใคร่ครวญถึงชีวิตในอนาคตเป็นองค์ประกอบ

บทที่ 6 – **ความเปลี่ยนแปลงหลังเรียนรู้ทางการเงิน** บทนี้นำเสนอความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นหลังเรียนรู้ทางการเงินของผู้ให้ข้อมูล ซึ่งครอบคลุมความหมายกว้างเพราะความรู้เป็นสิ่งสะสมต่อเนื่อง แต่เน้นความรู้ที่ได้รับจากวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินโดยไม่จำกัดช่องทาง จากการสำรวจพบว่าผู้ให้ข้อมูลเกิดการเปลี่ยนแปลงหลายด้าน ได้แก่ ด้านความรู้และทัศนคติทางการเงิน เช่น การนำแนวคิดของวิทยากรไปใช้เป็นแนวทางดำเนินชีวิต มีการนำเครื่องมือทางการเงินไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับบริบทของผู้เรียนแต่ละคน ทั้งด้านการออมเงินเป็นหลายตะกร้าและการทำบ้านเช่าหลังแรก การประกอบอาชีพทางการเงิน รวมทั้งมีผู้ที่ไม่ได้เกิดความเปลี่ยนแปลงหลังเรียนรู้ทางการเงินกับวิทยากรกลุ่มนี้ ปรากฏชัดเจนว่ามีการนำความรู้ ทัศนคติและเครื่องมือของวิทยากรปรับใช้ให้เหมาะสมกับบริบทชีวิตของแต่ละคน

บทที่ 7 - **สรุป: ชีวิตที่ดีของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน** บทนี้สรุปเนื้อหาทั้งหมด โดยสังเขปและย้อนกลับมาตอบคำถามว่าปรากฏการณ์ตื่นเงินอยู่ตรงไหนในบริบทสังคมเศรษฐกิจไทย ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินเป็นใครและพวกเขาใคร่ครวญถึงชีวิตที่ดีและอนาคตอย่างไร รวมทั้งให้ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาในอนาคต

บทที่ 2

บริบทความไม่มั่นคงทางการเงินของคนไทย

ปรากฏการณ์ตื่นตัวทางการเงินและงานสัมมนาให้ความรู้ทางการเงินที่จัดขึ้นอย่างแพร่หลายไม่ได้เกิดขึ้นโดยแยกจากบริบททางเศรษฐกิจการเมืองระดับมหภาค หากแต่เป็นส่วนหนึ่งของพลวัตทางเศรษฐกิจสังคมที่เปลี่ยนแปลงตามกาลเวลาของไทย มองย้อนตั้งแต่เศรษฐกิจไทยเปิดเสรีในปลายยุคจอมพล ป. พิบูลสงครามจนถึงการบริหารของรัฐบาลพลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา (นายกรัฐมนตรีประจำปีพ.ศ. 2564, ปีที่ตีพิมพ์วิทยานิพนธ์) จะพบว่านโยบายและพลวัตทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองส่งผลกระทบต่อจัดการเงินระดับปัจเจกในหลากหลายมิติ โดยเฉพาะการทำให้คนไทยจำนวนไม่น้อยขาดความมั่นคงทางการเงิน บทนี้ต้องการแสดงบริบททางเศรษฐกิจการเมืองระดับมหภาคโดยสังเขป รวมทั้งอภิปรายปัจจัยที่ส่งเสริมให้คนไทยกลุ่มใหญ่ไม่มั่นคงทางการเงินจนส่งผลให้คนจำนวนหนึ่งรู้สึกต้องหาความมั่นคงทางการเงินผ่านการศึกษาความรู้ทางการเงิน

2.1. ประวัติเศรษฐกิจการเมืองไทยตั้งแต่ปีพ.ศ. 2501 – 2564 โดยสังเขป

ประวัติศาสตร์เศรษฐกิจไทยร่วมสมัยแบ่งได้เป็นสองยุค ได้แก่ ยุคก่อนวิกฤตและหลังวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 (Krislert Samphantharak, 2019) ยุคก่อนวิกฤตเริ่มตั้งแต่การเปลี่ยนระบบเศรษฐกิจเป็นเสรีนิยมในสมัยจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ โดยเฉพาะปี พ.ศ. 2501 เมื่อรัฐบาลประกาศยกเลิกนโยบายเศรษฐกิจชาตินิยมแล้วให้สัญญากับเอกชนว่าจะไม่จัดตั้งวิสาหกิจใหม่แข่งกับเอกชน และจะไม่โอนกิจการของเอกชนเป็นของรัฐและสร้างกลไกระดมเงินออมผ่านการพัฒนาสถาบันการเงิน (อภิชาติ สถิตนิรามัย, 2556) นโยบายดังกล่าวส่งผลให้กิจการของเอกชนและเศรษฐกิจในภาพรวมเติบโตเรื่อยมาในอีกหลายทศวรรษจนกระทั่งวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 ในช่วงสี่ทศวรรษดังกล่าว ไทยได้รับการขนานนามว่าเป็น “สิ่งมหัศจรรย์ของเอเชีย” (Miracle of Asia) (บรรยง พงษ์พานิช, 2561) โดยมีผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (GDP) เติบโตเฉลี่ยปีละประมาณ 7% (Samphantharak, 2019) เทียบเคียงได้กับประเทศอื่นๆ ที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างก้าวกระโดด เช่น สิงคโปร์ เกาหลีใต้ ไต้หวัน ฮองกง (สี่เสือตัวแห่งเอเชีย) โดยหนึ่งทศวรรษก่อนวิกฤตระหว่าง พ.ศ. 2529 – พ.ศ. 2539 ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศไทย (GDP) เติบโตถึง 9.2% (Thanasak Jenmana, 2018)

ในช่วงเวลาการเติบโตดังกล่าวมีประเด็นสำคัญ แม้ช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2501 – 2539 จะเกิดการรัฐประหารถึง 5 ครั้งซึ่งส่งผลต่อความมั่นคงทางการเมือง แต่ภาพรวมเศรษฐกิจสะท้อนผ่านผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศไทย (GDP) เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เพราะนโยบายเศรษฐกิจให้ความสำคัญกับการเติบโตของตลาด (Krislert Samphantharak, 2019) อย่างไรก็ตาม การเติบโตทางเศรษฐกิจดังกล่าวไม่ได้กระจายอย่างเท่าเทียมแก่คนทุกกลุ่มในประเทศ แต่กระจุกอยู่ที่นักการเมืองจากรัฐบาลทหาร เทคโนโลยี และเจ้าของทุนในภาคการผลิตและการธนาคารที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นคนส่วนน้อยไม่ถึงร้อยละ 5 ของประชากร ขณะที่คนส่วนใหญ่เกินกว่าร้อยละ 50 - 80 ระหว่างปีพ.ศ. 2503 – 2539 ซึ่งทำงานในภาคการเกษตรไม่ได้ส่วนแบ่งจากร่ำรวยที่เกิดขึ้นมากนัก (Thanasak Jenmana, 2018)

หลายทศวรรษแห่งความไม่เท่าเทียมทางรายได้ที่ร่ำรวยความเหลื่อมล้ำและบาดแผลทางเศรษฐกิจต่อประชาชนส่วนใหญ่จนกระทั่งปัจจุบัน เช่น การผูกขาดทางธุรกิจในอุตสาหกรรมบางประเภททำให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เข้าไม่ถึงส่วนแบ่งของตลาด จำกัดช่องทางทำมาหากินของคนทั่วไปไม่ได้รับส่วนแบ่งจากร่ำรวยที่สร้างขึ้นในประเทศ ตัวอย่างหนึ่งที่ชัดเจนได้แก่ การใช้อำนาจรัฐของรัฐบาลพลเอกเปรม ติณสูลานนท์ (พ.ศ. 2523 – พ.ศ. 2531) เพื่อช่วยกลุ่มบริษัทสุราทิพย์ (เบียร์ช้าง) ปลดภาระทางการเงินในปี 2529 และจำกัดการแข่งขันจนบริษัทสุราทิพย์กลายเป็นเจ้าตลาดในที่สุด (Veerayooth Kanchoochat, 2014) จนกระทั่งปัจจุบันกลุ่มธุรกิจผลิตเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ก็ยังคงผูกขาดโดยเจ้าของทุนไม่กี่แห่ง¹ นอกจากนี้ปัญหาความเหลื่อมล้ำและการผูกขาดทางธุรกิจ การบริหารเศรษฐกิจในช่วงสี่ทศวรรษยังมีปัญหาด้านอื่นๆ เช่น การพึ่งพาการส่งออกโดยไม่ลงทุนกับนวัตกรรม (R&D) ทำให้เศรษฐกิจไทยไม่ได้ขับเคลื่อนด้วยผลิตภาพ (productivity) แต่ร่ำรวยจากการสะสมทุนและแรงงานซึ่งไม่อาจทำให้เศรษฐกิจโตได้อย่างยั่งยืน (Krislert Samphantharak, 2019)

¹ ณ ปี พ.ศ. 2564 ที่ตีพิมพ์วิทยานิพนธ์ ประเทศไทยยังคงใช้ พ.ร.บ. สุรา พ.ศ. 2493 ซึ่งผูกขาดสุราเสรีที่ใช้มาตั้งแต่สมัยจอมพล ป. พิบูลสงคราม เนื้อหาของกฎหมายเช่น การกำหนดให้ผู้ประกอบการต้องมีกำลังการผลิตเบียร์ 10 ล้านลิตรต่อปี ซึ่งกีดกันไม่ให้ผู้ประกอบการรายย่อยมีสิทธิ์แข่งขันในธุรกิจสุรา มีความพยายามจากกลุ่มการเมืองและประชาชนที่จะเพิกถอนกฎหมายดังกล่าวด้วยกฎหมายที่ก้าวหน้าขึ้นให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแข่งขันได้ (กรุงเทพธุรกิจ, 2563)

ปัญหาที่สะสมเลวร้ายลงเมื่อเกิดวิกฤตทางการเงินปี 2540 หรือ “วิกฤตต้มยำกุ้ง” ประเทศไทยโดนโจมตีค่าเงินบาทจนเงินทุนสำรองระหว่างประเทศเกือบหมด รัฐบาลต้องประกาศลอยตัวค่าเงินบาททำให้ธุรกิจที่กู้หนี้ยืมสินต่างประเทศมีภาระหนี้เพิ่มเป็นเท่าตัวในช่วงเวลาอันสั้น เกิดภาวะล้มละลายทั้งภาคธุรกิจและธนาคาร ก่อนปี พ.ศ. 2540 ประเทศไทยอยู่ในสถานะที่เปราะบางทางเศรษฐกิจอยู่แล้ว ทั้งฟองสบู่ในอสังหาริมทรัพย์และปัญหาทุจริตในระบบสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารกรุงเทพฯ พาณิชยการ (BBC) ที่เกิดปรากฏการณ์ประชาชนหมดความเชื่อมั่นพากันไปถอนเงินฝากเนื่องจากกลัวธนาคารล้มละลาย (bank run) รวมทั้งรัฐดำเนินนโยบายทางการเงินสามด้านที่ไม่อาจดำเนินพร้อมกัน (impossible trinity) ได้แก่ หนึ่ง การเปิดเสรีการเงินทำให้ทุนเคลื่อนย้ายเข้าออกประเทศไม่จำกัด สอง การใช้ดอกเบี้ยนโยบาย และ สาม การใช้อัตราแลกเปลี่ยนคงที่ การทำเช่นนี้ทำให้เงินบาทไม่แข็งหรืออ่อนค่าตามตลาดจนตกเป็นเป้าโจมตีจากการแสวงหากำไรของส่วนต่างเงินบาทจนเกิดเป็นวิกฤตในที่สุด (ศรัณย์ กิจวสิน, 2564)

ผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจปี 40 ทำให้การเติบโตทางเศรษฐกิจที่เติบโตอย่างอัศจรรย์ (miracle years) ของประเทศไทยจบลง ประเทศไทยจำต้องกู้เงินจากกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) รวมกว่า 1.7 หมื่นล้านดอลลาร์ (หอจดหมายเหตุธนาคารแห่งประเทศไทย อ้างใน ศรัณย์ กิจวสิน, 2564) อัตราการเติบโตระหว่างปี 2539 – 2540 ตีบลงถึงร้อยละ 10.5 (-10.5%) อัตราความยากจนเพิ่มขึ้นเกือบร้อยละ 10 (Thanasak Jenmana, 2018) แม้เศรษฐกิจจะฟื้นตัวอย่างรวดเร็วในช่วงปีถัดมา แต่เศรษฐกิจก็ไม่เคยกลับไปเติบโตเท่าช่วงสี่ทศวรรษก่อนปี 2540 อีกเลย ระหว่าง พ.ศ. 2544 – 2553 ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (GDP) โตเพียงร้อยละ 4.4 และระหว่างปี พ.ศ. 2550 – 2559 โตเพียงร้อยละ 3.2 น้อยกว่าประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในช่วงปีเดียวกันที่การเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 6.2 (ข้อมูลจาก 8 ประเทศยกเว้นไทยและบรูไน) และน้อยกว่าการเติบโตของไทยช่วงก่อนวิกฤต การเติบโตที่เชื่องช้าเช่นนี้ผลักดันประเทศไทยให้เข้าสู่ปรากฏการณ์ที่เรียกว่า “กับดักรายได้ปานกลาง” (middle-income trap) ไม่สามารถก้าวสู่ประเทศที่มีรายได้ประชาชาติเฉลี่ยต่อหัวสูงกว่านี้ได้ (Krislert Samphantharak, 2019)

นอกจากตัวเลขทางเศรษฐกิจ วิกฤตต้มยำกุ้งส่งผลกระทบต่อชีวิตคนไทยอย่างชัดเจน อัตราการฆ่าตัวตายในปี 2541 – 2542 ทะยานขึ้นถึงร้อยละ 30-40 จากเฉลี่ย 6.5 – 7.0 คนต่อประชากรหนึ่งแสนคนในทศวรรษก่อนหน้ารวมถึงปีที่เกิดวิกฤตเป็น 8.59 คนต่อหนึ่งแสนคน ก่อนที่จะลดลงหลังปี 2548 เป็นต้นไป (กรมสุขภาพจิต, 2563) ผลกระทบต่อชีวิตประจำวันกับคนที่อยู่ภาคเอกชนในสมัยปี 2540 ยังเป็นเรื่องเล่าที่หาอ่านได้จนถึงทุกวันนี้ เช่น บทความในเว็บไซต์เดอะวัน โอลวันดอทเวิร์ลด์ (the101.world) ชิ้นหนึ่งเล่าว่าบิดาของผู้เขียนซึ่งเป็นพนักงานบริษัทเอกชนแห่ง

หนึ่งถูกปลดออกจกต้องวิ้งหางานใหม่ มารดาของผู้เขียนต้องหยิบยืมเงินหลักหมื่นจากคนรู้จักเพื่อจ่ายค่าเทอม บิดามารดาทะเลาะกันเรื่องเงินและครอบครัวจำต้องขายรถยนต์เพื่อใช้หนี้โดยไม่เคยได้ซื้อรถคันใหม่อีกเลย (พันธวัฒน์ เศรษฐวิไล, 2560) เรื่องราวนี้ถือเป็นตัวอย่างของภาพแทนว่าเศรษฐกิจระดับมหภาคส่งผลกระทบต่อคนกลุ่มหนึ่งที่เริ่มเข้าถึงทรัพยากรก่อนปี 2540 อย่างไร

หลังวิกฤตปี 2540 ตามมาด้วยยุคของทักษิณ ชินวัตรภายใต้พรรคไทยรักไทยซึ่งถกเถียงได้ว่าเกิดการปฏิรูปทัศน์ทางเศรษฐกิจการเมืองไทยอย่างมีนัยสำคัญ ก่อนยุคของทักษิณ ผู้ออกนโยบายหลักทางเศรษฐกิจได้แก่ข้าราชการและเทคโนโลยีที่บ่งชี้ว่าต้องทำงานภายใต้รัฐบาลทหารไม่ใช่เนักการเมืองอาชีพ (Krislert Samphantharak, 2019) ทำให้วาระการบริหารเศรษฐกิจเป็นไปเพื่อสนองกลุ่มชนชั้นนำดังกล่าว หากแต่ยุคของรัฐบาลไทยรักไทยมาพร้อมเสถียรภาพทางการเมืองจากการชนะเลือกตั้งพรรคเดี่ยว รัฐบาลจึงมีอำนาจมากในการออกนโยบาย (Veerayooth Kanchoochat, 2014) ทำให้สามารถดำเนินนโยบายเศรษฐกิจเป็นของตนเองได้และยาวนานพอจนเกิดเป็นระบบที่เรียกว่า ทักษิโนมิกส์ (Thaksinomics) (Krislert Samphantharak, 2019) ซึ่งมีนโยบายที่เน้นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจรากหญ้า (Veerayooth Kanchoochat, 2014) และปรับการบริหารราชการในระดับที่ไม่เคยเกิดขึ้นในรัฐบาลอื่น

อย่างไรก็ตาม ผาสุก พงษ์ไพจิตรและคริส เบเกอร์ ถกเถียงไว้ว่าแต่เดิมนั้นรัฐบาลของทักษิณ ชินวัตรไม่ได้คิดจะดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อรากหญ้าหรือคนในวงกว้าง (“ประชานิยม”) ตั้งแต่ต้น เดิมรัฐบาลของทักษิณ ชินวัตรต้องการที่จะฟื้นฟูเศรษฐกิจและความเข้มแข็งของอุตสาหกรรมและธุรกิจไทยให้รุ่งเรืองเหมือนก่อนปี 2540 (Pasuk Phongpaichit and Chris Baker, 2008, as cited in Thanasak Jenmana, 2018) โดยอาศัยกลุ่มเจ้าของทุนใหญ่ (วีระยุทธ กาญจน์ชูฉัตร, 2561) แต่เพื่อเปียงเบนคำครหาทางการเมืองจึงปรับนโยบายทางเศรษฐกิจให้ประชาชนจำนวนมากได้รับประโยชน์แทน (Thanasak Jenmana, 2018) หลายนโยบายประสบความสำเร็จและส่งผลกระทบต่อประชาชนจำนวนมากดังเป้า บางนโยบายก็ยังดำเนินมาจนถึงทุกวันนี้ เช่น แผนประกันสุขภาพถ้วนหน้า (“30 บาทรักษาทุกโรค”) โครงการบ้านเอื้ออาทร โครงการกองทุนหมู่บ้าน โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ การปรับโครงสร้างหนี้เกษตรกร ฯลฯ ในเชิงผลกระทบ ธนศักดิ์ เจนมานะถกเถียงว่า “นโยบายอย่างแผนประกันสุขภาพถ้วนหน้าช่วยลดอัตราความยากจนตั้งแต่โครงการริเริ่มในปี 2544” (Thanasak Jenmana, 2018, p. 11) นอกจากนี้ ผลกระทบเชิงโครงสร้างที่สำคัญและถือเป็นมรดกเชิงนโยบายแม้ว่ารัฐบาลไทยรักไทยสมัยที่สองจะถูกรัฐประหารในปีพ.ศ. 2549 ได้แก่ หนึ่ง การสร้างประชาชนให้คุ้นเคยกับนโยบายที่รักษาประโยชน์ของประชาชน และ สอง พรรคการเมืองหลังรัฐบาลไทยรักไทยสมัยที่สองถูกบังคับให้คิดนโยบายที่กระจายความมั่งคั่งและลดความเหลื่อมล้ำมากขึ้น (Thanasak Jenmana, 2018)

ตลอดเวลาเกือบทศวรรษหลังการรัฐประหารโดยคณะปฏิรูปการปกครองในระบอบประชาธิปไตย อันมีพระมหากษัตริย์ทรงเป็นประมุข (คปค.) ในเดือนกันยายนพ.ศ. 2549 ประเทศไทยดำรงอยู่ท่ามกลางความไม่แน่นอนทางการเมืองทั้งจากการชุมนุมบนท้องถนนและการเปลี่ยนนายกรัฐมนตรีถึง 7 คนในช่วง 8 ปี เฉพาะพ.ศ. 2549 – 2551 ประเทศไทยเปลี่ยนนายกรัฐมนตรีถึง 5 คน ผลกระทบจากการขาดเสถียรภาพทางการเมืองทำให้นโยบายทางเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อประชาชนมีไม่มากนัก ปีพ.ศ. 2551 ซึ่งเกิดวิกฤตแฮมเบอร์เกอร์ วิกฤติหนี้ เวชชาชีวะก้าวขึ้นเป็นนายกรัฐมนตรีและออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจครั้งใหญ่ผ่านการกู้ยืม เช่น การแจกเงินหนึ่งครั้งผ่านเช็ค การประกันราคาสินค้าเกษตร นโยบายไทยเข้มแข็ง ฯลฯ หลังการล้อมปราบกลุ่มผู้ชุมนุมแนวร่วมประชาธิปไตยต่อต้านเผด็จการ (“คนเสื้อแดง”) จนมีผู้เสียชีวิตเกือบ 100 คนในปี 2553 และเกิดการเลือกตั้งทั่วไปในปีพ.ศ. 2554 พรรคเพื่อไทย (แทนอดีตพรรคไทยรักไทยที่โดนยุบ) นำโดยยิ่งลักษณ์ ชินวัตร (น้องสาวของทักษิณ ชินวัตร) ชนะเลือกตั้งและก้าวขึ้นเป็นนายกรัฐมนตรี นโยบายที่โดดเด่นในสมัยของยิ่งลักษณ์ ชินวัตรได้แก่ โครงการบริหารจัดการน้ำขนาดใหญ่ (ผลสืบเนื่องจากเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ในปี 2554) โครงการคืนภาษีรถคันแรก และโครงการจำนำข้าว ซึ่งถูกวิจารณ์ว่าเป็นนโยบายประชานิยมแบบเดียวกับของพรรคไทยรักไทย (Krislert Samphantharak, 2019) หลังสภาผ่านพระราชบัญญัตินิรโทษกรรมแก่ผู้กระทำความผิดทางการเมืองในปีพ.ศ. 2556 ประเทศไทยกลับเข้าสู่สภาวะไม่แน่นอนทางการเมืองอีกครั้งจากการชุมนุมใหญ่ของกลุ่มประชาชนเพื่อพิทักษ์ชาติ ศาสน์ กษัตริย์ (“กลุ่มเสื้อหลากสี”) เพื่อต่อต้านการออกพระราชบัญญัตินิรโทษกรรม การยุบสภา จนถึงการจัดเลือกตั้ง โดยเรียกร้องให้มีการปฏิรูปก่อนเลือกตั้งจนนำไปสู่การรัฐประหารของคณะรักษาความสงบแห่งชาติในปีพ.ศ. 2557 ในที่สุด

การรัฐประหารโดยคณะรักษาความสงบแห่งชาตินำมาซึ่งสมัยของรัฐบาลพลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชาตั้งแต่ปีพ.ศ. 2557 – ปัจจุบัน (พ.ศ. 2564) ซึ่งหวนกลับมาประสานประโยชน์ระหว่างนักการเมืองที่มาจากรัฐบาลทหารและกลุ่มชนชั้นนำ การขึ้นสู่อำนาจจากการรัฐประหารส่งผลเลวร้ายต่อเศรษฐกิจหลายประการ เช่น นโยบายที่จำกัดเพราะเลี่ยงการทัບรอยนโยบายจากพรรคเพื่อไทยเดิม ความยากลำบากในการเจรจาการค้าระหว่างประเทศกับชาติตะวันตก ฯลฯ รัฐบาลพลเอกประยุทธ์พยายามออกยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปีและนโยบาย “ไทยแลนด์ 4.0” เพื่อแก้ปัญหาการขาดนวัตกรรมและขับเคลื่อนเศรษฐกิจผ่านความรู้เพื่อให้ประเทศไทยหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลาง แต่ในท้ายที่สุดก็ล้มเหลวเพราะแผนการจับต้องไม่ได้ทั้งยังมีคำครหาเรื่องการเอื้อประโยชน์เฉพาะกลุ่ม (Krislert Samphantharak, 2019) ประจักษ์ ก้องกีรติ นิยามการปกครองสมัยของพลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชาว่า “ระบอบประยุทธ์” ซึ่งอธิบายได้ว่าเป็นรัฐทหารผสมทุนนิยมแบบช่วงสั้น

(hierarchical capitalism) ซึ่งหมายถึงการสมประโยชน์ระหว่างรัฐทหารและทุนผูกขาดขนาดใหญ่ ผ่านนโยบายของรัฐ ตัวอย่างที่เด่นชัดคือการจัดตั้ง บริษัทประชารัฐรักสามัคคี จำกัด ทั้งในระดับประเทศและระดับจังหวัดซึ่งเปิดช่องให้ใช้ทรัพยากรและข้อมูลรัฐอย่างเป็นทางการเพื่อเอื้อให้ทุนขนาดใหญ่ควบคุมทุนขนาดเล็ก (ประจักษ์ ก้องกีรติ, 2564) ซึ่งตอกย้ำปัญหาทุนผูกขาด ความเหลื่อมล้ำ และการเข้าถึงทรัพยากรของคนทั่วไปให้หนักยิ่งขึ้นจากอดีต

ประวัติศาสตร์เศรษฐกิจการเมืองโดยสังเขปข้างต้นสรุปได้ว่าประเทศไทยมีการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ (GDP) เกือบต่อเนื่องเว้นปีวิกฤตต้มยำกุ้ง โดยยุคก่อนวิกฤตการเติบโตทางเศรษฐกิจในภาพรวมพุ่งสูง แต่การกระจายความร่ำรวยจำกัดในวงแคบเพียงนักการเมืองจากรัฐทหาร เทคโนโลยีสารสนเทศ กลุ่มทุนอุตสาหกรรมและนายธนาคาร รวมทั้งผู้ที่อาศัยในเมืองใหญ่เช่น กรุงเทพฯ หลังวิกฤตปี 2540 ประเทศไทยยังสามารถฟื้นเศรษฐกิจกลับมาให้เติบโตได้ แต่ไม่อาจกลับไปเติบโตเท่าก่อนเกิดวิกฤต เสถียรภาพทางการเมืองที่ไม่นิ่งในช่วงสองทศวรรษหลังปี 2540 ทำให้หลายนโยบายทางเศรษฐกิจซึ่งดำเนินเพื่อประโยชน์คนจำนวนมากในรัฐบาลที่มาจากการเลือกตั้งหยุดชะงัก รวมทั้งการเอื้อประโยชน์เพื่อพวกพ้องทางการเมืองจากรัฐบาลสมัยต่างๆ ได้สร้างบาดแผลทางเศรษฐกิจแก่ผู้คนในชีวิตประจำวัน จนสะท้อนกลายเป็นความไม่มั่นคงทางการเงินในที่สุด ซึ่งหัวข้อถัดไปจะแจกแจงปัจจัยที่เป็นสาเหตุให้ละเอียดยิ่งขึ้น

2.2 ปัจจัยความไม่มั่นคงทางการเงินของคนไทย

2.2.1 ความเหลื่อมล้ำด้านการกระจายรายได้และทรัพย์สิน

จากประวัติศาสตร์โดยสังเขปด้านบน ปัญหาเรื่องความเหลื่อมล้ำฝังรากลึกหลายทศวรรษและถูกทำให้แย่ลงจากนโยบายรัฐบาลหลายสมัย เมื่อเหลื่อมล้ำมากย่อมหมายถึงคนกลุ่มน้อยครอบครองทรัพยากรส่วนใหญ่ ส่วนคนที่เหลือเข้าถึงทรัพยากรได้น้อย โอกาสที่จะรู้สึกมั่นคงทางการเงินจึงตกเป็นของคนกลุ่มแรกมากกว่าที่จะเป็นคนกลุ่มใหญ่ของประเทศ ปัญหาความเหลื่อมล้ำของประเทศไทยจัดว่ารุนแรงที่สุดแห่งหนึ่งในโลก รายงาน Global Wealth Report 2018 ของเครดิต สวิส (Credit Suisse) บริษัทให้บริการหลักทรัพย์ของประเทศสวิตเซอร์แลนด์ระบุว่าประเทศไทยเหลื่อมล้ำที่สุดในโลกเมื่อเทียบอัตราส่วนการครอบครองความมั่งคั่งของชาติ กลุ่มคนระดับบนสุดร้อยละ 1 (“กลุ่ม 1%”) ครอบครองทรัพย์สินทั้งหมดร้อยละ 66.9 ของประเทศ (ASEAN Today, 2019) และเมื่ออาศัยวิธีสำรวจค่าสัมประสิทธิ์จีนิ (gini) (เครื่องมือวัดการกระจายของข้อมูลทางสถิติที่นิยมใช้วัดความเหลื่อมล้ำ) ประเทศไทยได้คะแนนอยู่ที่ 90.2 เหลื่อมล้ำสูงที่สุดในอาเซียนและสูงเป็นอันดับที่สี่ของโลก (The ASEAN Post, 2020)

หากสำรวจเรื่องความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 – 2559 โดยใช้
 ส่วนแบ่งรายได้ของกลุ่มประชากร กลุ่มคนที่รวยที่สุด 10% มีส่วนแบ่งรายได้ประชาชาติเกินร้อยละ
 50 (ยกเว้นปีพ.ศ. 2558) ถ้าดูเฉพาะตัวเลขปีพ.ศ. 2559 จำนวนจากประชากรวัยทำงาน 52 ล้านคน
 ด้วยรายได้ประชาชาติเฉลี่ยต่อหัว 18,660 บาท/เดือน กลุ่มรวยที่สุด 10% มีส่วนแบ่งรายได้
 ประชาชาติร้อยละ 53 หรือเฉลี่ย 99,072 บาทต่อเดือน ขณะที่กลุ่มคนจนที่สุดครึ่งประเทศมีส่วนแบ่ง
 ร้อยละ 13 หรือเฉลี่ย 4,941 บาทต่อเดือนหรือต่างกัน 20 เท่า กลุ่มชนชั้นกลาง 40% (กลุ่มระหว่าง
 กลุ่มรวยที่สุด 10% และกลุ่มจนที่สุด 50%) มีส่วนแบ่งรายได้ประชาชาติร้อยละ 34 หรือเฉลี่ย
 15,707 บาทต่อเดือนต่างกับกลุ่มบนสุดร้อยละ 10 ประมาณ 6.3 เท่า อย่างไรก็ตามหากแยกกลุ่มรวย
 ที่สุด 1% ออกจากกลุ่มรวยสุด 10% จะเห็นความแตกต่างอย่างชัดเจน โดยคนกลุ่มนี้ครอบครอง
 รายได้ร้อยละ 20.23 หรือเฉลี่ยเดือนละ 377,426 บาท คิดเป็น 3.8, 24 และ 76 เท่าของกลุ่มรวย
 ที่สุด 10% กลุ่มชนชั้นกลาง 40% และกลุ่มจนที่สุด 50% ตามลำดับ ดังตารางด้านล่าง (ธนศักดิ์ เจน
 มานะ, 2561)

ตารางที่ 2.1

ความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ปี 2559 ของประชากรวัยทำงาน 52 ล้านคนโดยใช้ส่วนแบ่งรายได้
 ประชาชาติ

กลุ่มฐานะ	ส่วนแบ่งรายได้ประชาชาติ (รายได้ประชาชาติเฉลี่ยต่อหัวปี 2559 เท่ากับ 18,660 บาท/เดือน)	เฉลี่ยรายได้ต่อคนต่อ เดือน	จำนวนเท่าเมื่อเทียบกับ กลุ่มรวยที่สุด 1% (น้อย กว่า)
รวยที่สุด 1%	20.23%	377,426 บาท	-
รวยที่สุด 10%	53%	99,072 บาท	3.8 เท่า
ชนชั้นกลาง 40%	34%	15,707 บาท	24 เท่า
กลุ่มจนที่สุด 50%	13%	4,941 บาท	76 เท่า

หมายเหตุ: จาก ‘รวยกระจุก จนกระจาย’ ระดับสากล: ความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจไทยในศตวรรษ
 ที่ 21, โดย ธนศักดิ์ เจนมานะ, 2561, the101.world.

แม้สถานการณ์ความเหลื่อมล้ำระหว่างปีพ.ศ. 2544 – 2559 จะดีขึ้น แต่ก็เล็กน้อยจนแทบสัมผัสไม่ได้ ส่วนแบ่งรายได้ประชาชาติสำหรับกลุ่มคนจนที่สุด 50% ขึ้นจากประมาณร้อยละ 9 ในปี 2544 มาอยู่ที่ร้อยละ 13 ในปี 2559 ขณะที่กลุ่มรวยที่สุด 10% ได้ส่วนแบ่งน้อยลงจากร้อยละ 56 ในปี 2544 มาอยู่ที่ร้อยละ 53 ในปี 2559 เมื่อเปรียบเทียบเป็นอัตราการเติบโต กลุ่มที่มีรายได้เติบโตเกินค่าเฉลี่ยมีเพียงกลุ่มรวยที่สุด 0.001% และกลุ่มจนที่สุด 50% ขณะที่กลุ่มอื่นๆ ระหว่างสองกลุ่มนี้รายได้เติบโตช้า สืบว่าโดยเฉลี่ยชนชั้นกลางเกิดการขยับฐานะทางเศรษฐกิจน้อยมาก (Thanasak Jenmana, 2018) เมื่อเทียบเป็นอัตราส่วนระหว่างปีพ.ศ. 2544 – 2559 หากมีเงินเข้าสู่ระบบเพิ่ม 100 บาท 36 บาทจะตกเป็นของกลุ่มคนรวยที่สุด 10% 38 บาทเป็นของคนชั้นกลาง 40% และ 26 บาทเป็นของคนจนที่สุด 50% (ธนศักดิ์ เจนมานะ, 2561) คำนวณเพื่อให้เห็นภาพ 36 บาทแรกแบ่งระหว่างคนประมาณ 5 ล้านคน ขณะที่ 26 บาทหลังแบ่งกันระหว่างคน 26 ล้านคน

หากมองภาพเสริมเรื่องความเหลื่อมล้ำระดับหน่วยย่อยของบุคคลที่ได้รับเงินเดือน (ลูกจ้าง) ในปี 2560 ผู้ที่ได้เงินเดือนเกิน 100,000 บาท (ระดับคนรวยที่สุด 10%) คิดเป็นเพียงร้อยละ 2.3 จากลูกจ้างทั้งหมดเท่านั้นหรือประมาณ 414,000 คนจาก 18 ล้านคน (กิตติพงษ์ เรือนทิพย์, 2562)

เมื่อรายได้้น้อยย่อหมายถึงทรัพย์สินที่น้อยตามสำหรับคนส่วนมาก ในแง่ของการครอบครองที่ดิน คนระดับบนสุด 10% ของประเทศเป็นเจ้าของที่ดินร้อยละ 90 ที่เอกชนสามารถเป็นเจ้าของได้ (Krislert Samphantharak, 2019) ในแง่ของบัญชีเงินฝากก็เช่นกัน จากข้อมูลวันที่ 10 มิถุนายน 2563 จำนวนบัญชีเงินฝากที่มีไม่เกิน 50,000 บาทคิดเป็นร้อยละ 86.6 ของบัญชีเงินฝากทั้งประเทศ ขณะที่บัญชีเงินฝากที่มีเกิน 1 ล้านบาทขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 2.45 ของทั้งหมด รายละเอียดตามตารางด้านล่างดังนี้ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563)

ตารางที่ 2.2

ตารางแสดงจำนวนบัญชีเงินฝากของประเทศไทยเมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2563

จาก ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563

จำนวนเงินฝาก (ออมทรัพย์และประจำ)	จำนวนบัญชี	จำนวนเงินรวม (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของบัญชีเงินฝากทั้งหมด
ไม่เกิน 5 หมื่นบาท	88,362,604	437,917	86.6
5 หมื่น – ไม่เกิน 1 แสนบาท	4,221,780	297,833	4.1
1 แสน – ไม่เกิน 2 แสนบาท	3,333,899	461,882	3.3
2 แสนบาท - ไม่เกิน 5 แสนบาท	3,011,200	946,360	3.0
5 แสน – ไม่เกิน 1 ล้านบาท	1,436,970	1,016,870	1.4

จำนวนเงินฝาก (ออมทรัพย์และประจำ)	จำนวนบัญชี	จำนวนเงินรวม (ล้านบาท)	คิดเป็นร้อยละของบัญชีเงินฝากทั้งหมด
1 ล้านบาท - ไม่เกิน 10 ล้านบาท	1,510,564	3,799,332	1.5
10 ล้านบาท - ไม่เกิน 25 ล้านบาท	90,002	1,388,050	0.9
25 ล้านบาท - ไม่เกิน 50 ล้านบาท	26,847	944,764	0.026
50 ล้านบาท - ไม่เกิน 100 ล้านบาท	12,248	865,379	0.012
100 ล้านบาท - 200 ล้านบาท	5,553	764,978	0.005
200 ล้านบาท - ไม่เกิน 500 ล้านบาท	3,104	953,412	0.003
ตั้งแต่ 500 ล้านบาทขึ้นไป	1,542	2,532,942	0.0015
รวม	102,016,313	14,359,720	-

หมายเหตุ: จาก รายการแสดงแสดงจำนวนบัญชีเงินฝากของประเทศไทยเมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2563, โดย ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563

โดยสรุป ปัญหาการกระจายรายได้ที่ไม่เท่าเทียมซึ่งสืบเนื่องจากพลวัตของเศรษฐกิจการเมืองไทยที่อภิปรายไปในหัวข้อย่อยที่แล้ว เมื่อสำรวจรายละเอียดทำให้เห็นว่าคนส่วนใหญ่ของประเทศไม่ได้มีรายได้สูงนักและไม่ได้แบ่งจากความเติบโตทางเศรษฐกิจมากเท่าที่ควรเป็น เมื่อรายได้ไม่สูง โอกาสในการครอบครองทรัพย์สินจึงต่ำ รวมทั้งพลังในการซื้อของมีอย่างจำกัดที่น่าสังเกตประการหนึ่งคือ ชนชั้นกลาง (คนที่มีส่วนแบ่งรายได้ประชาชาติเฉลี่ย 15,707 บาท) เติบโตทางรายได้น้อยมากในช่วงสองทศวรรษที่ผ่านมา ถ้ายึดตามนิยามนี้ผู้ให้ข้อมูล 12 จาก 13 คนในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จัดได้ว่าอยู่ในระดับกลุ่มคนรวยสุด 10% และชนชั้นกลาง 40% ซึ่งอาจเป็นส่วนหนึ่งที่สะท้อนสาเหตุของการแสวงหาความรู้ทางการเงินซึ่งจะอภิปรายต่อไป

2.2.2 การขาดการพัฒนาผลิตภาพและกับดักรายได้ปานกลาง

ดังที่เล่าในส่วนของประวัติศาสตร์ว่าประเทศไทยติดอยู่กับปัญหากับดักรายได้ปานกลางมาราวๆ สองทศวรรษหลังวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 ปัจจัยสำคัญซึ่งก่อให้เกิดปัญหานี้ตั้งแต่ก่อนวิกฤตคือ การขาดการพัฒนาผลิตภาพ (productivity) หรือการวิจัยและพัฒนา (R&D) ตั้งแต่ก่อนปีพ.ศ. 2540 นโยบายของรัฐบาลไทยให้ความสำคัญการให้ประเทศไทยเป็นประเทศรับจ้างผลิตด้วยแรงงานราคาถูกทักษะต่ำ กล่าวคือมีการเปลี่ยนแปลงจากระบบเศรษฐกิจที่พึ่งพาการเกษตรมาพึ่งพาอุตสาหกรรม แต่กลับไม่พัฒนาเทคโนโลยีหรือเป็นเจ้าของเทคโนโลยี (technology-less industrialization) ในปีพ.ศ. 2539 ประเทศไทยใช้จ่ายงบการวิจัยและพัฒนา (R&D) เพียงร้อยละ 0.1 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ (GDP) (Krislert Samphantharak, 2019)

แม้งบการวิจัยและพัฒนา (R&D) ของประเทศไทยจะสูงขึ้นทุกปีระหว่างปีพ.ศ. 2539 - 2557 แต่ก็ยังถือว่าต่ำมากเมื่อเทียบกับประเทศในกลุ่มประเทศรายได้ปานกลางระดับบน (upper middle income country) ซึ่งในพ.ศ. 2540 อยู่ที่ร้อยละ 0.6 ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ (GDP) และปีพ.ศ. 2557 อยู่ที่ร้อยละ 1.6 ขณะที่ตัวเลขงบการวิจัยและพัฒนา (R&D) ของไทยในปี พ.ศ. 2557 อยู่ที่เพียงร้อยละ 0.5 น้อยกว่าประเทศในภูมิภาคเดียวกันอย่างมาเลเซียที่อยู่ร้อยละ 1.25 เช่นกัน นอกจากนี้ ลำดับในดัชนีนวัตกรรมโลก (Global Innovation Index) ก็ตกลงจากลำดับที่ 48 ในปี 2557 เป็นลำดับที่ 51 ในปี 2560 (Pacharasut Sujarittanonta and Chatra Kamsaeng, 2017) สะท้อนให้เห็นว่าทิศทางการวิจัยและพัฒนาของไทยไม่ได้ดีขึ้นเท่าใดนัก

สาเหตุหลักของการขาดการวิจัยและพัฒนา (R&D) มาจาก “การขาดการแข่งขัน” ในธุรกิจอุตสาหกรรมต่างๆ (Pacharasut Sujarittanonta and Chatra Kamsaeng, 2017) ประเด็นนี้สำคัญเพราะการขาดการแข่งขันทำให้บริษัทที่อยู่ภายใต้กลุ่มทุนขนาดใหญ่ผูกขาดตลาด ในช่วงเวลา 20 ปีหลังวิกฤต อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันในการอุปโภคบริโภคมีการแข่งขันระดับต่ำมาก ได้แก่ เครื่องดื่ม การขุดเจาะปิโตรเลียม น้ำ การคมนาคม อสังหาริมทรัพย์ การธนาคาร การรักษาสุขภาพ และการคมนาคม มีบางอุตสาหกรรมที่เพิ่งเปิดเสรีขึ้นหลังจากผูกขาดยาวนาน เช่น การออกอากาศและการเดินทางทางอากาศ เมื่อแข่งขันไม่เท่าเทียม ธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางย่อมไม่ได้รับการส่งเสริม (วีระยุทธ กาญจน์ชูฉัตร, 2561) ซึ่งกลับไปสะท้อนในตัวเลขสำหรับพัฒนาการวิจัยและพัฒนา (R&D) ของเอกชนในปีพ.ศ. 2557 – 2558 เมื่อเจ้าของธุรกิจใหญ่ร้อยละ 30 เป็นเจ้าของการพัฒนา ร้อยละ 70 ของการพัฒนาการวิจัยและพัฒนาทั้งหมดของเอกชน (Pacharasut Sujarittanonta and Chatra Kamsaeng, 2017)

เมื่อบริษัทจำนวนมาก โดยเฉพาะบริษัทขนาดเล็กและขนาดกลางไม่ได้เป็นเจ้าของเทคโนโลยีหรือนวัตกรรม การจะสร้างรายได้เพิ่มให้แก่บริษัทแบบก้าวกระโดดย่อมเป็นเรื่องยาก ซึ่งส่งผลให้ประเทศพ้นจากกับดักรายได้ปานกลางยากตามไปด้วย ตัวอย่างหนึ่งที่สะท้อนได้แก่ ประเทศไทย ยังคงเป็นผู้ผลิตและส่งออกฮาร์ดดิสก์และสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ทั้งๆ ที่ตลาดของอุตสาหกรรมนี้ในโลกเติบโตเข้าเพราะเกิดนวัตกรรมที่ใหม่กว่า เช่น อุปกรณ์แท็บเล็ตและแท็บเล็ตพีซี กล่าวโดยสรุปคือประเทศไทยไม่ยอมปรับตามโครงสร้างเศรษฐกิจโลกที่เปลี่ยนไป (สฤณี อาชวานันทกุล อ้างถึงใน วงศ์พันธ์ อมรินทร์เทวา, 2564)

สุดท้ายแล้ว การขาดพัฒนาผลผลิตภาพเป็นปัญหาที่เกี่ยวข้องกับความไม่มั่นคงทางการเงินของคนไทยในภาพรวม เพราะเมื่อระบบเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมในภาพรวมยังคงอยู่กับวิธีการเก่าที่เน้นให้ประเทศไทยเป็นแหล่งของแรงงานราคาถูกในอุตสาหกรรมที่ไม่ได้มีเทคโนโลยีที่สามารถไปช่วงชิงพื้นที่ในตลาดโลก เราจึงติดอยู่ในกับดักรายได้ปานกลางมาถึงสองทศวรรษ คิดอย่างเรียบง่ายที่สุดคือ ถ้าประชากรวัยทำงานจำนวนมากไม่ถูกจ้างด้วยราคาแรงงานที่สูงขึ้น คนจะครอบครองเงินหรือทรัพย์สินเพิ่มขึ้นได้อย่างไร เมื่อประกอบปัจจัยนี้เข้ากับประเด็นเรื่องค่าครองชีพย่อมก่อให้เกิดปัญหาการจัดการค่าครองชีพที่หลีกเลี่ยงได้ยากตามมา

2.2.3 ค่าครองชีพสูงและหนี้สิน

ในบทความ “จากครรภ์มารดาถึงเชิงตะกอน” : จากความหวังถึงความจริงแห่งยุคสมัย วีระยุทธ กาญจน์ชูฉัตร สะท้อนภาระค่าครองชีพของมนุษย์หนึ่งคนที่เกิดในประเทศไทยร่วมสมัยได้เป็นอย่างดี ภาระค่าใช้จ่ายนั้นเริ่มตั้งแต่ก่อนที่เด็กคนหนึ่งจะเกิดตั้งแต่การฝากครรภ์ หากต้องการราคาประหยัดจำต้องรอคิวยาวของโรงพยาบาลรัฐ หากต้องการความสบายต้องยอมจ่ายหลักหมื่นที่โรงพยาบาลเอกชน เมื่อเติบโตขึ้นมาค่าการศึกษาก็ไม่ถูก ขณะที่รายได้เฉลี่ยต่อหัวของประเทศไทยอยู่ที่ราวสองแสนบาทต่อปี ราคาเพื่อเข้าโรงเรียนเอกชนที่รู้กันว่าคุณภาพดีกว่ารัฐบาลนั้นมีตั้งแต่หลักหมื่นจนถึงล้านต่อปี เมื่อจบออกมาเงินเดือนของอาชีพข้าราชการเริ่มต้นเพียงแค่หมื่นกว่าบาทหรือหากเลือกรับเงินเดือนมากกว่าที่บริษัทเอกชนก็ต้องยอมแลกสวัสดิการบางส่วน จะเริ่มกิจการขนาดเล็กหรือกลางเป็นของตัวเองก็มีความลำบากทั้งการกู้เงินที่ยากแถมยังมีการผูกขาดในหลายธุรกิจ แม้จะมีระบบสุขภาพถ้วนหน้างบประมาณก็ไม่ได้ถูกจัดสรรอย่างเป็นธรรม มีหน้าซ้ำเมื่อสิ้นชีวิตลง หากครอบครัวนำอัฐิไปลอยอังคารก็ยังคงเสียค่าใช้จ่ายถึงเจ็ดพันบาท (วีระยุทธ กาญจน์ชูฉัตร, 2560)

รายจ่ายในการดำรงชีวิตในย่อหน้าที่แล้วจะไม่ใช่อุปสรรคหากสอดคล้องกับรายรับ แต่ทว่าดังประเด็นเรื่องความเหลื่อมล้ำและการติดกับดักรายได้ปานกลางที่นำเสนอด้านบน เห็นได้ชัดว่ารายรับของคนจำนวนมากในประเทศไทยไม่อาจสอดคล้องกับค่าครองชีพ เมื่อสำรวจตัวเลข “สัดส่วนรายได้ครัวเรือนต่อรายจ่าย (ทั้งประเทศ) 2552 – 2562” ของสำนักงานสถิติแห่งชาติเป็นเวลาหนึ่งทศวรรษ จะพบว่าในปีที่มีการเก็บข้อมูลรายได้ต่อรายจ่ายนั้น รายได้ต่อครัวเรือนที่เหลือในแต่ละเดือนเฉลี่ยอยู่ที่หลักพันตลอดสิบปีที่ผ่านมา ไม่นับว่ายังมีหนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือนที่สูงกว่ารายได้ 6-8 เท่า หากยึดตามตารางด้านล่างที่อาศัยข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติจะเห็นว่ารายได้เหลือใช้ต่อเดือนตลอดสิบปีที่ผ่านมาอยู่ที่ระหว่าง 4,698 – 6,133 บาทเท่านั้น

ตารางที่ 2.3

สัดส่วนรายได้ครัวเรือนต่อรายจ่าย (ทั้งประเทศ) 2552 – 2562

ปี	รายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน*	รายจ่ายเฉลี่ยต่อครัวเรือน*	เงินส่วนเหลือต่อเดือน*	หนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือน*
2552	20,903	16,205	4,698	134,699 (60.4%)**
2553	-	16,819	-	-
2554	23,236	17,403	5,833	134,900 (55.8%)
2555	-	18,766	-	-
2556	25,194	19,061	6,133	163,087 (53.8%)
2557	-	20,892	-	-
2558	26,914	21,157	5,757	156,770 (49.1%)
2559	-	21,144	-	-
2560	26,946	21,437	5,509	178,994 (50.7%)
2561	-	21,346	-	-
2562	26,018	20,742	5,276	164,005 (45.2%)

หมายเหตุ: จาก สัดส่วนรายได้ครัวเรือนต่อรายจ่าย (ทั้งประเทศ) 2552 – 2562, โดย สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2562ก

*หน่วยเป็นบาท **สัดส่วนเปอร์เซ็นต์ของประชากรที่มีหนี้

แม้เงินส่วนเหลือเฉลี่ยต่อเดือนจะไม่สูงมาก ยังมีหลายครัวเรือนที่สามารถออมได้ โดยอัตราครัวเรือนที่ออมอยู่สูงถึงละ 72.9 อย่างไรก็ตาม หากสำรวจระยะเวลาที่ครัวเรือนสามารถใช้เงินออมเพื่อใช้จ่ายหากไม่มีรายได้ มีครัวเรือนสูงถึงร้อยละ 87.2 ที่ตอบว่าอยู่ได้น้อยกว่า 1 ปี ส่วนตัวเลขผู้ที่มีเงินออมพอใช้ตลอดชีวิตนั้นมีเพียงร้อยละ 0.2 เท่านั้น (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2561)

เมื่อรายได้น้อย เงินออมมีไม่มาก ค่าใช้จ่ายสูง หนทางหนึ่งในการแก้ปัญหาคือการกู้ยืม แม้หนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือนจะลดลงในตารางด้านบน แต่หากเทียบสัดส่วนหนี้ครัวเรือนต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ (GDP) ตั้งแต่ปีพ.ศ. 2550 – 2562 มีอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยอย่างต่อเนื่อง มีช่วงที่ตกลงในปีพ.ศ. 2558 – 2560 แต่หลังจากนั้นก็กลับขึ้นสูงอีกครั้ง โดยในปีพ.ศ. 2550 อัตราอยู่ที่ร้อยละ 51.7 ก่อนจะขึ้นสูงสุดในปีพ.ศ. 2558 ที่ร้อยละ 81.2 (ธนาคารแห่งประเทศไทย และศูนย์วิจัยกสิกรไทย อ้างถึงใน ประชาชาติธุรกิจ, 2562) และอยู่ที่ร้อยละ 78.7 ในปีพ.ศ. 2562 คิดเป็นมูลค่ารวม 13 ล้านล้านบาท ถือว่าสูงสุดเป็นอันดับสองของเอเชียในปีนั้น หนี้กลุ่มที่ขยายตัวที่สุดคือ สินเชื่อส่วนบุคคล บัตรเครดิตและรถยนต์ (ภาววรรณ ธนาเลิศสมบูรณ์, 2562) ซึ่งจัดได้ว่าเป็นการก่อหนี้เพื่อสนองค่าครองชีพ

ธนาคารแห่งประเทศไทยวิเคราะห์ปัญหาหนี้ครัวเรือนของไทยผ่านสัมมนา หนึ่งสถาบันการเงินปล่อยสินเชื่อให้กู้ยืมเนื่องจากการแข่งขันสูง สอง ครัวเรือนไทยเปราะบางทางการเงิน เพราะ “อมน้อยลง เป็นหนี้สูง เป็นหนี้เร็ว และเป็นหนี้นาน” สาม สัดส่วนผิคนัดชำระยังอยู่ในระดับที่ไม่สูง (ข้อมูลปีพ.ศ. 2562) และ สี่ แม้สัดส่วนผิคนัดชำระหนี้ในข้อสามจะไม่สูง แต่เมื่อคำนวณความเสี่ยงผิคนัดชำระหนี้โดยจำลองตัวอย่างให้ครัวเรือนทั่วประเทศมีรายได้ลดลงร้อยละ 20 จะพบว่าครัวเรือนเกินครึ่งจะมีปัญหาเรื่องเงินทันที (สรา ชื่นโชคสันต์, 2561 อ้างถึงใน ภาวรรณ ธนาเลิศสมบูรณ์, 2561) แสดงถึงความเปราะบางทางการเงินของคนจำนวนมากอย่างมาก

อย่างไรก็ตาม ธนาคารแห่งประเทศไทยซึ่งเป็นผู้ออกนโยบายมีแนวโน้มอภิปรายสาเหตุของหนี้ว่าเกิดจากการใช้จ่ายเกินตัวในระดับครัวเรือนหรือบุคคลมากกว่าจนน่าเป็นกังวล โดยมองว่าครัวเรือนเมื่อมีรายได้มากขึ้นก็จะใช้จ่ายมากขึ้นและอมน้อยลง ยกเว้นจะเป็นกลุ่มที่มีวินัยทางการเงิน สรา ชื่นโชคสันต์ ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ฝ่ายนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทยถึงขนาดพูดว่า “การแก้ปัญหานี้ครัวเรือนคือการทำอย่างไรให้เขาเปลี่ยนพฤติกรรม” และ

การอมน้อยจะทำให้เราไม่สามารถหลุดพ้นจากความยากจนได้ จากข้อมูลแสดงการกระจายได้ (GINI coefficient) ของสำนักงานพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติพบว่า 10 ปีที่ผ่านมา ประเทศมีการกระจายรายได้ที่ดีขึ้น แต่ทำไมการเป็นเจ้าของสินทรัพย์ทางการเงินสูงสุดกระจุกตัวอยู่ที่กลุ่มคนแค่ 10 เปอร์เซ็นต์ นั่นเป็นเพราะขึ้นอยู่กับการบริหาร flow ของรายได้ให้กลายเป็นสินทรัพย์ (stock of asset) และการออมเป็นเรื่องสำคัญ

(สรา ชื่นโชคสันต์, 2561 อ้างถึงใน ภาวรรณ ธนาเลิศสมบูรณ์, 2561)

จริงๆว่าวินัยการเงินและพฤติกรรมการเงินเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักต่อการออม แต่คำพูดนี้มองข้ามความไม่เพียงพอของรายได้ กลุ่มชนชั้นกลาง 40% และกลุ่มคนจนที่สุด 50% ไม่สามารถบริหารรายได้ให้กลายเป็นสินทรัพย์ในระดับความง่ายเดียวกับกลุ่มคนรวยสุด 10% ของประเทศดังที่ผู้บริหารของธนาคารแห่งประเทศไทยกล่าว หากรายได้ส่วนใหญ่ของคนจำนวนมากหมดไปกับไล่กวาดค่าครองชีพ การเหลือเงินพอแปลงเป็นสินทรัพย์ย่อมทำได้ยาก การกู้ยืมเพื่อใช้เป็นค่าครองชีพจึงกลายเป็นทางที่ถูกบังคับให้เลือกสำหรับหลายครัวเรือน

2.2.4 การก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุ

การก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุจะยิ่งเร่งเร้าปัญหาทางการเงินที่ประเทศไทยสะสม แม้ว่าโลกในภาพรวมกำลังก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุ (aging society)¹ และจะเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุสมบูรณ์ (aged society)² ในอีกประมาณสามสิบกว่าปี แต่ประเทศไทยถือว่ามีลักษณะเฉพาะในประเด็นนี้พอสมควร กล่าวคือ ประเทศไทยเปลี่ยนผ่านจากสังคมผู้สูงอายุสู่สังคมผู้สูงอายุสมบูรณ์ในอัตราที่เร็วมากเมื่อเทียบกับประเทศที่กำลังพัฒนาอื่นๆ โดยใช้เวลาเพียง 20 ปีโดยประมาณจากพ.ศ. 2545 – 2565 มีหน้าซ้ำไทยจะเป็นประเทศกำลังพัฒนาประเทศแห่งแรกของโลกที่เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุสุดขีด (hyper-aged society)³ ในปีพ.ศ. 2578 จากการคาดการณ์ของสหประชาชาติไทยจะมีสัดส่วนผู้สูงอายุที่เกิน 65 ปี ถึงร้อยละ 30 ของประชากร ในปีพ.ศ. 2593 ขณะที่ค่าเฉลี่ยของโลก ประเทศพัฒนาแล้วและประเทศที่กำลังพัฒนาอยู่ที่ร้อยละ 16, 27 และ 14 ตามลำดับ (จารีย์ ปิ่นทอง, ธนภรณ์ จิตตินันท์, ปภัสสร แสงสุขสันต์และณัคนางค์ กุลนาถศิริ, 2561)

ปรากฏการณ์นี้สร้างปัญหาสำหรับประเทศไทยในสองระดับ ระดับที่หนึ่งสังคมไทยจะมีประชากรวัยแรงงานลดลง ปัจจัยหนึ่งที่เคยทำให้เศรษฐกิจระดับประเทศเติบโตมาก่อนวิกฤต 2540 คือสัดส่วนประชากรวัยทำงานที่สูงมากเพราะอัตราการเกิดในยุคหลังสงครามโลกครั้งที่สอง (baby boomer) สูง ในปีพ.ศ. 2503 อัตราการเกิดอยู่ที่ 6.1 ขณะที่ปีพ.ศ. 2528 ตกลงมาเหลือเพียง 2.6 (Krislert Samphantharak, 2019) ก่อนที่จะตกลงมาอยู่ที่ 1.5 ในปีพ.ศ. 2562 ทั้งที่ระดับการเกิดที่ทำให้อัตราประชากรคงที่อยู่ที่บุตร 2.1 คนต่อมารดา (Towie, Clenfield and Dormido, 2019) ระดับที่สอง วัยแรงงานที่มีจำนวนไม่มากต้องรับภาระเลี้ยงดูผู้สูงอายุ (dependency rate) ค่อนข้างหนักเพราะผู้สูงอายุในไทยมีรายได้ต่อหัวน้อยเมื่อเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้ว ประเทศที่มีอัตราการเกิดต่ำระดับเดียวกันมักเป็นประเทศที่พัฒนาแล้วซึ่งมีรายได้ประชากรสูง เช่น สวิตเซอร์แลนด์และฟินแลนด์ซึ่งมีอัตราการเกิดเท่าประเทศไทย แต่มีรายได้ประชากรอยู่ที่ 78,816 และ 48,580 เหรียญสหรัฐฯ ต่อปี ขณะที่ไทยมีรายได้อยู่ที่ 6,362 เหรียญสหรัฐฯ ต่อปี (Towie et al, , 2019) รายได้ที่น้อยเช่นนี้ทำให้การเลี้ยงดูตัวเองของผู้สูงอายุในไทยเป็นไปได้ยาก

¹ สังคมที่มีประชากรอายุ 65 ปีขึ้นไปมากกว่าร้อยละ 7 ของประชากรทั้งหมด

² สังคมที่มีประชากรอายุ 65 ปีขึ้นไปมากกว่าร้อยละ 14 ของประชากรทั้งหมด

³ สังคมที่มีประชากรอายุ 65 ปีขึ้นไปมากกว่าร้อยละ 20 ของประชากรทั้งหมด

การก้าวสู่สังคมสูงวัยในขณะที่รายได้ประชาชาติยังคงอยู่ที่ประมาณ 200,000 บาทต่อคนต่อปีนำมาซึ่งปัญหาความมั่นคงต่อการมีเงินพอใช้หลังเกษียณของคนไทยจำนวนมาก ยิ่งเมื่อประเมินร่วมกับปัญหาเรื่องเงินออมน้อยและหนี้สินในหัวข้อก่อนหน้าจึงไม่แปลกที่นิยามคำว่า “แก่ก่อนรวย” จะถูกใช้เพื่อแทนภาพคนจำนวนมากของประเทศไทย (จารีย์ ปิ่นทองและคณะ, 2561) ค่ารักษาพยาบาลซึ่งเป็นรายจ่ายที่แน่นอนว่าจะเกิดขึ้นของผู้สูงอายุในประเทศไทยยิ่งตอกย้ำปัญหานี้ เมื่อค่ารักษาพยาบาลในระบบสุขภาพของไทยสูงขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 12 ต่อปีในช่วง 12 ปีก่อนปีพ.ศ. 2561 (TDRI 2018, as cited in Towie et al, 2019) แม้จะมีระบบบัตรประกันสุขภาพถ้วนหน้า (บัตรทอง) (ร้อยละ 75.7) สิทธิประกันสังคม (ร้อยละ 17.2) และสิทธิรักษาของข้าราชการ (ร้อยละ 7.1) ครอบคลุมประชาชนรวมร้อยละ 99.2 (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2562ข) แต่อัตราใช้สิทธิบัตรประกันสุขภาพถ้วนหน้าจริงค่อนข้างต่ำ เนื่องจากต้องรอคิวนานเพื่อพบแพทย์และการรักษาไม่ครอบคลุม

แม้จะมีสวัสดิการสังคมสำหรับผู้เกษียณอายุที่ไม่ได้รับราชการจากรัฐ เช่น กองทุนประกันสังคม เบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ และกองทุนการออมแห่งชาติ แต่อัตราเงินได้จากแต่ละโครงการมีไม่มากนัก ตัวอย่างเช่น ต่อให้ส่งเงินเข้ากองทุนประกันสังคมเต็มอัตรา (ครบ 15 ปี) เงินบำนาญชราภาพที่ได้สูงสุดต่อเดือนจะเท่ากับ 5,250 บาท (สมพจน์ พัดสุวรรณ, 2564) ซึ่งน้อยกว่าตัวเลขค่าครองชีพเฉลี่ยของครัวเรือนในตาราง 2.3 ส่วนอัตราเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุในปีพ.ศ. 2564 จ่ายอยู่ที่ตั้งแต่เดือนละ 600 บาทถึง 1,000 บาทตามชั้นบันไดอายุ (ประชาชาติธุรกิจ, 2564) หากส่งกองทุนการออมแห่งชาติด้วยเงินจำนวนสูงสุดตั้งแต่อายุ 15 ปี จะมีสิทธิได้รับเงินบำนาญเดือนละ 7,177.78 บาทตลอดชีพหลังเกษียณ ซึ่งไม่สามารถส่งช้ำกับกองทุนประกันสังคมได้ ยิ่งถ้าอ่านเงื่อนไขกองทุนการออมแห่งชาติจะเห็นว่าตัวเลขเงินบำนาญที่แสดงเป็นเพียงการประมาณการโดยไม่ประกันผล ซึ่งหมายถึงว่าในอนาคตตัวเลขอาจจะต่ำหรือสูงกว่านี้ก็ได้ (กองทุนการออมแห่งชาติ, 2564) สะท้อนความไม่แน่นอนเรื่องการเงินพอใช้หลังเกษียณเป็นอย่างดี

หากดูอัตราการออมด้วยตนเองของผู้สูงอายุโดยไม่พึ่งพาเครื่องมือรัฐก็จะพบว่าประชาชนส่วนใหญ่ไม่ได้มีเงินออมเป็นก้อนที่จะใช้จ่ายเป็นค่าครองชีพที่ยาวนานพอสำหรับอายุขัยที่ยืนยาวขึ้น ซึ่งอายุขัยเฉลี่ยของคนไทยอยู่ที่ 73 ปี (องค์การสหประชาชาติ 2015, อ้างถึงใน จารีย์ ปิ่นทองและคณะ, 2561) รายงานการสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ. 2560 ของสำนักงานสถิติแห่งชาติที่ชี้ให้เห็นว่าแม้ว่าผู้สูงอายุไทยส่วนใหญ่จะมีการออมถึงร้อยละ 74.6 แต่หากเมื่อพิจารณามูลค่าการออมตามตารางด้านล่าง (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2561) จะพบว่าคนจำนวนมากไม่ได้มีเงินออมเพียงพอต่อค่าครองชีพของชีวิตหลังเกษียณ (คำนวณจากฐานรายจ่ายครัวเรือนคุณอายุเฉลี่ยลบจำนวนปีหลังเกษียณ $20,742 \times 12 \times 13 = 3,235,752$ บาทโดยไม่คำนวณอัตราเงิน

เพื่อ) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าคนจำนวนมากแม้จะทำงานทั้งชีวิตก็ไม่มีเงินออมเพียงพอต่อการดำรงชีวิตโดยไม่ต้องทำงานหลังเกษียณ

ตารางที่ 2.4

รายงานเงินออมในผู้สูงอายุไทยปีพ.ศ. 2560

จำนวนผู้สูงอายุ	เงินออม
18%	น้อยกว่า 50,000 บาท
15%	50,000 – 99,999 บาท
31%	100,000 – 399,999 บาท
21.3%	400,000 – 999,999 บาท
10.4%	1,000,000 – 2,999,999 บาท
4.3%	3 ล้านบาทขึ้นไป

หมายเหตุ: จาก รายงานเงินออมในผู้สูงอายุไทยปีพ.ศ. 2560, โดย สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2561

แม้รัฐจะออกกฎหมายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้ผู้มีรายได้ปานกลางออมระยะยาวหรือเพื่อชีวิตหลังเกษียณผ่านผลิตภัณฑ์การเงินโดยให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี เช่น กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (RMF) ซึ่งมีผลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2544 โดยมีเงื่อนไขว่าต้องซื้อทุกปีเว้นได้เพียงหนึ่งปี จนกว่าจะเกษียณอายุ กองทุนรวมหุ้นระยะยาว (LTF) มีผลตั้งแต่วันที่ 31 สิงหาคม 2547 (สมคิด จาตุศรีพิทักษ์, 2550) ซึ่งแต่เดิมบังคับให้ถือครอง 5 ปี ก่อนจะปรับให้เป็น 7 ปีเมื่อพ.ศ. 2561 และยกเลิกสิทธิพิเศษทางภาษีในปีพ.ศ. 2563 ในที่สุด และกองทุนรวมเพื่อส่งเสริมการออมระยะยาว (SSF) โดยบังคับให้ถือครอง 10 ปี มีผลให้ลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาได้ตั้งแต่ปีพ.ศ. 2563 – 2567 (Finnomena, 2563) แต่ในความเป็นจริง ผลิตภัณฑ์ทางการเงินเหล่านี้เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มคนรวยสุดของประเทศมากกว่ากลุ่มผู้มีรายได้ที่ลดหลั่นลงมา

ตัวอย่างเช่นผลิตภัณฑ์กองทุนรวมหุ้นระยะยาว (LTF) แม้มูลค่าการซื้อจะเท่ากัน ผู้ที่มีรายได้สูงและฐานภาษีที่สูงกว่าจะได้ส่วนลดที่มากกว่าผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่าและฐานภาษีอยู่ต่ำกว่า สมมุติว่าทั้งคู่ซื้อที่ราคา 10,000 บาท ผู้ที่มีฐานภาษีร้อยละ 35 จะได้รับการลดหย่อนที่ 3,500 บาท ขณะที่ผู้ที่มีฐานภาษีร้อยละ 10 จะได้รับการลดหย่อนที่ 1,000 บาทเท่านั้น (อธิภทร มุทิตาเจริญ, 2561) เมื่อเป็นเช่นนี้การถกเถียงว่านโยบายนี้มุ่งสร้างนิสัยการออมให้แก่คนรายได้ปานกลางและน้อย อาจไม่ถูกต้องนัก ยิ่งเมื่อพิจารณาว่าต้นทุนการอุดหนุนมาตรการกองทุนรวมหุ้นระยะยาว (LTF) เป็นประโยชน์แก่ผู้ใดมากที่สุดพบว่าร้อยละ 54 ของการอุดหนุนดังกล่าวตกเป็นของคนรวยที่สุดร้อยละ 5 (อธิภทร มุทิตาเจริญ และผาสุก พงษ์ไพจิตร, 2560 อ้างถึงใน อธิภทร มุทิตาเจริญ, 2561) กองทุนสำรองเลี้ยงชีพและประกันชีวิตก็มีโครงสร้างที่เอื้อประโยชน์แก่กลุ่มคนรวยระดับบนเช่นเดียวกัน (อธิภทร มุทิตาเจริญ, 2561)

การก้าวสู่สังคมสูงวัยและสังคมสูงวัยสุดขีดของไทยเต็มไปด้วยความท้าทายต่อความมั่นคงทางการเงินของประชากรส่วนใหญ่ในประเทศ อัตราการเกิดที่ต่ำมากทำให้คนวัยทำงานต้องแบกรับเลี้ยงดูผู้สูงอายุ ซึ่งไม่สามารถทำได้โดยง่ายเพราะรายได้ประชากรต่อหัวของไทยยังอยู่ในระดับที่ไม่สูงพอ ค่ารักษาพยาบาลที่เพิ่มขึ้นทุกปี สวัสดิการที่ครอบคลุมเพียงบางส่วน เงินออมที่ไม่เพียงพอของตัวผู้สูงอายุ ซ้ำยังมีปัญหาเรื่องมาตรการส่งเสริมการออมที่เอื้อประโยชน์ให้แก่กลุ่มผู้มีรายได้สูงมากกว่าก็ยิ่งตอกย้ำให้ความท้าทายทางการเงินของคนส่วนใหญ่รุนแรงขึ้น

2.3 ปรากฏการณ์ต้นเงิน

คำอธิบายทั้งทางประวัติศาสตร์และปัจจัยแต่ละด้านเชื่อมโยง ต่อเนื่องและส่งผลซึ่งกันและกัน หากแก้ปัญหาข้อใดข้อหนึ่งโดยไม่สนใจข้ออื่นๆ ความเปราะบางทางการเงินของคนไทยก็ยังคงดำเนินไป ข้อมูลที่ปรากฏชี้ให้เห็นว่าคนส่วนใหญ่ของประเทศต้องแบกรับความเสี่ยงทางการเงินจากเกือบทุกด้าน ทั้งรายได้ที่ต่ำ โอกาสที่จะได้รายได้สูงขึ้นก็ไม่ได้มีมากนักเพราะนโยบายเศรษฐกิจเชิงโครงสร้างยังไม่เน้นการเป็นเจ้าของเทคโนโลยี การได้รับการแบ่งปันทรัพยากรอย่างไม่เท่าเทียม ค่าครองชีพสูง ภาระหนี้สิน และการเข้าสู่สังคมสูงวัยสมบูรณ์ งานศึกษาของธศกดิ์ เจนมานะช่วยแสดงภาพให้เห็นว่าเวลาเรียกคนส่วนใหญ่ของประเทศนั้นควรหมายถึงใครและกลุ่มนี้ใหญ่แค่ไหน กลุ่มชนชั้นกลาง 40% และกลุ่มที่จนที่สุด 50% ของประเทศคิดเป็นประชากรถึงประมาณ 46,800,000 คน

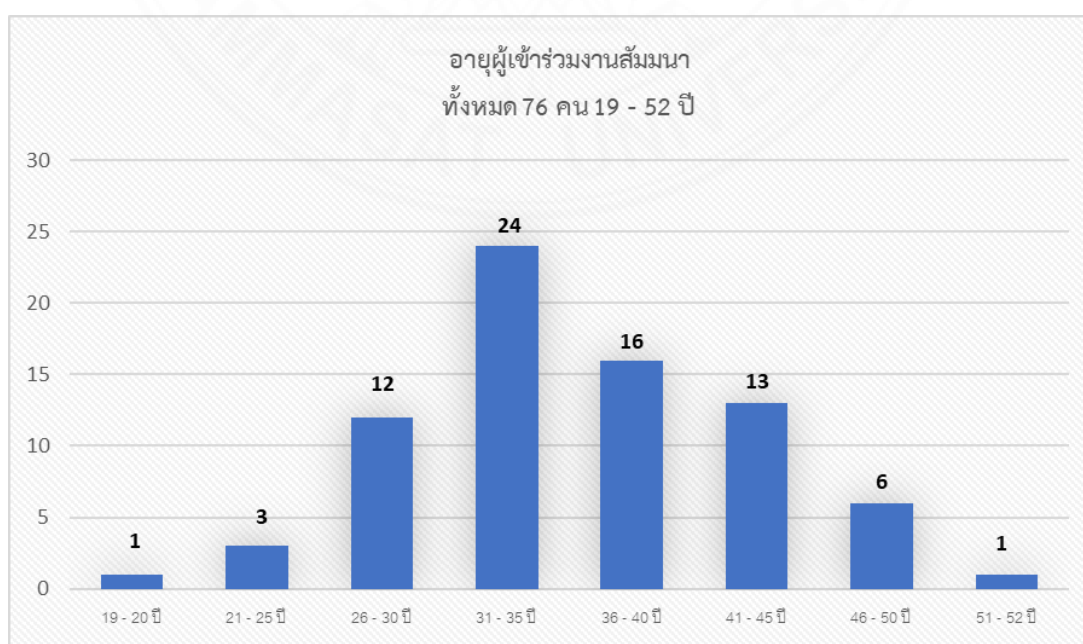
ราคาที่ดินส่วนใหญ่ของประเทศต้องจ่ายกับปัญหาเชิงนโยบายหลายประการของประเทศสามารถคำนวณเป็นตัวเลขคร่าวๆ เพื่อให้เห็นภาพได้ ระหว่างปีพ.ศ. 2549 – 2558 หาก

ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศไทย (GDP) เติบโตเท่าประเทศที่ผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศเติบโตน้อยที่สุดในภูมิภาคอาเซียน (โดยยกเว้นไทยและบรูไน) เช่นมาเลเซียที่ร้อยละ 53 ผลิตภัณฑ์มวลรวมต่อหัวของคนไทยจะได้เพิ่มคนละ 23,307 บาทในปี 2558 จาก 203,356 บาท (สำนักงานพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2560) เป็น 226,663 บาทต่อปี ซึ่งหมายความว่าโดยเฉลี่ยคนไทยรายได้หายไปเกือบร้อยละ 12 ในปีดังกล่าว (Krislert Samphantharak, 2019) หากรายได้เพิ่มขึ้นโอกาสที่คนไทยจำนวนมากขึ้นจะขยับเข้าสู่ความมั่นคงทางการเงินก็สูงขึ้นไปด้วย

ความไม่มั่นคงทางการเงินตามบริบทที่กล่าวมาช่วยกระตุ้นให้เกิดปรากฏการณ์ตื่นตัวทางการเงิน ซึ่งผู้วิจัยเรียกว่า “ปรากฏการณ์ตื่นเงิน” หมายถึงภาวะที่คนจำนวนมากรู้สึกตื่นตัวเรื่องการเงิน มีความรู้สึกเร่งรัด (sense of urgency) ต้องการแสวงหาความรู้ทางการเงินเพิ่มเติมเพื่อแก้ปัญหาทางการเงินที่ประสบหรือเพิ่มความมั่นคง จากแบบสำรวจออนไลน์ในกลุ่มเฟสบุ๊คคลับของผู้เข้าร่วมงานสัมมนา Total Money Makeover ครั้งที่ 7 เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2562 ซึ่งมีผู้ร่วมตอบแบบสอบถามทั้งหมด 76 คน ช่วยให้เข้าใจภาพรวมของผู้เข้าร่วมสัมมนาและเผยให้เห็นว่าผู้ที่เป็นส่วนหนึ่งของปรากฏการณ์ตื่นเงินเป็นใคร ในด้านของอายุและเพศพบว่า มีสัดส่วนผู้หญิงและผู้ชายที่ไม่แตกต่างกันมากนัก ผู้เข้าร่วมผู้หญิงมี 42 คน (55.3%) และผู้เข้าร่วมชาย 33 คน (43.4%) มีเพศทางเลือก 1 คน (1.3%)

ตารางที่ 2.5

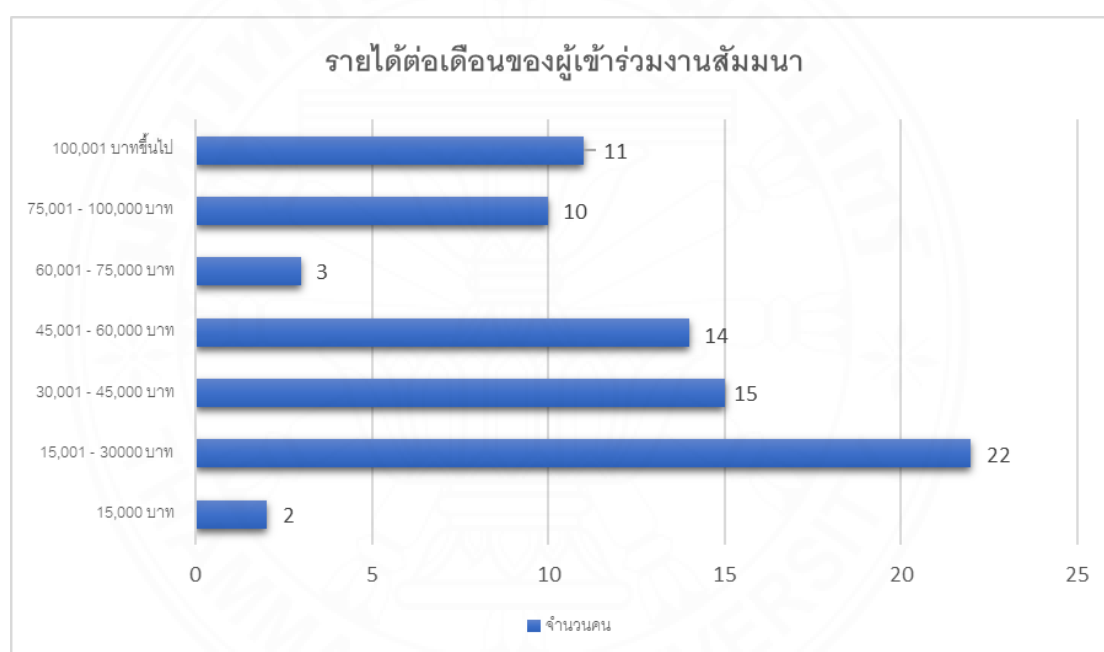
อายุของผู้เข้าร่วมงานสัมมนา (สิงหาคม 2562)



ช่วงอายุของผู้เข้าร่วมงานสัมมนามีความน่าสนใจ จะเห็นว่าผู้ที่เข้าร่วมงานสัมมนาทางการเงินกลุ่มใหญ่ที่สุดจัดได้ว่าเป็นผู้ใหญ่ตอนต้น ช่วงอายุ 26 – 40 ปีรวมกันคิดเป็น 52 คนเท่ากับร้อยละ 68 ของผู้เข้าร่วมทั้งหมด ข้อมูลนี้สะท้อนว่าคนไทยจำนวนไม่น้อยต้องคิดเรื่องความมั่นคงทางการเงินเร็ว ซึ่งสะท้อนภาวะความไม่มั่นคงทางการเงินระดับประเทศที่บรรยายไปก่อนหน้านี้ หากเตรียมตัวช้าอาจจะไม่ทันรับมือปัญหาต่างๆ เช่น ความไม่พร้อมต่อชีวิตหลังเกษียณในสังคมสูงวัย ฯลฯ

ตารางที่ 2.6

รายได้ต่อเดือนของผู้เข้าร่วมงานสัมมนา (สิงหาคม 2562)

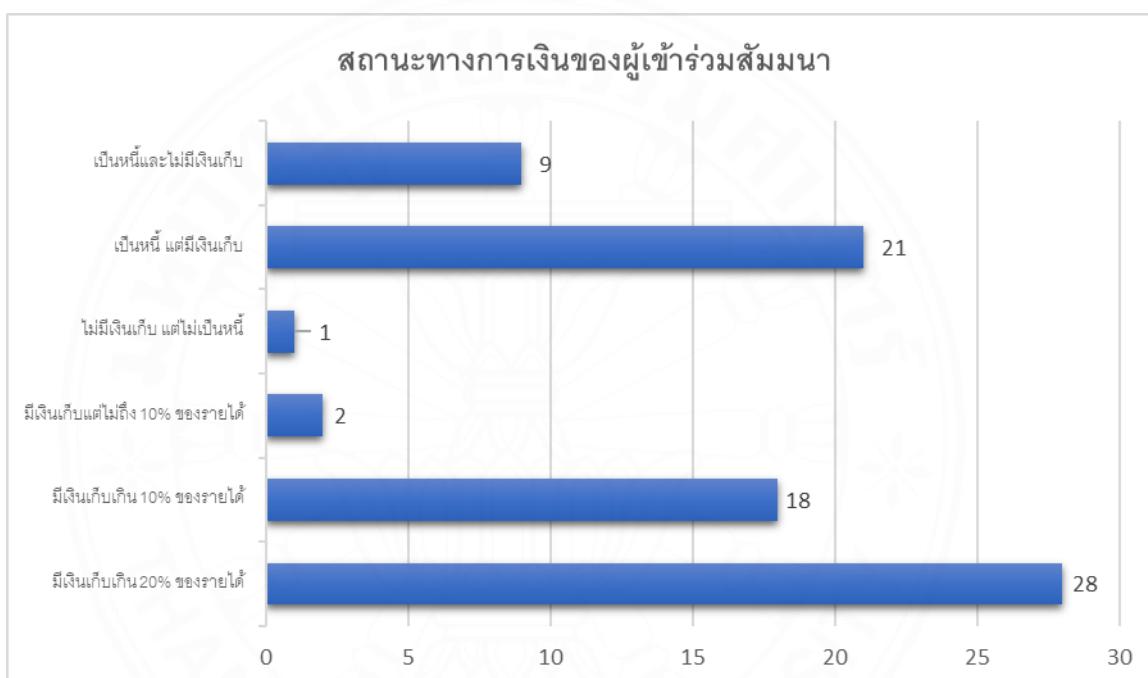


รายได้ต่อเดือนของผู้ที่เข้าร่วมงานสัมมนาก็แสดงข้อมูลที่น่าสนใจไม่แพ้กัน แม้แต่คนกลุ่มรายที่สุด 10% ตามนิยามของธนาคารกสิวิทย์ เจนมานะ (รายได้เฉลี่ย 99,072 บาท) ก็เกิดความตื่นตัวทางการเงินและลงเรียนสัมมนาทางการเงิน จากการสำรวจพบว่าผู้เข้าร่วมงานสัมมนาประกอบไปด้วยทุกช่วงรายได้ แต่สัดส่วนที่เยอะที่สุดจะเป็นผู้ที่มีรายได้ปานกลางตั้งแต่ 15,000 บาทขึ้นไป โดยมีผู้ที่มีรายได้มากกว่า 100,001 บาทถึง 11 คน คิดเป็นร้อยละ 14.5 รายละเฉลี่ยเป็นดังนี้ ผู้รายได้ต่ำกว่า 15,000 บาทเพียง 2 คน (3%) ระหว่าง 15,001 – 30,000 บาท 22 คน (28.9%) 30,001 – 45,000 บาท 15 คน (19.7%) 45,001 – 60,000 บาท 14 คน (18.4%) 60,001 – 75,000 บาท 3 คน (3.9%) 75,001 – 100,000 บาท 10 คน (13.2%) และมากกว่า 100,001 บาท 11 คน (14.5%)

ข้อมูลนี้ชวนอนุมานได้สองรูปแบบ กล่าวคือ ผู้ที่มีรายได้สูงระดับบนสุด 10% ของประเทศก็ไม่หลุดพ้นจากความกังวลทางการเงินหรืออาจต้องการเพิ่มความมั่งคั่ง หรืออาจจะมาด้วยเหตุผลทั้งสองประการ

ตารางที่ 2.7

สถานะทางการเงินของผู้เข้าร่วมงานสัมมนา (สิงหาคม 2562)



สถานะทางการเงินของผู้เข้าร่วมสอดคล้องกับข้อมูลมหภาคที่น่าเสียด้านบน กลุ่มผู้เป็นหนี้มีถึงร้อยละ 39.4 ของผู้เข้าร่วมสัมมนาทั้งหมดโดยแบ่งเป็นผู้ที่เป็นหนี้แต่ยังมีเงินเก็บ 21 คน (27.6%) และ เป็นหนี้และไม่มีเงินเก็บ 9 คน (11.8%) กลุ่มผู้มีเงินออมเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดของผู้เข้าร่วมงานสัมมนาที่ร้อยละ 63.1 โดยแบ่งเป็นผู้มีเงินเก็บเกิน 20% ของรายได้ 28 คน (36.8%) มีเงินเก็บเกิน 10% ของรายได้ 18 คน (23.7%) มีเงินเก็บแต่ไม่ถึง 10% ของรายได้ 2 คน (2.6%) โดยมีผู้ที่ไม่มีการออมแต่ไม่เป็นหนี้ 1 คน (1.3%) ข้อมูลนี้สะท้อนได้ว่าแม้คนจำนวนไม่น้อยจะมีเงินออม แต่ก็ยังรู้สึกกังวลต่อปัญหาทางการเงินที่อาจเกิดขึ้น เช่น การดำรงชีวิตหลังเกษียณ เงินออมที่ต่ำไม่เพียงพอต่อค่าครองชีพ ฯลฯ

ข้อมูลอื่นๆ ที่น่าสนใจได้แก่ ด้านการศึกษา ผู้ให้ข้อมูลเกินร้อยละ 95 จบปริญญาตรี หรือสูงกว่า โดยแบ่งออกเป็น จบชั้นมัธยม/ปวศ./กนศ. 3 คน (3.9%) จบปริญญาตรี 51 คน (67.1%) จบปริญญาโท 21 คน (27.6%) และสูงกว่าปริญญาโท 1 คน (1.3%) ด้านสถานะคู่ครอง พบว่าผู้ให้ข้อมูลมีหลากหลายโดยสถานภาพโสดมีทั้งหมด 24 คน (31.6%) มีคนรักแต่ยังไม่แต่งงาน 18 คน (23.7%) แต่งงานแล้ว 27 คน (35%) มีบุตร 20 คน (26.3%) และมีครอบครัวแต่ยังไม่แต่งงาน 1 คน (1.3%)

ข้อมูลจากการสำรวจเชิงปริมาณสรุปได้ว่ากลุ่มผู้เข้าร่วมส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง มีทั้งผู้ที่มีเงินออมและไม่มีเงินออม บางคนมีปัญหาทางการเงินเช่นเรื่องนี้ มีการศึกษาชั้นปริญญาตรีเป็นอย่างต่ำ ผู้เขียนตั้งข้อสังเกตได้ว่างานสัมมนาความรู้ทางการเงินมีแนวโน้มที่จะดึงดูดคนกลุ่มนี้ สาเหตุหนึ่งเพราะกลุ่มคนเหล่านี้ยังไม่ใช่กลุ่มคนจนที่สุดที่ต้องการแก้ปัญหาแบบวันต่อวัน ยังพอมีเวลาที่จะอาศัยความรู้ เครื่องมือ และการทดลองปฏิบัติเพื่อรับมือกับปัญหาทางการเงิน

ข้อมูลจากประวัติศาสตร์เศรษฐกิจไทยโดยสังเขปและปัจจัยที่ก่อให้เกิดความไม่มั่นคงทางการเงินเมื่อนำมาประกอบกับข้อมูลเชิงสถิติของผู้ที่เข้าร่วมงานสัมมนาทางการเงินแสดงให้เห็นถึงความเชื่อมโยง เมื่อรู้สึกไม่มั่นคง คนจำนวนหนึ่งจึงหาวิธีเอาตัวรอดจากโครงสร้างเศรษฐกิจสังคมที่ไม่สามารถมอบความแน่นอนได้ วิธีการดังกล่าวคือการหาความรู้ทางการเงินเพิ่มจากความรู้เดิมที่มี เพื่อที่จะแก้ปัญหาทางการเงินที่ตนเองประสบหรือเพิ่มความมั่งคั่ง ซึ่งงานสัมมนาทางการเงินเป็นแหล่งให้ความรู้ที่เข้าถึงได้ง่าย คนกลุ่มรายได้ปานกลางมีกำลังทรัพย์พอที่จะจ่ายได้ เมื่อเรียนแล้วสามารถนำความรู้ ความเข้าใจดังกล่าวมาฝึกปฏิบัติจนเป็นนิสัยและหนทางไปสู่การพึ่งพาตนเอง ถือเป็นช่องทางและโอกาสที่จะยกระดับคุณภาพชีวิตโดยไม่จำเป็นต้องรื้อสร้างโครงสร้างที่เป็นอยู่

บทที่ 3

ทัศนคติและความรู้ทางการเงิน

3.1 อัตตาหิ อัตตโนนาโถ

ข้อความ “อัตตาหิ อัตตโนนาโถ – ตนเป็นที่พึ่งแห่งตน” ขนาดใหญ่ปรากฏขึ้นบนหน้าจองานทอล์คโชว์ Money Coach on Stage 4.0 เร็วโลชั่นของจักรพงษ์ เมษพันธุ์ หนึ่งในวิทยากร ณ วันที่ 17 มิถุนายน 2561 ข้อความนี้สำคัญอย่างยิ่งเพราะสะท้อนและสรุปความเชื่อที่ผู้เข้าร่วมสัมมนาการเงินควรมีคือ วิทยากรยืมข้อความนี้มาจากคำในพระไตรปิฎก โดยข้อความเต็มแปลเป็นภาษาไทยมีใจความว่า “ตนแลเป็นที่พึ่งของตน บุคคลอื่นใครเล่า พึ่งเป็นที่พึ่งได้เพราะบุคคลมีตนफलดีแล้ว ย่อมได้พึ่ง ที่บุคคลใดโดยยาก” (พระสุตตันตปิฎก ขุททกนิกาย คาถาธรรมบท เล่ม ๑ ภาค ๒ ตอน ๓, ม.ป.ป.) ซึ่งเป็นคำที่สอนว่าบุคคลต้องพึ่งพาตนเองผ่านการฝึกฝน เมื่อฝึกตนไว้ดีแล้วย่อมเป็นที่พึ่งที่หาได้ยากให้แก่ตนเอง

ข้อความนี้เมื่อประยุกต์ใช้กับเรื่องการจัดการทางการเงินในบริบทของกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินสะท้อนการให้น้ำหนักว่าการจัดการเงินเป็นเรื่องการฝึกตนของปัจเจก ปัจเจกจะต้องฝึกฝนเรื่องการเงินซึ่งได้แก่การปรับทัศนคติทางการเงิน การเรียนรู้ชุดความรู้และเครื่องมือทางการเงิน รวมทั้งมีการปฏิบัติอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ เพื่อให้บุคคลสามารถดูแลความเป็นอยู่ทางการเงินของตนเองได้จนกว่าจะสิ้นอายุขัย โดยไม่ต้องรอคอยให้คนอื่นหรือรัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือในเรื่องนี้ แนวคิดนี้ถือเป็นการปรับทัศนคติทางการเงินที่สำคัญที่สุดเพราะส่งผลกระทบต่อวิถีคิด ความรู้และเครื่องมืออื่นๆ ที่วิทยากรเผยแพร่

วิทยากรและผู้เรียนอภิปรายสาเหตุที่การจัดการเงินต้องเริ่มที่ตัวบุคคลจากสองประเด็นใหญ่ สาเหตุประการแรก วิทยากรและผู้เรียนเต็มไปด้วยความคับข้องใจที่หลักสูตรเรื่องการจัดการเงินไม่เป็นส่วนหนึ่งของระบบการศึกษาพื้นฐาน ฮอลล์ (นามสมมุติ) วัย 35 ปีหนึ่งในอดีตผู้เรียนรู้ทางการเงินที่ผันตัวมาเป็นผู้ช่วยวิทยากรแสดงความเห็นว่า “เราควรจะคุยกันเรื่องเงิน เงินเป็นเรื่องที่ทุกคนควรรู้ ระบบการศึกษาควรจะสอน ควรมีการให้ความรู้ด้วยลोजจ (ตรรกะ) ที่ถูก” (ฮอลล์, สัมภาษณ์, 28 กรกฎาคม 2562) ไม่อาจทราบได้แน่ชัดว่าฮอลล์ผูกพันแนวคิดนี้มาด้วยตนเองตั้งแต่ยังไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายวิทยากรหรือแนวคิดนี้ถูกหล่อหลอมมาพร้อมกับการเป็นอาสาสมัครของวิทยากร เพราะวิทยากรหลายคนทั้ง จักรพงษ์ ศักดา และ ถนอมต่างมีประเด็นติดใจร่วมกันแล้วพูดซ้ำหลายครั้งว่า “เงินเป็นเรื่องใหญ่ที่การศึกษาไทยไม่สอน”

ผู้เรียนจะได้ฟังวิทยากรตั้งคำถามด้วยความประหลาดใจหลายต่อหลายครั้งว่าความรู้ทางการเงิน ซึ่งจักรพงษ์นิยามว่า “เป็นความรู้ที่ได้เปรียบ” ไม่แพร่หลายถึงเพียงนี้ได้อย่างไร ระบบการศึกษาอาจจะให้ความรู้เพื่อนำไปประกอบอาชีพเพื่อใช้หาเงินได้ หรือ อาจจะมีการสอนเก็บออมพื้นฐาน แต่ระบบการศึกษาของไทยในช่วงที่วิทยากรเหล่านี้เติบโตยังไม่เท่าทันภูมิทัศน์การเงินที่เปลี่ยนไปในอีกหลายประเด็น ได้แก่ ความรู้เรื่องการลงทุน ทางเลือกการออมเงินนอกจากบัญชีออมทรัพย์ ความรู้เรื่องการใช้จ่ายและบัตรเครดิต ความรู้เรื่องการจัดการภาษี การจัดการหนี้ ฯลฯ เหตุผลเหล่านี้เองที่วิทยากรอ้างว่าเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินและงานสัมมนาเพื่อให้ความรู้ทางการเงินต่างๆ เพราะมีความทะยานอยากให้ “คนไทยทุกคนในประเทศมีความรู้ทางการเงิน” เมื่อไม่สามารถหาความรู้เกี่ยวกับเรื่องการเงินในระบบการศึกษาภาคบังคับ การชวนชวนหาความรู้เรื่องการเงินด้วยตนเองเป็นแนวทางที่ถูกต้องเหมาะสมสำหรับคนไทยในสภาพสังคมปัจจุบัน

สาเหตุประการที่สองได้แก่ การขาดความเชื่อมั่นในรัฐเรื่องการเงิน ผู้เรียนจะได้รับการตอกย้ำอยู่หลายต่อหลายครั้งถึงความไม่มีประสิทธิภาพของรัฐผ่านการพูดอย่างจริงจังและคำถามเสียดสีเพื่อความตลกขบขันจากวิทยากร “อย่าไปหวังพึ่งรัฐบาล พรรค...ที่บอกว่าจะมาเปลี่ยนแปลงการเมือง พอได้นั่งกรรมาก็จะอยากอยู่ยาว เพราะกรรมาธิการตำแหน่งใหญ่มาก...ต้องดูว่าพรรคที่บอกจะมาเปลี่ยนแปลงจะถูกระบบกลืนมัย...สุดท้ายเราก็ยังต้องพึ่งตัวเองอยู่ดี” (จักรพงษ์ เมฆพันธุ์, 2562ข) จักรพงษ์เปรยขึ้นมาในงาน Total Money Makeover ครั้งที่ 7 ไม่ทราบว่าเป็นเพราะจักรพงษ์ชี้หน้าหรือผู้เรียนรู้สึกเป็นทุนเดิมแต่เมื่อจักรพงษ์ถามว่า “ระหว่างหุ้นกู้ปตท. กับ พันธบัตรรัฐบาล อันไหนน่าเชื่อถือกว่ากัน” ผู้มาเรียนหัวเราะแล้วตอบแทบจะเป็นเสียงเดียวกันว่า “หุ้นกู้ปตท.” จักรพงษ์จึงถามกึ่งเล่นว่า “ทำไมเราไม่มั่นใจในรัฐบาลอันมั่นคงของเรา¹”

ความไม่มั่นใจในรัฐบาลสะท้อนผ่านมุมมองที่คิดว่ารัฐไม่มีประสิทธิภาพในการแก้ปัญหาทางการเงินหลายเรื่อง หนึ่งในนั้นคือปัญหาหนี้ครัวเรือน ในงาน Money Coach on Stage 4.0 เรโวลูชั่น จักรพงษ์เริ่มงานด้วยการให้ตัวเลขหนี้ครัวเรือนของประเทศไทยว่าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 49.1 ในปี 2558 เป็นร้อยละ 51 ในปี 2560 ของ GDP ในเมื่อรัฐไม่มีความสามารถที่จะแก้หนี้ครัวเรือนได้ ชื่องานทอล์คโชว์จึงมีคำว่าเรโวลูชั่นก็เพราะว่าต้องการ “ปฏิวัติโครงสร้างหนี้ส่วนบุคคลโดยรวม” ตลอดการบรรยายพอจะสรุปได้ว่าวิธีการแก้หนี้ครัวเรือนคือการทำให้คนไทยมีความรู้เรื่อง

¹ ตัวเลือกระหว่าง บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) กับ พันธบัตรรัฐบาลน่าสนใจ เพราะบริษัท ปตท. จำกัดมีสถานะเป็นรัฐวิสาหกิจหมายความว่ารัฐเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยกระทรวงการคลังเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุดที่ 51.11% (เว็บไซต์บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน), 2564) ตัวเลือกนี้จึงดูเป็นการหนีเสือปะจระเข้เพราะในแง่หนึ่งทั้งสองผลิตภัณฑ์ทางการเงินต่างก็เป็นของรัฐ

การเงิน ซึ่งเงื่อนไขก็คือทุกคนควรจะรู้สึกว่าเป็นเรื่องของตัวเองที่จะต้องแก้ไข ไม่สามารถรอ หรือหวังพึ่งความช่วยเหลือจากรัฐ หรือรอให้สภาพเศรษฐกิจดีขึ้นได้ “พวกคุณที่คิดหวังว่ารัฐจะมาช่วย ชีวิตต้องไม่ดีขึ้น”

ถ้าคนไทยทั้งประเทศอยู่ได้ด้วยตัวเองมีเงินพอใช้การเมืองจะเข้มแข็งกว่านี้ เราจะตรวจสอบรัฐได้ง่ายกว่านี้...ผมมีความเชื่ออย่างหนึ่งว่าถ้าจะปฏิรูปประเทศมันต้องมาทางนี้ ต้องแก้ที่ปากท้องก่อน...ผมเคยคิดว่าการสอนการเงินส่วนบุคคลมันเป็นเรื่องเล็กๆ ตั้งแต่เริ่มสอน...จนเมื่อสอนมาถึงวันนี้ 13 ปี...ผมถึงได้เริ่มเห็นอะไรบางอย่าง การเงินส่วนบุคคลที่มันเป็นเรื่องส่วนบุคคล มันกำลังเป็นปัญหาส่วนบุคคลที่มีกันในทุกบุคคล แล้วมันกำลังเป็นปัญหาของประเทศ ผมก็ไม่รู้ว่าผู้ใหญ่ในบ้านเมืองเห็นปัญหานี้หรือเปล่า...การเงินส่วนบุคคลกำลังจะเป็นปัญหาระดับชาติ...วันนี้เราสามารถช่วยประเทศของเราได้...โดยการทำการเงินส่วนตัวให้ดี...ดูแลตัวเองด้วยความรู้ทางการเงินที่ถูกต้อง ส่งต่อมันออกไปเรื่อยๆ ทำให้ประเทศชาติดีขึ้นแต่พื้นฐาน ไม่ใช่รอข้างบนลงมาช่วยซึ่งเขาจะช่วยไม่ไหว แต่เราจะบูรณาการช่วยกันจากข้างล่างแล้วดันขึ้นไปให้ประเทศไทยมีคนอยู่ดีกินดีมากขึ้น ถึงเวลาแล้วที่จะเปลี่ยนประเทศด้วยความรู้ทางการเงิน

(จักรพงษ์ เมษพันธุ์, 2561ข)

วิเคราะห์ตามเนื้อหาด้านบนสรุปได้ว่าวิทยากรมองเห็นปัญหาโครงสร้างที่ส่งผลต่อการจัดการเงินเป็นสองประเด็นใหญ่ หนึ่ง คือ การศึกษาเรื่องการเงินที่ล่าช้า และ สอง ความไร้ศักยภาพของรัฐในการช่วยเหลือเรื่องการเงิน ด้วยสาเหตุสองประการนี้วิทยากรจึงตั้งผลึกว่าผู้เรียนควรจัดวางความช่วยเหลือเชิงโครงสร้างจากรัฐเป็นปัจจัยภายนอกที่ผู้เรียนไม่สามารถควบคุมได้ หากต้องการแก้ปัญหาทางการเงิน เช่น หนี้ครัวเรือน ตามที่กล่าวอ้างด้านบนควรจะเน้นไปที่ความรู้ทางการเงินส่วนบุคคลและฝึกปฏิบัติความรู้ทางการเงินนั้นจนสัมฤทธิ์ผล

เมื่อวิเคราะห์ร่วมกับบริบทเรื่องความไม่มั่นคงทางการเงินของสังคมไทย ความคิดว่าบุคคลต้องขวนขวายหาความรู้ทางการเงินเป็นทั้งผลผลิตและเป็นการตอบโต้สภาพเศรษฐกิจสังคมของไทยที่เป็นอยู่ เนื้อหาในบทที่สองแสดงให้เห็นถึงปัญหาที่ยังรากลึกมาหลายทศวรรษ แถมยังขยายเป็นวงกว้างและครอบคลุมมิติต่างๆ ของสังคมทำให้การแก้ทั้งระบบเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก หากแต่จะไม่ลงมือทำอะไรเลย การเงินก็จะมีปัญหาและไม่เกิดความเปลี่ยนแปลงใดๆ ดังนั้น วิทยากรจึงต้องเน้นที่ปัจเจก เพราะการเริ่มต้นแก้ปัญหาในระดับบุคคลนั้นเป็นไปได้มากกว่าการพยายามแก้ไขปัญหาทั้งระบบ แล้วยังมีมุมมองว่าหากแก้รายบุคคลได้เป็นจำนวนมากแล้วอาจจะส่งแรงกระเพื่อมต่อ

โครงสร้างไปโดยปริยาย อันที่จริงคำพูดของจักรพงษ์คล้ายคลึงกับผู้บริหารธนาคารแห่งประเทศไทยในบทที่สองว่าการแก้ปัญหาควรอยู่ที่การให้ความรู้เรื่องการเงินส่วนบุคคล อย่างไรก็ตาม ผู้เขียนมองว่าทั้งสองคนอยู่ในบทบาทที่ต่างกัน ขณะที่จักรพงษ์รับบทโค้ชการเงิน ผู้บริหารธนาคารแห่งประเทศไทยนั้นอยู่ในตำแหน่งผู้กำหนดนโยบายซึ่งควรใส่ใจกับปัญหาเชิงโครงสร้าง การที่คนซึ่งดำรงสองบทบาทมองวิธีแก้ปัญหาในลักษณะเดียวกันตีความได้สองรูปแบบ หนึ่ง ความรู้ทางการเงินนั้นสำคัญอย่างแท้จริง หรือ สอง ปัญหาเชิงโครงสร้างนั้นใหญ่เสียจนแม้แต่ผู้ออกนโยบายก็ยังมีจุดบอด (blind spot) ในลักษณะเดียวกันต่อโครงสร้างเฉกเช่นเดียวกับผู้ให้ความรู้ทางการเงินอิสระ หรืออาจเป็นทั้งสองข้อ

โดยสรุป หากผู้เรียนยึดตามแนวทางที่วิทยากรนำเสนอ ได้แก่ แนวคิดที่ว่าปัญหาทางการเงินต้องแก้ที่ปัจเจกบุคคล ทักษะคิด ความรู้และเครื่องมือที่จะบรรยายต่อไปในบทนี้เป็นหัวใจสำคัญ ผู้เรียนสามารถฝึกฝนตนเองให้พร้อมพร้อมด้วยทักษะคิด ความรู้และเครื่องมือโดยไม่ต้องพึ่งพาความช่วยเหลือจากผู้อื่น โดยเฉพาะจากโครงสร้างรัฐไทยที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

3.2 อิศรภาพทางการเงิน

เมื่อทำความเข้าใจแล้วว่าบุคคลมีอำนาจกำหนดการเงินของตนเอง โดยให้คำนึงถึงความช่วยเหลือจากรัฐและผู้อื่นให้น้อยที่สุด ความคิดหรือทัศนคติถัดไปที่ต้องทำความเข้าใจคือแนวคิดเรื่อง “อิสรภาพทางการเงิน” ซึ่งเป็นที่เข้าใจกันโดยทั่วไปว่าเป็นวิถีคิดถึงความร่ำรวย แต่ผู้ให้ความรู้ทางการเงินอธิบายถึงอิสรภาพทางการเงินด้วยรายละเอียดที่เปิดกว้างมากกว่าความหมายตามคำและตัวอักษร

คำว่า “อิสรภาพทางการเงิน” เป็นศัพท์ที่สำคัญมากคำหนึ่งและถูกหยิบยกขึ้นมาอ้างถึงบ่อยครั้งในงานสัมมนาทั้งจากผู้เรียนและวิทยากร จักรพงษ์หนึ่งในวิทยากรหยิบยืมคำนี้มาจากแนวคิดของหนังสือ “พ่อรวยสอนลูก” (Rich Dad, Poor Dad) โดย โรเบิร์ต ที. คิโยซากิ (Robert T. Kiyosaki) ที่เขาเป็นผู้แปล ซึ่งกล่าวว่า “คนเราจะมีอิสรภาพทางการเงินได้ก็ต่อเมื่อเรามีรายได้จากทรัพย์สิน (Passive Income) มากกว่าหรืออย่างน้อยเท่ากับรายจ่ายรวม” (จักรพงษ์ เมษพันธุ์, ศักดา สรรพปัญญาวงศ์, ฌอนอม เกตุอม, 2559, น. 38) เพื่อให้เห็นภาพ สมมุติผู้เรียนคนหนึ่งมีรายจ่ายสองหมื่นบาทต่อเดือนแล้วสามารถหาเงินจำนวนสองหมื่นบาทจากสินทรัพย์ที่สร้างกระแสเงินสดเช่นการปล่อยเช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยลงแรงทำงานแค่บางวัน ดังนั้นจะถือว่าเป็นคนมีอิสรภาพทางการเงิน อย่างไรก็ตาม นิยามนี้ไม่ได้ถูกนำมาใช้แบบตรงในงานสัมมนา แต่ได้รับการขยายออกให้หมายความถึงการหมดกังวลเรื่องเงิน กล่าวคือ “หมดกังวลเรื่องปัญหาการเงินพื้นฐาน มีกิน มีใช้ มีเหลือเก็บตามสมควรให้ได้” การ “มีชีวิตที่ออกแบบได้เอง โดยไม่มีเงินเป็นเครื่องพันธนาการ” และ

การคิดว่า “หมดกังวลเรื่องเงินแจ่มกว่ารวยเยอะ มีเงินเป็นพันล้านแต่ยังกังวลถือว่าไม่มีอิสรภาพทางการเงิน” (จักรพงษ์ เมฆพันธุ์และคณะ, 2559, น. 40-41) นิยามเช่นนี้ถือเป็นการช่วงชิงความหมายอย่างมีนัยสำคัญจากภาพจำที่แพร่หลายในงานสัมมนาธุรกิจขายตรงต่างๆ ซึ่งมักทดแทนนิยามของคำว่าอิสรภาพทางการเงินด้วยวลี “เหนื่อยชั่วคราว สบายชั่วคราว” หมายถึงการลงแรงทำงานหนักแล้วสร้างรายได้จากทรัพย์สินจนมีเงินมากเพียงพอที่จะเลี้ยงตัวเองไปตลอดชีวิตจนไม่ต้องทำงานอีก ซึ่งในเชิงปฏิบัติทำได้ยากกว่าอิสรภาพทางการเงินของกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินมาก การ “มีกิน มีใช้ มีเหลือเก็บ” นั้นปฏิบัติได้ง่ายกว่ามาก มีโอกาสที่จะทำได้สำเร็จได้สูงกว่า การสร้างนิยามใหม่ให้แก่วลีนี้สร้างความแตกต่างให้กับวิถีคิดทางการเงินของงานสัมมนากลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน

มีเรื่องเล่าของ “น้องนักข่าวสายกีฬา” คนหนึ่งที่จักรพงษ์นิยมหยิบยกขึ้นมาเล่าในหลากหลายงานสัมมนาเมื่อต้องการจะสะท้อนความยึดหยุ่นของวลีอิสรภาพทางการเงิน นักข่าวสายกีฬาคณะนี้เคยถามจักรพงษ์ว่า “แบบนี้ถือว่ามีอิสรภาพทางการเงินไหม” นักข่าวสายกีฬาคณะนี้บอกว่าเขาทำงานที่รัก ชอบงานนี้เพราะได้ไปดูบอลฟรีทุกปี เขาลงทุนแค่กองทุนรวมหุ้นระยะยาว (LTF) สำหรับลดหย่อนภาษีและกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (RMF) เพื่อเกษียณส่วนอื่นเขาลงทุนไม่เป็น ตอนนี้อายุ 30 เศษๆ รวมทั้งหมดมีเงินเก็บล้านกว่าบาท แต่ชีวิตนี้หยุดทำงานไม่ได้ เพราะหยุดแล้วจะไม่มีเงินใช้จ่าย จักรพงษ์เล่าว่าเขาถามนักข่าวคนนั้นว่า “ทั้งหมดนี้เลือกด้วยตนเองหรือไม่” เมื่อนักข่าวสายกีฬาตอบว่าใช่ คำตอบที่จักรพงษ์ให้ก็คือ “มีอิสรภาพทางการเงิน” เพราะนักข่าวสายกีฬาผู้นี้เป็นผู้ “เลือก” หรือ “ออกแบบ” ชีวิตได้ด้วยตนเอง ไม่จำเป็นต้องยึดตามนิยามเดิมของอิสรภาพทางการเงินในหนังสือ

เรื่องเล่าที่แสดงความยึดหยุ่นเช่นนี้ที่โอบรับคนจำนวนมากให้เข้ามาเรียนรู้กับคนกลุ่มนี้รวมทั้งเพื่อนสมัยมหาวิทยาลัยของผู้วิจัยในบทเกริ่นนำที่คล้อยตามความเชื่อของวิทยากรกลุ่มนี้เพราะเห็นว่าไม่ได้แน่นแต่ “รวย รวย รวย” เขาไม่ได้รู้สึกอยากไปงานสัมมนาแล้วต้องถูกกดดันให้มีเงินจำนวนมากๆ ที่ตนเองไม่ได้ปรารถนา ความยึดหยุ่นนี้เองที่ทำให้ผู้เรียนรู้สึกว่าตัวเองยังมีทางเลือก แม้จะเป็นทางเลือกภายใต้ข้อจำกัดและการโน้มน้ำหนักทางความคิด แต่สุดท้ายก็ยังเลือกที่จะปรับให้เหมาะสมกับบริบทในชีวิตของตนเองได้ สามารถเลือกทำตามในบางเรื่องและไม่ทำตามในบางเรื่องได้

แนวคิดอิสรภาพทางการเงินสัมพันธ์กับวิถีคิดถึงความรวยอย่างชัดเจน ดังประโยคข้างต้นว่า “หมดกังวลแจ่มกว่ารวยเยอะ มีเงินเป็นพันล้านแต่ยังกังวลถือว่าไม่มีอิสรภาพทางการเงิน” (จักรพงษ์ เมฆพันธุ์, 2561ข) ประโยคดังกล่าวสะท้อนการปรับนิยามความรวยใหม่ แม้ความร่ำรวยของแต่ละคนอาจจะไม่เท่ากัน แต่เงินจำนวนพันล้านแทนภาพเหมารวมความรวยของชนชั้นกลางได้ดี ประมาณหนึ่ง จากความคิดเรียงลำดับว่าเงินจำนวนมากหาค่ามาซึ่งอิสรภาพ วิทยากรเรียงลำดับใหม่ให้แก่ผู้เรียนว่าสามารถมีอิสรภาพก่อนจะร่ำรวยตามนิยามเหมารวมได้ ประเด็นที่น่าสนใจ ได้แก่

จำกัดความของอิสรภาพนี้ไม่ใช่สิ่งที่อยู่คงทนถาวร แต่มีระยะเวลาที่ชัดเจน เช่น สามเดือน หกเดือน หรือหนึ่งปี ฯลฯ โดยวัดจากเงินเก็บที่เพียงพอต่อการใช้จ่ายเดือน ซึ่งจะอธิบายเพิ่มเติมในหัวข้อ แนวคิดเรื่องเงินออม

การลบภาพเหมารวมของความร่ำรวยเป็นหัวใจสำคัญในการสร้างทัศนคติทางการเงิน การคิดว่ำนิยามความรวยของทุกคนเหมือนกันหมด แล้วเอาตัวเลขดังกล่าวเป็นจุดหมายและทางออกของชีวิตย่อมไม่สามารถทำให้ผู้เรียนจัดการเงินได้จริง ผู้เรียนจะต้องมี “เป้าหมายทางการเงิน” เป็นของตนเอง ซึ่งเป็นคำที่ถูกใช้แทนความร่ำรวย เป้าหมายที่ว่านี้เป็นตัวเลขที่ผู้เรียนแต่ละคนต้องกำหนดเองโดยอาศัยการตระหนักรู้ถึงนิสัยการใช้จ่ายเงินของตนและวิธีการคำนวณที่สอนโดยวิทยากร แนวคิดนี้ถูกตอกย้ำหลายครั้งผ่านคำพูดของวิทยากร “คนเราไปงกับ ความรวย ความจน มากเกินไป เราวางแผนการเงินโดยเอาเงินเป็นตัวตั้ง ไม่ได้เอาชีวิตเป็นตัวตั้ง” (จักรพงษ์ เมษพันธุ์, 2561ข) “ให้กำหนดเป้าหมายชีวิตก่อน กำหนดเป้าหมายทางการเงิน” (ธนัฐ ศิริวรารังกูร, 2561ข) และ “ผมพยายามไม่ใส่คำว่ารวยลงไป เพราะแต่ละคนคิดถึง ความร่ำรวยไม่เหมือนกัน” (ศักดา สรรพปัญญาวงศ์, 2562ข) มีเท่าไรถึงจะเรียกว่ารวยนั้นควรจะขึ้นอยู่กับเป้าหมายชีวิตของแต่ละคน เป้าหมายควรมาก่อนความร่ำรวย ไม่ใช่มีความร่ำรวยเป็นเป้าหมาย

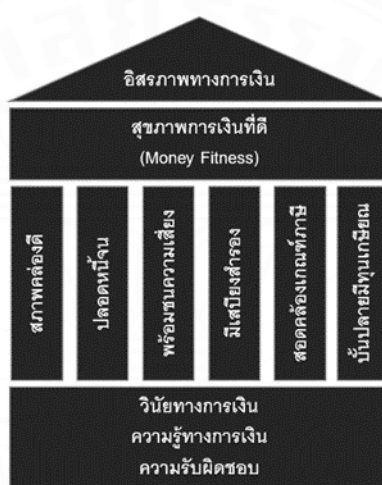
สาระสำคัญของการมีอิสรภาพทางการเงินจึงสรุปได้ว่าเป็นการมีเงินจำนวนหนึ่งซึ่งมากพอต่อการกิน ใช้และเก็บตามนิยามของแต่ละบุคคล อิสรภาพทางการเงินนี้ไม่เท่ากับ ความร่ำรวยตามจำนวนตัวเลขแบบเหมารวม หากแต่เป็นตัวเลขที่ผู้เรียนแต่ละคนจะต้องนิยามจากชีวิตของตนเอง เงินที่ใช้เพียงพอต่อเดือนของแต่ละบุคคลนี้จะมาจากรายได้รูปแบบใดก็ได้ ผู้แสวงหาอิสรภาพทางการเงินไม่จำเป็นต้องสร้างสินทรัพย์หรือธุรกิจตั้งที่มักเข้าใจกัน เพื่อมุ่งไปสู่อิสรภาพทางการเงินดังนิยามนี้ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินควรรู้จักชุดความรู้ในการจัดการเงินที่วิทยากรนิยามว่า “ความฉลาดทางการเงิน”

3.3 ความฉลาดทางการเงิน

“เงินไม่ได้ทำให้คุณรวยขึ้น ความฉลาดทางการเงินต่างหากที่จะทำให้คุณรวยขึ้นได้” (จักรพงษ์ เมษพันธุ์และคณะ, 2559, น. 23) ความฉลาดทางการเงินในคำกล่าวนี้หมายถึงชุดความรู้ในการจัดการเงินสี่ด้าน ได้แก่ การหารายได้ การใช้จ่าย การออม และการลงทุน ซึ่งนำไปสู่แนวปฏิบัติด้านการเงิน ในภาษาอังกฤษจักรพงษ์เลือกใช้คำว่า “money literacy” อย่างจงใจ เพราะต้องการเปรียบเทียบกับความสามารถในการรู้หนังสือหรืออ่านออกเขียนได้ที่คนส่วนใหญ่พึงมี ความฉลาดทาง

การเงินจึงเป็นชุดความรู้ทางการเงินที่ต้องการเผยแพร่แก่ผู้คนจำนวนมากโดยเชื่อว่าเป็นชุดความรู้พื้นฐานที่ทุกคนควรมีสิทธิเข้าถึง

ความฉลาดทางการเงินให้ความสำคัญกับวิธีการรักษาเงินและการเพิ่มจำนวนเงินที่รักษาไว้ได้ คำกล่าวที่ว่าเงินโดยตัวมันเองไม่สามารถทำให้บุคคลร่ำรวยขึ้นได้ก็เพราะว่าต่อให้มีรายรับเพิ่มแต่ไม่สามารถจัดการรายจ่าย เก็บเงิน หรือรู้จักนำเงินไปลงทุน เงินที่ได้เพิ่มมานั้นก็อาจหมดไปได้ง่าย ความฉลาดทางการเงินตามนิยามของกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินเข้าใจได้ผ่านโมเดลสู่อิสรภาพทางการเงินตามแผนภาพด้านล่างนี้



ภาพที่ 3.1 โมเดลอิสรภาพทางการเงิน (จักรพงษ์ เมษพันธุ์, 2562ช, น. 8)

เมื่อปัจเจกจำเป็นต้องรับผิดชอบการเงินตนเอง โมเดลด้านบนเทียบได้กับหลักสูตรฝึกตนที่จะนำไปสู่การเป็นคนที่ได้ชื่อว่าเป็น “ผู้ประสบความสำเร็จด้านการเงิน” ซึ่งต้องมีพื้นฐานสำคัญที่สุดสามข้อได้แก่ “ความรับผิดชอบทางการเงิน” “ความรู้ทางการเงิน” และ “วินัยทางการเงิน” อธิบายโดยสังเขป **ความรับผิดชอบทางการเงิน** หมายถึงการเชื่อว่าผลลัพธ์ทางการเงินที่เป็นอยู่ในปัจจุบันเป็นผลมาจากการกระทำของตัวเอง หากบุคคลอยากสร้างความเปลี่ยนแปลงก็ต้องเริ่มจากการลงมือปฏิบัติที่ระดับบุคคล **ความรู้ทางการเงิน** คือ ทักษะคิดทางการเงินที่ถูกต้องร่วมกับความรู้ในการหารายได้ ใช้จ่าย ออม และลงทุน ส่วน**วินัยทางการเงิน** คือ ความเคร่งครัดและความสม่ำเสมอในการปฏิบัติทางการเงิน เช่นการเก็บออมอย่างต่อเนื่อง ฯลฯ

ฐานรากสามข้อต่อยอดไปยังสิ่งที่เรียกว่า**สุขภาพการเงินที่ดี** ซึ่งต้องอาศัยปัจจัยทางการเงินทั้งหมด 6 ข้อ ดังนี้ 1) **สภาพคล่องดี** หมายถึง “การมีกิน มีใช้ มีเหลือเก็บ” มีเงินจับจ่ายเพียงพอโดยไม่ต้องหยิบยืมผู้อื่น ถือว่าเป็นพื้นฐานที่สำคัญที่สุด 2) **ปลอดหนี้เงิน** หนี้เงินในที่นี้หมายถึงหนี้บริโภค เช่น หนี้บัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล หนี้นอกระบบ ฯลฯ ส่วนหนี้อื่นๆ เช่น หนี้บ้าน หรือ

หนี้รถยนต์ หากอยู่ในระดับที่จัดการได้ มีเงินพอจ่ายทุกเดือนก็สามารถเป็นหนี้ได้ ส่วนหลังนี้จะเรียกว่าหนี้ที่จำเป็น 3) **พร้อมชนความเสี่ยง** คือ การรู้จักความเสี่ยงทางการเงินของตัวเอง กล่าวคือ รู้ว่าอาจจะต้องเสียเงินไปกับอะไรได้บ้างเช่น ค่ารักษาพยาบาลฉบับพลัน ฯลฯ แล้ววางแผนบริหารจัดการด้วยเครื่องมือทางการเงิน 4) **มีเสถียรภาพ** หมายถึง การมีเงินสำรองไว้ใช้จ่ายยามฉุกเฉิน ซึ่งจำนวนที่แนะนำคือหกเท่าของเงินที่ใช้ต่อเดือน 5) **สอดคล้องเกณฑ์ภาษี** คือ การวางแผนภาษีได้ถูกต้อง รู้จักวิธีลดหย่อน และจ่ายภาษีตามรัฐกำหนดโดยไม่กระทบต่อการเงินของตัวเอง และ 6) **บันปลายมีทุนเกษียณ** หมายถึง การวางแผนล่วงหน้าว่าจะต้องใช้เงินเท่าไรหลังเกษียณแล้วดำเนินการเพื่อให้มีเงินเพียงพอตามที่คาดไว้ได้ (จักรพงษ์ เมษพันธุ์และคณะ, 2559, นน. 41-49) หากทำได้ตามนี้ก็จะเป็นบันไดไปสู่อิสรภาพทางการเงิน



ภาพที่ 3.2 โมเดลอิสรภาพทางการเงินบนจอขนาดใหญ่ระหว่างงาน Money Coach on Stage 4.0 เรโวลูชั่น วันที่ 17 มิถุนายน 2561 (ภาพโดยผู้วิจัย)

การปฏิบัติตามแนวคิดแต่ละข้อในโมเดลด้านบนเรียกร่องให้ปัจเจกต้องพึงพาและฝึกตนเองในเรื่องการเงินอย่างยิ่ง อาศัยว่าผู้เรียนจะต้องเตรียมพร้อมในทุกสถานการณ์ ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่อาจเกิดโดยไม่ได้อยู่แผนชีวิตได้รับการตีความให้เป็นค่าใช้จ่ายที่สามารถคาดการณ์ได้ เช่น การต้องจ่ายเงินไปกับค่าเล่าเรียนลูก ค่ารักษาพยาบาลพ่อแม่ การได้เงินเดือนน้อย การลงทุนแล้วขาดทุน

ฯลฯ ทั้งหมดนี้เป็นสิ่งที่จักรพงษ์อธิบายประกอบโมเดลว่าคาดการณ์ได้ล่วงหน้า เมื่อมีลูกก็รู้ว่าลูกต้องเรียนหนังสือ พ่อแม่ที่แก่เฒ่าวันหนึ่งจะต้องป่วย เงินเดือนน้อยก็สามารถเลือกเปลี่ยนงาน ลงทุนแล้วขาดทุนต่อเนื่องก็เพราะว่าศึกษาไม่รอบคอบ ฯลฯ ชีวิตที่รอบคอบและเคร่งครัดอยู่ในความรับผิดชอบ และวินัยทางการเงินเช่นนี้จะทำให้ไม่เกิด “อุบัติเหตุทางการเงิน” หรือเกิดน้อย ทำให้ทางเดินสู่อิสรภาพทางการเงินไม่สะดุด

ในแง่หนึ่ง ชุดความรู้นี้ให้ทิศทางแก่ปัจเจก ทำให้ตระหนักรู้ว่าชีวิตที่เตรียมพร้อมทางการเงินจะทำให้ไม่อยู่ในสภาวะฉุกเฉินตลอดเวลา มีการเตรียมอนาคตที่พอรู้ลางๆ แม้จะไม่รู้อย่างแน่ชัด อย่างไรก็ตาม การเตรียมพร้อมทุกสถานการณ์ทางการเงินไม่ใช่เรื่องที่ทำได้ง่ายหรืออาจจะทำไม่ได้เลยสำหรับบริบทของปัจเจกบางคน วิทยาการไม่ถึงขั้นกับละเลยความเป็นจริงในข้อนี้ แต่ก็คงยืนยันว่าการเตรียมพร้อมดีกว่าการไม่เตรียม สู้ตายแล้วถ้าปัจเจกแนวแน่ก็อาจจะมียุทธศาสตร์ทางการเงินที่มีประโยชน์อยู่บ้าง

ความฉลาดทางการเงินที่ถูกนำเสนอให้กับผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน คือการเสนอให้คนมีความรู้ความเข้าใจกับการจัดการเงินทั้งในด้านการหารายได้ การใช้จ่าย การออมและการลงทุน ความรู้ว่าด้วยการจัดการเงินทั้งสี่มุ่งให้บุคคลมีความรู้ในวิธีการรักษาเงินและเพิ่มจำนวนเงินที่รักษาไว้ได้ ความฉลาดทางการเงินนี้เรียกร้องให้ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินลงมือมีความรับผิดชอบกับการเงินของตน แสวงหาความรู้ทางการเงินอย่างต่อเนื่อง และมีวินัยและความสม่ำเสมอกับแนวทางการจัดการเงินของตนเอง หัวข้อต่อไปนำเสนอให้เห็นว่าความฉลาดทางการเงินในด้านการออมนั้นเป็นสิ่งที่ทำผ่านแนวคิดและเครื่องมือที่เป็นรูปธรรมและเข้าใจได้ง่ายที่เรียกว่า การออมในตะกร้าสามใบ

3.4 การออมในตะกร้าสามใบ

การออมในสิ่งที่เรียกว่าตะกร้าสามใบสะท้อนวิถีคิดเรื่องการออมเงินที่เปลี่ยนไปตามยุคสมัย จักรพงษ์กล่าวว่าการ “ทำงานหนัก เก็บออม อาศัยอัตราดอกเบี้ยพาไปถึงเป้าหมาย” (จักรพงษ์ เมษพันธุ์, 2561) เป็นทัศนคติที่โบราณ นอกจากประเด็นเรื่องรายได้ของคนส่วนใหญ่เหลือเพียงพอต่อการออมไม่มากตามที่กล่าวในบทที่สอง อีกสาเหตุหนึ่งมาจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ ข้อมูลจากเว็บไซต์ธนาคารแห่งประเทศไทยแสดงหลักฐานสนับสนุนบริบทที่เอื้อให้เกิดแนวคิดนี้ พบว่าภาพรวมของอัตราดอกเบี้ยออมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ลดลงอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับช่วงหลายทศวรรษที่ผ่านมา (เทียบเฉพาะเดือนมกราคมของทุกปี) ในขณะที่ช่วงปีพ.ศ. 2520 – 2542 อัตราดอกเบี้ยออมทรัพย์เฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 6.9 โดยอัตราต่ำสุดอยู่ที่ร้อยละ 4.5 และสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 10.0 ในปีพ.ศ. 2543 อัตราดอกเบี้ยลดลงมาอยู่ที่

ร้อยละ 2.75 และลดลงอย่างต่อเนื่องจนมาถึงร้อยละ 0.5 ในปี 2563 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2564) ดังนั้นการคาดหวังแค่ฝากเงินในธนาคารออมทรัพย์แล้วมีเงินพอใช้จ่ายจนสิ้นอายุขัยนั้นเป็นไปได้ จักรพงษ์จึงมีความเห็นว่าการออมในโลกปัจจุบันต้องเป็นระบบ มีเป้าหมายและมีกลยุทธ์ชัดเจน ทัศนคติที่เหมาะสมต้องเปลี่ยนเป็น “ทำงานหนัก เก็บออม และนำเงินไปลงทุน” โดยระบุชัดเจนว่า “คนไม่ลงทุนเป็นคนล่าหลังทางการเงิน”

ระบบ เป้าหมายและกลยุทธ์นำมาซึ่งแนวคิดแบ่งเงินออมออกเป็นตะกร้าสามใบ ตะกร้าในที่นี้คือ คำที่ใช้เรียกประเภทของเงินออมตามวัตถุประสงค์ แบ่งออกเป็นสามหมวดหลัก ได้แก่ ตะกร้า A ตะกร้า B และตะกร้า C อย่างไรก็ตาม คำว่าตะกร้าไม่เป็นที่นิยมนัก คำศัพท์ในกลุ่มที่นิยมเรียกกันอย่างแพร่หลายคือ พอร์ต A พอร์ต B และ พอร์ต C คำว่าพอร์ตเป็นคำที่ย่อมาจากพอร์ตโฟลิโอ (Portfolio) ในภาษาอังกฤษ โดยมีหนึ่งในความหมายตามพจนานุกรมว่า มูลค่าทั้งหมดของทรัพย์สินหรือตราสารทางการเงินของสถาบันทางการเงินหรือนักลงทุนรายบุคคล (dictionary.com, n.d., แปลโดยผู้วิจัย) คำว่าพอร์ตเป็นศัพท์สามัญในวงการการเงินและหมูนักลงทุน เช่น พอร์ตหุ้น หมายถึงมูลค่าหุ้นทั้งหมดที่นักลงทุนคนหนึ่งหรือสถาบันทางการเงินแห่งหนึ่งมี การอธิบายนิยามจะเริ่มจากพอร์ต C ซึ่งเป็นพอร์ตแรกที่วิทยากรแนะนำให้มาก่อนตามด้วยพอร์ต B และพอร์ต A

นิยามของพอร์ต C คือ เงินออมที่เก็บไว้เพื่อใช้จ่ายสำรองฉุกเฉิน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดหลายข้อในโมเดลอิสรภาพทางการเงิน ได้แก่ เรื่องสภาพคล่องดี เรื่องพร้อมชนความเสี่ยง และเรื่องเสถียรสำรอง ฐานคิดที่สำคัญของพอร์ตนี้มาจากความเชื่อว่าชีวิตมีโอกาสเกิดเรื่องไม่คาดคิดได้อยู่เสมอ เช่น การโดนไล่ออกจากงาน การเกิดอุบัติเหตุ ฯลฯ ดังนั้น การมีเงินสำรองไว้หนึ่งก้อนเพื่อตั้งสติกับชีวิตและหาหนทางเมื่อเกิดเรื่องไม่คาดฝันจึงจำเป็น สูตรการคำนวณพอร์ต C เท่ากับ ค่าใช้จ่ายต่อเดือน $\times 6$ เดือน จำนวนเดือนนั้นยึดหยุ่นตามความมั่นคงของงานที่ทำ ถ้าหากผู้เรียนรู้สึกว่างานมั่นคงมากก็อาจจะคูณเพียง 3 เดือน หรือ ถ้าหากรู้สึกมั่นคงน้อยอาจจะคูณ 12 เดือน ตัวอย่างเช่น สมมติว่าผู้วิจัยมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนรวมทั้งหมด 20,000 บาท ก็ควรมีเงินสำรองในพอร์ต C อยู่ที่ 120,000 บาท โดยเงินก้อนนี้ควรเก็บอยู่ในแหล่งพักเงินที่เคลื่อนย้ายได้ง่าย มีสภาพคล่องสูง เช่น บัญชีออมทรัพย์ของธนาคาร ฯลฯ อนึ่ง วิธีการนี้ไม่ต่างจากการตั้งกระแสเงินสดในการทำธุรกิจ ซึ่งเท่ากับการประมาณรายจ่ายต่อเดือนเทียบกับกระแสเงินสดที่บริษัทหนึ่งๆ มี เพื่อให้รู้ว่าหากเกิดเรื่องฉุกเฉินหรือวิกฤติ บริษัทจะดำเนินกิจการไปได้ต่ออีกกี่เดือน วิทยากรนำแนวคิดนี้มาประยุกต์ใช้กับบุคคล ทำให้บุคคลมองเห็นแผนการเงินตัวเองได้เป็นรูปธรรมมากขึ้น

พอร์ต B มีชื่อเรียกว่า ตะกร้า “เกษียณรวย” ซึ่งหมายถึงพอร์ตสำหรับเตรียมเงินออมไว้ใช้จ่ายหลังเกษียณจนถึงเสียชีวิต สูตรคำนวณเงินพอร์ต B คือ นำค่าใช้จ่ายรายเดือนในปัจจุบันหรือ

ค่าใช้จ่ายรายเดือนที่คาดว่าจะใช้หลังเกษียณ \times 12 เดือน \times จำนวนปีที่คาดว่าจะมีชีวิตอยู่หลังเกษียณ ซึ่งจำนวนปีนี้ น. สพ. อนุญาตให้ลองประเมินคร่าวๆ จากอายุขัยเฉลี่ยของคนในครอบครัว เช่น สมมติว่าใช้เดือนละ 20,000 บาทแล้วคาดว่าจะมีชีวิตอยู่ไปอีก 20 ปีหลังเกษียณ การคำนวณก็จะเป็น $20,000 \times 12 \times 20 = 4,800,000$ เท่ากับว่าควรจะมีเงินอย่างน้อย 4,800,000 บาทไว้ใช้หลังเกษียณโดยไม่รวมอัตราเงินเฟ้อ

สมมติว่ารวมอัตราเงินเฟ้อแล้ว จำนวนเงินที่ต้องมีคือ 7,000,000 บาท ผู้เรียนที่ต้องการจะเก็บเงินตามตัวเลขดังกล่าวอาจเริ่มสำรวจแหล่งเงินเก็บที่ตัวเองมีเบื้องต้น สำหรับบางอาชีพ เช่น พนักงานบริษัทที่มีการหักรายได้เข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพอยู่เสมอ เมื่อเกษียณอายุอาจได้เงินก้อนคืนจากกองทุนสำรองเลี้ยงชีพจำนวนหนึ่งอยู่แล้ว สมมติว่าได้ทั้งหมด 4,000,000 บาท ผู้เรียนก็จะคำนวณได้ว่าจำนวนเงินที่จะต้องเก็บเพิ่มก่อนเกษียณอายุเท่ากับ 3,000,000 บาท หลังจากนั้นให้ผู้เรียนพิจารณาจำนวนปีในการทำงานที่เหลืออยู่ เช่น ผู้เรียนอายุ 40 เหลือเวลาทำงานอีก 20 ปี หากใช้เครื่องมือคิดคำนวณและผลิตภัณฑ์ทางการเงินลงทุน สมมติว่า เลือกซื้อกองทุนหุ้นในประเทศซึ่งคาดหวังผลตอบแทนจากเงินต้นเฉลี่ยเพิ่มปีละ 8% เป็นเวลา 20 ปี เมื่อคำนวณออกมาจำนวนที่ต้องเก็บต่อเดือนอยู่ที่เดือนละ 5,463.05 บาท

ในขณะที่พอร์ต C ทำให้ผู้เรียนจินตนาการถึงอนาคตอันใกล้ พอร์ต B นั้นทอดยาวไปถึงอนาคตอันไกล ผู้เรียนหลายคนโดยเฉพาะผู้เรียนอายุน้อยหรือผู้เรียนที่ไม่นิยามวางแผนชีวิตจะถูกผลักดันให้จินตนาการถึงเวลาห่างออกไปที่อาจไม่ทันนึกมาก่อน ประการแรก ผู้เรียนต้องใคร่ครวญถึงวันเกษียณอายุหรือวันที่เลิกทำงาน ซึ่งสำหรับผู้เรียนกลุ่มใหญ่ที่อยู่ในช่วงอายุ 20 – 40 ปี เป็นอนาคตที่อยู่ถัดไปถึงสองสามทศวรรษ ทั้งนี้ เงื่อนไขนี้แท้ที่จริงอาจไม่เกิดกับผู้เรียนทุกคน อย่างไรก็ตาม การเกษียณในงานสัมมนาได้รับการขยายนิยาม มิใช่เพียงการหยุดทำงาน แต่เป็นการหยุดทำงานที่ไม่อยากทำ เลือกทำเฉพาะงานที่อยากทำเท่านั้น ประการที่สอง ผู้เรียนต้องจินตนาการถึงความตายซึ่งโดยส่วนใหญ่ของโลกสมัยใหม่เป็นเวลาที่ถัดไปจากการเกษียณ แม้การใคร่ครวญถึงความตายจะไม่ใช่วิธีใหม่ แต่การคิดถึงเงินเก็บในพอร์ต B ทำให้ความตายชัดเจนมากขึ้น เพราะจุดสิ้นสุดของเงินเท่ากับจุดสิ้นสุดของอายุขัย ผู้เรียนถูกบังคับให้ประเมินช่วงเวลาตายของตนเอง โดยอาศัยพื้นฐานเรื่องความหวาดกลัวเงินหมดก่อนเสียชีวิต ดังที่จักรพงษ์เคยกล่าว “ตายก่อนไม่เป็นไร แต่ถ้าเงินหมดแล้วยังไม่ตายล่ะ” (จักรพงษ์ เมษพันธุ์, 2561ข) อย่างไรก็ตามไม่ใช่แนวคิดที่อู้อ้อ ที่ไม่ยืดหยุ่น เป็นเพียงตัวเลขคร่าวๆ หากเก็บเงินไม่ได้ตามเป้าหมายวิทยากรก็ย้ำเสมอว่าชีวิตยังมีทางไป มีสิ่งอื่นในชีวิตที่ยังลองปรับได้

วิทยากรทั้งสามให้ความสำคัญกับพอร์ต B หรือ เงินสำหรับชีวิตหลังเกษียณเป็นพิเศษ น.สพ. อนุญาตและศักดาถือว่าพอร์ตนี้สำคัญที่สุด ส่วนจักรพงษ์มีประเด็นน่าสนใจ ครั้งแรกที่ผู้วิจัยไป

ร่วมงาน Total Money Makeover ครั้งที่ 4 จักรพงษ์ให้ความสำคัญกับเงินสำหรับชีวิตหลังเกษียณมาก เป็นสิ่งแรกที่พูดถึงและใช้เวลาในการพยายามปรับความคิดผู้อื่นให้คล้อยตาม แต่เมื่อเวลาผ่านไปปีกว่า เมื่อผู้วิจัยไปเข้าร่วมงานสัมมนาชื่อเดียวกันครั้งที่ 7 จักรพงษ์กลับไม่ได้เน้นที่เงินกองนี้มากเท่าที่เคย แล้วให้ความสำคัญกับพอร์ต A แทน ถึงขนาดพูดว่า “แผน B ก็ทำขนานกันไปเพื่อช่วยไม่รวยเร็ว” เหตุการณ์นี้ทำให้ผู้วิจัยตระหนักว่าค่านิยมของวิทยากรที่มีต่อการจัดการเงินเองก็ไม่ได้นิ่ง มีความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ผู้ที่มาเรียนหากเรียนเพียงครั้งเดียวมีโอกาสได้รับทัศนคติทางการเงินที่ต่างออกไปจากผู้ที่ยังเรียนคนอื่นที่ลงเรียนในช่วงเวลาที่ต่างกัน

นิยามของพอร์ต A คือ ตะกร้าเงินออมเพื่อ “เกษียณเร็ว” การเกษียณเร็วในที่นี้หมายถึงการมีรายได้ต่อเดือนจากทรัพย์สินที่สร้างรายได้ (passive income) ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้หรือเท่าที่พอกับค่าใช้จ่ายต่อเดือน เหมือนกับนิยามอิสรภาพทางการเงินดั้งเดิมในหนังสือพ่อรวยสอนลูก วิธีการนำมาซึ่งการเกษียณเร็วที่แนะนำ คือ การมีทรัพย์สินหรือธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้หรือกระแสเงินสดได้อย่างรวดเร็ว เช่น อสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจขายของออนไลน์ สินทรัพย์ที่ได้ค่าลิขสิทธิ์ หุ่น ฯลฯ ค่านิยมที่มาพร้อมกับการเกษียณเร็วคือการทำงานอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งหักล้างกับแนวคิด “เหนื่อยชั่วคราวสบายชั่วโคตร” ที่กล่าวไปก่อนหน้านี้ โดยใช้แนวคิดว่า “รวยเร็วเป็นไปไม่ได้ รวยสบายไม่มี” (จักรพงษ์ เมษพันธุ์ และคณะ, 2559) ซึ่งเป็นหนึ่งในลักษณะเด่นของกลุ่มฯ ที่ไม่มีลักษณะ “ขายฝันจนเกินจริง” เหมือนกับธุรกิจขายตรง แต่เชื่อในการลงทุนและลงแรง เชื่อว่าทุกงานล้วนต้องเหนื่อยและอาศัยการติดตามอย่างต่อเนื่อง เช่น ถ้าทำบ้านเช่าเป็นรายได้จากอสังหาริมทรัพย์ แล้วผู้เช่าออกหรือเกิดปัญหาก็ก็น่าต้องรับมือ ซื้อหุ้นแล้วก็ต้องคอยติดตามอาศัยความรู้ในการซื้อเข้าขายออก หากมีธุรกิจก็ต้องดูแล เพียงแต่มองว่าเมื่อลงแรงไปแล้วสิ่งที่ลงแรงกลายเป็นสินทรัพย์ที่สร้างกระแสเงินสด (cashflow) ได้มากกว่าหนึ่งครั้ง ซึ่งเมื่อได้มาก็สามารถนำไปลงทุนซ้ำได้ หรือนำไปซื้อตราสารทางการเงินได้

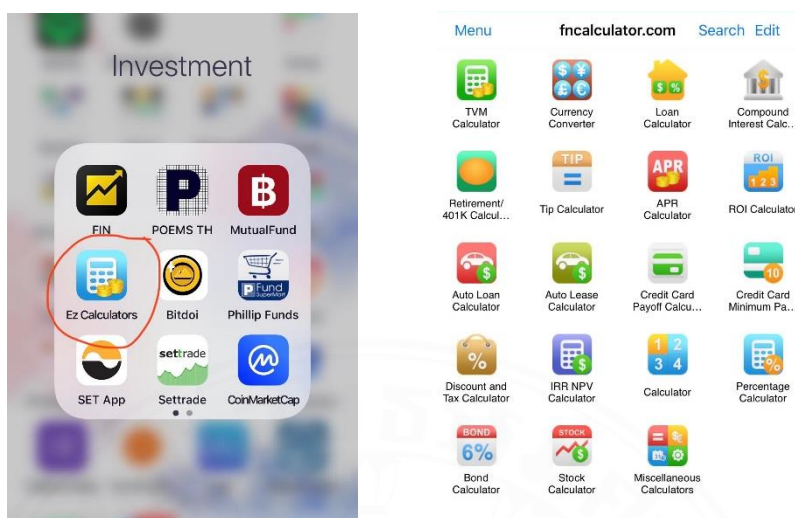
ในแง่ที่แหล่งที่มาของเงินในพอร์ต A จึงคล้ายกับเป็นอาชีพที่สองหรือสามสำหรับผู้เรียน ซึ่งสะท้อนแนวคิดที่แพร่หลายในกลุ่ม ได้แก่ “แหล่งเงินได้หลายทาง” (multi-income stream) แนวคิดนี้เชื่อว่าเพื่อให้ได้ “เงิน” ซึ่งนอกจากเป็นปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีพ ยังต้องมีเพื่อออมและลงทุน การมีแหล่งรายได้ทางเดียวอาจไม่เพียงพออีกต่อไป แนวคิดนี้ต่อยอดความคิดให้ปัจเจกพึ่งพาตนเองให้มากและพึ่งพาโครงสร้างเศรษฐกิจระดับประเทศให้น้อย ในงาน Money Coach on Stage 4.0 เร็วลูชัน เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2561 จักรพงษ์พูดถึงปัญหากับดักรายได้ปานกลางของประเทศไทยว่าตัวเขาเองก็ยอมรับว่าไม่รู้จะแก้เชิงโครงสร้างอย่างไรประเทศไทยถึงจะหลุดพ้น แต่ถ้าเป็นรายบุคคลเขาย้ำว่าแก้ได้ “มันหมดเวลาแล้วจริงๆ ที่คนเราจะมียาได้เพียงทางเดียว มันไม่พอจริงๆ เราต้องไม่หลอกตัวเอง” (จักรพงษ์ เมษพันธุ์, 2561ค) วิธีคิดเช่นนี้เป็นการตอบสนองต่อปัญหาเชิง

โครงสร้างผ่านระดับปัจเจกที่ชัดเจนโดยเฉพาะประเด็นที่ประเทศไทยไม่สามารถเพิ่มรายได้ประชาชาติต่อหัวให้สูงขึ้นได้ สิ่งนี้กลายมาเป็นปัญหาในระดับบุคคล เมื่อประหยัดค่าใช้จ่ายแล้วเงินยังไม่เพียงพอต่อการออม สภาพเศรษฐกิจสังคมจึงผลักดันให้คนจำนวนหนึ่งต้องหาอาชีพที่สองหรือสาม ซึ่งวิทยากรของกลุ่มก็มองว่าเป็นทางออกที่ควรปฏิบัติ เพื่อขยายภาพการออมให้ชัดเจน โดยเฉพาะตัวเลขการคำนวณที่ปรากฏในพอร์ต B ผู้เรียนจะถูกสอนให้ใช้เครื่องมือคิดคำนวณทางการเงินหรือ Financial Calculator

3.4.1 เครื่องมือคิดคำนวณทางการเงิน

เครื่องมือทางการเงินแบ่งออกเป็นสองประเภท ประเภทแรกคือ เครื่องมือช่วยคำนวณ เช่น เครื่องคิดเลข ฯลฯ และประเภทที่สองเป็นเครื่องมือในการลงทุน เช่น ผลิตภัณฑ์ทางการเงินต่างๆ ฯลฯ ซึ่งในหัวข้อนี้จะกล่าวถึงเครื่องมือประเภทแรกก่อนเพราะสำคัญต่อการมองเห็นภาพการออมเพื่อชีวิตระยะยาว ส่วนประเภทที่สองบรรยายในบทถัดไป เครื่องมือสำคัญที่สุดที่วิทยากรทั้งสามคนขอให้ผู้เรียนดาวน์โหลดบนโทรศัพท์มือถือตั้งแต่อีก่อนที่จะเริ่มเนื้อหาในงานสัมมนาทุกครั้ง คือ แอปพลิเคชันช่วยคำนวณที่เรียกว่า Ez Calculators หากผู้เรียนคนใดไม่สะดวกดาวน์โหลดสามารถค้นคำว่า financial calculator บนอินเทอร์เน็ตจะปรากฏเครื่องมือคิดคำนวณลักษณะเดียวกัน

Ez Calculators เป็นแอปพลิเคชันที่รวบรวมเครื่องคิดคำนวณทางการเงินที่สร้างให้คนทั่วไปใช้ได้ไม่ยาก ในตัวแอปพลิเคชันจะมีเครื่องมือในการคำนวณหลายประเภทตามภาพด้านล่าง เช่น การคำนวณเงินกู้ยืม การคำนวณแผนเกษียณ การคำนวณเงินผ่อนรถ การคำนวณการใช้บัตรเครดิต ฯลฯ อย่างไรก็ตาม ผู้เรียนไม่ได้เรียนเครื่องมือทั้งหมด มีเพียงสามรายการที่ได้รับการอบรมจากวิทยากร ได้แก่ TVM Calculator (เครื่องคำนวณมูลค่าเงินตามเวลา – TVM ย่อมาจาก Time Value of Money), Retirement/401K Calculator (เครื่องคำนวณเงินเกษียณ) และ Loan Calculator (เครื่องคำนวณเงินกู้) ซึ่งเครื่องมือสองประเภทแรกใช้เพื่อช่วยคำนวณเรื่องการออมเงิน



ภาพที่ 3.3 และ ภาพที่ 3.4 แอปพลิเคชัน Ez Calculators และเมนูการใช้งาน
(บันทึกภาพจากโทรศัพท์มือถือของผู้วิจัยวันที่ 23 พ.ย. 62)

ภาพด้านล่างแสดงวิธีการใช้งานและเชื่อมโยงตัวอย่างในหัวข้อ 4.3 ซึ่งเป็นการออมเงินในพอร์ต B หรือพอร์ตออมเพื่อชีวิตหลังเกษียณที่มีเงื่อนไขต้องเก็บเงิน 3,000,000 บาท ภายในเวลา 20 ปี มีการลงทุนในผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่คาดว่าจะให้ผลตอบแทนเฉลี่ยปีละ 8% ซึ่งคำนวณเป็นผลลัพธ์ว่าต้องเก็บเดือนละ 5,463.05 บาทนั้นมีที่มาที่ไปอย่างไร เครื่องคิดคำนวณที่ผู้เรียนต้องใช้คือ Retirement/401K Calculator เมื่อโปรแกรมแล้วเลือกหัวข้อ Retirement Savings Analysis จะปรากฏหน้าจอตามภาพ 2.4 หลังจากนั้นให้กรอกข้อมูลตามรายละเอียดด้านล่าง

< Back Retirement Savings Analysis

How much should I save monthly?

Currently Saved

Amount at Retirement

Monthly Savings

Years Until Retirement

Annual Return Rate (%)

Monthly Saving for Retirement: **5,463.05**

ใส่เงินเก็บในปัจจุบัน

จำนวนเงินเก็บที่ต้องการมีในวันเกษียณ

จำนวนเงินต่อเดือนที่ต้องเก็บ (โปรแกรมคำนวณให้)

จำนวนปีก่อนเกษียณ

ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับต่อปี (เช่น อัตราดอกเบี้ย)

เมื่อใส่ข้อมูลครบทั้งสี่ช่อง แล้วกดคำนวณ โปรแกรมก็จะคำนวณเงินที่ต้องเก็บในแต่ละเดือนให้

ภาพที่ 3.5 หน้าคำนวณเงินเกษียณจากแอปพลิเคชัน Ez Calculators

(บันทึกภาพจากโทรศัพท์มือถือของผู้วิจัยวันที่ 14 ก.พ. 63)

เมื่อกดปุ่ม Amortization (ค่าตัดจำหน่าย หมายถึง การจ่ายหรือการทำให้หมดไปของค่าจ้างองหนี้ หรือ พันธะผูกพันทางการเงินอื่นๆ โดยเฉพาะการจ่ายเป็นงวดให้แก่ผู้ปล่อยกู้ หรือ การทยอยจ่ายค่าสินทรัพย์) (dictionary.com, n.d., แปลโดยผู้วิจัย) ในช่องรอยปะสี่เหลี่ยมจะปรากฏตารางแสดงการสะสมเงินด้านล่าง

ปี	จำนวน	ดอกเบี้ยสะสม	เงินต้น	ยอด
1	65,556.60	0.00	65,556.60	65,556.60
2	65,556.60	5,244.53	131,113.20	136,357.73
3	65,556.60	16,153.15	196,669.80	212,822.95
4	65,556.60	33,178.98	262,226.40	295,405.38
5	65,556.60	56,811.41	327,783.00	384,594.41
6	65,556.60	87,578.97	393,339.60	480,918.57
7	65,556.60	126,052.45	458,896.20	584,948.65
8	65,556.60	172,848.34	524,452.80	697,301.14
9	65,556.60	228,632.43	590,009.40	818,641.83
10	65,556.60	294,123.78	655,566.00	949,689.78
11	65,556.60	370,098.96	721,122.60	1,091,221.56
12	65,556.60	457,396.69	786,679.20	1,244,075.89
13	65,556.60	556,922.76	852,235.80	1,409,158.56
14	65,556.60	669,655.44	917,792.40	1,587,447.84
15	65,556.60	796,651.27	983,349.00	1,780,000.27
16	65,556.60	939,051.29	1,048,905.60	1,987,956.89
17	65,556.60	1,098,087.85	1,114,462.20	2,212,550.05
18	65,556.60	1,275,091.85	1,180,018.80	2,455,110.65
19	65,556.60	1,471,500.70	1,245,575.40	2,717,076.10
20	65,556.60	1,688,866.79	1,311,132.00	2,999,998.79

ภาพที่ 3.6 และ ภาพที่ 3.7 หน้าจอแสดงรายละเอียดเงินฝากต่อปีจากภาพ 3.5
(บันทึกภาพจากโทรศัพท์มือถือของผู้วิจัย 14 ก.พ. 63)

แถวแรกแสดงปี แถวที่สองแสดงเงินที่ผู้เรียนเก็บต่อปี อยู่ที่ 65,556.60 บาท ($5,463.05 \times 12$) แถวที่สามคืออัตราดอกเบี้ยที่ได้รับในแต่ละปี ซึ่งดอกเบี้ยในช่องนี้คือ ดอกเบี้ยทบต้น หมายถึง การฝากเงินอยู่ในบัญชีโดยได้ดอกเบี้ยและไม่ได้ทำการถอนดอกเบี้ยที่ได้รับรวมเป็นส่วนหนึ่งของเงินต้น เมื่อคิดดอกเบี้ยรอบใหม่จะคิดจากเงินต้นที่รวมดอกเบี้ยแล้ว ทบเช่นนี้ไปเรื่อยๆ จนกว่าจะถอน “พลังของดอกเบี้ยทบต้น” เป็นวาทะศิลป์ที่ถูกกล่าวถึงบ่อยครั้งเพื่อแสดงการทำงานของอัตราเร่งในการสะสมทุน จะเห็นได้ว่าช่วงปีต้นๆ ดอกเบี้ยสะสมยังไม่สูงมากนัก ปีแรกได้ดอกเบี้ยเพียง 5,244.53 บาท ส่วนปีที่สองได้ 10,909 บาท เมื่อรวมกันจะมีดอกเบี้ยสะสมอยู่ที่ 16,153.15 บาท อย่างไรก็ตาม เมื่อเงินต้นเพิ่มพูนขึ้นพร้อมดอกเบี้ยที่กลายเป็นส่วนหนึ่งของเงินต้น หากดูปีที่ 19 ต่อปีที่ 20 จะได้ดอกเบี้ยสูงถึง 217,366.09 บาท ($1,688,866.79 - 1,471,500.70$) ซึ่งเมื่อรวมยอดสะสมดอกเบี้ยทั้งหมด 20 ปีแล้วมีมูลค่าสูงกว่าต้นทุนในช่องเงินต้น (principle) หมายความว่าจากยอดเงิน 3 ล้านบาท ผู้เรียนสะสมเงินส่วนตัวเพียงประมาณร้อยละ 43 ส่วนอีกร้อยละ 57 อาศัยปัจจัยอื่นตามวิทยากรกล่าวอ้างได้แก่ เวลา วินัยในการลงทุนสม่ำเสมอ และการเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ถูกต้อง

เครื่องมือคิดคำนวณแบบ Ez Calculators ทรงพลังด้วยเหตุผลหลายประการหนึ่ง สำหรับผู้เรียนที่ไม่เก่งคณิตศาสตร์ เรียนจบสายบัญชี หรือใช้ชีวิตข้องเกี่ยวกับการคำนวณ การคำนวณดอกเบี้ยทบต้นไม่ใช่เรื่องง่าย แม้มีเครื่องคิดเลขทั่วไปก็ไม่สามารถคำนวณได้โดยง่าย เมื่อ

คำนวณไม่ได้การเข้าใจแนวคิดก็เป็นไปได้ยาก การเห็นภาพผลตอบแทนของดอกเบี้ยในระยะ 20 ปียิ่งยากเป็นทวีคูณ การเรียนกรอกข้อมูลเพียงไม่กี่ช่อง ทำให้แนวคิดทางบัญชีที่ดูซับซ้อนจับต้องและเข้าถึงได้ สอง เงินจำนวน 3,000,000 บาทอาจเป็นยอดที่เยอะสำหรับผู้เรียนบางคน (ซึ่งยอดนี้เพิ่มหรือลดตามการคำนวณของผู้เรียนแต่ละคน) ทำให้เวลาจินตนาการถึงการเก็บ ไม่รู้ว่าต้องเริ่มตรงไหน จัดการแบ่งการออมอย่างไร เมื่อ Ez Calculators ซอยย่อยกลายเป็นยอดที่เหลือเดือนละ 5,244.53 บาท เงินจำนวน 3,000,000 บาทที่ดูห่างไกลกลับดูใกล้เข้ามา ยิ่งเมื่อรวมกับการช่วยเหลือของดอกเบี้ยทบต้น นี่อาจเป็นครั้งแรกที่ผู้เรียนจินตนาการถึงความเป็นไปได้ที่จะมีเงินจำนวนที่ปรารถนาเหนือไปกว่านั้นคือการเสริมสร้างกำลังใจให้ปัจเจกรู้สึกว่ามีอำนาจในการจัดการอนาคต หากมีความพยายามมากพอสิ่งที่อาจเคยเป็นไปได้กลับเป็นไปได้ขึ้นมา

หลังจบงาน Total Money Makeover ครั้งที่ 7 ผู้วิจัยได้ลองส่งแบบสอบถามที่สามารถทำได้ทางออนไลน์เข้าสู่กลุ่มลับ Money Makeover ในเฟซบุ๊กเพื่อสอบถามข้อมูลส่วนตัวเกี่ยวกับการจัดการเงินและความรู้ทางการเงิน ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามทุกคนได้เคยเข้าร่วมงานสัมมนา Total Money Makeover อย่างน้อยหนึ่งครั้ง โดยผู้วิจัยได้ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 76 คน ใน 76 คนนี้มีตั้งแต่อายุ 19 ถึง 52 ช่วงอายุที่มีผู้มาเข้าร่วมเยอะสุดคือตั้งแต่ 28 – 34 ปี (ทั้งหมด 31 คน) มีผู้ชายทั้งหมด 33 คน หญิง 42 คนและเพศทางเลือก 1 คน หนึ่งในคำถามที่ผู้วิจัยถามคือ รู้จัก Ez Calculators ก่อนที่จะเข้าฟังงานสัมมนา Total Money Makeover หรือไม่ ซึ่งคำตอบที่ได้คือ 33 คน (คิดเป็น 43.4%) รู้จักมาก่อนอบรม และทั้งหมด 43 คน (คิดเป็น 56.6%) เพิ่งมารู้จักหลังอบรม ดังนั้น พออนุมานได้ว่าคนจำนวนมากเพิ่งเคยเห็นการคำนวณเงินเก็บที่เป็นภาพละเอียดขนาดนี้เป็นครั้งแรก

3.4.2 เวลา

แนวคิดดอกเบี้ยทบต้นในหัวข้อที่แล้วแสดงอิทธิพลของเวลาต่อการเรียนรู้เรื่องการลงทุน เวลาได้รับการกล่าวถึงให้เป็นทั้งมิตรและศัตรูของผู้เรียน ในส่วนของมิตร ผู้เรียนได้ตระหนักผ่านตัวอย่างการสะสมเงิน 3,000,000 บาทสำหรับพอร์ต B ในหัวข้อที่แล้วว่าระยะเวลา 20 ปีมีนัยสำคัญต่อการนำไปสู่เป้าหมายทางการเงินของผู้เรียน อย่างไรก็ตาม อิทธิพลนี้ได้รับการตอกย้ำยิ่งขึ้นไปอีกเมื่อวิทยากรลองให้เปลี่ยนจำนวนปีเพื่อคำนวณวิธีสะสมเงินจำนวนเดิม สมมุติว่าผู้เรียนอายุ 20 ปี ก็จะมีเวลา 40 ปีในการออม หากเงื่อนไขคือผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ให้ดอกเบี้ยทบต้นเฉลี่ยปีละ 8% เท่าเดิม เมื่อใช้โปรแกรมเดิมใน Ez Calculators ช่วยคำนวณ ผู้เรียนสมมุติที่เหลือเวลาออมเงิน 40 ปีจะต้องเก็บเงินแค่เพียงเดือนละ 965.04 บาทเท่านั้น ลดลงจากยอด 5,463.05 บาทของผู้เรียนอายุ 40 ปีมาก โดยจำนวนเงินที่เก็บจริงอยู่ที่ 463,219.20 บาท ส่วนจำนวนเงินที่เหลืออีก

2,536,780.20 บาทมาจากดอกเบี้ยทบต้น เมื่อเห็นภาพดังนี้ การเข้าใจว่ายังมีระยะเวลายาวนานยิ่งได้เปรียบ ภาพเวลาในฐานะมิตรที่ช่วยเหลือให้ไปสู่อิสรภาพทางการเงินจึงชัดเจนมากขึ้น

เหรียญอีกด้านที่มาพร้อมเวลาคือ “เงินเฟ้อ” โดยสังเขป เงินเฟ้ออธิบายแนวคิดที่มูลค่าเงินเปลี่ยนแปลงตามกาลเวลา ดังตัวอย่างสไลด์บรรยายหน้า 13 จากเอกสารบริหารความมั่งคั่งด้วยกองทุนรวมของ น.สพ. ธนัฐที่เปรียบเทียบราคาก๋วยเตี๋ยวต่อเงินเดือนของผู้ที่เพิ่งจบปริญญาตรีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2530 – พ.ศ. 2559 ก๋วยเตี๋ยวหนึ่งชามในปีพ.ศ. 2530 ใช้เงิน 5 บาท ในปีพ.ศ. 2540 ใช้เงิน 7 บาท ในปีพ.ศ. 2550 ใช้เงิน 30 บาท ในปีพ.ศ. 2559 ใช้เงิน 50 บาท หากผู้เรียนวางแผนพอร์ต B โดยลืมนำเงินออมตราเงินเฟ้อ เวลาจะกลายเป็นศัตรูของผู้เรียนได้โดยง่าย สมมุติผู้เรียนคำนวณรายจ่ายปัจจุบันอยู่ที่เดือนละ 30,000 บาท เหลือเวลาอีก 30 ปีจนกว่าจะเกษียณ เมื่อรวมเงินเฟ้อเฉลี่ยปีละ 3% เข้าไป รายจ่ายต่อเดือนในปีแรกหลังการเกษียณจะอยู่ที่ 72,000 บาท ซึ่งเป็นรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นเกินเท่าตัวจากปัจจุบัน ผู้เรียนจะได้รับการเตือนให้ตระหนักถึงมิตินี้ของเวลาเช่นกัน

โดยสรุป การคิดคำนวณเงินอย่างละเอียดไม่ว่าจะเป็นการออมแบบอาศัยดอกเบี้ยทบต้น หรือ การคำนวณเงินเพื่อทำให้ผู้เรียนตระหนักถึงการมีอยู่ของเวลาที่ชัดเจนจับต้องได้มากขึ้น เวลาซึ่งอาจเคยดูยาวนานเป็นหลายสิบปีหรือตลอดชั่วชีวิตคนและไม่อาจมองเป็นภาพได้ชัดเจนนั้น บัดนี้ถูกขย่ย่อยให้กลายเป็นสิ่งที่ค่อยๆ จัดการได้ปีต่อปีหรือเดือนต่อเดือนผ่านการทยอยเก็บเงินหรือเงินเฟ้อที่ค่อยๆ เพิ่มสูงขึ้น หากต้องมีเงินออมหลังเกษียณตามพอร์ต B สำเร็จตามวิธีการที่เรียนรู้จากในงานสัมมนาผู้เรียนต้องสามารถจินตนาการทั้งในลักษณะขย่ย่อยและระยะยาวที่แลทอดไปในอนาคต ซึ่งในแง่หนึ่ง ทำให้แผนการเงินไม่ใช่เพียงแค่แผนการเงิน แต่เป็นแผนชีวิต เพราะต้องคิดถึงลงมือว่าจะทำอย่างไรถึงจะได้มาซึ่งเงินจำนวนเท่าที่ต้องการออมทุกเดือน รวมทั้งต้องเลือกผลิตภัณฑ์ทางการเงินตัวไหนถึงจะได้ชีวิตทางการเงินที่ปรารถนา

3.4.3 วินัย

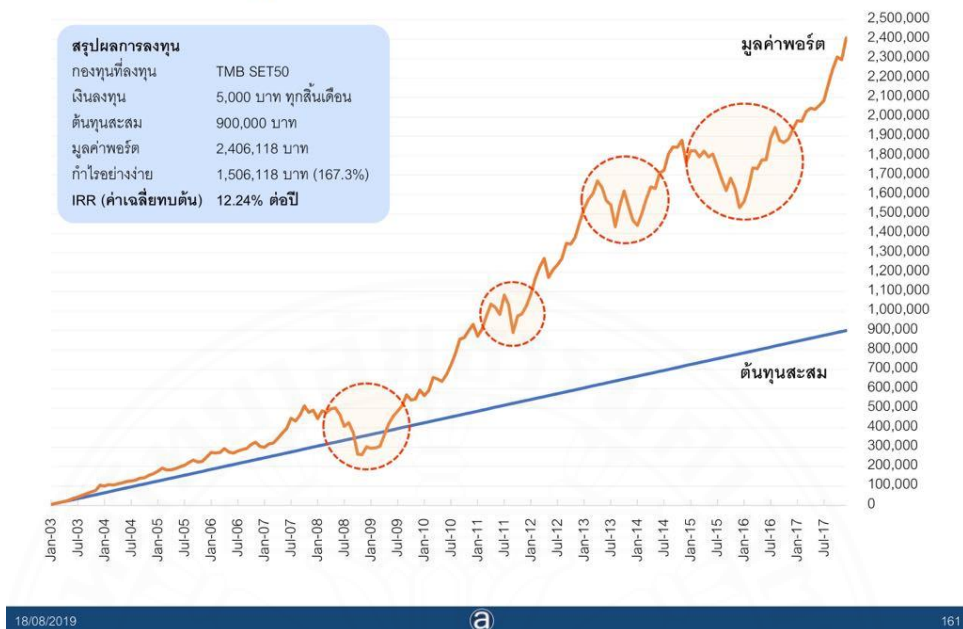
จินตนาการต่อเวลาเป็นสิ่งที่มีความยากกับตัวบุคคล และจะมีผลในเชิงปฏิบัติเมื่อผู้เรียนเปิดรับแนวคิดเรื่องวินัยทางการเงิน เพราะการจะบรรลุแผนออมเงินระยะยาวต้องอาศัยการนำเงินไปลงทุนอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกเดือนหรือทุกปี ความต่อเนื่องดังกล่าวนี้เองที่เป็นนิยามของคำว่า “วินัย” ในกลุ่มผู้เข้าร่วมสัมมนาและวิทยากร สำหรับผู้ที่เพิ่งเรียนรู้ทางการเงินหรือนักลงทุนมือใหม่ หนึ่งในวิธีการลงทุนเพื่อออมที่ฝึกวินัยอย่างแพร่หลายและเป็นที่ยอมรับเรียกว่า DCA ย่อมาจาก Dollar Cost Average หมายถึงการนำเงินไปลงทุนต่อเนื่องในช่วงเวลาเดียวกันทุกเดือนโดยไม่สนใจว่ามูลค่าของกองทุนจะขึ้นหรือลงเพื่อเฉลี่ยต้นทุนการซื้อ

เรื่องเล่าของความสำเร็จจากวินัยการลงทุนแบบ DCA มีอยู่มากมายและถูกยกย่องขึ้นมาเป็นแนวทางปฏิบัติให้แก่ผู้เรียนอยู่เสมอ จักรพงษ์ถึงขนาดเคยกล่าวว่า “ใดๆ ในโลกจบที่วินัย

การเงิน” (จักรพงษ์ เมษพันธุ์, 2562ก) และปรามาสว่าที่หลายคนไม่ประสบความสำเร็จทางการเงิน เพราะขาดวินัย ในรายการพอดแคสต์ The Money Case by The Money Coach ของสำนักข่าว The Standard ที่จักรพงษ์เป็นผู้จัดหลัก เขาเคยยกย่องเรื่องราวของพนักงานรักษาความปลอดภัย (รปภ.) อายุ 32 คนหนึ่งว่าเป็น “ฮีโร่” และ “สุดยอดของวินัย” ด้วยอาชีพที่เงินเดือนน้อยแต่มีเงินออมถึง 1,400,000 บาทในวันที่เล่าเรื่อง รปภ. คนนี้ปฏิบัติตามที่จักรพงษ์สอนหลายอย่าง ทั้งขายนานเพื่อปลดหนี้ หาอาชีพที่สองด้วยการรับจ้างซ่อมบ้าน มัธยัสถ์อดออมจนมีเงินเก็บจากทั้งสองงานเดือนละ 10,000 บาทแล้วนำเงินก้อนนี้ไปลงทุน DCA ในกองทุนรวมติดต่อกันเป็นระยะเวลาแปดปี จนมีเงินออมรวมล้านกว่าบาท (ออกอากาศเมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2560) ในแง่หนึ่ง การฟังวิทยากรยกย่องบุคคลที่ไม่หมิ่นเงินน้อย รักษาวินัย เก็บเงินไปเรื่อยๆ จนมีเงินก้อนใหญ่ โน้มน้าวผู้เรียนให้เข้าใจว่าวินัยทางการเงินเป็นเรื่องน่าชื่นชม ควรค่าแก่การปฏิบัติตาม จริงอยู่ว่าการรักษาวินัยอย่างยาวนานไม่ใช่เรื่องง่ายและไม่ใช่ว่าทุกคนที่ปฏิบัติได้ ไม่น่าประหลาดใจที่มีผู้ชื่นชม แต่ในอีกแง่หนึ่ง วิธีคิดเช่นนี้ตอกย้ำการยกย่องปัจเจกที่รอดพ้นจากโครงสร้างเศรษฐกิจซึ่งจ่ายค่าแรงงานพนักงานรักษาความปลอดภัยน้อยจนทำให้ภาพเหมารวมของพนักงานรักษาความปลอดภัยคือผู้มีรายได้น้อย ไม่น่าจะสามารถมีเงินออมเกินหนึ่งล้านบาทหรือมีความรู้พอที่จะซื้อกองทุนได้ อย่างไรก็ตาม จักรพงษ์เองก็พูดอย่างตระหนักในรายการว่าเขาเองก็ติดกับภาพเหมารวมเรื่องรายได้และความรู้ของผู้ทำอาชีพรักษาความปลอดภัย เรื่องเล่าของพนักงานรักษาความปลอดภัยคนดังกล่าวถึงจับใจเขาเพียงนี้

สำหรับผู้ที่ไม่เพียงเรียนรู้การลงทุน กองทุนที่แนะนำสำหรับการทำ DCA เรียกกันว่ากองทุน SET50 ซึ่งเป็นกองทุนที่ผู้จัดการกองทุนซื้อหุ้นที่มีมูลค่าสูงสุด 50 ตัวแรกของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย การลงทุนเช่นนี้ถือว่าคุณค่าความรู้ไม่มากเพราะไม่ว่าสภาพเศรษฐกิจหรือตลาดหลักทรัพย์จะเป็นเช่นใด ผู้จัดการกองทุนก็จะซื้อหุ้นที่มีมูลค่าสูงสุด 50 ตัวแรกเสมอ เป็นกองทุนที่เชื่อกันว่าหากลงทุนแบบ DCA เกินระยะเวลาที่แนะนำ (มากกว่า 10 ปีขึ้นไป) จะให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าต้นทุนค่อนข้างแน่นอน แม้ว่าผลตอบแทนดังกล่าวอาจจะต่ำกว่าผลตอบแทนจากกองทุนตัวอื่น รูป 2.7 เป็นตัวอย่างกราฟแสดงการลงทุนแบบ DCA ของstkดต้าที่เฉลี่ยซื้อหน่วยลงทุนมูลค่า 5,000 บาททุกปลายเดือน ในกองทุน TMB SET50 เป็นระยะเวลา 15 ปีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 – 2560 รูปนี้ถูกนำเสนอระหว่างงานสัมมนาเพื่อแสดงให้เห็นให้ผู้เรียนเห็นว่าหากมีเงิน วินัย และเครื่องมือทางการเงินที่ถูกต้องแล้ว หนทางสู่อิสรภาพทางการเงินตามนิยามของกลุ่มไม่ใช่เรื่องเกินจริง

DCA หุ้นไทย ระยะเวลา 15 ปี (2003-2017)



ภาพที่ 3.8 ตัวอย่างผลตอบแทนการลงทุนแบบ DCA ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยผ่าน กองทุน TMB SET50 (ศักดา สรรพปัญญาวงศ์, 2562ก, น. 161)

โดยสรุปแล้ว วินัยทางการเงินสำหรับกลุ่มสัมมนาคนไทยฉลาดการเงินคือ ความต่อเนื่อง เช่น ความต่อเนื่องในการลงทุนสินทรัพย์หนึ่งเป็นระยะยาวโดยไม่เลิกล้มแม้อันปีที่ ผลลัพธ์ทางการเงินจะให้ผลตอบแทนต่ำหรือติดลบ อย่างไรก็ตาม วินัยนี้ไม่ได้ใช้อย่างโดดเดี่ยว แนวคิดเรื่องวินัยต้องมาพร้อมความเพียรในการหมั่นศึกษาหาความรู้เรื่องผลลัพธ์ทางการเงิน ตัวอย่างด้านบนเป็นผลลัพธ์การเงินพื้นฐานซึ่งอิงกับการเติบโตของเศรษฐกิจประเทศเป็นหลักทำให้ ผู้ลงทุนวางใจได้ระยะยาว หากทว่าเลือกผลลัพธ์ทางการเงินตัวอื่น จะต้องอาศัยความรู้ทางการเงิน ที่สูงขึ้นไปอีก วินัยเพียงอย่างเดียวย่อมไม่เพียงพอ ส. นพ. อนุญาตให้ผู้เรียนใช้เวลาสินทรัพย์ดูว่า สินทรัพย์สร้างผลตอบแทนได้จริงหรือไม่ หากเวลาผ่านไปก็ยังคงไม่มีวิวัฒนาการ การลงทุนจึงมีวินัยกับผลลัพธ์ทางการเงินไม่ถูกด้วยยอมไม่ใช่ว่าเรื่องดี

จะเห็นได้ว่าวินัยเป็นค่านิยมซึ่งทั้งวิทยากรยกย่องว่าเป็นสิ่งดีงาม ผู้ที่ทำได้คือคน เก่ง ทว่าปัญหาเวลาที่ยกบางอย่างขึ้นเป็นสิ่งดีเป็นสิ่งที่เก่งแล้ว เมื่อตัวผู้เรียนทำไม่ได้มักกล่าวหา ตำหนิ และกดดันตัวเอง รู้สึกว่าตัวเองไม่มีวินัย แม้บางครั้งวินัยเป็นสาเหตุแท้จริงของการไม่สามารถ ออมเงินได้อย่างหวัง แต่หลายครั้งอาจมีปัจจัยอื่นมาช่วยเข้ามาส่งผลกระทบต่อทำให้ปัจเจกคนหนึ่งต้อง

เสียวินัยก็เป็นได้ หรือในบางครั้งก็เป็นส่วนผสมของทั้งสอง ทั้งพฤติกรรมความเป็นมนุษย์และบริบทสังคมที่แวดล้อม

3.5 การจัดการหนี้

นอกจากเรื่องการเก็บออมและการสร้างทรัพย์สินแล้ว หนี้เป็นอีกหนึ่งหัวข้อที่จูงใจคนจำนวนมากให้มาร่วมงานสัมมนา ซึ่งเมื่อพิจารณากับตัวเลขผู้เป็นหนี้ในบทที่สองก็ไม่น่าประหลาดใจ เพราะครัวเรือนไทยมีหนี้ค่อนข้างสูง จากตัวเลขตอบแบบสอบถาม Kahoot ในงาน Total Money Makeover ครั้งที่ 4 ที่อ้างถึงในบทเกริ่นนำมีผู้เรียนที่เป็นหนี้และไม่มีเงินเก็บเหลืออยู่ที่ประมาณ 60-70 คนจาก 400 กว่าคน คิดเป็นเกือบ 20% ของทั้งหมด ส่วนในแบบสอบถามที่ผู้วิจัยส่งเข้ากลุ่มที่อ้างถึงไปแล้วก่อนหน้านี้ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 76 คน มีผู้เรียนที่เป็นหนี้และไม่มีเงินเก็บเหลืออยู่ 9 คน (11.8%) และมีผู้เรียนที่เป็นหนี้แต่ยังมีเงินเก็บอยู่ 21 คน (27.6%)

การจัดการหนี้สำหรับกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินต้องอาศัยทั้งทัศนคติ ความรู้และจิตวิทยา จักรพงษ์ผู้ผ่านหนี้ก้อนใหญ่มาก่อนมักกล่าวอย่างเห็นใจว่าถ้ามีปัญหาเรื่องหนี้ ชีวิตการเงินจะดียาก คนเป็นหนี้จำนวนไม่น้อยมักจะจมอยู่กับความเครียด คิดแต่เพียงอยากจะใช้หนี้ให้หมด อย่างไรก็ตาม หลักสูตรนี้จัดวางหนี้ใหม่ไม่ให้อยู่ตรงข้ามความมั่งคั่งแต่เป็นสิ่งที่สามารถดำเนินไปพร้อมกันได้ กล่าวคือ ต่อให้มีหนี้ก็ยังเก็บออมเงินได้ ผู้เรียนจะได้รับการอบรมว่ามีหนี้ก็มีชีวิตการเงินที่ดีได้ ตราบใดที่จัดการเป็น ผ่อนจ่ายได้ ให้อุ่นใจหนี้ที่ติดมีวันสิ้นสุดลงได้ ชีวิตทางการเงินที่ดีจึงไม่ใช่ชีวิตที่ไม่มีหนี้ แต่มีแล้วจัดการผ่อนชำระพร้อมสร้างนิสัยการออมไปพร้อมกับการมีหนี้ได้

แรกสุดวิทยากรแบ่งหนี้ออกเป็นสองประเภท ได้แก่ “หนี้ร้าย” และ “หนี้จ้น” หนี้ร้ายในความหมายนี้ได้แก่ หนี้ที่ก่อเพื่อลงทุนให้มีกระแสเงินสดกลับเข้ามา เช่น หนี้ยืมธนาคารเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าแล้วได้กระแสเงินสดกลับมาเป็นบวก ส่วนหนี้จ้นอยู่ตรงกันข้าม คือ หนี้ที่ก่อแล้วทำให้ผู้เป็นหนี้เสียเงินออกเพียงอย่างเดียว เช่น หนี้กู้ซื้อบ้านเพื่อที่อยู่อาศัย หนี้กู้ยืมเพื่อการศึกษา หนี้กู้ซื้อรถ และหนี้บริโภค ชื่อเรียกของหนี้ทั้งสองประเภทอาศัยวาทะกรรมร่ายจน ทำให้หนี้ร้ายดูเป็นสิ่งที่น่าปรารถนาและหนี้จ้นเป็นสิ่งเลวร้าย อย่างไรก็ตามนิยามของหนี้ร้ายและหนี้จ้นมีความสับสนไหล มีหนี้จ้นหลายประเภทที่วิทยากรก็มองว่าเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อชีวิตหากยังไม่มีเงินสดก็กู้เพื่อซื้อก่อนได้ เช่น หนี้บ้าน รถ และการศึกษา แต่ก็เน้นย้ำว่าต้องผู้เรียนจะต้องกู้อย่างมีความรู้และสติ กู้ไม่เกินตัว ไม่ควรเกิน 35-40% ของรายได้ ส่วนหนี้บริโภคนั้นเพื่อการตี๋ม กิน ใช้กระจุกกระจิกสำหรับชนชั้นกลาง วิทยากรไม่สนับสนุนให้มีเลย หากผลเอมีแล้วควรต้องรีบผ่อนชำระให้เร็วที่สุดแล้วไม่สร้างหนี้เพิ่มอีก

นอกจากประเภทของหนี้แล้ว ก็ยังมีประเภทของผู้เป็นหนี้ ซึ่งผู้เรียนควรจำแนกได้ว่าตนเป็นประเภทใด ระหว่าง ผู้ที่ยังพอมีเงินหมุนเวียนจ่ายหนี้บางส่วนได้และผู้ที่ไม่เงินสดจ่ายหนี้อีกแล้ว ไม่ว่าจะจัดอยู่ในประเภทใด ทศนคติสามข้อที่ต้องผู้เรียนพึงมีก่อนแก้หนี้คือ 1) สัญญากับตัวเองว่าจะจัดการหนี้ที่มีอยู่ให้หมดด้วยความจริงจัง 2) หยุดก่อหนี้เพิ่มทุกกรณี ห้ามมีข้อแม้ในการสร้างหนี้ใหม่ และ 3) ตรวจสอบหนี้คงค้างทั้งหมดแล้วสรุปรายการหนี้ออกมาดังตารางด้านล่าง

ตารางที่ 3.1

ตารางสรุปรายการหนี้รายชัดเจน (ตัวอย่างสมมุติ) จำลองจากเอกสารเรียน *Total Money Makeover 4*

สรุปรายการหนี้ รายชัดเจน ณ วันที่ 1 มกราคม 2561

รายการ	เจ้าหนี้	หนี้คงเหลือ	อัตราดอกเบี้ย	ยอดชำระขั้นต่ำ	เวลาใช้หนี้หมด (n)	ลำดับการปลดหนี้ (ข)	แผนการชำระเงิน (ค)
บัตรเครดิต	ธ. ไทยการค้า	50,000	20%	5,000	10	2	5,000
บัตรเครดิต	ธ. ไทยชาวนา	35,000	20%	3,500	10	1	*4,500
สินเชื่อส่วนบุคคล	ธ. สินออม	60,000	24%	2,000	30	3	2,000
สินเชื่อบ้าน	ธ. อคารบ้านเรา	1,500,000	5%	7,500	200	4	7,500

*Step3: วางแผนชำระคืน โดยนำเงินคงเหลือในแต่ละเดือนไปชำระเพิ่มในยอดของหนี้ลำดับที่ 1 (เพิ่มจากยอดขั้นต่ำ) ส่วนหนี้ลำดับอื่นๆ จ่ายตามยอดขั้นต่ำที่สถาบันการเงินเรียกเก็บ

หมายเหตุ: จากเอกสารประกอบการเรียน *Total Money Makeover ครั้งที่ 4* (น. 27), โดยจักรพงษ์ เมษพันธุ์, 2561ก)

เมื่อแจกแจงรายละเอียดของหนี้แล้ว สำหรับคนเป็นหนี้ประเภทแรกถ้าเกิดว่ายังหาเงินสดจากแหล่งต่างๆ ได้ เช่น โบนัส ค่าแรงรับจ้างพิเศษ เงินขายของเพื่อมาชำระหนี้ ฯลฯ ผู้เป็นหนี้ อาจจะทำการรีไฟแนนซ์รวมชำระหนี้เป็นก้อนเดียว เช่น อาจกู้สินเชื่อกับอีกหนึ่งธนาคารที่ยังมีเครดิตดีอยู่ เช่น ธ. ทหารเขมรเป็นจำนวนเงิน 85,000 บาทซึ่งให้ดอกเบี้ยฟรี 6 เดือนแรก แล้วอีก 30 เดือนคิดดอกเบี้ย 12% ต่อปี แล้วนำไปปิดบัญชีไทยการค้า (50,000) และไทยชาวนา (35,000) ด้านบน ทำให้จากที่ต้องผ่อนชำระเดือนละ 8,500 เหลือเพียงเดือนละ 5,000 เพราะได้ดอกเบี้ยที่ถูกลง หลังจากนั้นให้วางแผนชำระคืนด้วยเงินคงเหลือ โดยทุ่มเงินจ่ายไปยังหนี้ก้อนที่จะชำระหมดได้ไวที่สุดหรือมีเงินต้นเหลือน้อยที่สุด ส่วนหนี้ลำดับอื่นๆ ให้จ่ายตามยอดขั้นต่ำที่สถาบันการเงินเรียกเก็บ ที่แนะนำให้ทำแบบนี้ นอกจากจะเพื่อความเป็นระบบแล้วเชื่อว่าส่งผลในเชิงจิตวิทยา เมื่อเห็นว่าหนี้หายไปทีละก้อนจะทำให้มีกำลังใจในการชำระหนี้มากขึ้น

สำหรับคนประเภทที่สอง แนวทางการปลดหนี้จะต่างออกไปจากกรณีแรก จักรพงษ์สอนว่าถ้าไม่มีเงินชำระหนี้แล้วให้ยึดคติ “ไม่มี ไม่หนี ไม่จ่าย” แล้วให้ไปเจรจากับสถาบันการเงินเพื่อประนอมหนี้ อาจเพื่อลดดอกเบี้ย ผ่อนเฉพาะดอกเบี้ย หรือหยุดชำระชั่วคราวไปเลย เมื่อเจรจากับสถาบันการเงินแล้วอาจจะต้องขายสิ่งที่ทำให้เป็นหนี้ก้อนใหญ่เพื่อหาเงินสดเข้ามาไว้ในมือ เช่น การขายบ้านหรือขายรถ หลังจากนั้นให้หารายได้เพิ่มซึ่งอาจหมายถึงการสร้างทรัพย์สินหรือสร้างธุรกิจต้นทุนต่ำ เช่น ขายของออนไลน์ รับสอนพิเศษ ธุรกิจนายหน้า ฯลฯ แล้วจึงสะสมเงินเพื่อไปเจรจาชำระคืน

นอกจากกลยุทธ์และวิธีการแบบข้างต้นแล้ว ผู้เรียนจะได้ตระหนักว่าจิตวิทยาในการแก้หนี้ หรือการรักษากำลังใจสำคัญเป็นอย่างยิ่ง จักรพงษ์พูดเสมอว่า “ได้เงินมาอย่าเอาไปใช้หนี้หมด ให้เก็บไว้ก้อนหนึ่งเป็นกำลังใจให้ตัวเอง” ถ้าเอาเงินทุกบาททุกสตางค์ที่หามาไปใช้หนี้จนหมด จะรู้สึกเหมือนทำงานเสียเปล่า เนื่องจากไม่เห็นอะไรเป็นขึ้นเป็นอันของตนเอง ดังนั้น ผู้เรียนควรต้องออมเงินแม้เป็นหนี้ สมมุติว่าได้โบนัสส่วนหนึ่งก่อน ควรแบ่งออกเป็นสามส่วน ส่วนแรกคือแบ่งใช้หนี้ ส่วนที่สองให้เก็บไว้ออม แม้จะเป็นหนี้ แต่ถ้าเห็นว่าเงินเก็บเพิ่มขึ้นก็จะสร้างความภูมิใจทำให้รู้สึกมีศักดิ์ศรี ส่วนที่สามให้นำไปใช้จ่ายซื้อความสุขให้ตัวเองเพื่อไม่ให้เครียดจนเกินไป

แนวคิดอีกข้อที่ได้รับการเน้นย้ำเป็นอย่างยิ่งคือ ห้ามคิดว่าเป็นหนี้แล้วจะสร้างทรัพย์สินไม่ได้ เป็นหนี้แล้วต้องยิ่งสร้างทรัพย์สินเพื่อหาวิธีหลุดออกจากหนี้ สำหรับผู้ที่เป็นหนี้ก้อนใหญ่ที่ไม่อาจชำระได้ด้วยวิธีการลดค่าใช้จ่ายต้องสร้างทรัพย์สินหรือหาแหล่งรายได้เพิ่มเท่านั้น จักรพงษ์แนะนำถึงขั้นที่ว่า หากเครดิตผู้ที่เป็นหนี้เสียไปแล้วให้ไปเยี่ยมเครดิตของคนอื่นในครอบครัวมาลองลงทุนสร้างสินทรัพย์ที่ทำให้มีเงินเข้าทุกเดือน ความคิดนี้มาจากความเชื่อที่ว่าหากคนเป็นหนี้ก็คิดถึงการสร้างทรัพย์สินก็มีโอกาสที่จะใช้หนี้หมด เพราะถ้าชำระหนี้ได้หมด ทรัพย์สินก็ยังคงอยู่และจะช่วยสร้างกระแสเงินสด ซึ่งสามารถต่อยอดออมและวางแผนสู่อิสรภาพทางการเงินได้

โดยสรุป จุดเด่นของชุดความรู้ วิธีการและจิตวิทยาการจัดการหนี้ในงานสัมมนานี้คือการสอนให้ไม่หลีกเลี่ยงปัญหาทางการเงิน ดังคำกล่าวที่ว่า “ไม่มี ไม่หนี ไม่จ่าย” แรกสุดคือสอนให้ผู้เรียนยอมรับความเป็นจริงแล้วเผชิญหน้ากับหนี้ทั้งหมดที่ตัวเองสร้างขึ้นโดยการทำออกมาเป็นตารางอย่างละเอียด ซึ่งไม่ได้แนะนำให้แจกแจงเฉพาะเรื่องหนี้แต่แนะนำให้แจกแจงทุกหัวข้อการเงิน ถือเป็นจุดเด่นของกลุ่มฯ เพราะช่วยขยายสามัญสำนึกของผู้เรียนให้ตกผลึกกับ “สถานะทางการเงินของตน” ซึ่งผู้เรียนมักคิดว่าเป็นเรื่องที่อยู่แล้ว ต่อมาจึงสอนวิธีการจัดการ พร้อมให้กำลังใจ แสดงความเห็นอกเห็นใจว่าการแก้หนี้ไม่ใช่เรื่องง่าย ไม่มีทางลัด ต้องทยอยแก้ทีละปม แต่มีวันสิ้นสุดได้ มีวันที่หนี้จะจบลงได้

ในแง่หนึ่ง ตามที่จักรพงษ์พูดเรื่องกับดักรายได้ปานกลางว่าเขาไม่รู้อะไรจะแก้เชิงโครงสร้างอย่างไร แต่ในเชิงปัจเจกเขาแนะนำได้ แนวคิดและชุดความรู้เรื่องหนี้ที่เขาให้แก่ผู้เรียนก็สนับสนุน

คำพูดนี้อยู่ไม่น้อย สิ่งที่วิทยากรสอนอาจเหมาะสมกับปัจเจกบางคนเป็นอย่างยิ่ง เช่น หนึ่งในผู้ให้ข้อมูลชื่อ เร (นามสมมุติ) อายุ 28 ปีเป็นพนักงานบัญชีบริษัทเอกชนแห่งหนึ่ง เธอเป็นคนหนึ่งที่หันมาสนใจงานสัมมนาของกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินเพราะปัญหาหนี้ของพ่อและแม่ที่เกิดตั้งแต่วิกฤติเศรษฐกิจปี 40 “เมื่อก่อนแม่มีปัญหา อยากจะใช้หนี้อย่างเดียวแล้วเครียดมากรู้สึกเป็นภาระ” เมื่อเธอร่วมงานสัมมนาแล้วพิจารณาว่าแนวคิดเรื่องการเงินที่ได้ “เป็นทัศนคติการเรียนรู้ที่ถูกต้อง” จึงพาแม่มาฟังงานสัมมนา “ทำไม่ได้ก็พาแม่ไปเป็นดาวนไลน์ของโค้ช พอทัศนคติตรงกันอุปก็ปลดหนี้ไปได้เกือบจะหมดแล้ว” ประโยคนี้กล่าวอย่างเป็นอุปไมย “ดาวนไลน์” เป็นคำศัพท์ที่ใช้กันในวงการธุรกิจขายตรงเรียกบุคคลที่เป็นลูกทีมที่จะต้องเบิกสินค้าจากพ่อทีมหรือแม่ทีมไปขายต่อ เธอไม่ได้หมายความว่าแม่เป็นดาวนไลน์ในแง่การขาย แต่เป็นดาวนไลน์เชิงความคิด แม้ว่าแม่ของเธอยังไม่ได้ปลดหนี้ทั้งหมด แต่พอเรียนแล้วค้นพบวิธีการจัดการเงิน รู้จักที่จะแบ่งเบาความเครียดของตนเอง ไม่ตะบี้ตะบันใช้หนี้เพียงอย่างเดียวจนรู้สึกว่าชีวิตไม่มีความสุข ตัวอย่างของเธอแสดงให้เห็นว่าวิธีการของกลุ่มสามารถใช้แก้ปัญหาปัจเจกบางคนได้จริง อาจจะใช้ไม่ได้กับทุกคนแต่กับบางคนใช้ได้

อนึ่ง หนี้ทั้งหมดที่วิทยากรกล่าวถึงเป็นหนี้ในระบบ หากผู้เรียนเป็นหนี้นอกระบบ วิทยากรก็พยายามแนะนำว่าให้พยายามดึงกลับมาอยู่ในระบบให้มากที่สุด อย่างไรก็ตาม วิทยากรไม่ได้สอนวิธีแก้หนี้นอกระบบซึ่งเกิดกับคนจำนวนมากที่เข้าไม่ถึงสินเชื่อในระบบ วิธีการการแก้หนี้ของวิทยากรจึงมีกรอบจำกัดอยู่ในระบบการเงิน

3.6 แนวทางจัดการเงิน

บทนี้ต้องการสำรวจว่าว่าวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินเสนอให้ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินเข้าใจเรื่องเงินอย่างไร เมื่อประมวลชุดความรู้ ทัศนคติและเครื่องมือทางการเงินทั้งหมดในบทนี้ พบว่าเงินเป็นสิ่งที่ต้องจัดการสำหรับผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน การจัดการนี้เริ่มตั้งแต่การฝึกความคิดว่าปัจเจกเป็นผู้รับผิดชอบการเงินส่วนบุคคลของตนเอง โดยมองสภาพสังคมและโครงสร้างเป็นปัจจัยภายนอกที่ไม่อาจควบคุม การขจัดวิธีมองความร่ำรวยแบบเหมารวมว่ายังมีเงินมากจะเท่ากับร่ำรวย แต่มองว่าความร่ำรวยเป็นตัวเลขที่ผู้เรียนสามารถกำหนดเองได้ การจัดการเงินจะต้องอาศัยการฝึกฝนผ่านชุดความรู้และเครื่องมือ ทำอย่างมีเป้าหมาย การบังคับตนเองไม่ให้บิดพลิ้วจากเป้าหมายและทัศนวิสัยระยะยาว หากจัดการได้ตามแนวทางนี้ทั้งหมดจะนำไปสู่แนวทางจัดการชีวิต (sense of direction) ผู้เรียนสามารถอาศัยการใคร่ครวญและการคำนวณเงินที่ละเอียดกว่าที่ตัวเองเคยรับรู้เพื่อทำความเข้าใจกับชีวิต (Miyazaki, 2003 as cited in Maurer, 2006) ถ้าจัดการเงินได้ชีวิตก็จะมี ความหมาย มีหลักชัยย่อยๆ เป็นทิศทางให้ก้าวเดินจนกระทั่งวันสุดท้ายของลมหายใจ

แนวทางการจัดการชีวิตนี้ให้ความสำคัญกับการพึ่งพาตนเองผ่านการฝึกฝนลงมือปฏิบัติ มีการขยายความและให้รายละเอียดว่าปัจเจกจะต้องทำอะไร ปัจเจกต้องเรียนวิธีคิด ชุดความรู้และเครื่องมือ พร้อมทดลองปฏิบัติและฝึกฝนอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ ตัวอย่างหนึ่งที่สะท้อนแนวคิดเรื่องการฝึกปฏิบัติชัดเจนได้แก่ สมุดที่เรียกว่า “โปรแกรม 21 วัน สู่การเปลี่ยนแปลงอนาคตการเงิน” ซึ่งแจกให้ผู้เรียนหลักสูตร Total Money Makeover ด้านในจะเป็นการบ้านทางการเงินต่างๆ เช่น วันที่ 2 ทำการสร้างระบบการออมอัตโนมัติ (พอร์ต C) ผู้เรียนจะต้องเขียนว่าจะออมเงินจำนวนเท่าใดต่อเดือน ผ่านช่องทางใด เช่น หักจากบัญชีอัตโนมัติหรือฝากกองทุนตราสารหนี้ ฯลฯ ซึ่งเมื่อผู้เรียนทำแล้ววิทยากรจะกระตุ้นให้ส่งหลักฐาน เช่น การโพสต์รูปหน้าสมุดบัญชีธนาคารเงินฝากผ่านทางกรุปลับในเฟซบุ๊ก เป็นต้น

หัวใจสำคัญของการจัดการเงินในลักษณะนี้จึงเป็นการให้ผู้เรียนฝึกตนเองให้มีคุณลักษณะที่พึงประสงค์ ได้แก่ การแสวงหาความรู้ การลงมือปฏิบัติ การมีความรับผิดชอบ และการมีวินัยทางการเงิน ซึ่งนิยามโดยรวมได้ว่าเป็นความฉลาดทางการเงิน การฝึกตนเองเช่นนี้อาศัยว่าปัจเจกจะต้องมีความเพียรพยายาม ทำอย่างสม่ำเสมอ ไม่ละทิ้งกลางคันแม้มีอุปสรรค รวมทั้งต้องมีความยืดหยุ่น พร้อมรับแนวคิดและแนวปฏิบัติทางการเงินที่อาจเปลี่ยนแปลงตามสภาพสังคมและแวดล้อมที่แปรผัน

ในแง่หนึ่ง ปัจเจกบางคนสามารถอาศัยประโยชน์จากแนวคิดนี้ได้เต็มที่ เพราะรู้สึกว่าการกำหนดทางของชีวิตได้หากสามารถฝึกตนตามความฉลาดทางการเงิน ยิ่งหากปฏิบัติแล้วพบความสำเร็จในการขยายอำนาจทางการเงิน เช่น มีรายได้เพิ่ม ออมได้มากขึ้น จัดการภาระหนี้สินได้ ก็ยิ่งตอกย้ำว่าปัจเจกสามารถจัดการชีวิตตนเองได้โดยไม่ต้องพึ่งบริบทและเงื่อนไขทางสังคมอื่นๆ มากนัก ในขณะที่ปัจเจกอีกจำนวนหนึ่งอาจได้ผลที่ตรงกันข้าม หากลองลงมือปรับเปลี่ยน ขยายอิสรภาพทางการเงินของตนเองแล้วไม่สำเร็จหรือทำได้น้อยกว่าที่ตั้งใจ อาจเกิดความรู้สึกล้มเหลวกับตนเองหรือโดดเดี่ยว เพราะไม่ประสบความสำเร็จในการสร้างคุณลักษณะที่พึงประสงค์ต่อการไปสู่อิสรภาพทางการเงิน การส่งเสริมความคิดเรื่องตนเป็นที่พึ่งแห่งตนผ่านการฝึกฝนเช่นนี้จึงเป็นเหรียญสองด้าน มีทั้งคุณและโทษในเวลาเดียวกัน

การที่ปัจเจกต้องฝึกตนเองให้เป็นผู้มีความรู้ทางการเงินและปฏิบัติตามวินัยอย่างเคร่งครัดอาจถูกตีความว่าเป็นผลจากการครอบงำความคิดของเสรีนิยมใหม่ (neoliberalism) ได้ นิยามโดยกว้างของเสรีนิยมใหม่คือ “การทำให้การแข่งขันเสรีอยู่ในทุกมิติทั้งด้านการเมือง เศรษฐกิจ สังคมซึ่งทำผ่านกระบวนการปลูกฝังค่านิยมและการปฏิบัติทางสังคมในบุคคล” (Springer, Birch, MacLeavy, 2016, p. 2) ความรับผิดชอบต่างๆ จึงถูกถ่ายโอนลงไปอยู่บนบ่าของตัวปัจเจกบุคคล อย่างไรก็ตามเนื่องจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ต้องการเน้นศึกษาวิธีคิดของกลุ่มบุคคลผู้เรียนรู้ทางการเงินผ่านมุมมอง

ทางศีลธรรมแบบบุรุษที่หนึ่ง ผู้เขียนเห็นว่าการใช้แนวคิดเรื่องเสรีนิยมในการสร้างการวิเคราะห์ต้องทำอย่างระมัดระวัง ไม่สร้างคำอธิบายลดทอนว่าผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินทุกคนเผชิญโครงสร้างในแบบเดียวกัน ซึ่งจะทำให้มองข้ามคำอธิบายผ่านศีลธรรมแบบบุรุษที่หนึ่งและประสบการณ์อารมณ์ความรู้สึกของผู้มีชีวิตอยู่ร่วมกับสภาพโครงสร้างสังคมนั้น

การอธิบายเช่นนี้ไม่ได้หมายความว่าโครงสร้างเศรษฐกิจ สังคมและการเมืองไม่ส่งผล สิ่งหนึ่งที่วิเคราะห์ได้คือ โครงสร้างเศรษฐกิจ สังคมและการเมืองที่ก่อให้เกิดการจัดการเงินตั้งที่นำเสนอให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ไม่ถูกนำมาเป็นปัจจัยในการไปสู่อิสรภาพทางการเงิน วิทยากรเน้นให้ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินรายบุคคลรอดจากสภาวะเศรษฐกิจสังคมไทยมากกว่าที่จะมุ่งหมายปรับปรุงโครงสร้างผ่านการแก้นโยบายหรือกฎหมาย หากผู้เรียนพร้อมจะรับผิดชอบชีวิตตนเองและฝึกปฏิบัติโดยอาศัยความรู้เรื่องการเงินที่มีอยู่ก็สามารถหาประโยชน์จากระบบทุนนิยมของไทยแล้วหาแนวทางจัดการชีวิตให้ตนเองได้

ภาษาที่วิทยากรใช้ในบทนี้สะท้อนวิธีมองโลก (cognitive) จัดเป็นวิธีเล่าเรื่อง (narrative) แบบหนึ่ง เช่น “อิสรภาพทางการเงิน” “มีชีวิตที่ออกแบบได้เอง โดยไม่มีเงินเป็นเครื่องพันธนาการ” “หมดกังวลเรื่องเงินเจ๊งกว่ารวยเยอะ” “คนไม่ลงทุนเป็นคนล้ำหลังทางการเงิน” “ใดๆในโลกจบที่วิจัยการเงิน” ฯลฯ การใช้คำว่า “อิสรภาพ” กับการจัดการเงินสะท้อนว่าหากก้าวพ้นปัญหาทางการเงินได้ก็เสมือนได้หลุดออกจากการคุมขัง การใช้คำว่า “ล้ำหลังทางการเงิน” ก็เป็นการพูดเพื่อสะท้อนว่าคนที่ไม่ลงทุนตามนิยามนั้นตกยุคสมัย การใช้คำเหล่านี้นอกจากเป็นการเล่นกับภาษาเพื่อดึงความสนใจ ยังเป็นเครื่องมือในการโน้มน้าวผู้เรียนให้คล้อยตามวิธีที่วิทยากรมองโลก หากไม่อยากถูกขัง หากไม่อยากตกยุค การปฏิบัติตามสิ่งที่วิทยากรสอนก็เท่ากับเป็นทางออกหนึ่ง

โดยสรุป บทนี้แสดงให้เห็นว่าทัศนคติ ชุดความรู้ และเครื่องมือทางการเงินเป็นกรอบให้ผู้เรียนมีแนวทางจัดการเงินซึ่งเทียบเท่ากับการมีแนวทางจัดการชีวิต ความคิดนี้ผูกพันแน่นกับกรอบคิดเรื่องการเงินที่พาดตนเองผ่านการฝึกฝน นอกจากนี้ยังมีประเด็นย่อยเรื่อง การใช้ภาษาเพื่อเล่าเรื่องซึ่งจำเป็นอย่างยิ่งในการดึงผู้เรียนให้มีส่วนร่วมและคล้อยตาม

บทที่ 4 เครื่องมือจัดการเงิน

สำหรับกลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน เครื่องมือทางการเงินที่ทำให้แนวคิดการจัดการเงินแบบพึ่งพาตนเองผ่านการฝึกฝนเป็นไปได้ประกอบด้วยสองส่วนหลัก คือ ธุรกิจและสินทรัพย์ทางการเงิน ส่วนของธุรกิจค่อนข้างตรงไปตรงมา เพราะเป็นการขายสินค้าหรือบริการแล้วเก็บส่วนต่างจากค่าใช้จ่ายเป็นกำไร ซึ่งกำไรที่ได้นั้นสามารถนำไปจัดการเพื่อบรรลุเป้าหมายอิสรภาพทางการเงินได้ ส่วนของธุรกิจนี้ วิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินรวมเอาการบริหารสินทรัพย์ที่จับต้องได้ (real asset) เช่น อสังหาริมทรัพย์และสิ่งหาทรัพย์ ฯลฯ เป็นส่วนหนึ่งในนิยามของการทำธุรกิจด้วย

ส่วนสินทรัพย์ทางการเงิน (financial assets) นั้นเป็นเครื่องมือทางการเงินตามโครงสร้างการเงินการธนาคารที่เกิดขึ้นไม่กี่ศตวรรษที่ผ่านมา บริษัทเพื่อการลงทุนแห่งแรกในโลกที่เปิดโอกาสให้ประชาชนทั่วไปซื้อขายผลิตภัณฑ์ทางการเงินหรือ “หุ้น” เกิดขึ้นที่ประเทศเนเธอร์แลนด์ ในค.ศ. 1602 (พ.ศ. 2145) (Goldstein, 2020) บริษัทของไทยนั้นย้อนกลับไปสมัยรัชกาลที่ห้าในปี พ.ศ. 2448 รัฐบาลไทยออกพันธบัตรรัฐบาลเป็นครั้งแรกเรียกว่า “พันธบัตรเงินกู้ยุโรป ค.ศ. 1905” ซึ่งเป็นการกู้เงินจากต่างประเทศโดยออกพันธบัตรจำหน่ายในตลาดการเงินลอนดอนและปารีสจำนวน 1 ล้านปอนด์ เพื่อใช้ก่อสร้างทางรถไฟ ต่อมาในปีพ.ศ. 2476 รัฐบาลออกพันธบัตรรัฐบาลภายในประเทศใบแรกภายใต้รัฐบาลของพระยามโนปกรณนิติธาดา “พันธบัตรเงินกู้ พ.ศ. 2476” จัดจำหน่ายโดยกระทรวงการคลัง ได้อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.5 ต่อปี (เว็บไซต์ธนาคารแห่งประเทศไทย, ม.ป.ป.) หลังประเทศไทยเปิดเสรีการเงินในสมัยจอมพลสฤษดิ์ดังที่เล่าในบทที่สองก็เกิดแหล่งระดมทุนและผลิตทางการเงินรูปแบบใหม่ที่ประชาชนเข้าถึงได้ (อภิชาติ สถิตนิรามัย, 2556) “บริษัทตลาดหุ้นกรุงเทพ จำกัด” เกิดขึ้นในปีพ.ศ. 2505 ก่อนจะปิดตัวลงในอีกทศวรรษเพราะไม่สามารถระดมทุนจากประชาชนได้ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเกิดขึ้นในเดือนเมษายน พ.ศ. 2518 โดยภาคเอกชนซึ่งยังดำเนินการมาจนถึงทุกวันนี้ (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, ม.ป.ป.) กองทุนรวมตัวแรก “กองทุนสินปัญญา” เกิดเมื่อปี พ.ศ. 2520 โดยบริษัท เอ็ม เอฟ ซี จำกัด (Money Channel, 2559)

สินทรัพย์ทางการเงินที่เกิดตามสภาพโครงสร้างเศรษฐกิจและสังคมที่เปลี่ยนแปลงทำให้แนวคิดเรื่องอิสรภาพทางการเงินได้รับความนิยม เพราะเปิดโอกาสให้บุคคลทั่วไปเพิ่มเงินในอัตราเร่งก่อนที่เครื่องมือเหล่านี้จะถือกำเนิด ชีวิตของคนส่วนมากหากไม่ทำธุรกิจก็มีโอกาสจัดการเงินได้เพียงสามขาแรกที่จักรพงษ์กล่าวเท่านั้น คือ หารายได้ ใช้จ่าย และออม แต่เมื่อมีสินทรัพย์ทางการเงิน ยิ่งในโลกร่วมสมัยที่การซื้อขายสินทรัพย์ทางการเงินทำได้ง่ายผ่านระบบดิจิทัลและมีต้นทุนไม่สูง บุคคล

ทั่วไปสามารถกระทำสิ่งที่เรียกว่า “การลงทุน” ได้ โดยไม่ต้องทำกิจการด้วยตนเอง การมีอยู่ของสินทรัพย์ทางการเงินจึงส่งผลต่อมุมมองวิธีจัดการเงิน

เว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแบ่งสินทรัพย์ทางการเงินออกเป็นสองประเภท ได้แก่ สินทรัพย์ทางการเงินในตลาดเงิน อายุสินทรัพย์จะน้อยกว่าหนึ่งปี เช่น เงินฝากธนาคาร ตั๋วเงินคลัง ฯลฯ และ สินทรัพย์ทางการเงินในตลาดทุน อายุสินทรัพย์จะมากกว่า 1 ปี เช่น พันธบัตรรัฐบาล หุ้นกู้บริษัทเอกชน หุ้นสามัญ ฯลฯ (กฤษฎา เสกตระกูล, 2552)

อนึ่ง แม้ในเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและในหนังสือคนไทยฉลาดการเงินจะใช้คำว่า สินทรัพย์ทางการเงิน แต่คำที่ถูกใช้บ่อยครั้งกว่าในงานสัมมนา คือ ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน (financial products) ซึ่งทับซ้อนทางความหมายกับสินทรัพย์ทางการเงิน ตามนิยามในพจนานุกรมระบุว่า ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน คือ “ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับวิธีการที่คุณจัดการเงินหรือใช้เงิน เช่น บัญชีธนาคาร บัตรเครดิต ประกันภัย เป็นต้น” (Cambridge.com, n.d., แปลโดยผู้วิจัย) อย่างไรก็ตาม นิยามของคำนี้ในวงการการเงินดูจะตรงกับนิยามนี้ที่ปรากฏในเว็บไซต์ให้ความรู้พื้นฐานด้านเศรษฐศาสตร์แห่งหนึ่งมากกว่า “ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน คือ การลงทุนหรือสินทรัพย์ที่สร้างขึ้นเพื่อให้ผู้ซื้อและผู้ขายมีโอกาสได้ผลตอบแทนทางการเงินในระยะสั้นหรือระยะยาว” (economicsonline.co.uk, 2020, แปลโดยผู้วิจัย) ฉะนั้น เพื่อแทนสายตาของผู้เรียน บทนี้จะใช้คำว่า “ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน” แทนสินทรัพย์ทางการเงินโดยครอบคลุมนิยามเดียวกัน

ผู้เรียนจำเป็นต้องเรียนรู้และเข้าใจเครื่องมือทางการเงินเพราะสำคัญยิ่งต่อการจัดการเงิน งานสัมมนาของกลุ่มวิทยากรมีหลักสูตรที่จัดแยกเพื่อสอนผลิตภัณฑ์ทางการเงินแบบเจาะจงที่ละผลิตภัณฑ์ เช่น บริหารความมั่งคั่งด้วยกองทุนรวมของน.สพ. ธนัฐ หรือ หลักสูตรหุ้นของศกดา รวมทั้งหลักสูตรธุรกิจอย่างหลักสูตรบ้านเช่าหลังแรกของจักรพงษ์ ฯลฯ บทนี้ไม่ได้มุ่งจะอธิบายผลิตภัณฑ์ทางการเงินและธุรกิจทุกประเภท แต่เลือกเฉพาะที่มีนัยสำคัญต่อผู้เรียนซึ่งโดยมากเป็นผู้เรียนเบื้องต้นเนื่องจากงานสัมมนาส่วนใหญ่เป็นการจัดการเงินพื้นฐาน เพื่อมุ่งสู่ความร่ำรวยแบบอิสรภาพทางการเงินหรือการออมตามตะกร้าสามใบ โดยเฉพาะพอร์ตเกษียณรวยและเกษียณเร็วตามที่อธิบายในบทก่อนหน้า เครื่องมือทางการเงินคือสิ่งที่ขาดเสียไม่ได้

4.1 กองทุนรวม

กองทุนรวมเป็นผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ผู้เรียนรู้ทางการเงินมือใหม่มักรู้จักเป็นลำดับแรก ผู้เรียนที่ไม่เคยออมเงินในแหล่งอื่นเลยนอกจากบัญชีออมทรัพย์ บัญชีฝากประจำของธนาคารพาณิชย์หรือสหกรณ์จะได้รับการแนะนำให้ศึกษากองทุนรวมซึ่งถือเป็นผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่นิยม

ลงทุนเพื่อการ “เกษียณวัย” กองทุนรวมมีอยู่นับไม่ถ้วน แต่แบ่งออกเป็นกลุ่มคร่าวๆ ได้ ผู้เรียนต้องทำความเข้าใจรายละเอียดส่วนนี้เพื่อศึกษาด้วยตนเองว่าควรเลือกกองทุนใดให้เหมาะสมกับเป้าหมายทางการเงินที่มี ดังเช่นในบทที่สองผู้เขียนกล่าวถึง “ผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ให้ผลตอบแทนเฉลี่ย 8%” โดยยังมีได้อภิปรายที่มากที่ไปมากนัก ให้รายละเอียดเพียงให้เลือกกองทุนที่เรียกว่า SET 50 แต่เมื่อศึกษาเรื่องกองทุนรวมต่อไปนี้จะเข้าใจได้กระจ่างขึ้น

อิงตามนิยามของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกองทุนรวม (mutual fund) คือ “การนำเอาเงินของผู้ลงทุนรายย่อยทั้งหลาย มากองรวมกันเป็นเงินก้อนใหญ่ แล้วนำไปจดทะเบียนให้มีฐานะเป็นนิติบุคคล จากนั้นก็จะนำเงินที่ระดมทุนได้ไปลงทุนในหลักทรัพย์หรือทรัพย์สินประเภทต่างๆ ตามนโยบายการลงทุนที่ได้ระบุไว้ในหนังสือชี้ชวนเสนอขายแก่ผู้ลงทุน” (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2558) น.สพ. ธนัฐ สรุพนโยบายกองทุนรวม สั้นๆ ว่าเป็น “เงินหรือทรัพย์สินที่เอามารวมเป็นก้อนเดียวกันเพื่อวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่ง” (ธนัฐ ศิริวรารากร, 2562ก) วัตถุประสงค์ที่ว่าคือการเอาเงินที่รวมมาจากหลายคนไปซื้อหลักทรัพย์หรือสินทรัพย์ที่ต่างกันออกไปตามประเภทของผลิตภัณฑ์ทางการเงินหรือความเสี่ยง กองทุนรวมออกเป็นทั้งหมด 9 ประเภท ดังนี้

ตารางที่ 4.1

ประเภทของกองทุนรวม

ลำดับ	ประเภทของกองทุน	ความเสี่ยง	ผลตอบแทนคาดหวังโดยประมาณ (% ต่อปี)	ระยะเวลาการลงทุนที่เหมาะสม (ปี)	T: วันที่ขายหน่วยลงทุน
1	กองทุนรวมตลาดเงินในประเทศ	ระดับ 1	1.50-2.00% ต่อปี	< 1 ปี	T + 1, T + 2
2	กองทุนรวมตลาดเงิน	ระดับ 2	1.50-2.00% ต่อปี	< 1 ปี	T + 1, T + 2
3	กองทุนรวมพันธบัตรรัฐบาล	ระดับ 3	2.00-3.00% ต่อปี	> 1-2 ปี	T + 1, T + 2
4	กองทุนรวมตราสารหนี้	ระดับ 4	2.00-4.00% ต่อปี	> 1-2 ปี	T + 1, T + 2
5	กองทุนรวมผสม	ระดับ 5	> 5-12% ต่อปี	> 3-5 ปี	T + 3, T + 4
6	กองทุนรวมหุ้น	ระดับ 6	> 12% ต่อปี	> 5-7 ปี	T + 3, T + 4
7	กองทุนรวมกลุ่มอุตสาหกรรม	ระดับ 7	> 12% ต่อปี	> 7-10 ปี	T + 3, T + 4
8	กองทุนรวมสินทรัพย์ทางเลือก	ระดับ 8	ขึ้นกับสินทรัพย์ที่ไปลงทุน	ขึ้นกับสินทรัพย์ที่ไปลงทุน	T + 3, T + 4
9	กองทุนรวมที่ลงทุนในต่างประเทศ	ขึ้นกับสินทรัพย์ที่ไปลงทุน	ขึ้นกับสินทรัพย์ที่ไปลงทุน	ขึ้นกับสินทรัพย์ที่ไปลงทุน	T + 4, T + 5, T + 6

หมายเหตุ: จากเอกสารประกอบงานสัมมนา *The Mutual Fund* บริหารความมั่งคั่งด้วยกองทุนรวม (น. 19), โดย ธนัฐ ศิริวรารากร, 2562ก

จากตารางนี้ ในเบื้องต้นผู้เรียนต้องทำความเข้าใจว่ากองทุนรวมแบ่งออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ตามผลตอบแทนและความเสี่ยง โดยประเภทที่หนึ่งสามารถเข้าใจแบบเหมารวมว่าเป็นประเภทเสี่ยงน้อยและผลตอบแทนไม่สูงมาก ซึ่งได้แก่ 1-4 1) กองทุนรวมตลาดเงินในประเทศ 2) กองทุนรวม

ตลาดเงิน 3) กองทุนรวมพันธบัตรรัฐบาล และ 4) กองทุนรวมตราสารหนี้ ผลัดกันทางการเงินสองชนิดที่กองทุนนี้ลงทุนได้แก่ เงินฝากและตราสารหนี้ เงินฝากคือเงินฝากตามธนาคารพาณิชย์หรือแหล่งอื่นๆ ที่ให้ดอกเบี้ย ส่วน “ตราสารหนี้” คือ ตราสารทางการเงินที่ออกให้แก่ผู้ซื้อเมื่อผู้ซื้อให้ผู้ขายกู้ยืมเงิน โดยเมื่อครบกำหนดผู้ขายสัญญาที่จะคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ย ซึ่งตราสารแต่ละประเภทจะมีอายุไม่เท่ากัน หากเป็นระยะไม่เกินหนึ่งปี จะเรียกว่าตราสารหนี้ระยะสั้น แต่ถ้าหากเกินกว่าหนึ่งปีจะถือเป็นตราสารหนี้ระยะยาว หากเป็นตราสารหนี้ของรัฐบาลออกโดยกระทรวงการคลัง จะเรียกว่า “พันธบัตรรัฐบาล” และหากเป็นของบริษัทเอกชนบางที่จะเรียกว่า “หุ้นกู้” โดยผลตอบแทนที่คาดหวังอิงตามตารางด้านบนอยู่ที่ 1-4% ต่อปี

ส่วนประเภทที่สอง คือ ประเภทที่เสี่ยงค่อนข้างมากแต่มีโอกาสให้ผลตอบแทนสูง ได้แก่ กองทุนที่นำเงินไปซื้อ “ตราสารทุน” หรือ “หุ้น” ซึ่งได้แก่ 5) กองทุนรวมผสม 6) กองทุนรวมหุ้น และ 7) กองทุนรวมอุตสาหกรรม ในขณะที่ตราสารหนี้คือการให้กู้ยืมเงิน แต่ตราสารทุนหรือหุ้นคือการนำเงินไปซื้อหน่วยลงทุนเพื่อร่วมเป็นเจ้าของกิจการของบริษัทใดบริษัทหนึ่ง สำหรับกองทุนรวมผสมนั้นคือมีส่วนของทั้งตราสารหนี้และหุ้นในกองทุน กองทุนรวมหุ้นคือกองทุนที่มีหุ้นมากกว่า 65% ขึ้นไป และกองทุนรวมอุตสาหกรรมคือกองทุนที่ซื้อหุ้นของบริษัทในกลุ่มอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันเกิน 65% ขึ้นไป ผลตอบแทนที่คาดหวังอิงตามตารางด้านบนอยู่ที่ 5-12% ต่อปี

ประเภทสุดท้าย คือ กองทุนที่มีความเสี่ยงสูงมากและมีโอกาสให้ผลตอบแทนสูง ได้แก่ 8) กองทุนรวมสินทรัพย์ทางเลือก และ 9) กองทุนรวมที่ลงทุนในต่างประเทศ สินทรัพย์ทางเลือกในที่นี้ คือ สินทรัพย์อื่นๆ ที่ไม่ใช่ตราสารหนี้และหุ้น เช่น ทองคำ อสังหาริมทรัพย์ สินค้าเกษตร ฯลฯ ส่วนกองทุนรวมที่ลงทุนในต่างประเทศนั้นสามารถลงทุนกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินประเภทใดก็ได้ไม่ว่าจะเป็น เงินฝาก ตราสารหนี้หรือตราสารทุนของต่างประเทศ แต่ว่าอาจจะต้องแบกรับความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนหรือความผันผวนของเศรษฐกิจโลกทำให้จัดอยู่ในประเภทเสี่ยงสูงมาก

มีเหตุผลสำคัญสองข้อที่ช่วยผู้เรียนเข้าใจว่ากองทุนรวมเป็นเครื่องมือทางการเงินที่จะช่วยให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย ข้อที่หนึ่ง กองทุนรวมถูกทำให้เข้าถึงได้ง่าย ใช้ทุนน้อย เมื่อเปรียบเทียบหุ้นซึ่งต้องซื้อขั้นต่ำที่ 100 หน่วย เช่น หากหุ้น ก. ราคาหน่วยละ 50 บาทต้องใช้เงินถึง 5,000 บาทต่อการซื้อหนึ่งครั้ง แต่กองทุนรวมมีขั้นต่ำหลายราคา เช่น 100 บาท หรือ 1000 บาท ฯลฯ เรื่องเล่าของวิทยากรตอกย้ำประเด็นนี้ น.สพ. ชาญเล่าในงาน “หมอนั่นคลินิกกองทุน จัดพอร์ตลงทุนด้วยกองทุนรวม” เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม พ.ศ. 2561 ว่าเพียงหนึ่งบาทก็ซื้อกองทุนรวมได้ วันหนึ่งธนาคารโทรมาต่อว่าวิทยากรเพราะมีคนนำเงิน 8 บาทไปสั่งซื้อกองทุนทั้งหมด 8 กองทุน เมื่อธนาคารสอบถามว่าทำไมถึงทำเช่นนั้นก็ได้ความว่าเพราะเขาเรียนหลักสูตรลงทุนกับ น.สพ. ชาญ ซึ่ง

สอนว่าหนึ่งบาทก็ซื้อได้ คนผู้นั้นก็เลยลองซื้อ¹ ไม่ว่าเรื่องที่ น. สพ. อนุญาตจะเป็นเรื่องจริงหรือเป็นเพียงเรื่องแต่งเพื่อสร้างอารมณ์ขึ้นก็สะท้อนให้เห็นว่าต้นทุนในการเข้าถึงกองทุนรวมนั้นต่ำมาก ส่งผลทางจิตวิทยาต่อผู้เรียนว่าการเริ่มลงทุนในกองทุนรวมง่ายมาก แทบจะไม่ต้องใช้ทุนทรัพย์เลยก็สามารถเริ่มซื้อได้

ประการที่สอง กองทุนรวมถูกทำให้เข้าใจได้ง่าย วิทยากรแนะนำว่าแม้จะไม่มีความรู้เรื่องกิจการของบริษัทหรือเศรษฐกิจภาพรวมในเชิงลึกก็สามารถ “ลอง” ลงทุนไปก่อนได้ เนื่องด้วยกองทุนรวมมีผู้จัดการกองทุน แม้ผู้เรียนอาจจะยังไม่เข้าใจเต็มที่ในครั้งแรกแต่อาศัยความรู้ความสามารถของผู้จัดการกองทุนช่วยได้ อย่างไรก็ตามก็ตีวิทยากรกำชับเสมอว่า ผู้เรียนต้องอ่าน เอกสารสรุปที่เรียกว่า “หนังสือชี้ชวนส่วนสรุปข้อมูลสำคัญ” (Fund Fact Sheet)² เป็นเพื่อให้รู้ว่ากองทุนกำลังลงทุนกับอะไร ผลดำเนินการที่ผ่านเป็นเช่นไร เสี่ยงแค่ไหน ซึ่งมีการสอนวิธีอ่านในงานสัมมนา และต้องศึกษาว่าผู้จัดการกองทุนเป็นใครและติดตามผลการทำงานอย่างใกล้ชิด หากผ่านระยะเวลาไปพอสมควรแล้วยังทำผลงานได้ไม่ดี ผู้เรียนก็ควรที่จะพิจารณาสับเปลี่ยนกอง ซึ่งหมายถึงการย้ายเงินลงทุนจากกองทุนรวมหนึ่งไปยังอีกกองทุนรวมหนึ่ง ซึ่งทำได้ทันทีโดยไม่ต้องนำเงินออก

อนึ่ง เวลาที่กล่าวว่ากองทุนรวมให้ผลตอบแทนเฉลี่ยร้อยละ (จำนวน) ต่อปี ไม่ได้หมายความว่ากองทุนให้ผลตอบแทนเท่ากันทุกปี แต่เป็นการเฉลี่ยภาพรวมของตลาดช่วงระยะเวลาหนึ่งรวมกันในอดีต ดังตารางตัวอย่าง ต่อไปนี้

¹ ผู้วิจัยเกิดความเคลงใจว่าสามารถซื้อกองทุนด้วยเงิน 1 บาทได้จริงหรือไม่ ผู้วิจัยจึงลองซื้อกองทุนรวมหุ้นระยะยาวของธนาคารไทยพาณิชย์ (SCBLT2) ที่กำหนดขายขั้นต่ำที่ 1 บาท เมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2562 ก็ปรากฏว่าซื้อได้จริง

² วิธีการอ่านหนังสือชี้ชวนส่วนสรุปข้อมูลสำคัญสามารถดูได้ที่ภาคผนวกหน้า 154

ตารางที่ 4.2

จำลองตารางผลตอบแทนย้อนหลังของสินทรัพย์แต่ละประเภท

ผลตอบแทนย้อนหลังของแต่ละสินทรัพย์					
ปี	ประเภทของสินทรัพย์				
	ตลาดเงิน	พันธบัตร	ตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย	กองทุนสำรองเลี้ยง ชีพ & กองทุน อสังหาริมทรัพย์	ทองคำ
2549	3.16%	4.34%	-0.26%	8.71%	6.85%
2550	3.23%	5.08%	31.37%	9.52%	25.02%
2551	2.42%	4.97%	-45.10%	9.09%	7.57%
2552	1.00%	1.91%	71.35%	23.09%	19.96%
2553	0.70%	0.94%	47.80%	6.43%	16.80%
2554	1.39%	2.42%	3.69%	5.02%	21.91%
2555	1.96%	3.38%	40.53%	6.43%	5.04%
2556	1.71%	3.01%	-3.63%	-0.86%	-21.39%
2557	1.31%	2.48%	19.12%	3.02%	-2.24%
2558	1.03%	2.20%	-11.24%	5.38%	-2.27%
ผลตอบแทนเฉลี่ย	1.79%	3.06%	10.46%	7.43%	6.38%

หมายเหตุ: จาก เอกสารประกอบงานสัมมนา *The Mutual Fund บริหารความมั่งคั่งด้วยกองทุนรวม* (น. 47), โดย ธนัฐ ศิริวิรางกูร, 2562ก

โดยสรุป ผู้เรียนเข้าใจกองทุนรวมในสองสถานะ ได้แก่ หนึ่ง เครื่องมือทางการเงินที่พาผู้เรียนออกจากสิ่งที่จักรพงษ์เรียกว่า “พื้นที่ปลอดภัยทางการเงิน” เพราะคุณสมบัติตามที่ระบุไปข้างต้น ได้แก่ ใช้ทุนน้อย หาซื้อได้ง่าย มีหลักฐานประกอบว่าหากถือยาวนานพอโอกาสขาดทุนเป็นไปได้ต่ำ กองทุนรวมทำให้การลงทุนซึ่งครั้งหนึ่งอาจดูซับซ้อนสำหรับผู้เรียนมือใหม่กลายเป็นสิ่งที่เข้าใจและลองปฏิบัติได้ง่าย สอง กองทุนรวมแสดงให้เห็นว่าการทยอยออมเงินเพิ่มพูนในอัตราเร่งเพื่อรอใช้หลังเกษียณ หรือ “เกษียณรวย” เป็นไปได้ จากโจทย์ของการออมเพื่อการเกษียณในบทที่สอง จำนวนเงินที่ต้องออมอยู่ที่ 3,000,000 บาทภายในเวลา 20 ปี หากต้องทยอยเก็บเงินในบัญชีออมทรัพย์อาจทำให้ตัวเลขนี้ดูเป็นไปได้ยากสำหรับผู้เรียนบางคน แต่เพื่อให้ได้จำนวนดังกล่าวผู้เรียนสามารถลองใช้ Ez Calculator ปรับอัตราดอกเบี้ยทบต้นที่เหมาะสมว่าควรอยู่ที่กี่เปอร์เซ็นต์ต่อปี หลังจากนั้นก็สามารถศึกษาได้ว่าควรเลือกกองทุนรวมตัวใดให้เหมาะสมกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ แล้วเลือกใช้กองทุนรวมแทน

4.2 บ้านเช่าหลังแรก

ในบทนำเกริ่นว่าเครื่องมือทางการเงินแบ่งออกเป็นสองส่วน ขณะที่กองทุนรวมเป็นตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพื่อตอบสนองแนวคิดเกษียณรวย “บ้านเช่าหลังแรก” หรือการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อปล่อยเช่าถือเป็นตัวอย่างของธุรกิจที่ตอบสนองแนวคิด “เกษียณเร็ว” หรือ “การมีรายได้ต่อเนื่องจากทรัพย์สินที่สร้างรายได้ (passive income) ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้หรือเท่าที่พอกับค่าใช้จ่ายต่อเดือน” ตามที่กล่าวในบทที่สอง อันที่จริงมีธุรกิจหลายประเภทที่ถูกหยิบยกมาเป็นตัวอย่าง เช่น การขายของออนไลน์ การสร้างสินทรัพย์ที่ได้ค่าลิขสิทธิ์ ฯลฯ แต่การสร้างอสังหาริมทรัพย์เป็นความเชี่ยวชาญของจักรพงษ์ซึ่งผู้เรียนหลายคนก็มาด้วยความคาดหวังว่าจะได้เรียนรู้ธุรกิจแขนงนี้ นอกจากนี้ก็ยังมีหลักสูตรชื่อ “คอร์สบ้านเช่าหลังแรก” แยกสอนเฉพาะด้วย

มีคำศัพท์สองคำที่ผู้เรียนจำเป็นต้องรู้ ได้แก่ OPM ย่อมาจาก Other People’s Money (เงินของผู้อื่น) และ OPR ย่อมาจาก Other People’s Resource (ทรัพยากรของผู้อื่น) ในการใช้เครื่องมือสู่การเกษียณเร็ว แนวคิดเรื่องการใช้จ่ายเงินและทรัพยากรของผู้อื่นสำคัญอย่างยิ่ง เพราะสอดคล้องกับการสร้างรายได้จากทรัพย์สิน โดยเชื่อว่าผู้ลงทุนสามารถอาศัยเงินและทรัพยากรของผู้อื่นมาสร้างความมั่งคั่งให้กับตนเองได้ จักรพงษ์เคยให้นิยามว่า “ถ้าจะพูดให้น่าเกลียดเลยก็คือ การใช้ทรัพยากรของคนอื่นทำให้เรารวยขึ้น” กล่าวคือ ผู้ลงทุนอาศัยเงินทุนของตนเองเพียงส่วนหนึ่ง ใช้เวลา แรงงานและความรู้จัดการทรัพย์สินเพียงแค่นี้เป็นครั้งคราวโดยไม่ต้องทำทุกวัน แล้วอาศัยเงินและทรัพยากรของผู้อื่นสร้างรายได้ประจำแทน ซึ่งการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ให้ผู้อื่นเช่าก็อาศัยแนวคิดเช่นเดียวกันนี้



ภาพที่ 4.1 ภาพอธิบายแนวคิดการลงทุนบ้านปล่อยเช่า (จักรพงษ์ เมฆพันธุ์, 2561ก, น. 35)

ผู้เรียนสามารถลงทุนอสังหาริมทรัพย์ให้ผู้อื่นเช่าตามรายละเอียดดังนี้ สมมติว่าบ้านราคา 1,000,000 บาท เงินทุนที่ผู้เรียนควรมีตั้งแต่ต้นแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ หนึ่ง เงินดาวน์อย่างกรณีตัวอย่างในภาพคือ 10% เท่ากับ 100,000 บาท และ สอง เงินสำรองสำหรับผ่อนชำระธนาคารในกรณีที่ไม่มีผู้เช่าหรือผู้เช่าออกกะทันหันประมาณ 3-6 เดือน ส่วนเงินค่าผ่อนบ้านอีก 90% ที่เหลือให้ใช้หลักการ OPM กู้จากธนาคาร ตามตัวอย่างคือ 900,000 บาท หลักจากที่ศึกษาตลาดที่จะปล่อยเช่าเรียบร้อยแล้วให้กำหนดราคาเช่าโดยเทียบกับเงินที่ต้องผ่อนธนาคารต่องวดและราคาปล่อยเช่าในตลาด ตามตัวอย่างเงินผ่อนชำระธนาคารอยู่ที่เดือนละ 7,000 บาท ราคาเช่าอยู่ที่เดือนละ 8,500 บาท กระแสเงินสดที่เหลือต่อเดือนหลังจากผ่อนชำระธนาคารแล้วจะอยู่ที่ 1,500 บาท ตัวเลขกระแสเงินสดซึ่งเป็นกำไรอาจจะดูไม่สูง การใช้ตัวเลขที่ไม่สูงได้ประโยชน์สองข้อ หนึ่งคือทำให้ผู้เรียนรู้สึกว่ามันจำเป็นจะต้องเริ่มจากบ้านเช่าที่ได้กำไรเยอะ และสองสะท้อนค่านิยมไม่หมิ่นเงินน้อยของวิทยาการ

ก่อนจะตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์จะต้องทำการประเมินราคาซื้ออสังหาริมทรัพย์ให้เช่า เพื่อประเมินความคุ้มค่าของการลงทุน โดยมีสูตรคำนวณดังนี้

$$\text{ราคาซื้อ} = \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงานต่อปี (Net Operating Income - NOI) = (รายรับ - รายจ่าย)}}{\text{อัตราผลตอบแทนเงินกู้ (โดยปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ซื้อบ้านโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 7.5%)}}$$

จากตัวอย่างด้านบน กำไรจากการดำเนินงานต่อปี (NOI) อยู่ที่ $8,500 \times 12 = 102,000$ บาท สมมติว่าไม่ได้มีรายจ่ายอื่นเพิ่มเติม ก็ให้นำตัวเลขนั้นไปหารกับ 0.075 ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนเงินกู้ จะได้เท่ากับ 1,360,000 บาท ซึ่งถือว่ามียุทธศาสตร์สูงกว่าราคาซื้อจริงที่ 1,000,000 บาท เช่นนี้ถือว่าคุ้มค่าสามารถลงทุนเพื่อปล่อยเช่าได้ โดยวิทยาการแสดงสูตรคำนวณทางคณิตศาสตร์อันเป็นที่มาของสูตรคำนวณให้แก่ผู้เรียนทราบในงานสัมมนาด้วย

นอกจากสูตรคำนวณแล้ว ผู้เรียนยังได้รับการสอนให้ศึกษาตลาดแบบลงพื้นที่จริง การศึกษาดังกล่าวไม่ใช่แค่ไปดูห้องพักหรือตัวบ้าน แต่ให้ใช้เวลาไปเฝ้าอสังหาริมทรัพย์ที่สนใจเพื่อดูความพลุกพล่านของผู้คน เช่น ถ้าผู้คนพลุกพล่านโดยเฉพาะตอนเช้าถือว่าเป็นแหล่งอยู่อาศัยที่อาจมีศักยภาพพอในการทำอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า สังเกตจำนวนร้านสะดวกซื้อบริเวณใกล้เคียงว่ามีมากหรือน้อยอย่างไร รวมทั้งสัมภาษณ์คนที่อยู่ในบริเวณนั้นว่าอสังหาริมทรัพย์ที่สนใจมีชื่อเสียงดีหรือไม่ มีคนเช่าออกเยอะหรือไม่

มีบทเรียนเชิงจิตวิทยาสองข้อก่อนที่จะตัดสินใจลงทุน ได้แก่ หนึ่ง อย่าเผลอหลงรักการลงทุนของตัวเอง และ สอง ลงพื้นที่ศึกษาอสังหาริมทรัพย์มากกว่าหนึ่งรอบ ให้ไปอย่างน้อยสัก 2-3

รอบเพื่อสำรวจว่าการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ตรงจริตการลงทุนของตนเองหรือไม่ หากไม่คิดว่าการลงทุนอสังหาริมทรัพย์เข้ากับจริตของตนเอง ในที่นี้หมายถึงการต้องคอยหาผู้เช่า การต้องจัดการหากผู้เช่ามีปัญหา ฯลฯ ก็สมควรที่จะลองหาธุรกิจอื่นเพื่อสร้างรายได้สู่การเกษียณวัยแทน

โดยสรุป “บ้านเช่าหลังแรก” เป็นตัวอย่างของธุรกิจหรือแหล่งรายได้ที่สอง ซึ่งจัดเป็นเครื่องมือทางการเงินที่แสดงให้ผู้เรียนเห็นทางเลือกอื่นในการสร้างรายได้ เป็นได้ทั้งส่วนเสริมของผลิตภัณฑ์ทางการเงินและทางเลือกหากผู้เรียนคนใดไม่ต้องทยอยซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเงินเป็นระยะเวลาหลายสิบปี โดยอาศัยว่าผู้เรียนจะต้องเข้าใจเงื่อนไขสำคัญสามข้อ ประการแรกคือ ต้องศึกษาจนละเอียดถึงความเป็นไปได้ของอสังหาริมทรัพย์แต่ละแห่งเพื่อปล่อยเช่า ประการที่สอง คือ ต้องพึงระลึกถึงความเสี่ยงอยู่เสมอ ต้องมีการตระเตรียมการเพื่ออุบัติเหตุต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น เช่น ผู้เช่าออกกะทันหันทำให้ขาดรายได้ชั่วคราว ฯลฯ และ ประการสุดท้าย คือ รู้จักจริตตนเองว่าสนใจในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์จริงหรือไม่ ถ้าผู้เรียนยอมรับที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขทั้งสามข้อนี้ ความรู้สึกว่าจะสามารถปล่อยอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าจนสามารถสร้างรายได้นั้นก็ดูจะมีความเป็นไปได้อย่างมาก

ทั้งนี้ แนวคิด “บ้านเช่าหลังแรก” เป็นกระบวนการเรียนรู้มากกว่าที่จะเป็นเป้าหมาย ที่เน้นคำว่า “หลังแรก” เพราะไม่ได้คาดหวังว่าให้สามารถหาอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าได้แล้วจะสามารถทำกำไรจนมีอิสรภาพทางการเงินได้ในทันที แต่หากเป็นเสมือนคำที่อธิบายการนำเงินไปฝากในกองทุนรวมแทนเงินฝากธนาคารพาณิชย์ว่าเป็น “การออกจากพื้นที่ปลอดภัย” กล่าวคือให้ทดลองทำ เน้นที่ความเป็นไปได้ โดยใช้ต้นทุนที่ผู้มีรายได้ระดับพนักงานบริษัทเอกชนหรือพนักงานราชการสามารถเก็บออมจนมีได้ แล้วอาศัยเงื่อนไขที่มีอยู่ในระบบทุนเช่น การใช้เงินและทรัพย์สินของผู้อื่น (OPM และ OPR) ในการผลักดันตัวเองไปสู่เป้าหมายทางการเงินที่ต้องการ

4.3 ประกันชีวิต

กองทุนรวมและบ้านเช่าหลังแรกเป็นตัวอย่างของเครื่องมือทางการเงินที่ใช้สร้างความมั่งคั่ง แต่การไปสู่เป้าหมายทางการเงินนั้นต้องอาศัยเครื่องมืออีกประเภทที่ใช้ป้องกันไม่ให้ความมั่งคั่งสูญหาย ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ไว้จัดการความเสี่ยง หรือ ประกันชีวิต วิทยากรบอกว่าเครื่องมือประเภทนี้สร้าง “ภูมิคุ้มกันทางการเงิน” โดยมีความเชื่อพื้นฐานที่สำคัญว่า ผู้เรียนสามารถแปลงความไม่แน่นอนในอนาคตเป็นความเสี่ยง ความเสี่ยงส่วนใดที่เตรียมพร้อมได้ตั้งแต่ปัจจุบันถือเป็นภาระของผู้เรียนที่ควรจะต้องเตรียมพร้อม

ตามเนื้อหาของหนังสือคนไทยฉลาดการเงิน ความเสี่ยงสามารถคำนวณและแจกแจงรายละเอียดได้เป็นข้อๆ วิเคราะห์ผ่านสูตรที่คล้ายคณิตศาสตร์ว่า “ความเสี่ยง = โอกาสในการเกิดภัย

x ความรุนแรงของภัยนั้น” อธิบายโดยคร่าวๆก็คือ ให้พิจารณาบริบทชีวิตว่ามีโอกาสเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝันหรือเหตุการณ์ที่ทำให้ต้องสูญเสียทรัพย์สินอย่างน้อยเพียงใด แล้วให้ประเมินว่าหากเหตุการณ์นี้เกิดขึ้นจริงจะมีความรุนแรงมากเพียงใด ยกตัวอย่าง การวิเคราะห์ความเสี่ยงของนายจักรพงษ์ อายุ 30 ปี โสด สุขภาพแข็งแรง ด้วยหน้าที่การทำงานให้ต้องขับรถออกต่างจังหวัดเป็นประจำ (จักรพงษ์ เมฆพันธุ์และคณะ, 2559) จากเงื่อนไขนี้ วิทยาการสามารถแปลงความเสี่ยงออกมาเป็นข้อๆ ได้ตามตาราง ดังนี้

ตารางที่ 4.3

จำลองตารางวิเคราะห์ความเสี่ยงของนายจักรพงษ์

ภัยทางการเงิน	ผลกระทบทางการเงิน		โอกาสในการเกิด	
	มาก	น้อย	สูง	ต่ำ
ด้านชีวิตและสุขภาพ การเสียชีวิต		×	×	
เจ็บป่วยร้ายแรง	×			×
ทุพพลภาพ	×			×
ประสบอุบัติเหตุ	×		×	

หมายเหตุ: จาก *คนไทยฉลาดการเงิน (น. 109)*, โดย จักรพงษ์ เมฆพันธุ์และคณะ, 2559

เมื่อวิเคราะห์ความเสี่ยงเสร็จขั้นต้นต่อไปให้พิจารณาวิธีการจัดการความเสี่ยง โดยแบ่งออกเป็นทั้งหมด 4 แนวทาง ได้แก่ 1) หลีกเลี่ยงความเสี่ยง กล่าวคือ ให้ผู้ที่มีความเสี่ยงหลบเลี่ยงความเสี่ยงด้วยตัวเอง เช่น ไม่ไปในที่เสี่ยง หรือ ย้ายงาน 2) ลดความเสี่ยง ได้แก่ การทำกิจกรรมต่างๆ ที่ช่วยให้มีโอกาสเสี่ยงน้อยลง อย่างเช่น การออกกำลังกายเป็นประจำเพื่อลดปัญหาความเสี่ยงเรื่องสุขภาพ 3) โอนความเสี่ยง หมายถึงการโอนความเสี่ยงไปให้บุคคลที่สามเพื่อให้ตัวเองมีภาระทางการเงินน้อยลงซึ่งหมายถึงการทำประกันภัยต่างๆ และ 4) การรับความเสี่ยงไว้เอง เช่น เตรียมเงินสำรองไว้เพื่อไม่ให้เป็นการระงับทางการเงินในอนาคตหากมีเหตุการณ์ฉุกเฉิน เช่น พอร์ต C โดยทั้งหมดทั้งมวลมีเป้าหมายเพื่อไม่ให้เหตุการณ์ไม่คาดฝันในชีวิตส่งผลกระทบต่อการเงิน โดยเฉพาะการเจ็บป่วยรุนแรงหรือทุพพลภาพที่อาจจะต้องบีบให้ใช้เงินที่เก็บไว้จนหมด หากพิจารณาตามแนวทางนี้ข้อที่หนึ่ง สอง และสี่ให้ความสำคัญกับตัวผู้เรียนในการพิจารณาและตัดสินใจ ส่วนข้อที่สามนั้นอาศัยผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ได้แก่ “ประกันภัย” เป็นตัวช่วย

หลักคิดในการทำประกันภัยที่วิทยากรสอนมีสามข้อที่สำคัญ ได้แก่ หนึ่ง “ไม่ใช่ทุกคนที่ต้องทำประกัน” สอง “เวลาซื้อให้ดูจากความจำเป็นพื้นฐาน” และ สาม “คุณไม่สามารถซื้อประกันวันที่คุณต้องใช้” หลักคิดสามข้อนี้มาจากความเชื่อว่าประกันภัยเป็นผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เอาไว้ “ป้องกัน” ความเสี่ยง ไม่ใช่เป็นที่ลงทุนหรือสะสมเงิน ดังนั้น ประกันภัยที่มีประโยชน์จริงๆ ตามความคิดของวิทยากรกลุ่มนี้จะมีเพียงแค่ว่าไม่ก็ประเภท เช่น ประกันชีวิตตลอดชีพ ซึ่งเป็นประกันที่จะได้เงินคืนต่อเมื่อผู้ทำเสียชีวิตแล้วเท่านั้น ประกันประเภทนี้เหมาะสำหรับคนที่ถ้าเสียชีวิตไปแล้วครอบครัวหรือผู้อื่นจะต้องรับภาระทางการเงินต่อจากตน เช่น คนที่เคยเป็นแหล่งรายได้เพียงคนเดียวของครอบครัว เป็นต้น และ ประกันสุขภาพ โดยพิจารณาซื้อจากสองกรณี คือ หนึ่ง ไว้ป้องกันโรคร้ายแรง เพราะโรคร้ายมักตามมาด้วยค่าใช้จ่ายสูง ซึ่งอาจทำให้ต้องสูญเสียเงินเก็บทั้งหมดที่มีเพื่อรักษาตัว และ สอง ในกรณีที่ผู้อยากซื้อประกันต้องการยกระดับสิทธิ์จากสวัสดิการ หรือการรักษาพื้นฐานจากรัฐให้อยู่แล้ว

ทั้งนี้ การจ่ายเงินซื้อประกันสุขภาพเป็นการจ่ายเบี้ยประจำปีที่ไม่ได้คืนไม่ว่าในระหว่างช่วงที่มีชีวิตอยู่หรือเสียชีวิต ทำให้ผู้เรียนหลายคนเข้าใจว่าเป็นการ “ซื้อทิ้ง” แต่วิทยากรสอนให้มองว่าเบี้ยที่จ่ายเป็นการ “ซื้อความเสี่ยง” เนื่องจากไม่รู้ว่าจะป่วยเป็นโรคที่จะต้องพึ่งพาค่ารักษาจำนวนมากหรือไม่ เมื่อไหร่ ถ้าหากวันหนึ่งป่วยแล้วมีประกันก็ถือว่าได้ซื้อความเสี่ยงเอาไว้แล้ว แต่ถ้าไม่ป่วยก็ถือว่าเป็นการป้องกันไว้ดีกว่าแก้ตามหลักคิดด้านบนเพราะ “คุณไม่สามารถซื้อประกันวันที่คุณต้องใช้มันได้”

สำหรับประกันภัยประเภทอื่นๆ มีการให้ความรู้ในเบื้องต้น เช่น ประกันสะสมทรัพย์ ประกันแบบชั่วระยะเวลา ประกันทรัพย์สิน ฯลฯ ประกันเหล่านี้ผู้เรียนสามารถลองพิจารณาเลือกเองได้ว่าเห็นควรที่จะซื้อหรือไม่ เพราะวิทยากรมองว่าประกันเครื่องมือป้องกันการสูญเสียทรัพย์สิน ไม่ใช่แหล่งเก็บทรัพย์สิน การออมเงินในประกันสะสมทรัพย์ไม่ได้สร้างผลตอบแทนเท่ากับการออมเงินเองในพอร์ต A, B และ C และ ผู้เรียนมีรายได้หลากหลาย วิทยากรประเมินแล้วว่าผู้เรียนที่มีรายได้น้อยถึงปานกลางซึ่งมีอยู่จำนวนไม่น้อย ไม่สามารถจ่ายเบี้ยประกันหลายประเภทพร้อมกัน ควรเลือกเฉพาะตามจำเป็น การต้องมีภาระทางการเงินจากการซื้อประกันเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำอย่างเช่นประกันสุขภาพถ้าจ่ายไม่ไหวก็ให้ใช้ประกันสุขภาพถ้วนหน้าของรัฐหรือประกันสังคมไปก่อน

หากลองวิเคราะห์จากข้อมูลทั้งหมดในส่วนนี้ สะท้อนให้เห็นมุมมองเฉพาะต่อความเสี่ยงหลายประการ ความเสี่ยงกลายเป็นสิ่งที่คำนวณได้ (calculable) บรรยายออกมาเป็นออกมาเป็นข้อๆ ได้ (translatable) และ ซื้อได้ (purchasable) การแจกแจงออกความเสี่ยงเป็นรายละเอียดทีละข้อช่วยให้ผู้เรียนจินตนาการได้ว่าในแต่ละความเสี่ยงหนึ่งๆ ต้องเลือกจัดการอย่างไร เช่น ความเสี่ยงเกิด

อุบัติเหตุจากหน้าที่การงานเพราะต้องขับรถออกต่างจังหวัดบ่อยแบบตัวอย่าง วิธีเลือกอาจจะมีหลากหลาย เช่นใช้เครื่องมือด้วยการซื้อประกันชีวิตหรือประกันรถยนต์ หรือจ้างงาน ซึ่งแม้จะดูเป็นวิธีแก้ปัญหาที่สุดโต่งไปสักนิดแต่ก็ให้รู้ว่าเป็นตัวเลือกหนึ่ง

ในที่สุดแล้วการคิดถึงความเสี่ยงในลักษณะนี้ ในแง่หนึ่ง อาจทำให้ผู้เรียนรู้สึกปลอดภัยทางการเงินมากขึ้นเพราะคิดว่าโอกาสที่เงินที่เก็บสะสมมาจะสูญหายนั้นยากยิ่งขึ้น และยังทำให้ผู้เรียนรู้สึกมีตัวเลือกในการรับมือกับความเสี่ยง ทำให้ปัจเจกตระหนักถึงอำนาจในการตัดสินใจชีวิตของตนเอง (autonomy) แทนที่จะรู้สึกว่าการชีวิตต้องเผชิญกับความเสี่ยงที่ไม่อาจล่วงรู้ได้ ปัจเจกได้รับการชวนให้คิดใหม่ว่าทำไมไม่ลองทบทวนความเสี่ยงเท่าที่จะจินตนาการออกได้ แล้วลองไล่เรียงเป็นลำดับตามขอบเขตความรู้ที่มีแล้วใช้วิธีการและเครื่องมือทางการเงินช่วยรับมือความเสี่ยงเท่าที่ระบุ การคิดเช่นนี้เท่ากับให้ปัจเจกเตรียมใจได้ว่า ชีวิตมีความเสี่ยงทางการเงินที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ยังมีวิธีการหรือเครื่องมือในการบรรเทาหรือจัดการได้

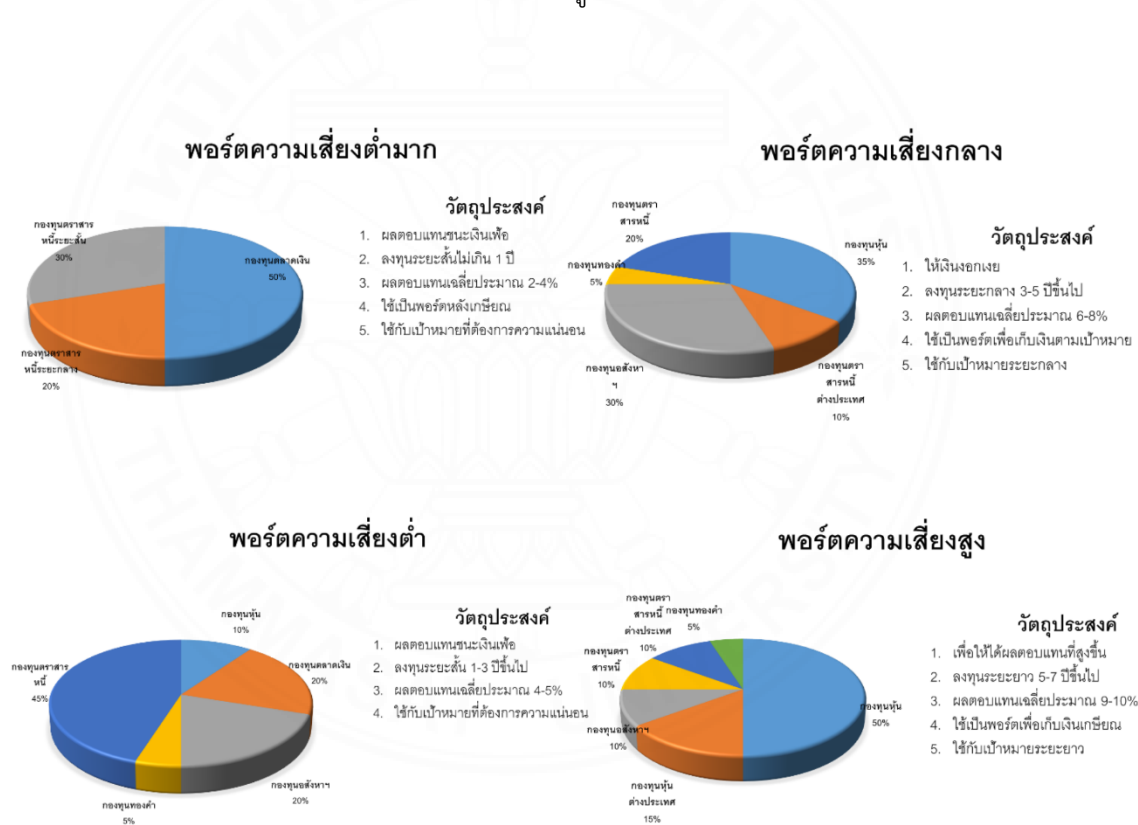
ในอีกแง่หนึ่ง ประกันชีวิตนั้นสะท้อนเรื่องความไม่มั่นคงทางการเงินของคนไทยในบทที่สองและตอกย้ำการพึ่งพาตนเองของปัจเจกผ่านการฝึกฝนในบทที่สามอย่างยิ่ง ฐานคิดหลักของการซื้อประกันสำหรับกลุ่มนี้มีเพียงแค่สองข้อ ได้แก่ เรื่องค่ารักษาพยาบาล และการเตรียมเงินให้ทายาทหลังเสียชีวิต ประกันสุขภาพที่วิทยากรแนะนำกลายเป็นผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางท่ามกลางบริบทที่ว่าผู้ป่วยอาจต้องสูญเสียทรัพย์สินทั้งหมดกับค่ารักษาพยาบาลหากป่วยเป็นโรคที่ต้องใช้ค่ารักษาเยอะหากไม่มีประกัน โดยเฉพาะเมื่อค่ารักษาโรงพยาบาลเอกชนขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 12 ต่อปี แม้จะมีหลักประกันสุขภาพถ้วนหน้าและประกันสังคม แต่ด้วยความยากลำบากในการเข้าถึงการบริการหรือความไม่ครอบคลุม ผู้คนจำนวนไม่น้อยจึงเลือกรับภาระค่าประกันสุขภาพแทน ส่วนประกันชีวิตนั้นก็สะท้อนสวัสดิการที่ไม่เพียงพอและเงินออมอันขาดแคลนของคนจำนวนมาก ผู้คนจึงเห็นความจำเป็นที่ต้องแบ่งเบาภาระให้ทายาทด้วยการจ่ายเงินล่วงหน้าในขณะที่ตนยังมีชีวิตอยู่

4.4 การจัดพอร์ต

การจัดพอร์ตลงทุนเป็นแนวคิดที่เมื่อผู้เรียนมีสินทรัพย์หลายประเภท จะต้องมีการจัดการและกระจายความเสี่ยง เพื่อให้เห็นภาพพอร์ตสมมติของผู้วิจัยอาจจัดดังนี้ จากสินทรัพย์เพื่อการลงทุนทั้งหมด 100% แบ่งออกเป็นเงินฝากในธนาคารพาณิชย์ 25% กองทุนรวมตราสารทุน 50% กองทุนรวมตราสารหนี้ 25% เป็นต้น พอร์ตของผู้เรียนแต่ละคนจะมีหน้าตาแตกต่างกันออกไปตามบริบทของผู้เรียน

พอร์ตของผู้เรียนจะออกมาเป็นลักษณะใดนั้นขึ้นอยู่กับการประเมินความเสี่ยง ผู้เรียน จำต้องคำนึงถึงคำสอนที่จักรพงษ์เคยกล่าวไว้ว่า “ต้องเล่นเกมปิดประตูแข็ง” หมายถึงการใคร่คำนึงถึง สถานการณ์เลวร้ายที่สุดที่เกิดขึ้นได้ (ความเสี่ยง) แล้วหาวิธีรับมือเพื่อบรรเทาสถานการณ์นั้นล่วงหน้า ความเชื่อที่ว่ายิ่งเสี่ยงมากยิ่งได้รับผลตอบแทนมาก หรือ “High Risk, High Return” นั้นเป็นความ เชื่อที่ไม่ถูกต้อง ผู้เรียนจะต้องเปลี่ยนความเสี่ยงเป็นความรู้ ยิ่งรู้มากยิ่งเข้าใจมากถึงจะได้ผลตอบแทน มาก หรือ “High Understanding, High Return” ต่างหากที่เป็นค่านิยมที่กลุ่มนี้ยึดถือ

ในงานสัมมนา “บริหารความมั่งคั่งด้วยกองทุนรวม” น. สพ. ธนัฐนำเสนoport หลายประเภทแบ่งตามความเสี่ยง แบ่งออกเป็น 4 ระดับ ได้แก่ พอร์ตความเสี่ยงต่ำมาก พอร์ตความ เสี่ยงต่ำ พอร์ตความเสี่ยงกลาง และพอร์ตความเสี่ยงสูง ดังนี้



ภาพที่ 4.2 ภาพจำลองพอร์ตรูปแบบต่างๆ (ธนัฐ ศิริวรารังกูร, 2562ก, นน. 51 – 53)

หากพิจารณาตามวัตถุประสงค์ ผู้เรียนจะจัดพอร์ตให้อยู่ระดับความเสี่ยงใดขึ้นอยู่กับ ปัจจัยสามข้อ ได้แก่ ระยะเวลาที่มีในการลงทุน อัตราผลตอบแทนที่คาดหวัง และเป้าหมายทางการเงิน พอร์ตความเสี่ยงต่ำมีโอกาสขาดทุนน้อยแต่ก็มีโอกาสสร้างกำไรน้อย พอร์ตความเสี่ยงสูงมีโอกาส สร้างกำไรมากกว่าแต่ก็ต้องอาศัยระยะเวลาที่ยาวนาน

สาเหตุที่ต้องกระจายเงินทุนไปตามแหล่งลงทุนต่างๆ ในอัตราส่วนที่ไม่เท่ากัน มีเหตุผลหลักอยู่ 2 ข้อ หนึ่ง คือ การสร้างผลตอบแทนจากแหล่งลงทุนต่างๆ ไม่เท่ากัน บางปีแหล่งหนึ่งอาจจะให้ผลกำไรสูงกว่าอีกแหล่งหนึ่ง การนำเงินทุนบางส่วนไปใส่อยู่ในแหล่งดังกล่าวก็จะช่วยให้ได้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น สอง คือ การป้องกันทรัพย์สินไม่ให้สูญหาย ในบางปี แหล่งลงทุนบางแห่งอาจจะประสบกับภาวะวิกฤติ เช่น การตกของตลาดหุ้น หรือ วิกฤติต่อสังหาริมทรัพย์ของสหรัฐอเมริกาในปี 2008 สมมุติว่าผู้เรียนนำเงินทั้งหมดไปไว้ในตลาดหุ้น โดยไม่ได้กระจายไว้ในแหล่งอื่นที่ให้ผลตอบแทนน้อยกว่าแต่เงินต้นไม่สูญหาย เช่น เงินฝาก ฯลฯ อาจทำให้ผู้เรียนต้องถอนเงินออกจากตลาดหุ้นต่างๆ ที่ขาดทุน เพราะไม่มีเงินเพียงพอต่อการใช้ ทำให้เงินต้นสูญหาย ดังนั้น การมีเงินทุนอยู่ในหลายแหล่ง นอกจากทำเพื่อแสวงหาผลตอบแทนแล้ว ยังเป็นการกระจายความเสี่ยงจากการลงทุน

แนวคิดเรื่องการจัดการความเสี่ยงก่อนจัดพอร์ตไม่จำกัดอยู่เพียงคำสอนของวิทยากรในสนามนี้เท่านั้น หากผู้เรียนเปิดพอร์ตลงทุนกับสถาบันให้บริการการลงทุนใดก็ตาม ผู้เรียนจะต้องทำ “แบบทดสอบระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้” (Risk Profile) เสียก่อน ซึ่งเป็นไปตามประกาศที่มีผลบังคับใช้ทางกฎหมายของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน¹ โดยคำถามในแบบทดสอบมีเพื่อให้ผู้ที่กำลังจะลงทุนประเมินตัวเองว่ารับความเสี่ยงได้แค่ไหน เช่น คิดว่าสไตล์การลงทุนของตัวเองเป็นอย่างไร (ตัวเลือก ได้แก่ 1) กล้าได้กล้าเสีย 2) ซ้ำแต่ซัวร์ และ 3) แล้วแต่จังหวะ)² เมื่อทำแบบสอบถามเสร็จ สถาบันที่ให้บริการลงทุนก็จะแนะนำตัวอย่างพอร์ตที่เห็นว่าเหมาะสมกับผู้ลงทุนคล้ายพอร์ตด้านบน โดยระบุว่าผู้ลงทุนรับความเสี่ยงได้แค่ไหน ควรมีผลิตภัณฑ์ทางการเงินอะไรในพอร์ตบ้าง

อย่างไรก็ตาม จุดแตกต่างที่วิทยากรกลุ่มนี้เน้นแต่สถาบันการเงินไม่เน้นคือ สภาพจิตใจของผู้ลงทุน หรือ จิตวิทยาการจัดการพอร์ต ทั้งจักรพงษ์และ น.สพ. ธนัฐ ให้ความสำคัญกับสภาพจิตใจของผู้เรียน/ผู้ลงทุน โดยคำถามสำคัญที่สอนให้ผู้เรียนถามตัวเองคือ “ขาดทุนได้มากเท่าไร แล้วยังสามารถนอนหลับได้” ค่านิยมของวิทยากรในกลุ่มคือ ต่อให้ได้ผลตอบแทนน้อยเช่นลงทุนในตราสารหนี้แล้วได้ผลตอบแทนสูงสุดไม่เกิน 2% แต่ยังสามารถกินอิม นอนหลับเพราะไม่มีโอกาสขาดทุน ถือว่าดีกว่าลงทุนในหุ้นซึ่งอาจได้ผลตอบแทนสูงถึง 50% แต่ผู้ลงทุนไม่สามารถกินอิมนอนหลับได้เพราะกังวล

¹ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2554 “กำหนดให้บริษัทจัดการต้องทำความรู้จักและจัดทำข้อมูลผู้ลงทุน เพื่อให้สามารถประเมินความเสี่ยงที่ยอมรับได้ของผู้ลงทุน และให้บริการสอดคล้องกับความต้องการและผลประโยชน์สูงสุดที่ตรงตามวัตถุประสงค์ของผู้ลงทุน” (ยูโอบีเอเอ็ม, ม.ป.ป)

² แบบทดสอบระดับความเสี่ยงของเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, ม.ป.ป)

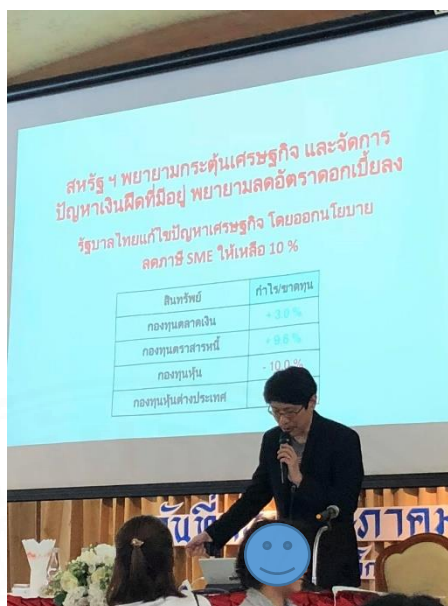
การลงทุนแล้วกังวลไม่ใช่วิธีการลงทุนที่ควรเป็น แต่ถึงกระนั้นวิทยากรก็โน้มน้าวว่าต้องดูเป้าหมายและบริบทชีวิต สมมุติผู้เรียนต้องการจะมีเงินเพื่อเกษียณจำนวนหลายล้านแต่มีรายได้จำกัด อัตราดอกเบี้ยเพียงปีละ 2% ย่อมไม่พอ ต้องรับแนวคิด “ออกจากพื้นที่ปลอดภัย” ที่กล่าวไปในหัวข้อก่อนหน้าแทน

เมื่อลองจัดพอร์ต ผู้เรียนจะถูกบังคับให้คิดถึงความเสี่ยงซึ่งเป็นนามธรรมในลักษณะที่เป็นรูปธรรมมากขึ้นเหมือนกับการเรียนรู้เรื่องประกันชีวิต นอกจากจะคำนวณได้ (calculable) บรรยายออกมาเป็นออกมาเป็นข้อๆ ได้ (translatable) และ ซื้อได้ (purchasable) แล้ว ความเสี่ยงยังแบ่งออกได้เป็นหลายระดับ (scalable) ตั้งแต่ต่ำถึงสูง การจัดพอร์ตเช่นนี้เสมือนเครื่องมือหรือกลวิธีขั้นเลิศที่ส่งผลต่อความคิดเรื่องการจัดการอนาคตที่ไม่แน่นอนให้แน่นอนยิ่งขึ้น เพราะการกระจายทรัพย์สินทำให้เชื่อได้ว่าทรัพย์สินจะไม่สูญหาย แม้จะไม่รู้ตัวเลขที่แม่นยำ แต่การมีพอร์ตก็ช่วยเป็นหลักประกันได้ว่าช่วยรับมือได้อยู่บ้าง การกระจายเงินไปตามแหล่งต่างๆ กลายเป็นตัวเลือกในการรับมือกับความไม่แน่นอนทำให้ผู้เรียนจินตนาการถึงชีวิตการเงินที่ปลอดภัยขึ้น

4.5 เกมการเงิน

กล่าวได้ว่าเกมการเงิน เป็นเครื่องมือที่มีเพื่อฝึกใช้เครื่องมือทางการเงินที่อธิบายไปก่อนหน้านี้ทั้งหมดอีกซ้อนหนึ่ง เกมการเงินทำหน้าที่สองระดับ ฝึกผู้เรียนทั้งเชิงจิตวิทยาเพื่อทดสอบจิตใจในสถานการณ์ต่างๆ รวมทั้งฝึกให้ลองใช้ทฤษฎีทั้งหมดที่เรียนกับเหตุการณ์จำลองทางการเงิน โดยเฉพาะการลงทุนจำลอง ถือเป็น “การออกจากพื้นที่ปลอดภัย” ซึ่งเป็นแนวคิดที่เรียนวนอยู่ในบทนี้

จากการลงสนาม ผู้วิจัยมีโอกาสเล่นทั้งหมด 2 เกม ได้แก่ เกมจัดพอร์ตการลงทุนในงาน “The Mutual Fund จัดพอร์ตลงทุนด้วยกองทุนรวม” ของน. สพ. ธนัฐ ศิริวรารากร และ “Workshop CASHFLOW® Game” ของ จักรพงษ์ เมษพันธุ์ เกมแรกเน้นให้ผู้เรียนลองลงทุนในกองทุนเพียงประเภทเดียว ขณะที่เกม CASHFLOW® เป็นเกมการเงินที่ครอบคลุมกว่ามาก เพราะเปิดโอกาสให้ผู้เรียนลองการลงทุนหลากหลายรูปแบบ ทั้งหุ้น อสังหาริมทรัพย์ และสินทรัพย์ต่างๆ โดยมีอุปสรรคทางการเงินแทรกอยู่ตลอดการเล่น



ภาพที่ 4.3 น.สพ. ธนัฐขณะกำลังนำเล่นเกมจัดพอร์ตการลงทุน วันที่ 13 พฤษภาคม 2561

(ภาพโดยผู้วิจัย)

เป้าหมายเกมจัดพอร์ตการลงทุนนั้นง่ายมาก คือ กระจายการลงทุนอย่างไรก็ได้ให้ได้กำไรเยอะที่สุดหลังจบเกม ทีมที่มีเงินมากที่สุดจะเป็นผู้ชนะ ผู้ที่มาร่วมสัมมนาทั้งหมดจะถูกแบ่งออกเป็น 10 กลุ่ม โดยอาศัยว่านั่งอยู่ในโต๊ะแนวยาวแถวเดียวกัน หนึ่งกลุ่มจะประกอบด้วยคนจาก 1-2 แถวยาว เฉลี่ยสมาชิกกลุ่มละประมาณ 10 – 20 คน โดยแต่ละกลุ่มได้รับเงินสมมุติ 1,000,000 บาทตอนต้นเกม โดยให้ลองลงทุนเป็นเวลา 10 ปี ทุกปีจะต้องมีการจัดพอร์ตการลงทุนใหม่ตามข่าวที่ขึ้นบนหน้าจอ กลุ่มที่รี้งท้าย คือ กลุ่มที่ขาดทุนเยอะที่สุดจะต้องจับฉลากวัดดวงโดยจะรับฉลากไว้เองก็ได้หรือจะส่งต่อฉลากก็ได้

ตัวอย่างข่าวที่จะได้รับ เช่น “ปีที่ 2 เศรษฐกิจทั่วโลกกำลังวิกฤติ ข่าวต่างประเทศ – GDP และ PMI ของสหรัฐฯ ปรับตัวลงต่ำสุดในรอบ 10 ปี ข่าวในประเทศ – ไทยส่งออกลดลง ต่ำสุดในรอบ 10 ปี อัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง ตลาดหลักทรัพย์มีแนวโน้มติดลบ” เมื่อได้รับข่าวแต่ละกลุ่มจะต้องประเมิน ปรึกษาหารือกัน และกระจายการลงทุนลงในตารางด้านล่างนี้ แล้วนำไปส่งให้แก่ น.สพ. ธนัฐ

สมมติว่าจากปีแรกมีเงินเหลืออยู่ 1,000,000 บาท ก็จะต้องกระจายเงินที่เหลือทั้งหมดไปตามกองทุนต่างๆ เช่น

แผนการจัดสรรลงทุน	จำนวนเงิน	สัดส่วน
กองทุนตลาดเงิน	300,000	30%
กองทุนตราสารหนี้	200,000	20%
กองทุนหุ้น	300,000	30%
กองทุนหุ้นต่างประเทศ	200,000	20%
Total Asset	1,000,000	100%

เมื่อทุกกลุ่มส่งการจัดสรรลงทุนเสร็จ น. สพ. ธนัฐก็จะเฉลยว่าแต่ละตลาดการเงินมีผลการดำเนินงานเช่นไรบ้าง เช่น ในปีที่ 2 กองทุนตลาดเงิน +10% กองทุนตราสารหนี้ +20% กองทุนหุ้น -15% และกองทุนหุ้นต่างประเทศ -30% ถ้าเป็นดังนี้ ตัวเลขเงินที่เหลือของกลุ่มนี้เท่ากับ 980,000 บาทตามตารางด้านล่าง แสดงว่าขาดทุนไป 20,000 บาท

แผนการจัดสรรลงทุน	จำนวนเงิน	สัดส่วน
กองทุนตลาดเงิน	330,000	+10%
กองทุนตราสารหนี้	240,000	+20%
กองทุนหุ้น	270,000	-15%
กองทุนหุ้นต่างประเทศ	140,000	-30%
Total Asset	980,000	100%

เมื่อเฉลยวิทยากรก็จะคำนวณว่าแต่ละกลุ่มเหลือเงินเท่าไร กลุ่มไหนมีเงินเยอะที่สุด และเหลือเงินน้อยที่สุด โดยกลุ่มที่เหลือเงินน้อยที่สุดก็ต้องจับฉลากตามที่บอกด้านบน ซึ่งฉลากด้านบนจะเป็นสถานการณ์ต่างๆ เช่น นำเงินไปเล่นหวยแล้วไม่ถูกรางวัลเสียไปอีก 20,000 บาท เป็นต้น ทำเช่นนั้นจนครบสิบรอบเพื่อหาทีมผู้ชนะที่มีเงินมากที่สุดหลังจากครบทั้งหมดสิบรอบ

เกมจัดพอร์ตลงทุนอยู่ช่วงท้ายสุดของวันหลังจากที่เรียนเรื่องกองทุนรวมเสร็จ สำหรับผู้ที่ไม่เคยลงทุนหรือเคยลงทุนแต่ไม่เคยกระจายการลงทุนนี้เป็นโอกาสอันดีที่จะได้ทำการทดลองทางความคิดด้วยเงินในจินตนาการ หลังจบเกม น. สพ. ธนัฐเฉลยว่าตัวเลขบวกลบของแต่ละตลาดการเงินที่นำมาอิงตามตัวเลขตลาดการเงินจริงในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ดังนั้นหากลงทุนตามที่เล่นไปในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาก็จะได้ผลกำไรหรือขาดทุนใกล้เคียงกับผลของเกมจำลอง การเล่นเกมทำให้เกิดข้อค้นพบสองข้อ หนึ่ง ต่อให้เข้าใจทฤษฎี การลองเอาเงินไปลงทุนในสถานการณ์จำลองนั้นไม่ถ่วง โอกาสขาดทุนเกิดได้ตลอดเวลา บางกลุ่มเมื่อจบเกมเงินเหลือเพียงแค่ครึ่งเดียวของที่ได้รับไปตอนต้น สอง การกระจายการลงทุนมีผลจริงในระยะยาวดังที่วิทยากรว่า กลุ่มที่ลงทุนแบบบ้ำระห่ำ คือ ลงเงินไปที่

สินทรัพย์ประเภทเดียวกันมีโอกาสขาดทุนสูงกว่ากลุ่มที่กระจายสินทรัพย์มาก กลุ่มที่มีจัดพอร์ตแบบกระจายการลงทุนมีโอกาสจะได้กำไรมากกว่า เมื่อจบเกมกลุ่มที่ได้กำไรและกลุ่มที่ขาดทุนแทบจะแบ่งออกได้เป็นครึ่ง-ครึ่ง

อีกหนึ่งเกมได้แก่ CASHFLOW® ซึ่งเป็นเกมกระดานโดย โรเบิร์ต ที คิโยซากิ ผู้แต่งหนังสือพอร์รายสอนลูก ซึ่งจักรพงษ์เป็นผู้แปลทั้งตัวหนังสือและตัวเกม วัตถุประสงค์ของเกมเพื่อให้ผู้เล่นออกจากสิ่งที่เรียกว่า “สนามแข่งหนู” (rat race) ความหมายของสนามแข่งหนูคือ ผู้เล่นเปรียบเหมือนหนูที่ต้องวิ่งวนบนวงล้อเพื่อหาเงินมาให้พอค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนโดยไม่สามารถหยุดวิ่งได้ จะออกจากสนามแข่งหนูได้ ผู้เล่นจะต้องสร้างทรัพย์สินที่สร้างกระแสเงินสด (passive income) จนเพียงพอค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือน จนได้ออกไปเล่นบน “ลู่วางด่วน” ซึ่งเรียกกันว่าสนามคนรวย โดยมีโอกาสลงทุนในทรัพย์สินที่สร้างผลกำไรได้เยอะกว่า



ภาพที่ 4.4 และ ภาพที่ 4.5 เกม CASHFLOW® และบรรยากาศการเล่นเกม วันที่ 31 มีนาคม 2562
(ภาพโดยผู้วิจัย)

หนึ่งกระดานมีผู้เล่นสูงสุดหกคน โดยแต่ละคนจะได้รับอาชีพที่แตกต่างกัน เช่น แพทย์ เลขาณูการ คนขับรถบรรทุก ฯลฯ อาชีพเหล่านี้รับเงินเดือนและมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนคงที่ไม่เท่าเทียม แพทย์จะได้รับเงินเดือนสูงกว่าเลขาณูการ แต่เลขาณูการมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนคงที่ต่ำกว่าแพทย์ เช่น เลขาณูการมีรายรับอยู่ที่เดือนละ 25,000 บาท ค่าใช้จ่ายต่อเดือนอาจประกอบด้วยภาษี 3,000 บาท ค่าผ่อนบ้าน 5,000 บาท ค่าใช้จ่ายอื่นๆ 5,000 บาท ค่าเลี้ยงลูกหนึ่งคน 1,000 บาท ทำให้เลขาณูการ

มีค่าใช้จ่ายต่อเดือนอยู่ที่ 14,000 บาท จะเหลือกระแสเงินสดต่อเดือนที่ 11,000 บาท ถ้าเมื่อไหร่สามารถหารายได้จากทรัพย์สินเป็นสองเท่าของค่าใช้จ่ายต่อเดือนหรือ 22,000 บาท เมื่อนั้นผู้เล่นที่เป็นเลขานุการจะหลุดออกจากสนามแข่งหนู

ผู้เล่นทุกคนจะเริ่มในช่องสนามแข่งหนูเหมือนกัน โดยตาเดินในสนามแข่งหนูประกอบด้วยช่องรับเงินเดือน ช่องโอกาสลงทุน ช่องตลาดซื้อขาย ช่องจับจ่ายใช้สอย ช่องมีลูก ช่องตกงาน และช่องบริจาค เมื่อผู้เล่นทอยลูกเต๋าดกที่ช่องใดต้องทำตามคำสั่งช่องดังกล่าว เช่นถ้าเดินไปช่องรับเงินเดือนก็จะได้เงินเดือน ตกที่ช่องมีลูกก็ต้องมีลูกเพิ่มอีกหนึ่งคนซึ่งหมายถึงมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนที่สูงขึ้น วิธีการออกจากสนามแข่งหนูคือ การลงทุนในสินทรัพย์และซื้อขายสินทรัพย์ ไม่ใช่ว่าเดินไปอยู่ในช่องโอกาสลงทุนแล้วจะซื้อขายได้เลย แต่ว่าจะต้องอ่านการ์ดคำสั่งก่อนจะตัดสินใจซื้อขายภาพด้านล่างเป็นตัวอย่งการ์ดคำสั่ง

ประกาศขายบ้าน 2 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ

ดาวนต้า เจ้าของจำเป็นต้องย้าย เนื่องจากต้องย้ายที่อยู่กะทันหัน ติดต่อขอซื้อตอนนี้ เพื่อคว้าโอกาสลงทุนที่ดี

คุณมีสิทธิจะซื้อสินทรัพย์นี้ หรือ ขายสิทธิให้กับผู้เล่นคนอื่น

ราคาขาย: 500,000 บาท	จดจำนอง 470,000 บาท
เงินดาวน์: 30,000 บาท	กระแสเงินสด +1000 บาท

ภาพที่ 4.6 จำลองการ์ดคำสั่งเกม CASHFLOW®

เมื่อเห็นการ์ดโอกาสให้ลงทุน ผู้เล่นต้องตัดสินใจว่าจะลงทุนตามเงื่อนไขของการ์ดคำสั่งหรือไม่ โดยผู้เล่นแต่ละคนสามารถกู้เงินได้ไม่จำกัดจากนายธนาคาร (ผู้นำการเล่น – พี่เลี้ยง) โดยจ่ายดอกเบี้ยเดือนละ 10% ทรัพย์สินที่ผู้เล่นสามารถลงทุนในเกมนี้มีทั้งหมดห้าประเภท ได้แก่ เงินออม โลหะมีค่า (เช่น ทองคำ) หุ้น/กองทุนรวม อสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจ ดังที่กล่าวไปแล้วว่าเป้าหมายคือ การมีกระแสเงินสดเพียงพอกับรายจ่ายสองเท่าในแต่ละเดือนเพื่อออกจากสนามแข่งหนู ผู้เล่นสามารถใช้เงื่อนไขพิจารณาได้ว่าควรเลือกโอกาสลงทุนที่ปรากฏบนการ์ดในแต่ละครั้งหรือไม่

อย่างไรก็ตาม การจะออกจากสนามแข่งหนูนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะระหว่างการเล่นจะมีอุปสรรคที่แทรกเข้ามาให้ต้องเสียเงินอยู่เสมอ เช่น การตกช่องจับจ่ายใช้สอย ซึ่งเมื่อเปิดการ์ดคำสั่งแล้วจะต้องจ่ายเงินตามจำนวนที่การ์ดบอกเท่านั้น ไม่สามารถไม่จ่ายได้ หรือ ถ้าตกที่ช่องมีลูกก็ต้องมีลูกเพิ่ม (มีได้สูงสุดสามคน) ทำให้ต้องมีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มโดยทันที เมื่อผู้วิจัยไปเล่นรวมกลุ่มวันที่ 31 มีนาคม 2562 จักรพงษ์ทำให้การออกจากสนามแข่งหนูยากขึ้นไปอีกเป็นทวีคูณ เพราะระหว่าง

เล่นจักรพงษ์ซึ่งเป็นผู้นำเกมหลักจะมีคำสั่งที่บังคับให้ผู้เล่นบางคนต้องทำทุกหนึ่งชั่วโมง เช่น ผู้ที่ทอยลูกเต๋าได้เบอร์ 5 และ 6 ต้องเข้าร่วมโครงการบ้านประชารัฐนรมย์ (ล้อกับโครงการบ้านประชารัฐของรัฐบาลปี 2562) ซึ่งเป็นการซื้อบ้านราคา 1.2 ล้าน เก็บค่าเช่าได้เดือนละ 9,500 บาท กู้ได้ 100% ผ่อนได้เดือนละ 5,500 บาท หรือ ผู้ที่ทอยลูกเต๋าได้เบอร์ 1 และ 2 บังคับให้ซื้อรถคันใหม่ราคา 500,000 บาท ผ่อนเดือนละ 9,000 บาท เป็นต้น

นอกจากเกม CASHFLOW® จะฝึกให้ใช้เครื่องมือทางการเงินทุกประเภทที่เรียน ในแง่หนึ่ง เกม CASHFLOW® บังคับผู้เล่นให้ลองรับเอาทัศนคติเกษียณเร็ว (Port A) เข้ามาชั่วคราวระหว่างเล่นเกม เพราะผู้เล่นต้องพิจารณาหาทางว่าจะต้องลงทุนแบบไหน ใช้เครื่องมืออะไร ถึงจะหารายรับต่อเดือนที่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายสองเท่าเพื่อออกจากสนามแข่งหนู ผู้เล่นได้ลองใช้เวลาหลายชั่วโมงระหว่างเล่นทดลองและฝึกฝนทางความคิดแล้วลงมือปฏิบัติในสนามทดลองโดยอาศัยเงินในจินตนาการ ทั้งยังถูกกระตุ้นให้ลองออกจากพื้นที่ปลอดภัยหลายครั้งระหว่างเล่นเกม จักรพงษ์เอ่ยระหว่างนำเกมว่า “สำหรับใครที่ยังไม่เคยกู้เงินไปลงทุนก็ขอให้ลองกู้ดู” ถือเป็นการขยายจินตนาการทางการเงินให้กับผู้เล่นหน้าใหม่ สำหรับผู้เล่นที่พอจะเชี่ยวชาญอยู่บ้าง เกม CASHFLOW® มีลักษณะเป็นสนามทดสอบความรู้ให้ทดลองดูว่าความรู้ที่มีนั้นใช้ได้จริงหรือไม่ อย่างไร

กลุ่มเกม CASHFLOW® ของผู้วิจัยมีทั้งหมด 7 คน แต่เล่นเพียง 6 ตัวละคร ประกอบด้วย ผู้วิจัย ด้านซ้ายของผู้วิจัยเป็นชายวัยกลางคนอายุ 46 ปี ชื่อ ต๊ะ (นามสมมุติ) ทำงานอยู่สำนักพิมพ์เอกชนแห่งหนึ่ง ข้างต๊ะเป็นคู่สามีภรรยาที่มาด้วยกันอายุราวๆ 40 (เล่นเป็นตัวละครเดียวกัน) ตรงข้ามผู้วิจัยที่หัวโต๊ะอีกฝั่งคือ เพ็ญ (นามสมมุติ) อายุ 25 ทางด้านขวาของผู้วิจัยคือ ไฟ (นามสมมุติ) นายตำรวจอายุ 31 และด้านขวาของไฟคือ พละ (นามสมมุติ) อายุ 26 ส่วนนายธนาคารหรือพี่เลี้ยงประจำโต๊ะคือ นรี (นามสมมุติ) อดีตผู้เรียนสัมมนาทางการเงินที่ปัจจุบันผันตัวเป็นอาสาสมัครมาช่วยจักรพงษ์ตามโอกาสที่ว่าง วิธีการเล่นที่แตกต่างกันไปของคนแต่ละคนในโต๊ะทำให้เกม CASHFLOW® น่าสนใจเป็นอย่างยิ่ง ทุกคนได้อาชีพที่เริ่มด้วยเงินเดือนหลักหมื่นเท่ากัน แต่ท้ายที่สุด ตัวละครเดียวที่ออกจากสนามแข่งหนูได้คือ คู่สามีภรรยาซึ่งระหว่างเล่นเกมมีการขายอสังหาริมทรัพย์เข้าออกอย่างต่อเนื่องและเชี่ยวชาญ อีกคนหนึ่งที่น่าสนใจคือ ต๊ะ แม้ต๊ะจะออกจากสนามแข่งหนูไม่ได้ แต่เมื่อจบเกมต๊ะถือเงินสดอยู่สองล้านกว่าบาทซึ่งส่วนใหญ่ได้จากการซื้อขายหุ้นเข้าออก ส่วนผู้วิจัย ไฟ และเพ็ญ มีเงินบวกลบใกล้เคียงกับเงินทุนหลักหมื่นในตอนต้นมาก สะท้อนความเป็นมือใหม่ในการลงทุน

พละเป็นคนเดียวที่เคยเล่นเกมนี้มาแล้ว ครั้งนี้กลับมาเล่นเป็นครั้งที่สาม พละเล่าให้ฟังว่าที่กลับมาอย่างต่อเนื่องเพราะยังออกจากสนามแข่งหนูไม่ได้เสียที อยากจะออกให้ได้สักครั้ง รวมทั้งไม่มีคนเล่นด้วย พอมาเล่นร่วมกับคนอื่นก็อยากศึกษาว่าคนอื่น ๆ เล่นเกมนี้อย่างไร พละบอกว่าหลาย

ครั้งพละเห็นคนยอมกู้ธนาคารเพื่อเก็บเงินเอามาลงทุน มีครั้งหนึ่งที่พละเล่นแบบไม่กู้ธนาคารสุดท้ายก็อยู่แค่เกือบหลุดจากสนามแข่งหนูได้ ครั้งนี้จึงเป็นครั้งแรกที่ลองกู้เงิน แต่จนแล้วจนรอดพละก็ยังไม่หลุดจากสนามแข่งหนู จากบุคคลที่เล่นเกมด้วยกันทั้งหมด ต๊ะ ไฟ และ พละ กลายมาเป็นผู้ให้ข้อมูลคนสำคัญที่ผู้วิจัยจะกล่าวถึงในบทต่อไป

ในแง่หนึ่ง เกมการเงินทำหน้าที่สองประการ ประการแรกเป็นการทดลองทางความคิด (thought experiment) ของการจัดการเงิน ผู้เรียนได้สัมผัสมิติการใช้เงินที่ชีวิตปกติไม่เคยสัมผัส ได้ลองจัดการเงินในมิติที่ชีวิตจริงอาจยังไม่มีโอกาสได้ลอง ซึ่งทั้งขยายพรมแดนและจินตนาการการรับรู้ทางการเงินและเตือนผู้เรียนว่ามีช่องว่างระหว่างความเข้าใจทฤษฎีและการนำไปปฏิบัติ และประการที่สองเป็นแบบฝึกหัด (training exercise) ซึ่งล้อกับข้อเสนอของบทที่สาม ผู้เรียนได้ชิมลางปฏิบัติการจัดการเงินในบริบทสมมุติที่ถอดแบบมาจากข้อมูลหรือประสบการณ์ในชีวิตจริง เกมจัดพอร์ตกองทุนรวมของ น. สพ. ธนรัฐ เมื่อจัดอยู่ท้ายวันก็ทำหน้าที่เป็นปรกการด้านสุดท้ายในการประมวลความรู้และกระตุ้นให้ผู้เรียนจำนวนมากได้ทดลองลงทุน การผสมผสานข้อมูลทางเศรษฐกิจจากชีวิตจริงลงไปในเกมช่วยดึงอารมณ์ร่วมของผู้เล่นได้มาก ผู้เล่นมีปฏิภริยาไม่น้อยหลังรับรู้ว่โจทย์ทั้งสิบข้อเป็นข้อเท็จจริง แต่อย่างไรก็ตามเกมจัดพอร์ตกองทุนรวมยังขาดมิติความสัมพันธ์ทางสังคมต่างจากเกม CASHFLOW® ที่มีมิติทางสังคมถูกใช้อย่างแยบยล เกมแรกผู้เล่นเพียงจัดสรรเงินให้ครบสิบปี โดยไม่มีเงื่อนไขชีวิตอื่นมาแทรก ในขณะที่เกมที่สองเต็มไปด้วยเหตุไม่คาดหมายของชีวิตจากการทยอยถูกตัด เช่น โดนไล่ออกจากงาน บังเอิญมีลูก ฯลฯ เกม CASHFLOW® ยกระดับความซับซ้อนที่สะท้อนการเกิดสิ่งที่ไม่คาดคิดในชีวิตได้ดีกว่า มีหน้าซ้ำตัววิทยากรยังเพิ่มเติมเงื่อนไขที่ใกล้เคียงบริบทสังคมจริง เช่น การซื้อบ้านโครงการของรัฐบาล การถูกแชร์ลูกโซ่หลอกโกงเงิน ฯลฯ ทำให้ผู้เล่นได้ฝึกตัดสินใจและทบทวนการตัดสินใจที่ทาลงไปในเกม ได้ทดสอบใช้เครื่องมือหลากหลายพร้อมกัน ชวนฝึกให้มองเห็นความเป็นไปได้ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้หากลองนำไปใช้กับชีวิตจริง

ในอีกแง่หนึ่ง เกมการเงินโดยเฉพาะเกม CASHFLOW® ตอกย้ำการเน้นให้ปัจเจกรายคนเอาตัวรอดจากสภาวะเศรษฐกิจสังคมที่เป็นอยู่ ชื่อที่เรียกว่า “สนามแข่งหนู” สะท้อนการแข่งขันอย่างเอาเป็นเอาตายที่จะเอาชีวิตรอดจากความไม่มั่นคงทางการเงิน คนเล่นเปรียบเสมือนหนูที่วิ่งบนล้อหมุนวนตลอดเวลา วิธีจะหลุดจากสภาพการวิ่งวนคือการทำให้หนูเป็นตัวๆ หรือ ผู้เล่นเกมเป็นรายคนกระโดดออกจากวงล้อ ไม่ใช่การเปลี่ยนวงล้อให้ที่ระนาบขึ้นซึ่งจะทำให้ทุกคนวิ่งน้อยลงหรือมีโอกาสหยุดพักได้มากขึ้น

4.6 ความเป็นไปได้จากเครื่องมือทางการเงิน

บทนี้ศึกษาเครื่องมือทางการเงินหลากหลายรูปแบบเพื่อตอบคำถามที่ต่อเนื่องจากบทที่สาม เมื่อเงินคือสิ่งที่ต้องจัดการ สิ่งที่จะช่วยจัดการคือเครื่องมือทางการเงิน ขณะที่บทที่สามนำเสนอว่าทัศนคติและชุดความรู้ทางการเงินทำให้เกิดการจัดการตัวตนเพื่อใช้ชีวิตในสภาพเศรษฐกิจสังคมที่เรียกร้องการพึ่งพาตนเองผ่านการฝึกฝน เครื่องมือทางการเงินในบทนี้นำเสนอวิธีการและหนทางการจัดการตัวตนที่แสดงให้เห็นความเป็นไปได้หลากหลายในการจัดการชีวิตซึ่งผูกติดอยู่กับการใคร่ครวญถึงอนาคตและความไม่แน่นอน

วิธีการใช้เครื่องมือทางการเงินในบทนี้ทำให้ผู้เรียนเข้าใจว่าการจัดการชีวิตทางการเงินเป็น “ความยากลำบากที่จัดการได้” (manageable difficulties) การใช้เครื่องมือจัดการเงินไม่ใช่เรื่องที่น่าทึ่งก็ทำได้โดยไม่ต้องอาศัยความพยายาม ทว่าถ้าหากเรียนรู้การใช้เครื่องมือ ลองลงมือทำและฝึกอย่างต่อเนื่อง ผลลัพธ์ที่ดูยากลำบากหรือดูเป็นไปไม่ได้ก็มีความเป็นไปได้ หัวใจของการเปลี่ยน “ความยากลำบาก” ให้กลายเป็น “ความยากลำบากที่จัดการได้” คือ การขอย่อยสิ่งที่ต้องทำ (task) ให้เป็นหน่วยเล็กๆ ที่สามารถจัดการจบเป็นครั้งๆ เช่น ตัวอย่างการแนะนำให้ซื้อกองทุนรวมด้วยจำนวนเงินที่ผู้เรียนสามารถจ่ายได้ แต่ให้ซื้อเป็นระยะเวลายาวนาน หรือ การทำบ้านเช่าก็เพื่อให้เริ่มแค่ว่าทีละหนึ่งหลัง จัดการทีละชั้นจากการสะสมจำนวนเงินดาวน์ที่พนักงานเงินเดือนจำนวนมากสามารถเก็บได้ ทำเรื่องเจรจากู้ ไปดูสถานที่ หาผู้เช่า ฯลฯ การกระทำทีละเล็กละน้อยช่วยให้ผู้เรียนเห็นทิศทาง รู้ว่าก้าวต่อไปต้องก้าวไปทางไหน ปลายทางอยู่ที่ใด

ในแง่นี้ เครื่องมือทางการเงินจึงช่วยต่อรอง (negotiate) กับความไม่แน่นอน (uncertainty) เหมือนกับที่เบ็ทเกิร์ตและบร็องค็อธิบายไว้ว่าสามารถใช้ “เครื่องมือคิดคำนวณ” (calculative devices) มาทำความเข้าใจกับอนาคตที่อยู่ในสภาวะกึ่งคาดเดาได้บ้าง เพราะอย่างไรอนาคตก็ได้รับอิทธิพลจากตัวเลขหรือแนวโน้มในอดีตและแม้แต่องค์ประกอบทางเศรษฐกิจที่ผันผวนในอนาคตก็ยังมีรูปแบบพฤติกรรมที่เคยเห็นมาก่อน เครื่องมือทางการเงินจึงช่วยให้ผู้กระทำการทางเศรษฐกิจมองเห็นรูปแบบที่จะเกิดขึ้นในอนาคตโดยอิงบางส่วนที่เคยเป็นมาในอดีต (Beckert and Bronk, 2018)

เครื่องมือทางการเงินจึงเปรียบได้เป็นเครื่องมือคิดคำนวณ (calculative device) ที่ผู้เรียนนำมาใช้เพื่อทำความเข้าใจ จัดการ และต่อรองกับอนาคตที่ไม่ได้มีติดบอดหรือคาดเดาล่วงหน้าได้ทั้งหมด เช่น ในหัวข้อเรื่องกองทุนรวมจะเห็นว่ามีภารกิจตัวเลขผลตอบแทนจากในอดีตย้อนหลังเป็นระยะเวลาสิบปีในตาราง 3.2 การที่วิทยากรยกตัวอย่างนี้ประกอบการสอนไม่ได้ทำเพื่อยืนยันผลลัพธ์ทางตัวเลขในอนาคต แต่เป็นเครื่องมือเพื่อช่วยให้ผู้เรียน “วินิจฉัย” อนาคตโดยอิงจากสิ่งที่

เคยเป็นมาในอดีต หรือ แนวคือเรื่องการซื้อประกันชีวิตเรื่องสุขภาพกับการเสียชีวิตก็เป็นการต่อรองกับความเสียรูปแบบหนึ่ง โดยประมวลจากข้อมูลต่างๆ ในการใช้ชีวิต วิทยากรไม่เคยระบุชัดเจนว่าการเจ็บป่วยใหญ่จะเกิดขึ้นเมื่อไหร่หรืออาจจะไม่เกิดเลยก็เป็นได้ แต่การมีประกันช่วยต่อรองกับอนาคตที่ยังมาไม่ถึง

ในแง่หนึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ว่าสถานะ “ความไม่มั่นคงทางการเงิน” (insecurity) ระดับประเทศในบทที่สองถูกเปลี่ยนให้กลายเป็น “ความไม่แน่นอน” (uncertainty) ในบทนี้ เมื่อโจทย์เปลี่ยนจากความไม่มั่นคงมาเป็นความไม่แน่นอน วิธีการจัดการจึงต้องเป็นการสิ่งที่มาทำให้สถานการณ์แน่นอนขึ้น ซึ่งผลิตภัณฑ์ทางการเงินกลายเป็นเครื่องมือ (tools) เพื่อตอบโต้และจัดการ (coping mechanism) ความไม่แน่นอนดังกล่าว ซึ่งการจัดการนี้เกิดในระดับปัจเจก เกมการเงินก็สะท้อนการต่อรองกับความไม่แน่นอนเช่นกัน ประการแรก เกมการเงินบังคับให้ผู้เรียนต้องเผชิญกับบริบท กล่าวคือนำผู้เรียนไปอยู่ในสถานการณ์ที่หลากหลาย ประการที่สอง เมื่อผู้เรียนต้องพบกับบริบทหลายรูปแบบ เกมจึงร่างให้ผู้เรียนเห็นว่ามีภาพ (delineated vision) แบบใดบ้างที่เป็นไปได้ ผู้เรียนมีตัวเลือกภายใต้ข้อจำกัด (limited options) ที่สามารถลงมือทำเพื่อหาทางออกให้กับสถานการณ์ ช่วยกระตุ้นผู้เรียนให้เกิดพลังอยากเอาชนะ “ความยากลำบากที่จัดการได้” และประการที่สาม ดังที่เบ็กเกิร์ตและบร็องค์บอกว่าอนาคตเป็นส่วนผสมของความยุ่งเหยิงระหว่างสิ่งในอดีตกับสิ่งที่จะเกิดขึ้นใหม่ ชีวิตจริงในกายภาพหน้าก็จะมีเรื่องไม่คาดคิดเกิดขึ้นให้ผู้เล่นเกมต้องจัดการเหมือนกับโจทย์ไม่คาดฝันที่เกิดระหว่างเกม ผู้ใดที่พลาดในเกมหรือพ่ายแพ้จากเกมก็ได้ลิ้มลองความเป็นไปได้หนึ่งที่อาจเกิดขึ้นได้ในชีวิตจริง ทำให้เมื่อพอเจอเหตุการณ์ที่คล้ายคลึงกันหรือเชื่อมโยงเป็นบทเรียนได้ก็จะรับมืออนาคตได้ดีขึ้น

ฉะนั้นแล้ว เครื่องมือทางการเงินจึงมอบ “ความเป็นไปได้” (sense of possibilities) ที่อาจไม่เคยเกิดขึ้นในบริบทชีวิตจริง (unprecedented) ให้แก่ผู้เรียน ซึ่งสำคัญอย่างยิ่งเพราะหากในอนาคตไม่มีช่องว่างสำหรับความเป็นไปได้ใหม่ๆ เลย ย่อมไม่เกิดการกระทำที่ต่างออกไปในปัจจุบัน ภายใต้บริบทสังคมและเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ ผู้เรียนสามารถมองเห็นความเป็นไปได้ผ่านเครื่องมือการเงิน แล้วอาศัยความเป็นไปได้นี้ทำให้ชีวิตมุ่งไปสู่การสร้างชีวิตที่ตนเองเชื่อว่าดีได้

บทที่ 5

เส้นทางสู่นักเรียนการเงิน

ในช่วงบ่ายวันอาทิตย์ที่ 21 กรกฎาคม 2562 ผู้วิจัยเกาะหน้าจอคอมพิวเตอร์ใจจดใจจ่อเพื่อรอนาฬิกาแสดงเวลา 13.30 น. เมื่อเลขตัวสุดท้ายกลายเป็นศูนย์ ผู้วิจัยรีบกดปุ่มรีเฟรชเว็บไซต์เพจเฟซบุ๊ก A-Academy Financial Foundation จนกระทั่งเห็นสเตตัสที่ประกาศเปิดรับสมัครผู้เข้าร่วมอบรม A-Academy Financial Foundation รุ่นที่ 10 โดยศักดา สรรพปัญญาวงศ์โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายขึ้นบนหน้าจอ ผู้วิจัยรีบกระวีกระวาดทำตามขั้นตอนแล้วส่งใบสมัคร ในที่สุดผู้วิจัยก็ได้เป็นหนึ่งใน 220 ผู้เข้าอบรมที่เต็มจำนวนอย่างรวดเร็วภายในสองชั่วโมง ไม่เพียงเท่านั้น ผู้วิจัยยังต้องเขียนเรียงความที่มีหัวข้อให้เลือกระหว่าง “ชีวิตของฉันเมื่อบรรลุอิสรภาพทางการเงิน” หรือ “ปัญหาการเงินที่ฉันกำลังเผชิญในปัจจุบัน” และจัดทำประมาณการกระแสเงินสดหรืองบประมาณรายเดือนล่วงหน้าหนึ่งปีส่งเสมือนข้อสอบก่อนที่จะได้เข้าร่วมงานที่จัดขึ้นในวันที่ 18 สิงหาคม 2562

ในเวลาสองชั่วโมงมีผู้เข้าร่วม 220 คนเท่ากับมีผู้สมัครนาที่ละเกือบสองคน ความกระตือรือร้นนี้สะท้อนว่ามีผู้คนจำนวนมากไม่น้อยรู้สึกว้าวมหาหนทางทางการเงินเป็นความหวังบางอย่างในชีวิต ผู้ให้ข้อมูลแต่ละคนมีรายละเอียดชีวิตที่แตกต่างกันแต่มีจุดร่วมคือการมาเป็นนักเรียนการเงินในช่วงเวลาหนึ่ง เรื่องราวที่มาที่ไปของแต่ละคนน่าสนใจและฉายภาพให้เห็นว่าแต่ละคนรับมือกับสภาพเศรษฐกิจสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างไร พวกเขารู้สึกนึกคิดต่อตัวเองและคนรอบข้างเช่นไรจึงนำมาสู่การลงเรียนสัมมนาทางการเงิน บทนี้ต้องการนำเสนอให้เห็นถึงเส้นทางของผู้ให้ข้อมูลเหล่านี้ ผ่านการบรรยายเส้นทางชีวิตของผู้ให้ข้อมูลที่ได้สัมภาษณ์เชิงลึกและสังเกตอย่างมีส่วนร่วมตามสภาวะทางการเงินรูปแบบต่างๆ

5.1 ภาวะเงินไม่พอใช้

มีผู้ให้ข้อมูล 3 คนที่กล่าวอย่างชัดเจนว่าปัจจัยที่พามาสู่การเป็นนักเรียนการเงินคือภาวะเงินไม่พอใช้ ผู้ให้ข้อมูลสองคนแรกเป็นสามีภรรยาซึ่งมีสภาวะขาดสันทนาการเงินที่เชื่อมโยงกับบริบทเศรษฐกิจมหภาคในบทที่สองเป็นอย่างดี หนึ่งในนั้นคือการที่ครอบครัวเผชิญวิกฤตปี 2540 จนยังเหลือร่องรอยปัญหาทางเศรษฐกิจและความเจ็บปวดในการดำเนินชีวิต ส่วนผู้ให้ข้อมูลคนที่สามถือว่าต่างจากสองคนแรกเพราะกล่าวได้ว่าในช่วงเวลาที่เก็บข้อมูลผู้ให้ข้อมูลคนนี้อยู่มีรายได้อยู่ในระดับบนซึ่งเป็นฐานเงินเดือนที่แตกต่างกับคู่สามีภรรยา แต่ประสบปัญหาเงินไม่พอใช้เนื่องจากวิถีการใช้ชีวิตและการบริโภค ซึ่งนำเสนอภาพที่แตกต่างหลากหลายของผู้ที่มาเข้าร่วมงานสัมมนา

“หลังชนฝาทางการเงิน” เป็นคำที่ญี่ปุ่น (นามสมมุติ) วัย 31 ปีบรรยายเมื่อก้าวถึงชีวิตการเงินของตนเอง หลังจากสะสมความเหนื่อยทั้งร่างกายและแรงใจมานานจากงานประจำล่าสุดที่ให้เงินเดือนน้อยลงกว่าครึ่งจากงานเดิม ญี่ปุ่นเริ่มรู้สึกท้อว่าชีวิต “ต้องมีปัญหาอะไรแน่ๆ” ถึงทำให้เธอชักหน้าไม่ถึงหลังต้องดิ้นเงินเก็บออกมาใช้บ่อยครั้งตั้งแต่ย้ายมาทำงานเป็นนักวิชาการศึกษาของมหาวิทยาลัยแห่งหนึ่งจนสุดท้ายก่อนที่ผู้วิจัยจะเจอญี่ปุ่นไม่นาน เธอตัดสินใจลาออก แล้วหันมาทำงานเป็นตัวแทนขายประกันชีวิตของบริษัทประกันชื่อดังแห่งหนึ่งเต็มตัว

ผู้วิจัยพบญี่ปุ่นครั้งแรกในวันบริจาคสิ่งของที่ศูนย์สตรี ถนนวิภาวดีรังสิต ตอนนั้นญี่ปุ่นเพิ่งเริ่มอาชีพตัวแทนประกันชีวิต โดยมีลูกค้าเพียงคนเดียวที่เจอระหว่างอบรมหลักสูตรพัฒนาตนเองของไลฟ์ไค้ชคนหนึ่ง เส้นทางกลายเป็นนักขายประกันของญี่ปุ่นไม่ง่าย ญี่ปุ่นเคยนั่งในศูนย์อาหารของห้างสรรพสินค้าแห่งหนึ่งเข้าจรวดเย็นเพื่อหาคนเสนอสินค้าอย่างน้อย 10 คน แต่สรุปทั้งวันมีโอกาสคุยกับคนเพียงคนเดียว ความกดดันเรื่องรายได้ส่งผลอย่างมาก เพราะบริษัทประกันจ่ายเงินเดือนล่วงหน้าเป็นระยะเวลาหนึ่งตั้งแต่ญี่ปุ่นตัดสินใจเป็นตัวแทนแล้วเข้าร่วมอบรม เมื่ออบรมครบหลักสูตรต้องอาศัยยอดกรมธรรม์ที่ขายนำมาคิดเปอร์เซ็นต์หักลบกับเงินเดือนที่จ่ายไปล่วงหน้า ดังนั้นการมีลูกค้าเพียงคนเดียวอาจทำให้ญี่ปุ่นต้องมีปัญหาเรื่องรายได้ภายหลัง แต่ญี่ปุ่นเชื่อมั่นในอาชีพตัวแทนประกันชีวิตมาก พุดย่าบ่อยครั้งว่า “อาชีพนี้ไม่ได้มาหาเรามั้วๆ” เธอมองว่าประกันชีวิตเป็นสิ่งจำเป็นที่จะขาดไม่ได้ของชีวิต คำพูดที่ฟังดูเหมือนการโฆษณาสินค้านี้สั้นๆที่ต่างออกไปเมื่อเรียนรู้ประวัติชีวิตญี่ปุ่นลึกซึ้งขึ้น

วัยเด็กที่เคยสุขสบายทางการเงินจบลงเมื่อธุรกิจของครอบครัวได้รับผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 โรงงานตัดเย็บเสื้อผ้าส่งออกที่พ่อของญี่ปุ่นเป็นเจ้าของล้มละลายเมื่อส่งสินค้าออกไปต่างประเทศแต่เขากลับขึ้นเงินไม่ได้ แม้ความทรงจำในวัยเด็กจะไม่ชัดเจนปะติดปะต่อร้อยเรียงนัก แต่มีเหตุการณ์เป็นห้วงๆ ที่ยังฝังใจ เช่น กลางดึกคืนหนึ่งที่ญี่ปุ่นนอนอยู่บ้านแล้วมีคนมาเคาะประตูทวงหนี้ ทำให้ทั้งครอบครัวต้องย้ายบ้านหนีหนี้มากกว่าหนึ่งครั้ง จนถึงทุกวันนี้ญี่ปุ่นไม่รู้ด้วยซ้ำว่ายังมีเจ้าหนี้เหลืออยู่หรือไม่เพราะพ่อเสียไปนานแล้ว ก่อนจะเสียชีวิตญี่ปุ่นเห็นพ่อเปลี่ยนไปเป็นคนละคน การล้มละลายทางธุรกิจทำให้พ่อของญี่ปุ่นเสมือน “เป็นคนสูญเสียความภาคภูมิใจ” หลังวิกฤติปี 40 พ่อของญี่ปุ่นไม่สามารถกลับมาเป็นคนหารายได้จุนเจือครอบครัวได้อีกเลย ครั้นเมื่อโตขึ้นแล้ววิเคราะห์อดีต ญี่ปุ่นสะท้อนว่า “เราเข้าใจ ผู้ชายที่เขาลงมา ณ จุดหนึ่งแล้วกลับที่เดิมไม่ได้” (ญี่ปุ่น, สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2562) ปัญหาเรื่องเงินยังนำมาซึ่งปากเสียงระหว่างพ่อและแม่บ่อยครั้ง “ถ้าแม่จะบ่นหรือทะเลาะกับพ่อก็คือทะเลาะแค่เรื่องเงิน” (ญี่ปุ่น, สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2562) สุดท้าย พ่อเสียชีวิตตอนญี่ปุ่นอายุมัธยม 4 ด้วยโรคมะเร็ง

อย่างไรก็ตาม ญี่ปุ่นยังมีความทรงจำที่ดีกับพ่อเหลืออยู่หลายอย่าง หนึ่งในนั้นคือเรื่องที่พ่อสอนให้เก็บเงิน ‘เงินที่มีห้ามให้พ่อหมด ให้เก็บเอาไว้บ้าง’ คือคำพูดของพ่อ ญี่ปุ่นจำได้ว่าพ่อเคยเอาเหรียญบาทมากองรวมกันในวันเด็ก แล้วบอกว่าถ้าพ่อเอาไปบาทหนึ่ง แม่เอาไปบาทหนึ่ง แล้วพี่ชายเอาไปอีกบาทหนึ่ง พ่อถามญี่ปุ่นว่าเงินในกองนี้จะหมดหรือไม่ ญี่ปุ่นตอบว่า ‘มันก็หมดดีพ่อ’ พ่อยิ้มตอบว่าถูกแล้วแต่ถ้าในทางตรงกันข้ามทุกคนหยิบเงินเติมลงไปคนละบาท เงินในกองก็จะมากขึ้น ญี่ปุ่นก็จะสามารถเก็บเงินได้มากขึ้น เหตุการณ์นี้ยังคงประทับอยู่ในใจญี่ปุ่นจนถึงปัจจุบัน เธอเล่าว่าความสนใจเรื่องเงินและการออมเงินถือกำเนิดมาจากเหตุการณ์นี้

หลังจากสูญเสียพ่อไปชีวิตครอบครัวของญี่ปุ่นก็ต้องเป็นหนี้อีกหลายรอบด้วยสาเหตุเรื่องขาดค่ารักษาพยาบาล ความเจ็บป่วยแหวะเวียนมาเยือนคนในครอบครัวราวกับเป็นเงาตามติด พี่ชายที่อายุมากกว่าหนึ่งปีป่วยด้วยโรคร้ายแรง (เนื้อเยื่อเกี่ยวพันกำเริบที่หัวเข่า) อาการนี้ในแสนคนจะมีแค่คนเดียวที่เป็น การรักษาต้องอาศัยศัลยกรรมที่สั่งมาจากเมืองนอกราคาเข็มละ 8,000 บาท ซึ่งสิทธิบัตรประกันสุขภาพถ้วนหน้า (บัตรทอง) ไม่ครอบคลุม ในช่วงที่อาการหนักต้องฉีดยาอาทิตย์ละเข็ม ค่ารักษาพยาบาลที่สูงทำให้แม่ของญี่ปุ่นต้องหยิบยืมเงินญาติแล้วค่อยหาคืนบ่อยครั้งในช่วงที่อาการพี่ชายกำเริบ

ต่อมาไม่นานแม่ของญี่ปุ่นก็ป่วยเป็นมดลูกโตจำเป็นต้องผ่าตัด แม่ญี่ปุ่นเลือกจะหาค่ารักษาผ่านการทำงานเก็บเงินให้ได้ครบทั้งก้อนแล้วค่อยไปผ่าตัด ญี่ปุ่นเล่าว่าแม่เป็นแรงบันดาลใจที่สำคัญในชีวิต เพราะแม่ขยันและขายของเก่งมาก หลังจากวิกฤติปี 40 แม่ไปขายเสื้อผ้าผู้ใหญ่ที่ตลาดจตุจักร มีครั้งหนึ่งเคยถูกจับของหายจนหมด แต่แม่ก็ยังไม่เลิกขาย ช่วงที่แม่ผ่าตัดคือช่วงประมาณ ม. 5 ซึ่งญี่ปุ่นบอกว่าโชคดีมีพระรูปหนึ่งที่รู้จักกับแม่มาตั้งแต่เด็กยื่นมือเข้ามาช่วยเหลือให้การสนับสนุนเรื่องการศึกษาของเธอ ช่วยออกค่าเล่าเรียนให้เธอ ส่วนพี่ชายมีการกักยศ. เป็นบางส่วน ทำให้ชีวิตดำเนินต่อไปได้ อย่างไรก็ตาม ความเครียดจากอาการเจ็บป่วยและภาระเรื่องเงินอันยาวนานที่แม่ของญี่ปุ่นสะสมไว้มาปะทุภายหลังในชีวิตเมื่อญี่ปุ่นเรียนมหาวิทยาลัยปี 2 แม่เริ่มป่วยมีอาการทางจิต ณ ปัจจุบันญี่ปุ่นบอกแม่อาการดีขึ้นมาก เธอขอไม่ให้แม่ทำงาน โดยเธอให้เงินแม่ใช้บางส่วน กิจวัตรปัจจุบันของแม่ญี่ปุ่นคือการไปวัดและใส่บาตรตอนเช้าและไปตลาดในวันเสาร์หรืออาทิตย์

เรื่องราวที่แม่ต้องกู้ยืมเงินคนอื่นเพื่อหาค่ารักษาพยาบาลให้แก่พี่ในวัยเด็กนี้เองที่ทำให้ญี่ปุ่นมีมุมมองที่เป็นมิตรต่อประกันชีวิต เธอเริ่มสนใจและซื้อประกันชีวิตตั้งแต่เรียนระดับมหาวิทยาลัย ด้วยความเป็นห่วงแม่ที่ป่วย คิดเผื่อว่าวันหนึ่งถ้าตัวเองไม่อยู่ อย่างน้อยแม่จะได้มีเงินใช้ช่วงปลายปี 2561 เมื่อญี่ปุ่นรับรู้ว่ามีพี่สาวของรุ่นพี่ที่ทำงานที่สนิทคนหนึ่งเป็นตัวแทนประกัน เธอจึงเข้าไปขอความรู้ว่าเขาทำงานกันอย่างไร เมื่อทราบข่าวว่าจะมีเปิดหลักสูตรอบรมโครงการที่ปรึกษาการเงินเธอก็สนใจ แต่ถ้าจะเข้าเรียนหลักสูตรดังกล่าวจะต้องลาออกจากงาน ญี่ปุ่นลังเลอยู่หลายเดือน

จนในที่สุดก็ตัดสินใจลาออกจากงานประจำที่มหาวิทยาลัยช่วงเดือนมกราคม 2562 ญีปุ่นบอกว่า “ถึงแม้จะกลัวก็จะลองดูสักตั้ง เราเชื่อว่าอาชีพนี้ไม่ได้มาหาเรามั่วๆ” สำหรับญีปุ่นแล้วประกันเป็นมากกว่าผลิตภัณฑ์ทางการเงิน การมีประกันโดยเฉพาะประกันสุขภาพช่วยบรรเทาปมในใจที่มีมาตั้งแต่เด็ก

ใช้บัตร 30 บาทหรือบัตรทองมันรอนาน อย่างแม่เป็นโรคทางจิตได้บัตรผู้พิการทางจิต รัฐจ่ายให้เดือนละ 500 บาท รักษาโรงพยาบาลรัฐได้ทุกแห่งก็จริง ไม่เสียตังค์ แต่ต้องออกจากบ้านตั้งแต่ 6 โมงเช้า ไปนั่งรอ รอไปหลับไป อยากทำประกันให้แม่แต่แม่หายจากอาการทางจิตไม่นาน ทำประกันสุขภาพไม่ได้ ให้แค่ประกันชีวิต ถ้ามีเหตุการณ์ฉุกเฉิน เราอยากได้อะไรก็ได้ที่ช่วยเราได้ก่อน เราไม่อยากมีโมเมนต์เหมือนตอนเด็กๆ ที่แม่ต้องไปหยิบยืมเงินคนอื่นเพื่อมารักษาที่เรา เรียบอกกับตัวเองตลอดว่า “ไม่ ฉันจะไม่เป็นแบบนี้” เป็นสาเหตุว่าทำไมเราทำประกัน เอาความเสี่ยงให้ประกัน เราไม่อยากให้คนที่รักแบกหน้าไปยืมเงินคนอื่น

ญีปุ่น (สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2562)

ตัวญีปุ่นเองถือประกันถึงห้าฉบับ ได้แก่ ประกันออมทรัพย์เงินทุน 50,000 ซึ่งส่งหมดไปนานแล้วกำลังจะได้เงินคืนในอีกสองปี ประกันผู้ป่วยนอกจ่ายเบี้ยประกัน 12,000 บาทต่อปี ประกันสุขภาพเบี้ยประกัน 19,000 บาทต่อปี ประกันโรคร้ายแรงจ่ายเบี้ยเพียงจ่ายเบี้ยประกันครบเมื่ออายุ 31 ปี และประกันชีวิตเบี้ยประกัน 22,000 บาทต่อปี

ก่อนที่จะมาเป็นตัวแทนขายประกัน ญีปุ่นเปลี่ยนงานมาแล้วหลายครั้ง ตอนเรียนจบเธอเริ่มงานที่สถาบันสอนภาษาอังกฤษชื่อดังแห่งหนึ่งในตำแหน่งบริการลูกค้าด้วยเงินเดือน 20,000 บาท ต่อมาเธอย้ายไปทำงานให้กงสีของแฟนเก่าซึ่งเป็นบริษัทบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าด้วยเงินเดือน 22,000 บาท ระหว่างที่ทำงานนี้เธอก็เรียนปริญญาโทบริหารที่มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญไปพร้อมกัน สุดท้ายเมื่อญีปุ่นเลิกกับแฟนและเรียนจบจึงลาออกจากงานนี้ แล้วได้งานใหม่ที่บริษัททำเครื่องผลิตขวดน้ำแห่งหนึ่งเป็นเลขาดำเนินเงินเดือนประมาณ 30,000 บาท ก่อนที่จะลาออกอีกครั้งแล้วย้ายมาทำงานเป็นเซลล์ที่บริษัทขายอุปกรณ์วิทยาศาสตร์และตัวต่อเลโก้เพื่อการศึกษาด้วยเงินเดือน 35,000 บาท ญีปุ่นรู้สึกว่างานเซลล์ไม่ใช่งานที่เธอถนัด เมื่อญีปุ่นแต่งงานกับแฟนใหม่ซึ่งเป็นเพื่อนกันมาตั้งแต่สมัยมัธยม ญีปุ่นจึงย้ายมาทำงานที่เดียวกับสามีเป็นนักวิชาการศึกษาของมหาวิทยาลัยแห่งหนึ่งซึ่งอยู่ใกล้บ้านมากกว่า

อย่างไรก็ตาม งานตำแหน่งนักวิชาการศึกษาในมหาวิทยาลัยก็ยังไม่ใช่งานที่ญี่ปุ่นทำอย่างสบายใจ เธอรู้สึกว่ามีปัญหากับการเปลี่ยนงาน “เรากล้าบอกว่าเรารับงานมากกว่าคนอื่น 2-3 เท่า พี่ที่เป็นหัวหน้าไม่กล้าเปลี่ยนงานให้คนที่ทำงานไม่ค่อยเก่ง เราว่าผู้นำที่ดีจะต้องกล้าที่จะถูกเกลียด ตอนงานโหลตมากๆ เราเข้าไปคุยกับ ผอ. แต่ ผอ. กลับถามเรากลับว่าจะให้เขาทำยังไง เราเลยให้เวลาตัวเองอยู่ปีหนึ่ง แต่ความเปลี่ยนแปลงคืองานเยอะขึ้น” (ญี่ปุ่น, สัมภาษณ์ 6 พฤษภาคม 2562) มีหน้าซ้ำ ตามที่กล่าวไปตอนแรกว่าแม่ที่ทำงานจะกลับบ้าน แต่ก็แลกมาด้วยเงินเดือนที่น้อยลงเกือบครึ่ง (ประมาณ 18,000 บาท) จนญี่ปุ่นบอกว่าตัวเองอยู่ในสภาวะ “หลังชนฝา” และ “ถึงแตก” เพื่อให้หลุดจากสภาวะเดือดร้อนทางการเงินและจิตใจเธอจึงเริ่มคิดถึงวิธีการที่จะหาเงินได้มากขึ้น จนวันหนึ่งเปิดยูทูป (YouTube) เจอวิดีโอสั้นสอนเรื่องความรู้ทางการเงินของจักรพงษ์ เมษพันธุ์ที่มีคำว่า “อิสรภาพทางการเงิน” “ปลดหนี้” และ “สิทธิในการอยู่ดีกินดีเป็นของเรา” วลีเหล่านี้สร้างความประทับใจ โดยเฉพาะประโยคสุดท้าย เพราะญี่ปุ่นเชื่อว่าชีวิตจะดีกว่านี้ เธอมีสิทธิหลุดพ้นจากสภาวะการณ่นี้ได้ หลังจากนั้นญี่ปุ่นศึกษาวิดีโอของจักรพงษ์ติดต่อกันหลายวันจนเกิดเป็นความรู้สึกว่า “ต้องมีสักครั้งที่ได้เจอ” กับจักรพงษ์ตัวจริง ทำให้เธอเป็นตัวตั้งตัวตีชวนสามีมาลงเรียนหลักสูตร Total Money Makeover ปฏิวัติชีวิต พิชิตอิสรภาพทางการเงินครั้งที่ 6

สามีที่ญี่ปุ่นชวนมาเรียนมีชื่อว่า คิว (นามสมมุติ) ผู้วิจัยเจอคิวเป็นครั้งแรกวันเดียวกับที่เจอญี่ปุ่นที่งานบริจาคสิ่งของแก่ศูนย์สตรีที่ผู้จัดงานยกเลิกโดยไม่ได้บอก คิวไม่ได้มีปัญหาเรื่องการเงินหนักหน่วงเท่าญี่ปุ่น เจ้าตัวบรรยายสภาพการเงิน ณ ช่วงที่พูดคุยว่าไม่ถึงกับติดลบแต่ก็ “อึดอัดทางการเงิน” เป็นการใช้ “เดือนชนเดือน แต่ไม่ถึงกับหาเช้ากินค่ำ” คิวไม่เคยถึงจุดขาดเงินกินใช้หรือไม่รู้จะหาเงินจากไหน สถานการณ์ที่แย่มากที่สุดเป็นเพียงแค่ดึงเงินที่แยกไว้เป็น “ฐานสำรอง” มาใช้ ทั้งนี้เมื่อคิวดึงกลับมาใช้แล้วก็เติมกลับไป แต่ระยะเวลาในการเติมกลับอาจจะช้าบ้างเร็วบ้างต่างกันไปในแต่ละครั้ง อย่างไรก็ตาม ความอึดอัดทางการเงินนี้ไม่ใช่สาเหตุที่ทำให้คิวมาเรียนหลักสูตรของจักรพงษ์ แต่เป็นภรรยา คิวพูดชัดถ้อยคำว่าเป็นเพราะ “โดนญี่ปุ่นลากไป” ส่วนตัวคิวเองไม่เคยคิดว่าตัวเองจะต้องเรียนเรื่องการเงินเลยด้วยความที่ส่วนใหญ่ศึกษาด้วยตนเอง “ไม่เคยคิดว่าจะต้องมีคนโค้ชให้... พอติญี่ปุ่นชวนก็เลยไป ตอนญี่ปุ่นชวนคือเฉยๆ จริงๆ มันก็เป็นเรื่องน่าสนใจ แต่บอกตรงๆ ว่ามีอีกด้านคือ ชี้แจงจตั้ง อยู่ตั้งหลักสี่ ไปตั้งสามวัน ก็ไปให้มันครบๆ”

ความอึดอัดทางการเงินหรือการใช้เดือนชนเดือนมาจากอัตรารายรับต่อค่าครองชีพที่ไม่สมดุล ทุกวันนี้คิวได้เงินเดือนราวๆ 30,000 บาท แต่พอหักทุกอย่างแล้วเหลือเงินใช้เพียงหลักพัน “เวลาดูสลิปเงินเดือนคือดูแต่เงินเหลือ ไม่อยากดูเพราะดูแล้วห่อเหี่ยว เราโฟกัสที่เงินที่ใช้ได้ดีกว่า เพราะถ้าไปดูเงินเดือนเราจะอยากตัดเงินที่เก็บไว้สำหรับอนาคตออก จะได้ใช้เงินต่อเดือนเพิ่ม” (คิว, สัมภาษณ์, 6 พฤษภาคม 2562) ที่เป็นเช่นนี้เพราะต่อเดือนคิวมีค่าบ้านที่ใช้สิทธิ์พนักงานมหาวิทยาลัย

ผู้ที่ต้องจ่ายเดือนละ 13,000 บาท โดยผู้ร่วมกับผู้ปุ่น แต่คิดรับผิดชอบค่าใช้จ่ายส่วนนี้เต็มจำนวน แต่บอกว่ามีบ้างที่ขอเงินผู้ปุ่นใช้ นอกจากนี้ยังมีเงินที่ตัดเข้าสหกรณ์อัตโนมัติเดือนละ 3,000 บาทและกองทุนสำรองเลี้ยงชีพประมาณเดือนละ 2,000 บาท

จากข้อมูลตรงนี้จะเห็นได้ว่าไม่ใช่ว่าคิไม่มีเงินเก็บ เพราะมีเงินที่หักเข้าสหกรณ์และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพอัตโนมัติจำนวนไม่น้อยเมื่อเทียบกับเงินเดือนทุกเดือน เพียงแต่เงินก้อนนี้เป็นเงินก้อนที่แบ่งไว้สำหรับอนาคตอันไกลมากกว่าอนาคตอันใกล้ การเก็บเงินออมสำหรับอนาคตอันไกลไม่ใช่เรื่องง่าย ในเชิงจิตใจคิก็ยังต้องต่อสู้กับตนเองในบางเดือน อยากนำเงินไปซื้อของที่ตัวเองต้องการมากกว่าที่จะออมเงิน

ตั้งแต่ช่วงวัยเด็กจนเรียนจบปริญญาโทในวัย 26 ปี คิไม่ได้มีปัญหาทางการเงินอันใด เพราะพ่อแม่ช่วยสนับสนุน คิโตมาในครอบครัวพนักงานรัฐวิสาหกิจ พ่อคิทำงานการประปานครหลวงและแม่อยู่การไฟฟ้านครหลวง คิเพิ่งเรียนรู้ว่าที่บ้านเคยมีปัญหาการเงินในช่วงสามปีที่ผ่านมเท่านั้น เรื่องเกิดขึ้นที่คิเรียนอยู่ชั้นประถมแล้วครอบครัวต้องเอาที่ดินที่เป็นสวนทุเรียนเข้าจำนองสหกรณ์เพื่อยืมเงินออกเป็นค่าเล่าเรียน แต่นอกจากครั้งนั้นชีวิตทางการเงินของครอบครัวคิค่อนข้างราบเรียบ สวนทุเรียนในปัจจุบันก็ไม่ได้ทำแล้ว พ่อกับแม่คิเกษียณแล้วแต่ได้ค่ารักษาพยาบาลเต็มจำนวนจนกว่าจะเสียชีวิตเป็นสวัสดิการ พ่อคิเลือกเอาบำนาญเพื่อเอาเงินส่วนหนึ่งไปซื้อที่ที่จังหวัดลำพูน ซึ่งคิเชื่อว่า “เอาไว้ปลูกกล้วยอยู่แค่สามต้นแต่ว่าไปๆ กลับๆ ไปอยู่ที่ก็ครึ่งเดือน” ด้วยฐานะทางการเงินของพ่อแม่ทำให้คิไม่ต้องรับผิดชอบเลี้ยงดูพ่อแม่ ซึ่งหากต้องเลี้ยงดูด้วยสถานการณ์การเงินของคิในปัจจุบันอาจจะทำให้คิประสบปัญหามากกว่าแค่การมีเงินใช้เดือนชนเดือนได้

ผู้ให้ข้อมูลอีกคนหนึ่งที่จัดอยู่ในกลุ่มนี้คือ น้ำหนึ่ง (นามสมมติ) อายุ 27 ปี ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลที่มีปัญหาเรื่องการใช้จ่ายเงินเดือนชนเดือนเช่นกัน ความกังวลที่เห็นได้ชัดคือน้ำหนึ่งรู้สึกที่ตัวเองอายุจะ 30 ปีแล้วแต่ยังไม่มีเงินเก็บ ซึ่งเป็นสาเหตุหลักที่กระตุ้นให้เธอสมัครเข้าร่วมงานสัมมนา Total Money Makeover ครั้งที่ 4 ณ วันที่ 17-18 มีนาคม 2561 ของจักรพงษ์ เมื่อจักรพงษ์บอกให้ทุกคนหันหลังเพื่อสลัดกันบอกเป้าหมายชีวิตในวันแรกของงาน ผู้วิจัยก็หันไปพบน้ำหนึ่งซึ่งนั่งอยู่ที่เก้าอี้แถวหลังแล้วผลัดกันแบ่งปันเป้าหมายพร้อมเรื่องราวชีวิต หลังจากรู้ว่าเราทั้งคู่จบมหาวิทยาลัยเดียวกัน การพูดคุยยังเป็นไปอย่างสั่นไหวทำให้บทสนทนาต่อเนื่องไปถึงช่วงพักทานอาหารว่างและอาหารกลางวันจนน้ำหนึ่งกลายมาเป็นผู้ให้ข้อมูลคนแรกของผู้วิจัยในที่สุด

อย่างไรก็ตาม แม้จะนิยามการใช้จ่ายเงินของน้ำหนึ่งว่าเป็นการใช้แบบ “เดือนชนเดือน” แต่ก็เป็นเดือนชนเดือนที่ต่างจากคิและผู้ปุ่นในรายละเอียดพอสมควร น้ำหนึ่งประกอบอาชีพเป็นพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินที่สายการบินเอกชนแห่งหนึ่งโดยเธอได้เงินรวมเบ็ดเสร็จต่อเดือนประมาณ 50,000 – 70,000 บาท ซึ่งสูงกว่าคิและผู้ปุ่นเกินเท่าตัว ตัวน้ำหนึ่งเองครอบครัวไม่ได้มี

ปัญหาด้านการเงินแถมยังมีธุรกิจที่ทำกำไรได้และมีเงินงงสีที่หากเธอกลับไปช่วยธุรกิจครอบครัวตามที่พ่อร้องขอก็สามารถรับเงินเดือนได้ ตัวเธอเองมีหนี้ก้อนเดียวจากการซื้อคอนโดซึ่งผ่อนเป็นประจำทุกเดือน แต่ถึงกระนั้นน้ำหนึ่งก็บอกว่าตัวเองไม่สามารถเก็บเงินได้ น้ำหนึ่งเล่าให้ฟังว่าเธอหมดเงินไปกับการจับจ่ายซื้อของหรือการรักษาความสวยความงาม เช่นการทำทรีตเมนต์ผิว “ใช้เงินไปกับเลเซอร์ครึ่งหนึ่งก็หลายพันต่อครึ่ง เดือนละครึ่ง สองเดือนครึ่ง แต่เราก็แอบทำเงียบๆ ไม่บอกใคร เรากลัวโดนตำว่ามันเปลือง” (น้ำหนึ่ง, สัมภาษณ์, 29 เมษายน 2562)

คำอธิบายที่น้ำหนึ่งมีให้กับตัวเองเรื่องเธอเก็บเงินไม่ได้ คือ การไม่มี “วินัย” พอ ซึ่งไม่ปรากฏชัดว่าเป็นแนวคิดที่เธอรับเอามาจากจักรพงษ์หรือเธอคิดอยู่ตั้งแต่ก่อนที่จะรู้จักกับจักรพงษ์ “มันอยู่ที่เราล้วนๆ วินัยเรา” เธอขยายความเพิ่มเติมว่า “เวลาไปบินก็เหนื่อย กลับมาก็อยากจะซื้อของ...บางทีเราบินอย่างเดียว ก็อยากจะหาเวลามาห้างมาก ก็เป็นแบบไอ้หนูมาใหม่ ไอ้หนูมาใหม่ สุดท้ายเราก็แบบไม่ได้เก็บตังค์อะไรทั้งนั้น...น้ำหนึ่งเป็นคนเก็บตังค์ไม่ค่อยอยู่อยู่แล้ว ชอบใช้ เรา รู้สึกว่าหาเงินมา เราก็อยากใช้ ชอบใช้ ได้ตังค์ ไปเที่ยวดีกว่า” (น้ำหนึ่ง, สัมภาษณ์, 29 เมษายน 2562) การเก็บเงินไม่อยู่ของน้ำหนึ่งนอกจากเรื่องวินัยแล้วส่วนหนึ่งอาจจะมาจากความรู้สึกเป็นอิสระที่สามารถใช้ชีวิตของตัวเองได้เต็มที่ เป็นครั้งแรกในชีวิต แม้ว่าครอบครัวที่โตมาจะไม่เคยมีปัญหาเรื่องเงิน แต่ครอบครัวโดยเฉพาะพ่อจะไม่ยอมปล่อยให้ไปไหนจนทำให้น้ำหนึ่งเกิดเป็นความรู้สึกในใจว่าโตมาไม่ได้เห็นโลก การทำอาชีพเป็นพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินจึงเคยเป็นความฝันและความท้าทายต่อครอบครัว ณ ช่วงเวลาหนึ่ง

ป้ามีธุรกิจหนึ่ง แม่มีอีกธุรกิจหนึ่ง ป้าเปิดตู้ แต่งเบรกโดยเฉพาะ แม่ขายผลไม้ นำเข้า ที่บ้านค่อนข้างอยากจะให้อยู่บ้าน ไม่อยากให้ไปทำงานที่อื่น พี่ชายทำอยู่กับที่บ้าน พี่สาวก็ทำกับแม่ก่อนจะแต่งงาน เราพยายามหาเส้นทางตลอด อยากออกไปดูโลก ไม่ได้เห็นโลก ป้าไม่ให้ไปไหนเลย เทศกาลอะไรอย่าคิดว่าได้ไปไหน สงกรานต์ ปีใหม่ อะไรที่กลับตึกหรือกลับเข้าป่าไม่ให้ทำ ป้าไม่ให้ทำกิจกรรม ทั้งๆ ที่จริงๆ เราอยากทำ แต่ก็กลัวป้าเสียใจ ถ้าสงกรานต์ ป้าจะลืกกุญแจเลย แล้วเขาก็จะพาขับรถไปแถวพระประแดงแล้วพูดว่า “ออกไปให้ผู้ชายจับแก้ม จับตัวนะ เอาเธอ”

น้ำหนึ่ง (สัมภาษณ์, 29 เมษายน 2562)

แม้ว่าตอนเด็กจะรู้สึกว่าการจำกัดบริเวณของพ่อרבกวนจิตใจ แต่เมื่อโตขึ้นมาเธอบอกว่า “แต่พอโตมาก็ไม่รู้สึกอยากไปขนาดนั้นแล้ว” ก่อนที่จะมาทำงานเป็นพนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน น้ำหนึ่งเคยทำงานเป็นผู้ช่วยครูต่างชาติที่โรงเรียนอนุบาลนานาชาติมาก่อน ซึ่งพ่อเธอภูมิใจมาก แถม

ยังเป็นงานใกล้บ้าน สำหรับน้ำหนึ่งไม่ใช่ว่างานผู้ช่วยครูต่างชาติไม่ดี เธอชอบที่ได้ฝึกภาษาและได้รู้สึกพัฒนาตนเอง แต่ติดตรงที่เงินเดือนนั้นน้อยกว่างานพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินเกือบสองถึงสามเท่า สมัยที่เธอทำตำแหน่งผู้ช่วยครูเธอยังต้องรบกวนเงินจากที่บ้านเป็นบางครั้ง แต่เมื่อเป็นพนักงานต้อนรับบนเครื่องบินแล้วเธอสามารถรับผิดชอบค่าใช้จ่ายตัวเองได้ทั้งหมด ทำให้เธอภูมิใจเป็นอย่างมาก แต่เมื่อผ่านไปถึงจุดหนึ่งน้ำหนึ่งก็เริ่มสงสัยว่าแม่จะเปลี่ยนงานใหม่แล้วได้เงินเดือนสูงขึ้น เธอก็ยังไม่สามารถเก็บเงินได้จนเธอเลือกหลักสูตรของจักรพงษ์ซึ่งเธอคุ้นเคยว่าเป็นผู้ที่เขียนหนังสือเกี่ยวกับการเงินเป็นตัวช่วยในที่สุด

เรื่องเล่าของทั้งสามคนสะท้อนปัญหาของเศรษฐกิจมหภาคที่กลายเป็นปัญหาการเงินส่วนบุคคลหลายข้อ ญี่ปุ่นผ่านทั้งประสบการณ์เลวร้ายของวิกฤตปี 40 ซึ่งทำให้เศรษฐกิจครอบครัวที่กำลังรุ่งเรืองขึ้นพังไม่มีขึ้นดี ครอบครัวต้องหนีหนี้ พ่อของญี่ปุ่นไม่สามารถกลับมาเป็นคนที่ทำให้ภูมิใจในตัวเองได้จนเสียชีวิต มีทั้งปัญหาเรื่องค่ารักษาพยาบาลที่บัตรประกันสุขภาพถ้วนหน้าไม่ครอบคลุม ปัญหาเรื่องสุขภาพกายและจิตของแม่ ครั้นจะสร้างชีวิตของตนเอง งานที่เข้าเงื่อนไขกับบริบทชีวิตก็ให้เงินเดือนน้อยไม่พอต่อค่าครองชีพเกิดเป็นภาวะเงินไม่พอใช้ พอได้ยินประโยค “สิทธิในการกินคืออยู่ดี เป็นของเรา” จากจักรพงษ์จึงเสมือนเห็นทางแก้ปัญหาที่จะหลุดพ้นจากภาวะนี้ ส่วนคิมแม่จะไม่ได้เผชิญปัญหาครอบครัวหนักเท่าญี่ปุ่น แต่เงินเดือนที่คิมได้หักค่าใช้จ่ายทุกอย่างก็ไม่สอดคล้องกับค่าครองชีพเท่าใดหนัก จากเงินเดือนสามหมื่นคิมเหลือใช้เพียงประมาณหนึ่งหมื่นบาท คิมยังคงพูดเล่นว่า “เดือนไหนไม่พอใช้ก็ขอญี่ปุ่นเอา” ส่วนน้ำหนึ่งนั้นประสบปัญหาเงินไม่พอใช้ด้วยปัจจัยที่แตกต่างออกไปส่วนหนึ่งเป็นเพราะวิถีการบริโภค แต่ถ้ากล่าวอย่างเห็นใจ น้ำหนึ่งเองก็เพิ่งได้เงินเดือนที่สูงขนาดนี้เพียงแค่ 1-2 ปี ก่อนหน้านั้นก็ทำงานที่ไม่ได้ได้เงินเดือนมากนัก ยังต้องพึ่งเงินจากที่บ้าน แคมตัวเองก็รู้สึกว่เมื่อก่อนไม่ค่อยได้ใช้ชีวิต ช่วงเวลานี้จึงอาจรู้สึกเหมือนได้ปลดปล่อยจนกระทั่งรู้สึกตัวทีหลังว่าหากยังมีวิถีการใช้เงินและชีวิตแบบนี้ในอนาคตจะยังเป็นปัญหา สัมมนาการเงินจึงกลายเป็นคำตอบที่อาจจะทำให้ชีวิตเปลี่ยนไป

5.2 การมีหนี้สิน

มีผู้ให้ข้อมูล 2 คนที่มีความกังวลเรื่องหนี้สินจากครอบครัวจนต้องหาความรู้ทางการเงิน คนแรกเป็นข้าราชการซึ่งต้องรับภาระหนี้จากธุรกิจขนาดเล็กของครอบครัวในต่างจังหวัดที่ล้มเหลว จนกระทั่งต้องกู้หนี้ใหม่เพื่อแก้หนี้เก่า คนที่สองเป็นพนักงานบริษัทเอกชน ซึ่งเป็นอีกหนึ่งผู้ให้ข้อมูลที่ธุรกิจครอบครัวล้มจากวิกฤตเศรษฐกิจปี 40 จนพ่อแม่ของผู้ให้ข้อมูลยังต้องใช้หนี้จนถึงทุกวันนี้

ธันว (นามสมมุติ) รับราชการเป็นทหารอากาศ อายุ 26 ปี ธันวมีหนี้ของครอบครัวที่ส่งผลโดยตรงต่อชีวิต ทำให้เขาต้องสร้างหนี้ของตัวเองผ่านการกู้เงินโดยใช้สิทธิ์ราชการ เงินที่กู้ยืมมานอกจากจะใช้แบ่งเบาภาระหนี้ครอบครัว ธันวยังอาศัยเงินก้อนนี้เกินกว่าครึ่งลงทุนกับหลากหลายสินทรัพย์โดยหวังว่าผลตอบแทนจะออกเงยเพื่อช่วยครอบครัวแก้หนี้อย่างเบ็ดเสร็จเด็ดขาด ธันวนับว่ามีชีวิตทางการเงินซับซ้อนที่สุดคนหนึ่งเพราะมีทั้งเรื่องปัญหาการเงินของที่บ้าน เรื่องการกู้ยืมเงินของตัวเอง การลงทุนธุรกิจ การลงทุนในระบบ การลงทุนในฟอเร็กซ์ (ตลาดซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา) ซึ่งกฎหมายไทยยังไม่ได้คุ้มครอง การลงทุนแชร์ลูกโซ่ในอดีต รวมทั้งมีเงินก้อนใหญ่ที่ได้มาจากการชนะรายการเกมโชว์ในโทรทัศน์

ผู้วิจัยพบกับธันวครั้งแรกในลานจอดรถโรงแรมมิราเคิล แกรนด์ซึ่งเป็นสถานที่จัดงาน “The Mutual Fund จัดพอร์ตลงทุนด้วยกองทุนรวม” ของ น.สพ. ธนรัฐ ศิริวรารังกูร ในวันที่ 28 เมษายน 2562 เราทั้งคู่บังเอิญจอดรถข้างกัน แล้วมาพบกันอีกครั้งในห้องบรรยายตรงที่นั่งเกือบแถวหลังสุดเพราะต่างก็มาสายหลังเวลาเริ่มบรรยายเล็กน้อย ผู้วิจัยขอร้องช่างธันวตามเก้าอี้ที่ว่างอยู่เพราะเห็นธันวตั้งแต่ในลานจอดรถ เมื่อได้นั่งข้างกันจึงได้มีโอกาสพูดคุยทำให้รู้ว่าธันวเคยเรียนหลักสูตร Total Money Makeover ครั้งที่ 6 มาแล้วและงานสัมมนานี้เป็นครั้งที่สองของวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินที่ธันวเข้าร่วม

ในปี 2557 ธันวเข้าร่วมแข่งขันรายการเกมโชว์รายการหนึ่งของสถานีโทรทัศน์ช่อง 7 ซึ่งเป็นรายการแนวแข่งฝาด่านที่มีเงินรางวัลสะสมสูงถึง 700,000 บาท ธันวชนะรางวัลพิชิตเงินแจ็กพอตหลังหักภาษีแล้วเหลืออยู่ที่ประมาณ 665,000 บาท แต่เงินก้อนนี้กลับหมดอย่างรวดเร็ว ธันวแบ่งให้ที่บ้าน 350,000 บาท พ่อมาขอว่าธันวควรแบ่งเงินให้ป่าบ้าง ธันวจึงซื้อทองคนละบาทให้ป่าอีก 3 คนหมดไปเกือบ 7 หมื่นกว่าบาท ธันวแบ่งเงินบางส่วนให้เพื่อนยืมไปออกรถแล้วบอกกับเพื่อนว่ามีเดือนไหนก็ค่อยใช้คืน ส่วนที่ยังเหลือธันวเอาไปซื้ออ้อมมือสองและแบ่งเป็นค่าใช้จ่ายให้กับตัวเองสมัยเรียนหลักสูตรฝึกพิเศษในกรุงเทพฯ ซึ่งภายในเวลาไม่กี่ปีเงินนี้ก็หมด ธันวบอกว่าสุดท้ายเงินไม่พอค่าผ่อนรถด้วยซ้ำจะต้องขอให้แม่ช่วยผ่อนให้เดือนละ 9,000 บาท

ครอบครัวธันวทำธุรกิจร้านค้าของชำขนาดใหญ่ที่อำเภอหนึ่งในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งในอดีตเคยเป็นร้านใหญ่ที่สุดในอำเภอ ความผิดพลาดทางการเงินที่สะสมมาตั้งแต่ช่วงเวลาที่ยังรุ่งเรืองคือการไม่แยกบัญชีร้านกับบัญชีส่วนตัว เมื่อวันหนึ่งเริ่มมีร้านคู่แข่งเปิดเพิ่มมากขึ้น แต่ความต้องการบริโภคสินค้าไม่ต่างจากเดิมมากนัก ร้านที่เคยค้าขายได้กำไรดีก็ขายไม่ตีเท่าเก่า ร้านเกิดวิกฤติมาพักใหญ่ก่อนที่แม่จะบอกความจริงให้ธันวรู้ ว่าธันวจะรู้ก็ล่วงมาถึงปี 2560 ซึ่งเป็นปีที่แม่ของธันวไปกู้เงินนอกระบบมาเพื่อจัดการปัญหาทางการเงินเรียบร้อยแล้ว

ในปีเดียวกันพ่อของธันวัดสินใจมองหาช่องทางใหม่ในการช่วยหารายได้มาจุนเจือครอบครัว เลยลงทุนทำธุรกิจวิ่งรถตุ๋มมาให้กับบริษัทปูนซีเมนต์แห่งหนึ่ง แต่การวิ่งรถตุ๋มต้องอาศัยเงินหมุน รายได้มาจากการเก็บค่างวด ทำให้ระหว่างที่รถวิ่งเงินยังไม่ออกพอค่าใช้จ่ายที่ลงทุนไป ธันวียกตัวอย่างให้ฟังว่าสมมติว่ายืมโบเลนราคา 4 ใบ เงินจะออกเพียง 2 ใบ อีก 2 ใบยังต้องรอจ่ายงวดต่อไป พ่อเลยต้องกลับไปเอาเงินที่ร้านค้ามาสนับสนุนค่าดำเนินงานไปก่อนทำให้ร้านค้าขาดสภาพคล่องหนักกว่าเดิม เหตุการณ์ดำเนินมาเรื่อยๆจนธันวัดสินใจว่าตัวเองจะต้องเริ่มลงทุนเพื่อให้ครอบครัวหลุดพ้นจากปัญหาทางการเงิน ซึ่งเงินก้อนแรกที่ธันว้นำมาลงทุนคือเงินที่อาศัยสิทธิ์ราชการกู้ดอกเบียต่ำจากธนาคารทหารไทยเป็นจำนวนเงิน 240,000 บาท

ธันวแบ่งเงิน 60,000 บาทจากเงินก้อนที่กู้มาไปซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ หรือ ที่เรียกกันในวงการการเงินว่า “การเทรดฟอเร็กซ์” (forex trade) โดยตอนแรกธันวเทรด (ซื้อขาย) ด้วยตนเอง เหตุเกิดในวันหนึ่งที่ธันวกำลังซ้อมรบในป่าแล้วมีข่าวว่าประธานาธิบดีสหรัฐฯออกคำสั่งจะยิงซีปนาวุธโทมาฮอคโคมตีซีเรีย ทำให้ตลาดฟอเร็กซ์ผันผวน วันนั้นโทรศัพท์มือถือธันวดังไม่หยุดจากเพื่อนที่ทำการเทรดด้วยกัน แต่กว่าธันวจะรู้ตัวอีกทีเงินที่ลงไปกับฟอเร็กซ์ก็กลายเป็นศูนย์แล้ว

ระบบการซื้อขายฟอเร็กซ์จะไม่เหมือนกับตลาดหุ้น ซึ่งผู้ซื้อขายจะต้องทำการซื้อขายผ่านนายหน้าและระบบอัตโนมัติ โดยผู้ซื้อจะต้องวางเงินประกันก้อนหนึ่งในพอร์ต เวลาซื้อขายนายหน้าจะอนุมัติเลเวอเรจ (leverage) ให้กับจำนวนเงินประกัน อธิบายให้เข้าใจโดยง่ายคือ สมมติว่าธันวลงเงินประกันไว้ที่จำนวน 10,000 บาท แต่เวลาซื้อขายจริง ธันวจะซื้อขายได้ในอัตรา 10:1 หรืออยู่ที่ 100,000 บาท สิบเท่าที่ได้มาคือการเลเวอเรจ ถ้าสมมติว่าในระหว่างซื้อขายอัตราแลกเปลี่ยนค่าเงิน เงินที่ซื้อขายติดลบลงมามีจำนวนเงินประกันที่มีในพอร์ต อย่างในกรณีสมมติคือ 10,000 บาท ระบบจะทำการปิดออเดอร์ (คำสั่งซื้อหรือขาย) อัตโนมัติ เงินประกันทั้งหมดก็จะสูญไปด้วย

ตอนที่สูญเงินจากการเทรดฟอเร็กซ์ครั้งแรก ธันวเล่าให้ฟังว่าธันวโทรหาพ่อน้ำตาตกบอกกับพ่อว่า “ชีวิตนี้ไม่เอาแล้วการลงทุน” แต่พ่อกลับบอกธันวว่า “ถ้าแค่นี้เลิกชีวิตก็ไม่ต้องทำอะไรแล้ว...ถ้าปีาคิดมากแบบนี้ ปีฆ่าตัวตายไปนานแล้ว” (ธันว, สัมภาษณ์, 28 เมษายน 2562) คำพูดในครั้งนั้นเป็นจุดพลิกผันชีวิตที่สำคัญของธันว ทำให้ธันวรู้สึกชีวิตนี้จะยอมแพ้ง่ายๆ ไม่ได้

ธันวัดสินใจลงทุนในฟอเร็กซ์อีกครั้งโดยไปกู้เงินมาจากเพื่อน แต่รอบนี้ธันวลองฝากนายหน้าที่เรียกตัวเองว่าเป็นผู้เชี่ยวชาญในการซื้อขายแลกเปลี่ยนชื่อ พิบุญช่วย (นามสมมติ) ซึ่งคนรู้จักแนะนำมา ธันวกับเพื่อนลงเงินก้อนแรกไปคนละ 1,500 เหรียญสหรัฐฯ (ประมาณ 45,000 บาท) แล้วเคยไปนั่งดูพิบุญช่วยทำการซื้อขายเพราะอยากพิสูจน์ว่าเขาเก่งจริงหรือไม่ โดยหากได้กำไรจะแบ่ง

กันที่ 60:40 ทางเจ้าของเงินได้ 60 และโบรกเกอร์ที่ซื้อขายให้ได้ 40 ปรากฏว่าเขาสามารถซื้อขาย แลกเปลี่ยนจนได้กำไรจริง ทำให้ฉันคิดว่าเงินก้อนนี้ไม่น่าจะเกิดการ “ล้างพอร์ต” (ยอดเงินประกัน กลายเป็นศูนย์) แบบที่เกิดขึ้นก่อนหน้านี้

ทว่าเรื่องคล้ายกันก็เกิดขึ้นบ่อย เมื่อฉันลงทุนฝากซื้อขายเพิ่มในเดือนเกิดของพี่บุญช่วย ซึ่งฉันสัญญาจะปรับส่วนแบ่งให้เป็น 50:50 เพื่อเป็นของขวัญวันเกิด ระหว่างฝากซื้อขายมีช่วงที่ฉัน ต้องเข้าปากว่า 10 วันอีกครั้ง เมื่อกลับออกมาทำการเช็คหน้าจอการลงทุนของตัวเองแล้วเริ่มเห็น ตัวเลขติดลบก็เริ่มสงสัยว่าทำไมพี่บุญช่วยถึงยังไม่ปิดออเดอร์ (ขายออก) ฉันเห็นจำนวนเงินลงทุนของตัวเองลดลงต่อหน้าต่อตาพยายามโทรหาพี่บุญช่วยหลายครั้งแต่ก็ไม่รับ จนกระทั่งแตะจุดที่ระบบ บังคับให้ปิดออเดอร์อัตโนมัติอีกครั้ง ทำให้เงินเป็นสูญ เมื่อให้สัมภาษณ์ฉันพูดอย่างปลงว่า “เขาแพ ภัยตัวเองอะพี่” เมื่อขอให้ขยายความจริงได้ทราบสาเหตุทั้งหมดเป็นเพราะพี่บุญช่วยหลับระหว่าง เกิดเรื่อง ทำให้ขายออกไม่ทัน สรุปรวมแล้วฉันเสียเงินในรอบนี้ไปแสนกว่าบาท ฉันเล่าให้ฟังว่า ในช่วง 2-3 เดือนหลังจากสูญเงินไปกับฟอเร็กซ์ ฉันต้องรับเวรเพื่อหาเงินพิเศษ รวมทั้งไปเป็นการัด เพื่อหาเงินพิเศษบ่อยครั้งมาก เพื่อหาเงินมาโอนคืนเพื่อนกลับไป

ถึงกระนั้นฉันก็ยังไม่ยอมถอดใจกับการเทรดฟอเร็กซ์ ฉันไปกู้เงินสหกรณ์ของทหาร มาก่อนใหญ่จำนวน 800,000 บาท ซึ่งสหกรณ์บังคับให้แบ่งเงินกู้เป็นเงินฝาก 100,000 บาท ทำให้ เงินที่ถอนใช้ได้จริงมีทั้งหมด 700,000 บาท ซึ่งฉันแบ่งออกเป็นสองก้อน ก้อนแรกเป็นเงินจำนวน 200,000 บาทยกให้ร้านค้าของที่บ้านนำไปหมุน และก้อนที่สองอีก 500,000 บาทเอาไปลงกับบริษัท ที่รับเทรดฟอเร็กซ์แห่งหนึ่งที่ตั้งชื่อว่า Forex 3D ซึ่งในวันที่ผู้วิจัยพบฉัน ฉันเอาหน้าจอการเทรดให้ดู ว่ามีมูลค่ารวมพอร์ตอยู่ที่ 1,700,000 บาท วันนั้นผู้วิจัยถามฉันว่า เป็นไปได้หรือที่จะได้เงินเยอะ ขนาดนั้นจากการจ้างผู้อื่นเทรด ไม่ใช่แชร์ลูกโซ่หรือ ฉันเองยังตอบว่า “ผมก็ไม่แน่ใจเหมือนกันครับ แต่ดูจากกราฟการวิเคราะห์ตลาดคิดว่าไม่น่าใช่” ฉันไม่เคยถอนเงินออกมาหลายครั้งก็ยังคงถอนได้ แต่ฉันก็บอกตัวเองไม่ได้แน่ใจหนึ่งร้อยเปอร์เซ็นต์ เพียงไม่กี่เดือนหลังจากเราได้พูดคุยกันก็มีข่าวว่ามี ผู้เสียหายจากการฝากเงินเพื่อเทรดกับ Forex 3D รวมตัวกันฟ้องบริษัท โดยมีมูลค่าความเสียหายรวม กว่า 2,000 ล้านบาท (ไทยรัฐออนไลน์, 2563) เมื่อผู้วิจัยสอบถามฉันจึงได้รู้ว่าเงินของฉันที่อยู่ใน Forex 3D สูญไปเช่นกัน แต่ฉันอ้างว่ารวมเงินที่ถอนออกมาบ่อยครั้งนั้นเกินมูลค่า 500,000 บาทที่ ฝากเป็นเงินต้นไว้แล้ว อย่างไรก็ตามเชื่อว่าฉันจะมีเงินก้อนเหลือในมือ เพราะทุกครั้งฉันจะถอน ออกมาทีละส่วนแล้วนำไปใช้โดยส่วนใหญ่เอาไปช่วยที่บ้านชำระหนี้ ทำให้ฉันไม่ได้มีเงินทั้งก้อน 500,000 บาทอยู่กับตัว

ฟอเร็กซ์ไม่ใช่การลงทุนเพียงหนึ่งเดียวของฉัน ช่วงประมาณ 2 ปีก่อนวันสัมภาษณ์ฉัน ลงทำธุรกิจฟาร์มเลี้ยงแพะสวยงามกับเพื่อนราชการโดยลงทุนไปประมาณ 120,000 บาท แต่สุดท้าย

ก็ไปไม่รอดด้วยเหตุผล 2-3 ข้อ ข้อแรกคือ ทุกคนที่ร่วมลงทุนทำด้วยกันต่างก็ออกปฏิบัติงานราชการหมดไม่มีใครมาดูแลอย่างจริงจัง ระหว่างนั้นมีสุนัขมากัดแพะจนแพะติดเชื้อ เมื่อพาไปหาหมอเสียค่าล้างแผลไปกว่า 30,000 บาทจึงได้เรียนรู้ว่าแพะที่ซื้อมาจากขุนน้องที่รู้จักไม่ใช่สายพันธุ์แท้ สุดท้ายเลิกทำกิจการขายแพะทั้งหมดได้ราคา 90,000 บาท ส่วนต่างที่เหลือขาดทุน

หลังจากที่ไม่ประสบความสำเร็จกับแพะ ธันวีย์เลยจับธุรกิจใหม่คือการเพาะพันธุ์ปลาขาย ตอนแรกธันวีย์จะขายปลาหมอสี แต่ว่าไปเจอถ้าแก่คนหนึ่งซึ่งเป็นญาติผู้ใหญ่ของเพื่อนทำบ่อปลาทองจนมีเงินซื้อบ้านซื้อรถ ธันวีย์เลยเบนเข็มมาทำบ่อปลาทองแทน แต่ว่าบ่อแรกไปไม่รอดเพราะปลาป่วย ธันวีย์คำนวณปริมาณยาที่จะต้องใส่ผิดทำให้ปลาตาย ธันวีย์เล่าว่าวันที่ฝังปลาเขาพูดกับตัวเองว่าจะไม่ยอมเลิกจนกว่าจะเพาะพันธุ์ปลาสำเร็จ ณ วันที่สัมภาษณ์เขากำลังเลี้ยงปลาทองบ่อใหม่ ซึ่งเขาเองก็รออย่างใจจดใจจ่อว่าจะสำเร็จหรือไม่ ธันวีย์กล่าวว่า “อยากประสบความสำเร็จกับธุรกิจอะไรสักอย่าง” ซึ่งความฝันของเขาคือการขยายเป็นแหล่งฟาร์มขนาดใหญ่ที่จะทำให้เกิดการต่อยอดในชุมชน ช่วยให้ชุมชนของอำเภอที่เขาอยู่มีรายได้ เขาพูดออกมาอย่างเต็มปากเต็มคำว่าเขาอยากจับเงินล้าน แล้วไม่ใช่แค่เงินล้านเจ็ดหลัก ถ้าธุรกิจที่เขาทำไปได้ถึงเงินหลักพันล้านเขาก็พร้อม

โดยสรุปรวมธันวีย์มีหนี้ที่กู้โดยอาศัยสิทธิ์ราชการรวมอยู่ล้านกว่าบาทไม่รวมดอกเบี้ย ธันวีย์เล่าให้ฟังว่าทยอยจ่ายเงินคืนโดยหักจากเงินเดือนทุกเดือน แต่ผู้วิจัยไม่มีข้อมูลว่าธันวีย์ใช้หนี้ไปถึงเท่าใดแล้ว ปัญหาทางการเงินที่พัวพันยุ่งเหยิงเป็นแรงผลักดันที่สำคัญที่ดันให้ธันวีย์ตัดสินใจลงเรียนหลักสูตรการเงินของวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน อีกประการหนึ่งคือความอยากประสบความสำเร็จทางการเงิน นอกจากแก้หนี้ ธันวีย์วาดฝันอยากที่จะได้เงินจำนวนมากจากการทำธุรกิจ

แม้ว่าจะประกอบอาชีพราชการซึ่งมีรายได้แต่ธันวีย์เลือกกระโดดหรือรันทเรียนรู้การลงทุนเป็นเพราะรายได้จากอาชีพราชการเพียงอย่างเดียวไม่อาจทำให้เขาแก้หนี้ของครอบครัวได้ ยิ่งกว่านั้นในเชิงจิตใจเขายังพบว่าอาชีพรับข้าราชการไม่ได้เป็นอย่างที่เขาคิดฝันไว้ ธันวีย์ฝันมาตั้งแต่เด็กว่าอยากเป็นทหาร โดยมีอาเป็นผู้จุดประกายเพราะชอบเปิดหนังสือสงครามให้ดู ตอนแรกธันวีย์อยู่แผนกจ่ายวัสดุ แต่ต่อมาพอเข้าเรียนหลักสูตรรบก็ย้ายไปอยู่กองกำลังพิเศษแทน แต่เมื่อได้เข้ามาอยู่จริงๆ ธันวีย์กลับพบว่าโลกทหารที่เขาเคยชื่นชมต่างไปจากที่คิด “เมื่อก่อนรู้สึกว่างานนี้เหมือนบอดี้การ์ด เราปกป้องรักษาคนดีๆ ที่เขาสมควรจะอยู่ แต่พอรู้ต้นลึกหนาบางแล้วมันไม่ใช่อะพี่ เขามองชีวิตเราเป็นผักปลา... ผมรู้สึกถึงความไม่ยุติธรรมของระบบ” (ธันวีย์, สัมภาษณ์, 28 เมษายน 2562) ธันวีย์พูดว่า เขา “หันหลังให้กับชีวิตราชการแล้วมาอินกับการลงทุนเพราะการลงทุนเป็นเครื่องมือที่จะทำให้ผมไปถึงเป้าหมายชีวิตจริงๆ...ใจผมก็อยากอยู่ราชการ เพราะแม่อยากให้อยู่ แต่ผมค้นพบเป้าหมายใหม่...ผมไม่ได้ชอบการเป็นนักธุรกิจ แต่การเป็นนักธุรกิจจะทำให้ชีวิตดีขึ้น” (ธันวีย์, สัมภาษณ์, 28 เมษายน 2562)

ฉันว์ไม่ใช่ข้าราชการเพียงคนเดียวที่อาศัยสวัสดิการกู้ดอกเบี้ยต่ำของราชการเพื่อบรรเทาภาระค่าใช้จ่ายของชีวิต มีสถิติของสำนักงานสถิติแห่งชาติปรากฏในเอกสารวิจัยชื่อ สสำรวจภาวะการครองชีพของข้าราชการพลเรือนสามัญ พ.ศ. 2547-2553 ซึ่งแสดงสัดส่วนรายได้ ค่าใช้จ่าย หนี้สินเฉลี่ยของครัวเรือน และร้อยละของข้าราชการที่มีหนี้ระหว่างปี 2547 – 2553 ข้อมูลของปี 2553 ซึ่งเป็นปีล่าสุดที่สำนักงานสถิติแห่งชาติสำรวจภาวะหนี้ของราชการแสดงให้เห็นว่า ร้อยละ 84.1 ของข้าราชการทั้งหมดเป็นหนี้ โดยมีจำนวนหนี้สินเฉลี่ยต่อครัวเรือนอยู่ที่ 872,388 บาท คิดเป็น 20 เท่าของรายได้ต่อเดือน (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2553)

เป็นที่น่าสังเกตว่าจากที่ฟังเรื่องเล่าของฉันว์ การกู้เงินในระบบราชการนั้นกู้ได้ง่ายและสามารถจะนำออกมาทำอะไรก็ได้โดยไม่ถูกติดตาม ฉันว์สามารถกู้เงินสองก้อนเพื่อนำไปลงทุนกับหน่วยงานที่ยังไม่ได้รับรองทางกฎหมายทั้งสองก้อน แม้ว่าประวัติเรื่องการเป็นหนี้ของครอบครัวจะช่วยทำให้เข้าใจที่มาที่ไปได้ว่าทำไมฉันว์ถึงอยากจะลงทุนอะไรก็ได้ที่หวังได้เงินก้อนโตเร็วๆ มาเพื่อปิดหนี้ของครอบครัว แต่การปล่อยกู้ที่ง่ายของราชการก็ทำให้ฉันว์ซึ่งเป็นข้าราชการกลายเป็นหนี้ซ้ำหนี้ซ้อน โดยมีช่องว่างของความรู้ที่เกิดขึ้น ผู้กู้ไม่ต้องแจจแจงแผนชัดเจนว่าไปเพื่อจุดประสงค์อะไร ปล่อยกู้โดยที่ไม่สนใจความรู้ทางการเงินของผู้กู้ ทำให้เกิดการกู้ยืมเงินมหาศาลที่ถึงละลายแม่น้ำ รองนายกรัฐมนตรีเศรษฐกิจเคยกล่าวว่า “หนี้สินข้าราชการสั่งสมมานาน และมีจำนวนมาก แทบจะไม่มีทางชำระคืนได้หมด” (สมคิด จาตุศรีพิทักษ์, 2563 อ้างถึงใน กรุงเทพธุรกิจ, 2563)

ถึงกระนั้น ผู้วิจัยไม่คิดว่าควรจะกล่าวโทษว่าเป็นเพราะตัวฉันว์หรือข้าราชการเพียงลำพังว่าไม่มีความรับผิดชอบในการกู้เงิน ย่อหน้าที่แล้วต้องการแสดงให้เห็นว่าระบบราชการนั้นเอื้อให้เกิดการกู้ยืมได้ง่าย แต่ระบบสังคมที่ครอบระบบราชการอยู่อีกที่ตามที่ฉันว์เล่าก็เป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ราชการคนหนึ่งต้องเป็นหนี้ ทั้งเงินเดือนข้าราชการที่ไม่สูง ปัญหาเรื่องความรู้ทางการเงินที่ไม่แพร่หลาย ความยากลำบากของการทำธุรกิจในต่างจังหวัดซึ่งก่อให้เกิดภาวะบิดามารดาเป็นหนี้แล้วรุ่นลูกต้องรับช่วงต่อ ก็ล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยที่ทำให้ฉันว์ต้องหันมากู้เงินก้อนนี้เพิ่มจากหนี้เดิมของครอบครัวที่มีอยู่ก่อนแล้ว

เร (นามสมมุติ) เป็นนักวางระบบบัญชีประจำบริษัทเอกชนแห่งหนึ่ง อายุ 28 ปี ที่ผู้วิจัยยกเป็นกรณีตัวอย่างในบทที่สาม เรลงเรียนหลักสูตรการจัดการเงินเพราะปัญหาเรื่องหนี้ของคนในครอบครัวและคนใกล้ชิด แม้ตัวเองจะไม่ได้เป็นหนี้ แต่มีหนี้สองก้อนใหญ่ที่ก่อความกังวลให้ชีวิตก่อนแรกคือหนี้ของพ่อแม่ซึ่งเราไม่ต้องรับภาระชำระหนี้ต่อ แต่ว่าส่งผลต่อจิตใจเพราะโตมาในสภาพครอบครัวที่เป็นหนี้ อีกทั้งพ่อแม่ลงแรงและเวลาเพื่อปลดหนี้ทำให้ไม่ได้เตรียมเงินหลังเกษียณเรจึงรู้สึกเป็นภาระว่าควรรับผิดชอบค่าใช้จ่ายหลังเกษียณให้พ่อแม่ ก้อนที่สองคือหนี้ซึ่งเกิดจากการทำกิจการ

ปืมน้ำมันของครอบครัวแพนที่เรากำลังวางแผนจะแต่งงานด้วย เราคิดว่าอีกไม่นานครอบครัวของแพน จะขอให้แพนมาช่วยจัดการหนี้ก้อนนี้

เรารู้ว่าครอบครัวแพนเป็นหนี้ตั้งแต่ยังเด็ก เมื่อก่อนครอบครัวเราขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ครั้นเมื่อ เกิดวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 ธุรกิจที่บ้านก็เริ่มมีปัญหา หลังจากนั้นเราก็เห็นที่บ้านเปลี่ยนธุรกิจไปเรื่อยๆ เช่น ขายกล้วยเตี้ยๆ ฯลฯ แม้ว่าครอบครัวจะเป็นหนี้แต่ก็ยังมียทรัพย์สินเป็นตึกแถวสามตึกซึ่งกู้เงินซื้อมา อย่างไรก็ตามเรารู้สึกไม่สบายใจเพราะช่วงมัธยมต้องขายตึกแถวใช้หนี้ไปหลังหนึ่ง ปัญหาทางการเงินทำให้เรารู้สึกมีปมในใจว่าอยากทำอะไรสักอย่างเพื่อให้ที่บ้านสบายมากกว่านี้ เพราะโตมาท่ามกลางคนรอบข้างที่เป็นหนี้แล้วรู้สึกเครียด “เมื่อก่อนแม่มีปัญหา อยากจะใช้หนี้อย่างเดียว แล้วเครียดมากรู้สึกเป็นภาระ” (เร, สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2562) ถึงกระนั้นเราก็พูดอย่างชัดเจนว่า “ส่วนตัวไม่ได้เป็นหนี้ หนี้เป็นภาระพ่อแม่” (เร, สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2562) แม่ของเราซึ่งตอนนี้ อายุ 60 กว่าแล้วทยอยปลดหนี้ด้วยการไปทำงานที่สหรัฐอเมริกา

แม้จะเรียนจบปริญญาตรีการบริหารธุรกิจ เอกบัญชี เรกลับบอกว่าไม่เคยเรียนเรื่องการจัดการเงินแบบตรงๆ แม้ว่าอาจจะมีความรู้เรื่องธรรมชาติของการเงิน แต่ก็ไม่ได้สอนว่าควร จะบริหารจัดการเงินอย่างไร ถึงกระนั้นเราก็สนใจเรื่องการจัดการเงินมาตลอด สาเหตุหลักก็เพราะหนี้ของ ครอบครัวที่เล่าไปด้านบน ทำให้เรศึกษาเรื่องเงินเรื่อยๆ จนกระทั่งวันหนึ่งเจอจักรพงษ์ผ่านทอล์คโชว์ มั่นนี้ โค้ช ชองโมเดิร์น ไนน์ ทิว ประโยคสำคัญที่ทำให้สะดุดใจจนมาลงเรียนสัมมนาการเงินของกลุ่ม คนไทยฉลาดการเงิน คือ “ปลดหนี้ 18 ล้านสู่อิสรภาพทางการเงิน” ตอนแรกที่ได้ยินเรยังเล่าติดตลก ว่า “ในใจทัศนคติตอนแรกที่ได้ยินก็คิดว่ามันขายของเปลวอะ” แต่เห็นว่าจำนวนหนี้ใกล้เคียงกับตัว เลขที่ครอบครัวแพนแบกอยู่จึงตัดสินใจไปลองเรียน

ครั้งแรกที่ไปฟังไม่อะไรเลย เป็นการพิจารณาว่าคนนี้ (จักรพงษ์) ดีจริงมั๊ย พูดยกต้อง หรือเปล่า มันขัดอะไรกับสิ่งที่เราเชื่อถือนั้ เราก็พิจารณาเป็น 10 ข้อ...แนวคิด ทิศทาง สไตล์มันใช่ เราก็เลยเริ่มศึกษา...ส่วนตัวเราไม่ได้เป็นหนี้ หนี้เป็นภาระของพ่อแม่ สำหรับ เราคือจะทำยังไงให้ (เงิน) มันเติบโต...เมื่อก่อนแม่มีปัญหา อยากจะใช้หนี้อย่างเดียวแล้ว เครียดมากรู้สึกเป็นภาระ...โค้ชเป็นทัศนคติการเรียนที่ถูกต้อง...ที่นี้พอมาได้ทัศนคติ การเงินที่ถูกต้อง เรารู้ว่าเก็บ (เงิน) ไปเพื่ออะไร...ทำอะไรไม่ได้ก็พาแม่ไปเป็นดาวไลน์ของ โค้ช พอทัศนคติตรงกันปุ๊บก็ปลดหนี้ไปได้เกือบจะหมดแล้ว แต่แม่หารายได้เก่ง แม่เป็น คนขยัน อยู่ที่พื้นฐานของคน...แม่เราไปหางานทำที่เมืองนอก ได้เจ้านายที่ดีไปทำที่ อเมริกา ไปคนเดียว แม่อายุ 60 กว่า แต่ก็ปลดหนี้ใกล้หมดแล้ว...โชคดีที่แม่เรจูนตรง ก็ เลยพามาเป็นดาวไลน์สำเร็จ

เร (สัมภาษณ์, 29 เมษายน 2562)

เมื่อเรียนแล้ว เรมองเห็นว่าทัศนคติวิทยาการตรงกับตัวเองจึงลงเรียนมาเรื่อย จนถึง วันที่สัมภาษณ์ เรเข้าร่วมงานสัมมนาของกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินถึงสี่ครั้งแล้ว ได้แก่ หลักสูตร Total Money Makeover ครั้งที่ 6 และหลักสูตรบ้านเช่าหลังแรก โดยจักรพงษ์ หลักสูตร The Mutual Fund จัดพอร์ตกองทุนรวม ของ น. สพ. ธนัฐ เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2562 ซึ่งเป็นวันที่ผู้วิจัยได้เจอกับเรที่มากับแฟน และหลักสูตร A-Academy Financial Foundation (ไม่ทราบรุ่น) ของ ศักดา สรรพปัญญาวงศ์

สิ่งที่น่าสนใจจากเรื่องเล่าของเรคือ นอกจากชวนแฟนมาเรียนด้วยกันแล้ว เรยังพาแม่มาเรียนด้วยจนแม่ก็เชื่อในวิธีคิดเรื่องการจัดการเงินแบบเดียวกัน หรือที่เรหยอกว่าเป็นดาวน์ไลน์ ซึ่งเรบอกว่าช่วยให้แม่ลดความเครียดลงได้ จัดการหนี้ได้เป็นระบบมากขึ้น แม่เราจะไม่ต้องรับภาระเรื่องหนี้แทนแม่ แต่เรกังวลถึงภาระการต้องให้ค่าใช้จ่ายพ่อแม่ในอนาคต “พ่อแม่ใช้เดือนละ 2-3 หมื่น แต่เดี๋ยวนี้แค่ให้ 3 พัน 5 พัน ก็ไม่ไหวแล้ว” (เร, สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2562) เพราะตัวเรเองก็เงินเดือนหลักหมื่น แถมยังวางแผนแต่งงานกับแฟนในอีก 2-3 ปี มีภาระค่าใช้จ่ายของตัวเองเช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม น่าสนใจว่าสุดท้ายเรมาค้นพบแนวทางหาค่าใช้จ่ายเลี้ยงดูพ่อแม่จากสัมมนา อสังหาริมทรัพย์ของจักรพงษ์ซึ่งจะบรรยายรายละเอียดเพิ่มเติมในบทถัดไป

มีเกร็ดเล็กน้อยว่า หลังเลิกงานสัมมนาจัดพอร์ตลงทุนด้วยกองทุนรวมของ น.สพ. ธนัฐ ในวันที่ 28 เมษายน 2562 ผู้วิจัยมองเห็นเรและแฟนเข้าไปปรึกษาจักรพงษ์ซึ่งมาร่วมงานสัมมนาด้วย แม่จะไม่ได้เป็นผู้สอนหลังเลิกเรียน เรเล่าให้ฟังภายหลังว่าทั้งคู่นำเรื่องนี้ของแฟนเข้าไปปรึกษา ซึ่งจักรพงษ์แนะนำให้แฟนเรสร้างทรัพย์สิน เพราะหนี้ขนาดนี้ไม่มีทางที่จะประหยัดรายจ่ายแล้วจะแก้ได้ เรเองก็รับมาพิจารณาว่าจะจัดการอย่างไรต่อไป

เรื่องราวของธันวและเรเสนอให้เห็นว่าปัญหาเรื่องนี้ครัวเรือนซึ่งเป็นปัญหา ระดับประเทศส่งผลต่อชีวิตในระดับบุคคลอย่างไร หากมองเสริมจากเรื่องความสามารถในการบริหารธุรกิจ ร้านค้าของชำของครอบครัวธันวเป็นสภาพสะท้อนของธุรกิจขนาดกลางและย่อม (SMEs) ที่เติบโตได้ยากในสังคมไทยเพราะรัฐไม่ได้มีนโยบายสนับสนุนที่ชัดเจน แถมยังมีภัยจากทุนขนาดใหญ่ที่พร้อมจะกลืนพื้นที่ธุรกิจได้ทุกเมื่อ เมื่อธุรกิจไปไม่ได้จึงเริ่มกู้ยืม ธันวเองก็มีความพยายามจะเริ่มธุรกิจหลายครั้งแต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ โครงสร้างที่ไม่ได้ส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและย่อมทำให้ธันวต้องเหนื่อยเป็นเท่าตัวเพราะต้องทำทั้งงานประจำ ต้องทำทั้งธุรกิจ จะออกมาทุ่มเวลาให้ธุรกิจเพียงอย่างเดียวก็ทำได้ยากเพราะยังต้องการเงินจากงานราชการ ธุรกิจและการลงทุนที่ผิดพลาดซ้ำหลายรอบก็ยังทำให้หนี้สินพอกพูน ต้องกู้จากแหล่งหนึ่งเพื่อไปใช้อีกแหล่งหนึ่ง ส่วนตัวเรเองก็ต้อง

ใช้ชีวิตโดยมีเรื่องหนี้วินเวียนอยู่ในระบบความคิดเสมอ ทำอย่างไรจะให้พ่อแม่ซึ่งใช้หนี้จนไม่มีเงินออม เหลือมีชีวิตหลังเกษียณได้ ซึ่งสะท้อนเรื่องปัญหาสังคมสูงวัยอันเป็นภาพใหญ่ของประเทศไทยอีก ปัญหาหนึ่ง

หากพิจารณาให้ละเอียด การกล่าวว่าความกังวลเรื่องนี้ส่งผลให้ทั้งธันว์และเรมาร่วม สัมมนาทางการเงินอาจจะไม่ครอบคลุมทั้งหมด จริงอยู่ที่ทั้งคู่ต่างเกี่ยวพันกับหนี้ คนหนึ่งแบกทั้งหนี้ ของครอบครัวและตนเอง อีกคนแบกความกังวลเรื่องนี้ของครอบครัวและคนรัก แต่สิ่งที่ผลักดันจน ทำให้ทั้งคู่มาลงเรียนสัมมนาการเงินที่แท้จริงกลับเป็นความอยากจัดการหนี้ ทั้งคู่มองหนี้เป็นปัญหา และภาระของชีวิต เมื่อวันหนึ่งเรียนรู้ว่ามิจานสัมมนาเกี่ยวกับเรื่องการจัดการเงินซึ่งมีการสอนเรื่อง การจัดการหนี้ด้วย ทั้งคู่จึงมาลงเรียนด้วยความหวัง ด้วยความใคร่รู้ว่าวิทยากรเหล่านี้จะมีวิธีการ จัดการหนี้ต่างจากที่ตนเคยรู้เคยเข้าใจอย่างไร ธันว์นั้นลองผิดลองถูกมามากมายแต่ยังไม่พบทางออก เองก็ศึกษาเรื่องเงินมาเรื่อยๆ แต่ก็ยังไม่เห็นวิธีแก้ปัญหา จนมาเจอหลักสูตรที่สอนจัดการหนี้ อย่าง เป็นระบบและสอนให้ปรับวิธีคิดซึ่งอาจช่วยให้ผู้ให้ข้อมูลทั้งสองคนหลุดพ้นจากสภาวะการหนี้ที่เป็นอยู่ ได้

5.3 ความต้องการมีเงินใช้หลังเกษียณ

ดังที่ประเทศไทยกำลังก้าวสู่ภาวะสังคมสูงวัยซึ่งเป็นภาวะสังคมสูงวัยที่คนไทยส่วนใหญ่ ยังรายได้ไม่สูงและไม่ได้มีเงินออมมากนัก จึงไม่น่าประหลาดที่มีผู้เข้าร่วมสัมมนาที่ต้องการวางแผน ทางการเงินเพื่อชีวิตหลังวัยเกษียณ มีผู้ให้ข้อมูลสามคนที่อธิบายว่ามาเข้าร่วมงานสัมมนาด้วยเหตุผลนี้ “รู้สึกเวลาใกล้เข้ามาแล้ว” คือคำพูดของป๊ิก หนึ่งในผู้ให้ข้อมูลที่ตัดสินใจเข้าร่วมสัมมนาการเงินเพราะ รู้สึกว่าเวลาจัดการเงินเหลือน้อย อีกเพียงไม่กี่ปีจะครบอายุเกษียณตามตัวเลขที่นิยมในสังคม ความ กังวลเรื่องมีเงินใช้เพียงพอหลังออกจากงานประจำเพื่อเลี้ยงตัวเองและครอบครัวเด่นชัดในกลุ่มผู้ให้ ข้อมูลที่มีอายุสองคนได้แก่ป๊ิก 51 ปีและต๊ะ อายุ 46 ปี ทั้งคู่มีเงื่อนไขชีวิตการทำงานที่คล้ายกัน คือ ทำงานในบริษัทเอกชนที่ต้องเกษียณอายุเมื่อครบวัยที่กำหนด ไม่มีเงินบำนาญเหมือนรับราชการ อย่างไรก็ตาม ในกลุ่มนี้ยังมี ไพ่ ข้าราชการตำรวจอายุ 31 ปีที่เล่นเกม CASHFLOW® ร่วมกันกับต๊ะ ในบทที่สาม ที่กลายมาเป็นนักเรียนการเงินด้วยความกังวลเรื่องเงินใช้หลังเกษียณเพราะต้องการออก จากอาชีพราชการให้ไวกว่ากำหนด

ป๊ิกมีเวลา 9 ปี ส่วนต๊ะมีเวลา 14 ปี ก่อนถึงวันที่จะต้องลาจากงานที่ทำมาเกินสอง ทศวรรษ ป๊ิกทำงานเป็นพนักงานบัญชีที่บริษัทเอกชนแห่งหนึ่งที่ทำรับเหมาและออกแบบภายในขนาด เล็กมีพนักงานไม่ถึง 10 คนมากกว่า 20 ปี แม้ป๊ิกจะรู้จักจักรพงษ์มาหลายปีผ่านรายการ “รู้ใช้เข้าใจ

เงิน” ทางคลื่นวิทยุ FM 96.5 แต่ก็เพิ่งมาลงเรียนสัมมนาหลักสูตร Total Money Makeover ครั้งที่ 6 เป็นครั้งแรกเพราะเริ่มอยากจัดการเงินให้รอบด้าน ตัวปึกเองเริ่มซื้อขายหุ้นตั้งแต่ปีพ.ศ. 2551 เกินกว่าทศวรรษก่อนวันสัมภาษณ์ แต่ยังไม่เคยได้คิดเรื่องจัดการชีวิตและจัดการเงินจริงจังจนกระทั่งปี สองสามปีที่ผ่านมา

ในช่วงประมาณ 20 ปีแรกของการทำงานปึกเล่าว่าไม่ค่อยมีเงินเก็บ “พี่ไม่เคยคิดเรื่องวางแผนการเงิน แต่ถูกบีบให้ต้องรู้จักใช้เงิน ลำบากมาตั้งแต่เด็กเพราะบ้านจน สมมุติได้มา 10 บาท จะต้องแบ่งไปใช้หลายส่วนทั้งค่ารถค่าอะไร” (ปึก, สัมภาษณ์, 20 เมษายน 2562) ด้วยการเดินทางผ่านระบบขนส่งสาธารณะไม่อำนวยความสะดวกนัก ปึกจึงตัดสินใจซื้อรถตั้งแต่เริ่มทำงานได้ไม่นาน ทำให้เงินเดือนในช่วงหลายปีแรกของชีวิตแทบจะไม่เคยพอใช้ต่อค่าครองชีพ “เงินเดือนสองหมื่นผ่อนรถก็แปดพัน ให้แม่อีกเดือนเท่าไร” (ปึก, สัมภาษณ์, 20 เมษายน 2562) ปึกโสด ไม่ได้แต่งงาน และมีลูก แต่มีแม่ที่ต้องมอบเงินรายเดือนให้ ยิ่งทำให้แต่ละเดือนมีเงินเหลือใช้ไม่มาก

ตั้เองก็รู้จักวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินมาหลายปีเหมือนกับปึกแต่เพิ่งมาเข้าร่วมสัมมนาการเงินกับจักรพงษ์ครั้งแรกในวัย 46 ในงานเล่นเกม CASHFLOW® ทั้งที่สนใจเรียนรู้เรื่องเงินมาเกือบ 20 ปีแล้วตั้งแต่ได้อ่านหนังสือพอรวยสอนลูกซึ่งแปลโดยจักรพงษ์สมัยที่หนังสือออกวางแผงใหม่ๆ ตั้เรียนจบสาขาวิศวกรรมไฟฟ้า เคยทำงานอยู่โรงงานแต่ว่าไม่ชอบเลยลาออกมาเป็นบรรณาธิการหนังสือเกี่ยวกับวิศวกรรมไฟฟ้าให้สำนักพิมพ์ชื่อดังแห่งหนึ่งแทน ตั้มีหน้าที่ตรวจทานหนังสือของนักเขียน แล้วแก้ไขเพื่อให้ข้อมูลถูกต้องแม่นยำ คอยดูแลกระบวนการผลิตตั้งแต่เล่ม งานนี้ตั้ทำมากกว่า 20 ปีแล้ว ด้านชีวิตครอบครัวนั้น ตั้แต่งงานมาเกือบ 20 ปีแล้วเช่นกัน ภรรยาเป็นแม่บ้านมีลูกสองคนอายุ 14 และ 16 ปี

ชีวิตการแต่งงาน บ้าน รถและค่าเลี้ยงดูลูกทำให้ชีวิตมีเงินเก็บไม่มากนักในช่วงวัย 30 และ 40 แม้ว่าครอบครัวจะไม่ได้มีหนี้สิน แต่ตั้ก็บอกว่าไม่ได้มีอะไรติดตัวมาให้ พ่อแม่อาจจะมีบ้าน แต่บ้านก็ถือเป็นสมบัติของพ่อแม่ ก่อนที่จะอ่านหนังสือพอรวยสอนลูก ตั้ไม่รู้จักแนวคิด “เก็บก่อนใช้” กล่าวคือ แบ่งเงินไว้เพื่อเป็นเงินเก็บก่อนส่วนหนึ่ง แล้วที่เหลือจึงค่อยใช้ ทำให้ตั้เป็นคนมีเท่าไรก็ใช้หมด “เคยมีเงินหมื่นห้าก็หมดหมื่นห้า มีสามหมื่นก็หมดสามหมื่น” ด้วยนิสัยนี้ทำให้ตั้บอกว่าตัวเองสร้างหนี้รถหนี้บ้านตั้งแต่ยังไม่พร้อม พร้อมทั้งยังใช้ชื่อของจับจ่ายใช้สอยจนไม่เหลือ “พอมาอ่าน “พอรวยสอนลูก” แล้วรู้สึกตัวเองใช้ชีวิตแบบนี้ไม่ได้ สุดท้ายจะไม่เหลืออะไร ก่อนอ่านพอรวยสอนลูก พอเงินเดือนออกก็ผ่อนบ้าน ผ่อนรถ เหลือถึงค่อยเก็บ แต่พออ่านพอรวยสอนลูกและหนังสือทางการเงินอื่นๆ เมื่อเงินเดือนออกก็จะเก็บก่อน เหลือแล้วค่อยใช้ ไม่ใช่ก่อน” (ตั้, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562)

กว่าจะได้ผ่อนคลายความกังวลทางการเงินก็ต้องรอจนปีกและตะอายุราว 40 เมื่อเริ่มมีเงินออม ทั้งคู่ก็หันมาสนใจทรัพย์สินประเภทเดียวกันคือหุ้น ปีกเริ่มปันเงินส่วนหนึ่งไปซื้อหุ้นครั้งแรกในปีพ.ศ. 2551 หรือประมาณเมื่อ 11 ปีก่อนวันสัมภาษณ์ คาดได้ว่าเป็นช่วงอายุวัย 39 – 40 ปีกไม่ได้ซื้อแบบ DCA แต่ซื้อแบบที่นักลงทุนนิยมเรียกว่า “จับจังหวะ” คือ อาศัยซื้อเป็นช่วงๆ เพื่อเก็งกำไรระยะสั้น ปีกบอกว่าตอนเล่นแรกๆ รู้สึกกลัวขาดทุน เลยหาความรู้เช่นการฟังรายการหุ้น หรือ ไปฟังสัมมนาที่ห้องสมุดของตลาดหลักทรัพย์ แต่ถึงกระนั้นปีกก็บอกว่าช่วงแรกก็ขาดทุนพอสมควร

“มันมาและตอนวิกฤติแฮมเบอร์เกอร์” ปีกเล่าถึงพอร์ตหุ้นตัวเอง “ที่เคยซื้อหุ้นปตท. ที่ 330 บาทแล้วมันลงมาที่ 150 บาท หายไปครึ่งหนึ่ง คือมันก็ไม่ใช้เงินทั้งหมด แต่มันเข้าใจ” (ปีก, สัมภาษณ์, 20 เมษายน 2562) ปีกวิเคราะห์ตัวเองเมื่อมองย้อนกลับไประยะหนึ่งว่า แม้ปีกจะดูจบการเงินเป็นเพราะเรียนบัญชีมา แต่ว่าดูปัจจัยอื่นไม่เป็น ปัจจัยอื่นที่ให้ได้แก่ มูลค่าหุ้น การตลาด ข่าวสาร ฯลฯ ปีกบอกว่าจะดูแลไม่ได้ มันต้องดูอย่างอื่นไปพร้อมๆ กันทั้งหมด

ปีกดูชอบการซื้อหาหุ้นมาก เพราะไม่ว่าจะคุยกันเรื่องอะไรก็มักจะวกกลับไปเรื่องหุ้นเสมอ โดยพูดเป็นเชิงให้บทเรียน มีทั้งเรื่องโบรกเกอร์ “อย่าไปเชื่อโบรกเกอร์มาก อย่าไปเชื่อมาร์เกตติ้งมาก” ปีกเล่าประสบการณ์จัดการกับตัวเองที่เคยขาดทุน “ตอนนี้มันซาชินแล้ว แต่ว่าบางทีก็มีนะ รู้สึกว่าทำไมซื้อหุ้นแล้วตก...ลงไปสู่มสี่สู่มห้า...พอขาดทุนก็ฟังเทศน์ให้ปล่อยวาง หรือ บางทีก็ยอมตัดขาดทุน...ฟังพระเทศน์มา 5-7 ปีแล้ว ฟังพระที่ถูกกับอดีตเรา เอาหลักพระพุทธศาสนาลงทุนได้หนักแน่นมากขึ้น” (ปีก, สัมภาษณ์, 20 เมษายน 2562)

หลังจากอายุ 40 ปี ตะยอมรับว่าชีวิตทางการเงินสบายขึ้นมาก “ผ่านหนีมโหฬารมาแล้ว ตอนไม่มีหนี้คือชีวิตโคตรดี ไม่มีอะไรให้หำกแล้วเสียภาษีอย่างเดียว เงินในกระเป๋าตุง พอรู้เรื่องการเงินเท่ากับโอกาสในการลงทุนเพิ่มขึ้น มีเงินเหลือจากค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ตอนอายุ 40 เงินเดือนอยู่ที่ประมาณ 50,000 – 60,000 บาท” (ตะ, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562) ณ วันที่สัมภาษณ์ สถานภาพการเงินยิ่งมั่นคงกว่าเดิม “จนมาถึงตอนนี้ก็ดีขึ้น ลูกโตแล้ว รถก็ไม่ต้องผ่อนแล้ว บ้านก็ผ่อนหมดแล้ว ลูกโตแล้วรายจ่ายเลยลดลง เด็กเล็กค่าใช้จ่ายเยอะกว่า ตอนนี้สภาพคล่องดีขึ้น แบ่งรายได้มาลงทุนมากขึ้น” (ตะ, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562) เป้าหมายอิสรภาพทางการเงินของตะตอนนี้จึงมีนิยามว่าเป็นการ “ไม่ต้องพึ่งลูก ไม่หวังให้ลูกเลี้ยง จนถึงวันตายต้องอยู่ได้ด้วยตนเอง” (ตะ, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562) กับภรรยาสองคนหลังจากเกษียณจากงานประจำ

ปัจจุบันตะแบ่งเงินเก็บออกเป็นสองก้อนซึ่งตะนิยามว่าเป็น “ก้อนที่เก็บปลอดภัย” กับ “ก้อนที่เก็บเสี่ยง” ก้อนที่เก็บปลอดภัยนั้นตะเก็บในพันธบัตรรัฐบาล บัญชีเงินฝากประจำ ฯลฯ หลังจากที่ศึกษาเรื่องเงินมาพอสมควร เงินก้อนนี้ตะก็ไม่ได้ทิ้งเปล่าแต่จะศึกษาว่าธนาคารใดให้ดอกเบี้ยสูงสุด ตะ “รู้จักที่จะย้ายธนาคาร โปรโมชันดีเราก็ตายาย ไม่ใช่อยู่อะไรไหนก็อยู่ที่นั่น” เงินเก็บก้อน

นี่เป็นเงินที่ทำให้ตะพูดว่า “หลังจากมีเงินเก็บชีวิตดีขึ้นแน่นอน เมื่อก่อนไม่มีเงินเก็บเราก็กังคับตัวเอง ค่อยๆ สะสม จนวันหนึ่งมา เอ้ย เราเหลือเงินเป็นแสนรู้สึกมั่นคง ต่อให้ป่วยไป เป็นอะไรไปก็ยังมี กระแสเงินสดในมือ ชีวิตดีขึ้น รู้จักแบ่งปันปันส่วนมากขึ้น” (ตะ, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562) ส่วน ก้อนที่เก็บเสียง ตะเลือกเอาไปลงทุนกับหุ้นซึ่งผ่านกระบวนการลองผิดลองถูกอยู่หลายปี “(พี่)ไป ศึกษาก่อนว่ากระบวนการลงทุนในหุ้นเป็นอย่างไร รู้ว่าต้องเปิดพอร์ตก่อน จะเปิดพอร์ตกับใครก็ต้อง ศึกษา พร้อมค่อยเริ่มลงทุน ค่อยๆ แบ่งมาได้เอาเงินออมทั้งหมดไปลง ตอนแรกก็เจ๊งเป็นส่วนใหญ่ แรกๆ ขาดทุน แต่เดี๋ยวนี้เก่งขึ้น พอเราอยู่ในตำแหน่งที่สูงขึ้นเริ่มอ่านงบดุลเป็น เริ่มมองการเปลี่ยนไป ของธุรกิจออกทำให้โอกาสพลาดลดลง” (ตะ, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562) ตะไม่ลงทุนในสินทรัพย์ ประเภทอสังหาริมทรัพย์เลย บอกว่าตัวเอง “ไม่สนใจ รู้ไม่เยอะ”

มีอีกหนึ่งประเด็นที่ทั้งคู่มีคล้ายคลึงกัน ปีกและตะต่างตระหนักถึงช่วงวัยที่ห่างกับผู้วิจัย อย่างชัดเจน ปีกใช้คำเรียกว่า “คนรุ่นหนู” ส่วนตะพูดแทนตัวเองว่า “คนยุคพี่” ซึ่งทั้งคู่ใช้ในบริบทการ พูดคุยที่เกี่ยวกับการทำงาน ทั้งคู่ต่างทำงานที่บริษัทแห่งเดิมมากกว่า 20 ปี แม้ว่าจะมีความปรารถนาว่า อยากจะได้เงินที่สูงกว่าเงินเดือนที่เป็นอยู่ แต่เมื่อถามหาสาเหตุที่ไม่ยอมเปลี่ยนงาน คำตอบที่ได้นั้น แตกต่างกัน ตะกล่าวว่าตนเองพอใจกับสภาพงานปัจจุบันจนยอมผ่อนปรนต่อจุดหมายเรื่องอิสรภาพ ทางการเงินของตนเอง

อาจจะเป็นข้อเสียก็ได้ ที่บอกว่าเป็นข้อเสียคือไม่เข้ากับยุคสมัย คนยุคพี่เขามีลoyalตี้ (loyalty) กับบองค์กระเเยอะ ทำตามวัฒนธรรมองค์กร ไม่ย้ายงาน...พี่มีความสุขกับงาน ตอนนี้ เคยลองงานเป็นเซลโรงงานอิเล็กทรอนิกส์ ขายอุปกรณ์วิศวกรรม แต่ว่าดูแล้วก็ ไม่ใช่เรา พี่ชอบงานที่ทำอยู่ตรงนี้เพราะมันได้ความรู้ งานโรงงานมันเป็นรูทีน (routine) เดิมๆ ส่วนเซลก็เป็นอีกแบบหนึ่งไปเลย แต่พอมาตรงนี้พี่โอเค เคยคิดอยากเปลี่ยนงาน อยากลองเปลี่ยนวิถีชีวิตจะได้มีอิสรภาพเร็วๆ ต่อพอซึ่งน้ำหนักไปมาต้องแลกกับชีวิตที่ เปลี่ยนไป กลับไปอยู่ วังวนของโรงงาน วันวงของ R&D (Research and Development) มานั่งถามใจตัวเองแล้วรู้สึกไม่โอเค

ตะ (สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562)

ตะยังเสริมว่า เขารักงานที่ทำ แม้จะรู้ว่าเงินเดือนไม่ได้สูงมากแต่ก็รักบริษัท โดยเฉพาะ ตอนที่เกิดวิกฤติต้มยำกุ้งปี 2540 “บริษัทกระทบ แต่บริษัทดี พยายามให้ไม่กระทบคนงาน ไม่ปลด อาจจะมีไม่ได้โบนัสบ้าง แต่ไม่ปลดคนงานเลย ก็เลยผูกพันกับผู้บริหาร” (ตะ, สัมภาษณ์, 4 เมษายน

2562) จะให้เปลี่ยนไปทำงานที่อื่นที่ได้เงินเดือนสูงขึ้นอาจจะไม่ได้ให้ความสุขทางใจเท่า “มันต้องสมดุลระหว่างงานกับอิสรภาพทางการเงิน”

ขณะที่ปีกนั้นไม่คิดจะเปลี่ยนงานเช่นกันแต่ด้วยสาเหตุที่ต่างกันคนละขั้ว ปีกลง่าว่าเธอรู้สึกไม่มีที่ไป ไม่รู้ว่าตัวเองชอบอะไร

ชีวิตการทำงานไม่โอเค เพราะถูกบีบเรื่องงานกับเวลา และเวลาที่ใช้กับที่บ้าน ต้องดูว่าจะปรับยังไงให้อยู่กับครอบครัวโดยไม่เครียด...ตอนนี้ที่ต้องการมากที่สุดคือการพักผ่อน เพราะรู้สึกว่าชีวิตได้พักน้อย ชีวิตไม่ค่อยสมดุล ต้องดูแลที่บ้านด้วย ที่ร้าน (ขายของชำของแม่) ด้วย ทำงานบริษัทเครียดนะ

ปีก (สัมภาษณ์, 20 เมษายน 2562)

ปีกรู้สึกอยากเปลี่ยนแปลงอะไรสักอย่าง อยากลองทำอย่างอื่นในชีวิตดูบ้าง แต่ปีกเองก็ยังไม่รู้ว่าอยากทำอะไร “บัญชีเป็นสภิกที่พี่ทำได้ แต่ไม่ได้รัก แต่พี่ก็ยังไม่รู้ว่ารักอะไร ที่บ้านทำค้าขายมาตั้งแต่เด็กแต่ก็ไม่ได้ชอบ อาหารก็ทำได้แต่ไม่ชอบ” (ปีก, สัมภาษณ์, 20 เมษายน 2562) ปีกเปรยเบาๆ ในระหว่างที่ผู้วิจัยขับรถไปส่งปีกที่บริเวณปั้มน้ำมันที่ปีกจะเรียกรถสาธารณะได้สะดวก “คนรุ่นหนูนี้ก็ดิ้นะ รู้ตัวเร็ว ว่าไม่ชอบอะไร” (ปีก, สัมภาษณ์, 20 เมษายน 2562)

ผู้วิจัยมีโอกาสเจอปีกร่วมญี่ปุ่นในงานบริจาคสิ่งของที่ศูนย์สตรีฯ ตรงถนนวิภาวดีรังสิต ที่เกิดความผิดพลาดเลยทำให้มีโอกาสได้พูดคุยกันในวันนั้น อย่างไรก็ตามเมื่อจะขออนุญาตสัมภาษณ์เพิ่มเติมหลังจากวันนั้น ปีกไม่สะดวกใจ จึงทำให้มีโอกาสได้พบเจอและสัมภาษณ์เชิงลึกเพียงวันเดียว ผู้วิจัยสัมผัสได้ว่ามีบางส่วนของชีวิตที่ปีกไม่ได้เต็มใจจะเปิดเผยทั้งหมด ซึ่งสามารถเข้าใจได้ เพราะผู้วิจัยเป็นเพียงผู้ที่เจอกันเพียงครั้งเดียว อย่างไรก็ตามความรู้สึกนี้ ผู้วิจัยไม่ได้รู้สึกแบบเดียวกันกับผู้ให้ข้อมูลคนอื่นมากนัก ระหว่างทางที่ผู้วิจัยไปส่งปีก ปีกพูดบางประโยคกับผู้วิจัยที่ทำให้ผู้วิจัยต้องกลับมาคิดถึง “อย่างนี้ชีวิตหนูก็ดีแล้วไหมนะ คุณมีความสุขไปหมด” (ปีก, สัมภาษณ์, 20 เมษายน 2562) เมื่อมองย้อนกลับไป นี่อาจจะเป็นประโยคที่สะท้อนบางสิ่งบางอย่างในชีวิตที่ปีกยังไม่พึงพอใจ

ปีกและตั้จะเป็นผู้สูงอายุในสังคมสูงวัยสุดขั้วกลุ่มแรกของประเทศไทยซึ่งตลอดชีวิตก่อนเกษียณทำงานในบริษัทเอกชนภายใต้บริบทเศรษฐกิจสังคมของประเทศไทยที่เรียกร้องให้ต้องออมเงินให้พอก่อนจะเกษียณอายุ สวัสดิการที่พนักงานเอกชนได้รับมีเพียงกองทุนสำรองเลี้ยงชีพและกองทุนประกันสังคม (หากส่ง) ซึ่งก็อาจยังไม่เพียงพอต่อการใช้ชีวิตอีกหลายทศวรรษ การดิ้นรนอยากหมดกังวลกับชีวิตในอนาคตหลังหยุดทำงานของปีกและตั้ผ่านการลงทุนจึงเป็นสิ่งที่เข้าใจได้อย่างยิ่ง ทั้งคู่มีเงื่อนไขที่คล้ายกันคือ การไม่เปลี่ยนงานประจำเพื่อไปสู้เงินเดือนที่สูงกว่า ดังนั้น การจัดการเงิน

ให้รอบด้าน การลงทุนในหุ้น หรือการเก็บสะสมทรัพย์สินในรูปแบบอื่นๆ จึงเป็นตัวเลือกเท่าที่มี (available option) ที่ทั้งคู่จะสามารถทำได้ภายใต้เงื่อนไขชีวิตและบริบทที่แวดล้อมอยู่

แม้จะอายุน้อยกว่าปีกและตีะมาก แต่ไฟ ข้าราชการตำรวจอายุ 31 ปีก็เป็นอีกหนึ่งคนที่มาด้วยเหตุผลเรื่องเงินในวัยเกษียณ ในครั้งแรกที่มีโอกาสพูดคุย ไฟพูดตรงไปตรงมาว่าเขาสมัครเข้าร่วมงานสมัครเพราะอยากรวย แต่เมื่อถามรายละเอียดแล้ว ไฟจินตนาการถึงความรวยที่ชัดเจนมาก ความรวยของไฟคือการมีรายได้จากทรัพย์สินอื่นมากกว่าที่จะเกษียณราชการเร็วกว่าที่กำหนดในวัย 50 ปี เพราะเขาไม่ยอมรับราชการไปตลอดชีวิต ไฟเล่าให้ฟังว่าความฝันที่แท้จริงคือการทำธุรกิจ โดยมีพ่อซึ่งทำธุรกิจเป็นตัวอย่าง แต่แม่อยากให้รับราชการ แม่ของไฟมีปมในชีวิตเพราะตลอดชีวิตเป็นครูจ้าง ไม่ได้เป็นครูบรรจุ จึงอยากให้ลูกได้บรรจุเป็นราชการตามที่ตัวเองเคยปรารถนามาตลอด สุดท้ายปฏิเสธแม่ไม่ได้ ไฟเลยต้องเปลี่ยนจากโปรแกรมเมอร์งานประจำที่เคยให้เงินเดือนละ 30,000 บาทมาเป็นราชการเงินเดือนละ 15,000 บาท แต่ไฟไม่ได้พอใจสภาพของงานราชการมากนักเพราะเขาบอกว่าอยู่ในราชการต้อง “คิดถึงยศ” ตลอดเวลาแต่เขาไม่ได้ “อิน” กับตรงนี้ เขาอยากทำธุรกิจมากกว่า แต่ชีวิตเดินมาเส้นทางนี้แล้ว

ชีวิตราชการที่ขัดกับความปรารถนาที่แท้จริงของชีวิตทำให้ไฟไขว้เขวกับชีวิตไปช่วงหนึ่งปล่อยชีวิตไปวันๆ โดยไม่ได้มีจุดหมายอะไร หากไม่ทำงานก็จะนั่งเล่นเกม เปิดวิดีโอบนยูทูปดูไปเรื่อยจนวันหนึ่งเปิดไปเจอยูทูปแนะนำรายการสอนอสังหาริมทรัพย์ เขาจึงเปิดดูต่อเนื่องจนเจอกับวิดีโอของจักรพงษ์ซึ่งอธิบายง่าย สนุก แตกต่างจากคนอื่นๆ ทำให้ไฟเริ่มติดใจ ระลึกถึงตัวตนเก่าที่เคยสนใจเรื่องอสังหาริมทรัพย์ เริ่มหาหนังสืออ่าน เริ่มดูรายการไลฟ์สด “มันนี่โค้ชพบประชาชน” อยู่ทุกวันช่วงหนึ่ง เมื่อเจอออนไลน์จนอิมตัว ไฟก็ตัดสินใจมาลองเจอจักรพงษ์ตัวจริงสักครั้งด้วยการมาร่วมงาน Workshop CASHFLOW® Game ในวันที่ 31 มีนาคม 2562

ตัวไฟเองไม่เคยติดลบด้านการเงิน ไม่เคยเป็นหนี้ แต่เขาก็ไม่ได้จัดการเงินอย่างเป็นระบบถึงกระนั้น ไฟมีเงินออมพอสมควร ทั้งออมเงินเพื่อเตรียมแต่งงานกับภรรยาที่เป็นตำรวจเช่นเดียวกันตอนอายุ 30 ปี และออมเงินเผื่ออนาคต ไฟแบ่งส่วนหนึ่งของเงินเดือนออมทุกเดือนก่อนที่จะนำออกมาใช้ ประมาณ 3-5% เก็บในกองทุนข้าราชการบำนาญและ 5-10% เก็บในสหกรณ์ ถ้าหากว่ายังมีเงินเหลือก็จะเก็บเงินเพิ่มอีก ประโยคหนึ่งที่สะท้อนความสามารถในการออมเงินของไฟคือ “ไม่รู้เก็บตั้งค้ออะไรละ ตั้งค้อมันเหลือ จะต้องเอาไปลงทุนอะไรสักอย่าง” (ไฟ, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562) ที่พูดเช่นนี้ไม่ใช่ไฟมีเงินมากมายขนาดที่ชีวิตไม่ต้องทำงานอีกแล้ว แต่เมื่อจำนวนเงินออมแต่ละหลักแสน ไฟก็เริ่มคิดว่าน่าจะมีช่องทางที่ต่อยอดทางการเงินได้มากกว่าการออมในบัญชีเงินฝาก

เป้าหมายตอนนี้ของไฟคือพยายามจะเก็บเงินหนึ่งล้านบาทแรกให้ได้ ไฟมองเห็นช่องทางทำกำไรจากการปล่อยเช่าอสังหาริมทรัพย์ เพราะสวัสดิการจากอาชีพราชการที่ให้สิทธิพิเศษดอกเบี้ย

ราคาถูกสำหรับบ้านหลังแรกจากธนาคารกรุงไทย ไฟวางแผนว่าถ้าปล่อยบ้านให้เช่ามีรายได้เข้ามาได้สำเร็จเป็นเวลาต่อเนื่องกัน 8-9 ปีก็อาจจะทำให้ไฟได้เงินล้านแรกจากส่วนนี้ แล้วค่อยเอาหนึ่งล้านนั้นไปขยายผล แผนการที่ไฟนี้ไม่ใช่เรื่องเล่าลอยๆ แต่เริ่มลงมือทำบางส่วนแล้ว

ตอนผู้วิจัยเจอไฟในเกม CASHFLOW® วันที่ 31 มีนาคม 2562 เป็นครั้งแรก ไฟเข้าไปเล่ารายละเอียดแผนการทำบ้านเช่าของตัวเองให้กับพินรี (นามสมมุติ) ฟิง พินรีเป็นผู้ช่วยจักรพงษ์สำหรับการเล่นเกม CASHFLOW® ซึ่งวันนั้นมีอยู่ประมาณ 20 คน โดยพินรีเป็นพี่เลี้ยงประจำโต๊ะเล่นเกมของผู้วิจัย พินรีเป็นคนหนึ่งที่สร้างรายได้จากบ้านเช่าโดยเล่าให้ฟังว่าตัวเองมีห้องคอนโดปล่อยเช่าอยู่ประมาณ 3 ห้อง มีกระแสเงินสดต่อห้องอยู่ที่เดือนละ 8,000 บาท ไฟจึงเข้าไปปรึกษาว่าตัวเองคิดกำลังจะทำห้องคอนโดปล่อยเช่าที่นครปฐมซึ่งเป็นจังหวัดที่ไฟอาศัยอยู่ แต่เมื่อนำค่าเช่ารายเดือนซึ่งปล่อยได้ที่ประมาณเดือนละ 6,000 บาทไปปรึกษาพินรี พินรีแนะนำว่ายังแพง ซึ่งไฟก็เห็นด้วย ราคาที่ไฟหาได้อยู่ที่ประมาณ 1,100,000 บาทสำหรับห้องคอนโดในตัวเมือง แต่พินรีแนะนำว่าถ้าเป็นค่าเช่าประมาณนี้คำนวณแล้วจะซื้อที่ไม่เกิน 900,000 หรือ 1,000,000 บาท เพราะกำชับว่าซื้อบ้านต้องมีค่าโอนเข้าและออก ยังไม่รวมถึงค่าส่วนกลาง ระวังจะไม่คุ้ม

แม้ว่าจะศึกษาเรื่องการทำบ้านเช่าและดูวิดีโอยูทูปมาพอสมควร แต่ไฟก็สารภาพว่าเวลาจะทำ “อสังหาฯ มันไม่ได้ทำกันง่ายๆ มันต้องมีการเข้า มีการออก ดูว่ามันคุ้มมั้ย ต้องมีเกณฑ์อะไรในใจมัย สมมุติทำทั้งปีได้เงิน 12,000 แต่เป็นหนี้ประมาณล้านกว่า ถ้าผู้เช่าไม่ต่อสัญญาแค่เดือนเดียว ทำแล้วมันคุ้มหรือวะ ตอนหลังก็เลยมีเกณฑ์ว่าถ้าเก็บเงินมาหนึ่งปีแล้วผู้เช่าออก กำไรหนึ่งปีต้องอยู่ได้สามเดือน หรืออย่างน้อยสองเดือน ไม่งั้นทำแล้วไม่ได้อะไรเลย” (ไฟ, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562) ไฟไปตระเวนดูคอนโดในนครปฐมตามที่จักรพงษ์แนะนำ “ลงมาหมดแล้ว อำเภอเมือง ลงมาหมดแล้ว แต่ผลตอบแทนไม่ค่อยดี...ตอนแรกจะตัดสินใจซื้อแล้ว ไปคุยกับเบงค์เรียบริ้อย แต่สุดท้ายเจ้าของห้องไม่ลดราคา ไม่ลดก็ไม่ซื้อ” (ไฟ, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562) นอกจากพินรีแล้ว ไฟก็เข้าหาจักรพงษ์แล้วเล่ารายละเอียดการทำบ้านเช่าให้ฟัง ไฟเล่าให้ฟังว่า “โค้ชบอกว่าก็โอเค แต่ระวังตอนออก จะออกไม่ได้ ถ้าเราได้มาแพง เราจะขายลำบาก กำไรจากหักค่าผ่อนแล้วยังได้กำไรอยู่มัยหรือแค่ทำฟรี” (ไฟ, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562) เมื่อไฟประมวลคำแนะนำทั้งหมดแล้ว ไฟบอกกับผู้วิจัยเมื่อนัดคุยสัมภาษณ์กันภายหลังจากเล่นเกม CASHFLOW® ว่าไฟจะลงหลักสูตรบ้านเช่าหลังแรกของจักรพงษ์ซึ่งจะจัดขึ้นอีกประมาณเกือบสองเดือนให้หลังจากงาน CASHFLOW® ไฟได้ชวนผู้วิจัยลงเรียนด้วยกัน แต่ท้ายที่สุดผู้วิจัยไม่ได้เรียน แต่ขอตามไปสัมภาษณ์ไฟอีกหนึ่งครั้งหลังเรียนจบแทน

ไฟใคร่ครวญถึงการเกษียณในมิติที่ต่างออกไปจากปีกและต๊ะ ทั้งที่ไฟเป็นข้าราชการสามารถมีสวัสดิการที่รองรับชีวิตหลังเกษียณผ่านเงินบำนาญได้ แต่ดังที่ไฟเล่าว่าไฟไม่ได้ชอบการ

ทำงานเป็นข้าราชการ แต่ทำเพื่อต้องรักษาความสัมพันธ์กับแม่ ชีวิตแบบข้าราชการนั้นไม่เต็มเต็มสิ่งที่ไฟต้องการ แต่แม่จะไม่ชอบอาชีพราชการแต่ไฟก็อาศัยประโยชน์จากระบบ ได้แก่ สิทธิข้าราชการที่ปล่อยสินเชื่อบ้านดอกเบี้ยต่ำ นำมาประกอบกับความรู้ที่เรียนเพิ่มจากงานสัมมนาทางการเงินและหนังสือแนะนำทางการเงิน แล้วหาช่องทางที่จะทำให้ตัวเองมีสินทรัพย์ในจำนวนที่คิดว่ามากพอเพื่อจะได้เกษียณได้โดยเร็ว

5.4 การอยากประสบความสำเร็จโดยเร็ว

ในบริบทประเทศที่เหลื่อมล้ำสูง รายได้สำหรับผู้มีรายได้ปานกลางเติบโตช้า การประสบความสำเร็จโดยเร็วตั้งแต่อายุน้อยไม่มากโดยเฉพาะความสำเร็จทางเศรษฐกิจจะเป็นหนึ่งในความปรารถนาของคนหลายคน แน่แน่นอนว่าหากประสบความสำเร็จได้เร็ว คนที่สำเร็จก็สามารถรอดพ้นจากความกังวลต่างๆ ทางเศรษฐกิจได้อย่างรวดเร็วตามไปด้วย มีผู้ให้ข้อมูลสามคนที่แสดงความกระวนกระวายอยากสำเร็จโดยเร็ว ผู้ให้ข้อมูลกลุ่มนี้อยู่ในช่วงอายุราว 20 – 30 ต้นๆ ทุกคนมาลงเรียนสัมมนาการเงินด้วยเหตุผลที่แตกต่าง พละ มาเพราะอยากจะทำเกม CASHFLOW® สักครั้ง ต้อง (นามสมมุติ) มาเพราะชอบลงเรียนงานสัมมนาเป็นชีวิตจิตใจ และ ญีปุ่นที่มาเพราะภาวะชักหน้าไม่ถึงหลังทางการเงินตามที่กล่าวไปด้านบน แต่เมื่อพูดคุยกลับพบจุดร่วมที่สำคัญ กล่าวคือ ทุกคนต่างกดดันตัวเองเพื่อไปสู่เป้าหมายความสำเร็จที่ตนตั้งไว้

ถ้าจะมีใครในบรรดาผู้ให้ข้อมูลที่แนะนำความอยากประสบความสำเร็จจนผู้วิจัยสัมผัสได้มากที่สุด คนนั้นคือ พละ ที่มาร่วมเล่นเกม CASHFLOW® ถึงสามครั้ง ความปรารถนาของพละเอ่อล้นจนปรากฏอยู่ในแทบเกือบทุกมิติของการใช้ชีวิต ทั้งหนังสือที่พก บทสนทนาที่พูดคุย สเตตัสเฟสบุ๊คที่เขียน ในช่วงพักระหว่างรับประทานอาหารด้วยกันจากการเล่นเกม CASHFLOW® แม้ผู้วิจัยจะยังไม่ได้เล่าเรื่องงานวิจัยและขออนุญาตสัมภาษณ์ แต่พละมีความกระตือรือร้นอันท่วมท้นที่จะเล่าเป้าหมายชีวิต 7 ด้านของตนเอง ได้แก่ การเงิน การงาน สุขภาพ ครอบครัว การท่องเที่ยว ตัวเอง และการทำความดีอย่างละเอียด ต่อมาเมื่อนัดสัมภาษณ์พูดคุย พละเอาโพสต์เฟสบุ๊คของตนที่ประกาศเป้าหมายให้อ่าน “...เมื่อนำ 7 ข้อ (ด้านบน) นี้มาตีเป็นเป้าหมายเราก็จะพบว่าอยากให้ตนเองนั้นเป็นอย่างไร เช่น - ฉันเลือกที่จะมีเงินเดือนเดือนละ 50,000 บาท - ฉันเลือกที่จะมีเงินก่อนเกษียณตอนอายุ 40 ปีที่ 18 ล้านบาท - ฉันเลือกที่จะมีเงินสร้างบ้านหลังใหม่ - ฉันเลือกที่จะทำอาชีพนัก Animator...” (พละ, สัมภาษณ์, 31 มีนาคม 2562) โดยมีการพูดคุยกับตัวเองถึงทนายว่า “พละ แล้วเรามาคุยกันว่านายสามารถทำได้ถึงไหนแล้ว อีก 3 เดือนเรามาคุยกันใหม่นะ...” (พละ, สัมภาษณ์, 31 มีนาคม 2562)

แนวทางการดำเนินชีวิต 7 ข้อนี้พละได้มาจากวิทยากรคนหนึ่งชื่อ “ชาญ ตระกาลศิลป์” ซึ่งพละเคยจ่ายเงิน 60,000 บาทเพื่อไปร่วมเข้าค่ายที่ปราจีนบุรี ในปีถัดมาพละกลายเป็นอาสาสมัครช่วยทำค่ายวิทยากรคนเดียวกันนี้ ในวันที่นัดเจอกันเพื่อสัมภาษณ์พละมอบหนังสือที่ชื่อ Rich MBA ใครอยากรวย? ยกมือขึ้น! ที่แต่งโดยชาญ ตระกาลศิลป์ให้แก่ผู้วิจัยโดยระบุว่าตัวเองอยู่ในฐานะ “ผู้มอบทุนการศึกษา” พละหลงใหลวิทยากรคนนี้นักเพราะถือว่าวิทยากรคนนี้ทำให้พละรู้จักแนวความคิดพัฒนาตนเองเป็นครั้งแรก “ตั้งแต่เรียนมาไม่เคยเจอความรู้ตัวนี้ เป็นครั้งแรกที่ทำให้เรารู้จักคำว่า self-development จนมาเจออาจารย์ชาญที่ประสบความสำเร็จจากการเป็นวิทยากร เคยมีบัญชีติดลบ 8 หลัก แต่ก็กู้วิกฤติได้สำเร็จ อาจารย์มีเป้าหมายที่จะช่วยคนสองล้านคนทั่วโลกให้มีความรู้เรื่อง self-development จนตัวเองประสบความสำเร็จได้” (พละ, สัมภาษณ์, 10 เมษายน 2562)

พละอายุ 26 ปี ทำงานสายวิศวกรรม ตำแหน่งฝ่ายสนับสนุนอุปกรณ์สื่อสารที่บริษัทแห่งหนึ่งในย่านสีลม พละโสดและยังไม่มีแฟน ครอบครัวมีเพียงแม่และพี่ชาย พละนิยามครอบครัวตัวเองว่าเป็นครอบครัวชนชั้นกลาง พ่อเสียชีวิตหลังจากที่เกิดไม่นาน แม่จึงเป็นแม่เลี้ยงเดี่ยวมาตลอด พี่ชายของพละแต่เดิมเคยรับราชการแต่ปัจจุบันลาออกมาทำงานขายตรงกับให้กับบริษัทแอมเวย์ อาจจะต้องเสี่ยงถากถางจากพี่ชายที่มีอยู่บ่อยครั้งช่วยส่งเป็นแรงฮึดให้พละยิ่งผลักดันตัวเอง กระเสือกกระสนหาหลักสูตรเรียนเสริม “ตอนผมจ่ายอาจารย์ชาญไปหกหมื่น เงินผมไม่เหลือเลย” ค่าเรียนหลักสูตรที่พละประทับใจที่สุดในชีวิตสูงมากเมื่อเทียบกับเงินเดือน 26,000 บาท เมื่อพี่ชายได้รู้จึงประณามว่า “ทำไมเอ็งโง่งขนาดนี้ ทำไมเอ็งต้องไปจ่ายดังคี่ให้เขา ของฟรีมีเยอะแยะ แล้วเมื่อไหร่จะประสบความสำเร็จล่ะ” (พละ, สัมภาษณ์, 10 เมษายน 2562) แต่พละเชื่อว่าการศึกษาครั้งนี้คุ้มค่าแล้วสักวันหนึ่งเขาจะพิสูจน์ให้พี่ชายเห็น

ครอบครัวพละมีปัญหาการเงิน แต่ระหว่างที่เติบโตมาพละไม่เคยรับรู้ถึงปัญหาทางการเงินที่แม่แบกไว้ มารับรู้ก็คือตอนโตหลังจากแม่แก้ปัญหาเสร็จหมดเรียบร้อยแล้ว

แต่เดิมแม่เป็นนายความ หลังจากแต่งงานเป็นแม่บ้าน พ่อซื้อบ้านเช่าไว้ ได้เงินจากบ้านเช่า หลังจากพ่อตายทิ้งหนี้ไว้ประมาณ 10 ล้าน หลักๆ ก็มาจากบ้านเช่านั้นแหละ แต่ก็ยังเก็บเงินค่าเช่าบ้าน แต่ตอนนี้ไม่มีหนี้แล้ว...แม่จะปิดบัง เราไม่รู้ว่ามีปัญหาการเงิน รู้ตอนโต ตอนมัธยม รู้ว่าแม่เคลียร์หนี้เสร็จแล้ว แต่ไม่รู้เคลียร์เสร็จเมื่อไหร่ เพื่อนแม่จะมาขอลายเซ็นต์ทนาย ลายเซ็นต์ละหมื่น ลิบลายเซ็นต์ก็แสนนึง ยังพอไหว...ตอนนั้นยังไม่เข้าใจเรื่องเงิน แม่ไม่เคยแสดงออกเลยว่ามีวิกฤติ เราก็อธิบายว่ามัน smooth (smooth) เพราะแม่ไม่เคยแสดงออก ตอนเด็กก็เคยสงสัยว่าทำไมเราไม่เปิดแอร์ ทำไมเราไม่นั่งไม่

นี่ แต่เราก็ชินไปเลย...ก็คือมีกินตลอดและที่บ้านแม่ก็ชอบทำกับข้าว...แต่เวลาอยากได้อะไรแม่จะห้าม จะบอกว่าให้ออมเงิน

พละ (สัมภาษณ์, 10 เมษายน 2562)

อาจเป็นเพราะคำสอนของแม่ที่ทำให้พละและพี่ชายสนใจเรื่องเงินตั้งแต่เด็ก พละเล่นเกม CASHFLOW® กับพี่ชายและเพื่อนของพี่ชายตั้งแต่สมัยมัธยมปลาย ตอนเล่นครั้งแรกพละบอกว่า “ขาดทุนย่อยยับจนไม่เข้าใจ ตีตลาดจนไม่เข้าใจ ทั้งๆ ที่เราคิดว่าเราต้องบวกแน่ๆ ตอนนั้นมีชมรม CASHFLOW® ประเทศไทยแล้วมันโดนยุบไป มาเจออีกครั้งเมื่อปี 2015 เจอคนชื่อจักรพงษ์มาเปิด CASHFLOW® ก็เลยรู้จักโค้ชหนุ่ม จักรพงษ์” (พละ, 2562ก) จุดพลิกผันทางการเงินที่สำคัญคือตอนที่พี่เงินเก็บแสนกว่าบาท ทำให้พละเริ่มคิดว่าเงินเท่านั้นจะเอาไปทำอะไรดี พละเลยไปร่วมงาน Money Expo เมื่อปี 2558 แล้วเริ่มซื้อกองทุนเป็นครั้งแรก แต่ครั้งนั้นเป็นการซื้อทิ้งไว้โดยไม่ได้มีการสะสมเพิ่ม พละเรียนรู้การแบ่งเก็บเงินตามจุดประสงค์ครั้งแรกที่งาน Money Expo “มาเริ่มจริงๆ ตอน Money Expo คุณควรจะมีเงินเป็นสามถึงนะ เงินสำหรับเจ็บป่วย เขาบอกว่าคุณสามแต่คุณสามน้อยไปผมเลยคุณไปเลยหก” (พละ, 2562ข) ถัดมาอีกสองปีเขารู้จักวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินผ่านหนังสือเสียง คนไทยฉลาดการเงิน ในปี 2560

พละมองเพียงสามปัจจัยเท่านั้นในการที่บุคคลหนึ่งจะประสบความสำเร็จ ได้แก่ “เป้าหมาย” “การพัฒนาตนเอง” และ “วินัย” ซึ่งกำกับวิธีปฏิบัติและความคิดความเชื่อพละอย่างยิ่ง เมื่อใดก็ตามที่ชีวิตผิดไปจากเป้าหมายที่วางไว้ เขาจะโทษว่าเป็นที่วินัยของตัวเองเท่านั้น โดยที่ไม่ได้คิดว่าปัจจัยภายนอกมีส่วน “วินัยคือความตื่นตัว พอทำไปได้เรื่อยๆ เราจะเบื่อ แม้ว่าความรู้สึกตื่นตัวจะหายไป เราก็ยังต้องทำ ทำยังไงไม่ให้เรารู้สึกเบื่อ...ชีวิตตอนนี้คือ การพยายามทำให้ได้ตามเป้าหมาย...พี่ (หมายถึงผู้วิจัย) คิดว่าพี่อาจจะทำไม่ได้ แต่ถ้าพี่มี self-development ต่อให้ยากแค่ไหนฉันก็จะทำ พี่จะไม่คิดว่าไม่ได้หรอก ไม่มีใครทำมาก่อนเลย” (พละ, สัมภาษณ์, 10 เมษายน 2562) ช่วงปีที่แล้วพละมีค่าใช้จ่ายใหญ่ที่เกิดขึ้น ได้แก่ ค่าเรียนหลักสูตรของชาญ ตระการศิลป์หกหมื่นบาท ค่าคอมพิวเตอร์เครื่องใหม่แทนเครื่องเก่าที่เสีย ค่าใช้จ่ายจากการมีบัตรเครดิตเป็นครั้งแรกทำให้พละเงินขาดมือและต้องดึงเงินสำรองที่เก็บไว้แต่เด็กมาใช้ ถึงกระนั้นเขาก็มองว่าสิ่งที่เกิดขึ้นผิดที่วินัยของตัวเอง “อย่างเรื่องการเก็บเงิน เรื่องฐานเงินเดือน ผมไม่โทษสังคมเลย ถ้าบอกว่าทำไมเงินเดือนน้อยเป็นเพราะผมประสบความสำเร็จน้อย ผมไม่เคยโทษว่าทำไมสังคมหรือบริษัทให้เงินแค่นี้ ไม่ว่าคุณจะมีเงินแค่ไหน ถ้าเก็บไม่เป็นก็เท่ากับศูนย์ เราเห็นหัวหน้าได้เงินเดือนเยอะ แต่มีเงินเก็บแค่สองพันก็มี สูดท้ายมันอยู่ที่คุณออมเป็นหรือเปล่า” (พละ, สัมภาษณ์, 10 เมษายน 2562)

การเงินเป็นเพียงหนึ่งในหลายๆ เป้าหมายที่พละอยากจะสำเร็จ มีเป้าหมายอีกหลายข้อที่เขาพูดถึงบ่อยครั้งทั้งที่ทำได้และทำไม่ได้ เรื่องที่ทำได้สำเร็จไปบ้างแล้วคือเรื่องการรักษาสุขภาพ “ตอนนี้ยังไม่มีซิกส์แพ็คก็จริงแต่เราดีใจมากกับน้ำหนักที่ลดไป แต่เดิมอายุร่างกายผมอยู่ที่ 34 ตอนนี้อยู่ที่ 25 รู้สึกหนุ่มขึ้น กางเกงตัวนี้อาจใส่มานานแล้วมาได้อีกครั้งภูมิใจมาก” (พละ, สัมภาษณ์, 10 เมษายน 2562) เรื่องที่ยังไม่สำเร็จได้แก่ การทำการตุ๋นแอนิเมชันซึ่งพละบอกว่ายังไม่ได้ก้าวเข้าไปเพราะกลัวไม่มีงาน ยังไม่กล้าออกจากงานปัจจุบัน ไม่ว่าเป้าหมายจะสำเร็จหรือไม่ สำหรับพละแล้วสิ่งที่สำคัญที่สุดคือการ “มี” เป้าหมายแล้วพัฒนาตนเองให้ไปถึงจุดนั้น “เราเชื่อใน self-development ขนาดนั้น การมีเป้าหมายและวิ่งไปสู่เป้าหมายคือที่สุดแล้ว ถ้าทุกคนรู้ว่าตัวเองมีเป้าหมายประเทศจะเจริญมาก ผมจะไม่ถามว่าชีวิตดีแล้วหรือยังแต่จะถามว่าจะทำอย่างไรให้ชีวิตดี” (พละ, สัมภาษณ์, 10 เมษายน 2562)

อาจจะพอล่าโดยสรุปได้ว่า ความกระตือรือร้นอยากให้ชีวิตประสบความสำเร็จตามเป้าหมายหลายข้อนำพาให้พละมาสู่วงการสัมมนาการเงินและหลักสูตรสัมมนาอื่นๆ อย่างเป้าหมายที่จะวิ่งออกจากสนามแข่งหนูก็พาพละมาเล่นเกม CASHFLOW® ถึงสามครั้ง พละมีแนวโน้มที่จะเข้มงวดกับตัวเองค่อนข้างมาก มองว่าวินัยเป็นทางออกหนึ่งเดียวของชีวิตโดยมองข้ามมิติทั้งทางสังคมและจิตใจ เมื่อใดก็ตามที่ไขว่คว้าจากเป้าหมายที่กำหนดไว้ก็พร้อมจะกล่าวโทษตนเอง แล้วเชื่อมั่นว่ามีแต่ตนเองที่จะพาตนเองกลับมาสู่เส้นทางที่ควรเป็น

“ยังรู้สึกไม่มีอะไรเป็นขึ้นเป็นอันสักอย่าง” (ญี่ปุ่น, สัมภาษณ์, 20 เมษายน 2562) เป็นวลีของญี่ปุ่นเมื่อพิจารณาถึงชีวิตของตัวเองในปัจจุบันและอนาคตอันใกล้ ญี่ปุ่นอยู่ในภาวะที่ความเป็นจริงของชีวิตไม่ลงรอยกับสิ่งที่จินตนาการให้กับชีวิตตนเอง เงินออมที่ลดลงทุกวัน งานตัวแทนขายประกันหรือนักวางแผนทางการเงินที่ลุ่มๆ ดอนๆ ตรงข้ามกับภาพที่เธอมองอนาคตตัวเองว่าอยากเป็นผู้ที่ประสบความสำเร็จในอาชีพวางแผนการเงิน ความมั่นใจนี้ส่วนหนึ่งได้รับมาจากหลักสูตร NLP (Neuro-Linguistic Programing) ชื่อ Finding Life Purpose & Obsession ของไลฟ์ โค้ชชาวสิงคโปร์คนหนึ่งชื่อ “โค้ชวาส” ซึ่งมีค่าหลักสูตรถึง 80,000 บาท ญี่ปุ่นมักอ้างถึงการอบรมนี้บ่อยครั้งในฐานะเหตุการณ์ที่ช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่เธอ

ประสบการณ์โดดเด่นและตราตรึงจนกลายเป็นจุดหักเหของชีวิตที่สำคัญที่ญี่ปุ่นได้จากงานสัมมนาของวาสคือ “การเดินลุยไฟ” การเดินลุยไฟนี้ไม่ใช่การลุยไฟจริงๆ แต่เป็นการเดินเท้าเปล่าบนหินร้อนที่มีไฟจุดอยู่ข้างๆ ซึ่งจะทำในวันสุดท้ายของหลักสูตร ระหว่างเดินจะมีคนที่ร่วมเรียนด้วยกันมาให้กำลังใจอยู่นอกทางเดิน ซึ่งเมื่อทำสำเร็จคนก็จะตะโกนโห่ร้องด้วยความยินดี ญี่ปุ่นใช้การเดินลุยไฟเป็นมาตรวัดกิจกรรมอื่นๆ ในชีวิต เธอกล่าวว่า การลุยไฟทำให้กลัวสิ่งที่จะเกิดขึ้นในชีวิตน้อยลง ทำให้รู้สึกตัวเองมีคุณค่า โดยเฉพาะในช่วงเวลาที่ช่วยผลักดันให้คนอื่นในงานสัมมนาเดียวกัน

ลุยไฟได้สำเร็จจนคนคนนั้นวิ่งมากอดแสดงอาการขอบคุณ ตรงนี้เองที่ทำให้เวลาเจออุปสรรคหรือเรื่องยากลำบาก เช่น ไม่สามารถหาลูกค้าประกันได้ เธอจะบอกกับตัวเองว่า “ลุยไฟยังเดินมาแล้ว จะอะไรกับแค่นี้”

นอกจากการลุยไฟ อีกหนึ่งกิจกรรมที่งานสัมมนาของวาสนีให้ทำคือ การเขียนคำตอบลงสมุดคู่มือเป้าหมายชีวิตแปดด้าน ประกอบด้วย อาชีพ สุขภาพ ครอบครัว ความสัมพันธ์ การพัฒนาตนเอง การพักผ่อน จิตวิญญาณ และการช่วยเหลือสังคม ญีปุ่นเขียนคำตอบลงครบทุกด้านยกเว้นด้านการช่วยเหลือสังคมในวันที่ยื่นสมุดให้ดู ข้อสังเกตที่สำคัญ คือ คำถามของเป้าหมายชีวิตด้านต่างๆ นั้นกว้างมาก เช่น คนอื่นคิดอย่างไรกับคุณ ทำไม่สิ่งเหล่านั้นถึงสำคัญกับคุณ เหตุผลสูงสุดของคุณคืออะไร คุณจะรู้สึกอย่างไรเมื่อบรรลุเป้าหมายแล้ว ฯลฯ หากแต่ไร้ขั้นตอนหรือแผนการที่ละเอียดละน้อยเพื่อไปสู่สิ่งที่วางเป้าหมายไว้ บนกระดาษญีปุ่นเขียนเกี่ยวกับอาชีพนักวางแผนทางการเงินของเธอไว้ว่า “พวกเขาเห็นฉันเป็นเพื่อนสนิทที่แสนพิเศษ และเป็นที่ปรึกษาทางการเงินมีอาชีพที่วางแผนประกันชีวิตและให้คำแนะนำแก่พวกเขาได้ตรงประเด็นและเกิดประโยชน์สูงสุด...พวกเขาให้ความเคารพฉันและคำแนะนำของฉันอย่างยิ่ง” อย่างไรก็ตามในส่วนอื่นๆ ไม่ปรากฏแผนการหรือวิธีการที่จะไปให้ถึงสิ่งที่ญีปุ่นฝันไว้

ประสบการณ์นี้ของญีปุ่นวิเคราะห์ได้สองด้าน การเดินลุยไฟและการจินตนาการถึงความสำเร็จที่ตนเองหวังเป็นการเสริมสร้างกำลังใจและส่งเสริมความกล้าโดยเฉพาะกับคนที่ขาดความมั่นใจในตนเอง (ญีปุ่นสะท้อนความไม่มั่นใจในตัวเองหลายครั้ง เช่น การรู้สึกกลัวตัวเองเป็นเด็กต่างจังหวัดไม่รู้จักร้านอาหารดีๆ ในกรุงเทพฯ แล้วรู้สึกอับอายต่อเพื่อนร่วมงาน หรือ การไม่กล้าใส่เสื้อผ้าที่ปกคลุมร่างกายน้อยกว่าเสื้อยืดคอกลมเพราะกลัวถูกมองไม่ดี) ให้มีประสบการณ์ ล้มรสชาติความสำเร็จในสิ่งที่ไม่เคยทำมาก่อน หากทว่า ความสำเร็จอย่างเช่นการลุยไฟก็เป็นความสำเร็จที่เกิดในสถานะซึ่งถูกเตรียมมาเป็นอย่างดี มีตัวแปรน้อยอย่าง ที่พูดเช่นนี้ไม่ได้มีเป้าหมายที่จะลดทอนประสบการณ์ที่เกิดกับผู้ให้ข้อมูล แต่ต้องการชี้ว่างานอื่นๆ เช่น การหาลูกค้าประกัน หรือ การเป็นนักวางแผนการเงินที่ลูกค้าเคารพและให้ความไว้วางใจนั้นประกอบด้วยปัจจัยมากมายที่ความกล้าซึ่งได้รับมาจากงานสัมมนาเพียงหนึ่งครั้งในชีวิตอาจไม่เพียงพอ อย่างไรก็ตาม การจะกล่าวได้ว่าเพียงพอหรือไม่นั้น ต้องอาศัยเก็บข้อมูลระยะยาวหลายปีซึ่งเป็นข้อจำกัดของการวิจัยนี้ที่มีเวลาศึกษาจำกัด ในอนาคตการอบรมนี้อาจส่งผลแท้จริงต่อชีวิตญีปุ่นก็เป็นได้ แต่ว่าตอนนี้ยังไม่อาจเห็นผล จนทำให้เกิดช่องว่างระหว่างชีวิตจริงที่เป็นกับสิ่งที่ตัวเองวาดไว้ในจินตนาการ เกิดเป็นความกระวนกระวายเมื่อชีวิตไม่ได้เป็นอย่างที่ตัวเองคาดหวัง

คนสุดท้ายในหัวข้อนี้คือ ต๋อง อายุ 23 ปี เพิ่งจบการศึกษาชั้นปริญญาตรีคณะวิศวกรรมศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์ ทำงานเป็นครูสอนพิเศษวิชาเลข ผู้วิจัยเจอต้องในงาน

สัมมนา Total Money Makeover ครั้งที่ 7 แม้ว่าจะเพิ่งเรียนจบและอายุไม่มาก แต่ต้องหาเงินด้วยการเป็นติวเตอร์ตั้งแต่เข้าเรียนปีหนึ่ง เขารู้ตัวตั้งแต่เรียนมัธยมชั้นปีที่ 3 - 4 ว่าอยากเป็นครูสอนพิเศษ เพราะเขาเคยอธิบายเนื้อหาในชั้นเรียนให้เพื่อนเข้าใจ แล้วเพื่อนอุทานว่า “มันแค่นี้เองหรอ” ทำให้ต้องรู้สึกว่าเขาเองเก่งในการอธิบายเรื่องยากให้เป็นเรื่องง่าย

ต้องมาร่วมงานสัมมนาด้วยเหตุผลที่ต่างจากคนอื่นค่อนข้างมาก หากกล่าวว่าจะต้องเข้าร่วมงานสัมมนาเป็นงานอดิเรกหรือเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตก็คงไม่เกินความจริงนัก จุดที่ทำให้สนใจหลักสูตรการสัมมนาต่างๆ เริ่มมาจากหนังสือพัฒนาตนเองของนักเขียนชื่อ บอย วิสูตร ทำให้เริ่มลงหลักสูตรออนไลน์ก่อนจะขยับขยายสมัครหลักสูตรในสถานที่จริง หนึ่งในหลักสูตรที่แพงที่สุดที่เขาขอเงินพ่อแม่ลงเรียนเป็นงานสัมมนาสอนเล่นหุ้นจันทร์ - ศุกร์ติดกันสองสัปดาห์ตอนเรียนอยู่ปีหนึ่ง ราคา 15,000 บาท ซึ่งต้องโดดศึกกรรมรับน้องไป ตอนแรกพ่อแม่คัดค้านด้วยราคาที่แพง แต่เมื่อเห็นว่าต้องสนใจจริงๆ และห้องเต็มไปด้วยหนังสือเกี่ยวกับการลงทุนจึงอนุญาตให้ไป แต่เมื่อขึ้นปีสอง ต้องหันมายึดการสอนพิเศษเป็นอาชีพจริงจัง มีรายได้มากพอสมควรทำให้หลังจากนั้นต้องออกเงินไปเรียนงานสัมมนาต่างๆ ด้วยตนเอง

จนถึงปัจจุบันต้องลงเรียนหลักสูตรระยะสั้นทั้งออนไลน์และในสถานที่จริงตั้งแต่ราคาหลักร้อยยันหลักหมื่น “ถ้าสคบวออนไลน์น่าจะเกือบถึง 100 (หลักสูตร) ละ รวมพวกคอร์สฟรีและคอร์สละ 500 บาทด้วย” (ต้อง, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562) ตัวตัวเองอยู่วงการสอนพิเศษทำให้ต้องเปรียบเทียบและมองภาพรวมเปรียบเทียบสัมมนาหลักสูตรต่างๆ ด้วยสายตาที่ต่างไปจากผู้เข้าร่วมคนอื่น ต้องบอกในวงการนี้จะมีคนทั้งที่เป็นตัวจริงและตัวปลอม ต้องขยายความเพิ่มเติมว่ามีทั้งคนเก่งที่สอนแล้วนำความรู้ไปใช้ได้จริงๆ กับคนที่ “ฮาฉิบหายแต่เนื้อหาห่วย” ผ่านไปหนึ่งอาทิตย์จำได้เพียงแค่มุขตลก “แรกๆ ไม่รู้ว่าคนไหนของจริง ของปลอม หลังๆ แยกได้ ถ้าสไลด์แต่ละหน้าที่เขาพูดมีเรื่องราว ต่อให้ก๊อปปี้สไลด์ไปก็สอนไม่ได้ แต่ก็ต้องเป็นหมวดที่เราเข้าบ่อยๆ นะ แต่ถ้าเป็นแนววงคอร์สออนไลน์จะเข้าบ่อยจนดูออก แบบดูสารบัญก็ออกแล้ว” (ต้อง, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562)

ในบรรดางานสัมมนาที่ต้องไปเข้าร่วม ต้องมีวิทยากรที่สร้างความประทับใจแบบที่ญี่ปุ่นมีต่อवासและพละมีต่อชาญ อย่างไรก็ตาม ความรู้สึกที่ต้องเล่าให้ฟังนั้นต่างกับญี่ปุ่นและพละค่อนข้างมาก ขณะที่ญี่ปุ่นและพละมีความเชิดชูตัวบุคคลอยู่มาก ต้องกล่าวถึงวิทยากรที่เขาประทับใจในลักษณะว่าความรู้ที่ได้คุ้มค่าเงินที่จ่าย ไม่นับว่าเป็นตัวบุคคลเองที่สร้างแรงบันดาลใจ แต่ทว่าเป็นความรู้ที่ได้จากในห้องมากกว่าที่ต้องยังคงอาศัยประโยชน์จนถึงทุกวันนี้ บุคคลนั้นสำหรับต้องคือวิทยากรที่มีชื่อว่า “ครูชัย M.I.B (Marketing in Black)” หรือ ชัยพนธ์ ชวาลวณิชชัย

หลักสูตรแรกที่ต้องไปเรียนกับชัยพนธ์เป็นหลักสูตรฟรีชื่อ “Train the Trainer” ซึ่งต้องบอกว่าสอนตั้งแต่ “9 โมงเช้าถึงห้าโมงเย็น ไม่มีกั๊ก สอนเรื่องสร้างแบรนด์ทำยังไงให้แตกต่าง เนื้อหาที่เหลือสัมแล้ว ส่วนใหญ่เขาจะเล่าประวัติเขา ตอนหมดวันเขาขายคอร์ส 5 วันแถมออนไลน์ ตั้งราคา 200,000 บาท เราว่าเขาตั้งเยอะไปงั้น ไม่ใช่ราคานี้หรอก สุดท้ายเขาก็บอกว่าใครสมัครวันนี้ 60,000 บาท” (ต้อง, 2562) ตอนนั้นต้องอยู่ปีสาม หลังจากต้องกลับไปปรึกษาพ่อสุดท้ายก็ลงเรียนด้วยเงินตัวเองเมื่อเขาเปิดหลักสูตรดังกล่าวที่กรุงเทพฯ “เขาไม่ได้ฮาแบบมันนี่โค้ช แต่ไม่ไ้ดังว่ง เนื้อหา มันน่าตื่นตื่น เขาสอนเทคนิคการเป็นวิทยากร สอนการไลฟ์ หาเอนเกจเมนต์กับคนดู การยิงโฆษณา เฟสบุ๊ค การคิดเนื้อหา เทคนิคตั้งราคา โพรโมชัน...” (ต้อง, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562)

ถ้าญี่ปุ่นมีการลุยไฟ ต้องก็มีกิจกรรมที่ถือเป็นจุดพลิกความรู้สึกหรือเป็นมาตรวัดของความสำเร็จอื่นๆ ในชีวิตเช่นกันซึ่งเกิดจากกระหว่างเรียนหลักสูตร 5 วันกับครูชัย กิจกรรมนี้เกิดในวันที่ 3 ของการเรียน ได้แก่ การให้ออกมาลองเสนอขายหลักสูตรของตนเองภายในสามนาที่ แล้วให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาคนอื่นซึ่งมีทั้งหมดรวม 60 คนยกป้ายว่าสนใจซื้อหรือไม่ ถ้าเกิดว่ามีคนซื้อเกินครึ่งหนึ่งจะได้รับอนุญาตให้เสนอขายอีกครั้งโดยใช้เวลา 4 นาทีแล้วให้ผู้เข้าร่วมยกป้ายอีกรอบ จากผู้เข้าร่วม 60 คนมีเพียง 3 คนที่ได้รับการยกป้ายครบทุกคน ซึ่งทุกคนทำอาชีพเป็นครูสอนพิเศษ ต้องก็เป็นหนึ่งในนั้น “อันนี้แอบรู้สึกๆ ว่าเราทำได้ ตอนอยู่หน้าเวทีเหมือนไม่ใช่ตัวเรา ตอนนั่งอยู่เฉยๆ เราเป็นคนธรรมดาตามาก แต่พอจับไมค์แล้วมีออรา” (ต้อง, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562) ความรู้สึกครั้งนั้นยังเหลืออยู่ในใจค่อนข้างมาก “เนื้อหาจำไม่ได้ เราจำได้แค่เหตุการณ์นี้เป็นอารมณ์ความรู้สึก” ต้องสรุปสุดท้ายว่า “ที่เรียนมาของครูชัยคุ้มสุด” (ต้อง, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562)

ต้องรู้จักจักรพงษ์ครั้งแรกเมื่อตอนปี 3 เพราะมีวิชาเรียนที่เชิญจักรพงษ์ซึ่งเป็นศิษย์เก่า มาพูด ก่อนหน้านั้นต้องเคยเห็นจักรพงษ์ทางหน้าฟีดเฟสบุ๊คหรือเห็นรายการมันนี่โค้ชพบประชาชนในยูทูปอยู่บ้างแต่ไม่เคยฟัง แต่พอจะรู้ว่าจักรพงษ์มีชื่อเสียง ตอนแรกต้องยังไม่ได้สนใจจะลงเรียนเพราะคิดว่าตัวเองยังไม่ได้มีรายได้จริงจัง แต่ว่ามีเพื่อนที่ลงเรียนหลักสูตร Total Money Makeover รุ่นที่ 5 แล้วพูดว่า “คุ้มที่สุดตั้งแต่เรียนมา” ทำให้ต้องรู้สึกว่าจะต้องลงเรียนให้ได้

สถานะทางการเงินในปัจจุบันของต้องคือ มีเงินเหลือพอใช้ทุกเดือน แต่ยังไม่ค่อยมีเงินเก็บ ซึ่งส่วนหนึ่งมาจากการลงเรียนหลักสูตรสัมมนาต่างๆ เป็นจำนวนมาก แต่ต้องก็บอกว่าถ้าเทียบเพื่อนในวัยเดียวกันถือว่าตัวเองมีอิสระทางการเงินกว่ามาก ฟันเพครอบครัวเป็นชนชั้นกลางที่ไม่มีหนี้แม่ต้องเป็นแม่บ้าน ส่วนพ่อทำงานติดตั้งระบบแก๊ซ ต้องยังไม่มีแฟนและยังไม่มีแผนจะแต่งงานทำให้ตัวเองไม่ได้มีภาระเป็นพิเศษ

การเข้าร่วมงานสัมมนากลายเป็นส่วนหนึ่งของการเติบโตของต้อง “พอเข้าสัมมนาเยอะๆ แล้ววิถีคิดเปลี่ยน รู้สึกจำตัวเองเมื่อห้าปีที่แล้วไม่ได้” (ต้อง, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562) จาก

ที่เคยโดนเพื่อนว่าว่า “บ้าเปลวอะ” ที่จ่ายเงินหกหมื่นไปเข้างานสัมมนาของครูชัย มาวันนี้เพื่อนให้การยอมรับเมื่อเห็นว่าต้องเข้าร่วมงานสัมมนาอย่างต่อเนื่องมาเป็นเวลา 5 ปี เวลาที่มีประเด็นอะไรเพื่อนจะมาปรึกษาต้อง ต้องเคยเข้าร่วมโครงการที่ชื่อว่า “แชมป์เมนเทอร์” โดยจะมีคนที่เป็เมนเทอร์ (mentor) หรือ ผู้สอนที่เป็นคนที่มีชื่อเสียงสองคนนัดกินข้าวเพื่อให้คำปรึกษากับเด็กในสังกัดสี่คนทุกเดือน ต้องยืมลักษณะโครงการนี้มาแล้วปรับให้เป็นของตนเอง เขานัดเพื่อนทุกเดือนเพื่อแบ่งปันและแลกเปลี่ยนพูดคุยความรู้ที่เขาได้จากการไปสัมมนางานต่างๆ เป็นกิจกรรมที่ทำเพื่อเติมเต็มชีวิต “อยากให้คนอื่นมีชีวิตที่ดีจากสิ่งที่เราถนัด ได้เติมเต็มชีวิตเราอีกชั้นหนึ่ง” (ต้อง, สัมภาษณ์, 4 เมษายน 2562)

เนื่องจากต้องผ่านงานสัมมนาจำนวนมากทำให้ต้องมีมุมมองที่น่าสนใจ ต้องกล่าวว่าเมื่อเทียบกับงานสัมมนาอื่นๆ งานสัมมนาแบบกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินถือว่าโฆษณางานสัมมนาครั้งต่อไปน้อยมาก ปกติแล้วตอนจบงานสัมมนา วิทยากรมักจะประชาสัมพันธ์หรือขายคอร์สต่อแบบเชิงรุกว่ามีวิชาอะไรให้ศึกษาต่อบ้าง แต่ของวิทยากรกลุ่มนี้จบแล้วก็จบไป

ต้องต่างจากผลและญี่ปุ่นตรงที่ยังไม่ได้แจจแจงเป้าหมายที่อยากพิชิตอย่างชัดเจน ไม่สามารถแจจแจงรายการออกมาเป็นข้อๆ แบบที่ผลและญี่ปุ่นทำ แต่ต้องรู้ว่าตัวเองไม่ชอบอะไร แม้จะรักการเป็นติวเตอร์ แต่ก็รู้ว่าติวเตอร์อาจเป็นงานที่ทำไปตลอดชีวิตไม่ได้ ต้องปฏิเสธก่อนข้างรุนแรงหากจะต้องหางานประจำ เพราะต้องใช้คำว่า “ไม่ยอมมีชีวิตแบบนั้น” ต้องจึงนิยามหาความรู้จากงานสัมมนาต่างๆ เพื่อหารูปแบบการเลี้ยงชีพใหม่ๆ ที่ไม่ใช่งานประจำ ช่วงที่สัมภาษณ์ต้องมีแผนที่จะขยับจากการสอนพิเศษตัวต่อตัวไปสู่การสอนพิเศษออนไลน์เพื่อขยายฐานผู้เรียน การเข้าร่วมงานสัมมนาจำนวนมากที่ผ่านมาจึงเหมือนเป็นการศึกษาเส้นทางอาชีพของต้องในวงการสัมมนาทั้งที่จัดตามสถานที่และออนไลน์ไปโดยปริยายเพื่อหาทางให้ตัวเองได้เติบโตในเส้นทางสายนี้

เมื่อเป็นเช่นนี้แล้ว จากการสังเกตของผู้วิจัยแม้ต้องจะไม่ได้แสดงท่าทีกระวนกระวายหรือมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จในชีวิตชัดเจนเข้มงวดแบบผลหรือกังวลชีวิตที่ยังไม่เป็นตามคาดหวังเหมือนญี่ปุ่น แต่ต้องก็มีการดำเนินชีวิตเป็นเติมพัน หากต้องประสบความสำเร็จจากการทำหลักสูตรออนไลน์หรือหาอาชีพอื่นที่เป็นธุรกิจส่วนตัวได้ ต้องก็จะหลีกเลี่ยงชีวิตที่ต้องทำงานประจำที่ตัวเองไม่ชอบได้ ซึ่งความปรารถนาก็นับได้ว่าเป็นสิ่งที่ต้องดิ้นรนเพื่อให้ได้มาเช่นกัน

ลักษณะร่วมกันที่เด่นชัดมากประการหนึ่งของผู้ให้ข้อมูลทั้งสามคน คือ การค้นพบ “จุดกำหนดตัวตน” (defining moments) ซึ่งเป็นเงื่อนไข “ถ้าหากว่าทำ...ได้ในอดีต ก็ยอมทำ...ได้ในอนาคต” ที่กลายเป็นมาตรวัดเหตุการณ์ที่ตามมาในชีวิตจากหลักสูตรพัฒนาตนเอง ผลอาจจะไม่ได้มีเหตุการณ์ที่เด่นชัดแบบญี่ปุ่นและต้อง แต่วิธีคิดเรื่องการพัฒนาตนเองที่เขาได้จากชาญ ทรเศกาศิลป์ก็ทรงอิทธิพลทางความคิดและเปลี่ยนวิถีดำเนินชีวิตอย่างมาก อีกประการหนึ่งที่น่าสังเกตคือ ผล

ญี่ปุ่น และต้องต่างทุ่มเงินเก็บจำนวนมากไปกับการลงเรียนหลักสูตรดังกล่าว กรณีของพลและญี่ปุ่นชัดเจนว่ายอมแลกเงินออมจำนวนมากเพื่อเรียนหลักสูตรพัฒนาตนเอง ทั้งที่ทั้งคู่ก็มีความปรารถนาที่จะออมเงิน

มีข้อสังเกตอีกประการว่าอาจจะด้วยช่วงวัย แต่ปีกและตะไม่พูดเรื่อง “ความสำเร็จ” แม้แต่น้อย ไม่มีคำว่า “อยากมีอะไรเป็นขึ้นเป็นอัน” หรือ “เป็นของตนเอง” เป็นไปได้ว่าทั้งคู่อาจเลยวัยที่จะคิดถึงความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่กว่าการดำเนินชีวิตปกติไปแล้วหรืออาจจะไม่มีโลกทัศน์ว่ามีสิ่งหนึ่งสิ่งใดหรือเหตุการณ์ใดที่นิยามได้ว่าเป็น “การประสบความสำเร็จ” เหมือนกับผู้ให้ข้อมูลในกลุ่มนี้ ไม่เพียงแต่สามคนนี้ ธันวีกกล่าวถึงไปในหัวข้อก่อนหน้าก็พูดว่า “อยากประสบความสำเร็จอะไรสักอย่าง” น้ำหนึ่งเองก็เปรยประโยคที่คล้ายญี่ปุ่นเช่นกันว่า “อยากมีอะไรเป็นขึ้นเป็นอันของตัวเอง” การทำภารกิจหรือความท้าทายบางประการให้สำเร็จอาจไม่ใช่เรื่องใหม่ แต่ความกระวนกระวายอยากประสบความสำเร็จด้วยความสามารถของตนเองจนผลักดันพฤติกรรมให้ต้องเข้าร่วมกิจกรรมเช่นหลักสูตรพัฒนาตนเองต่างๆ กลายเป็นลักษณะที่พบซ้ำๆ (repeated pattern) ในกลุ่มคนอายุ 20 – 30 ต้นๆ

ในบทความ “อุดมการณ์ของทุน อุดมการณ์ของคุณ สัจนิยมของทุน” ภาคิน นิมมานนรงค์ (2561) กล่าวถึงภาวะของเสรีนิยมใหม่ที่กลายเป็นสัจนิยมของชีวิต กล่าวคือ ปัจเจกไม่รู้สึกรู้ว่ามีการดำเนินชีวิตรูปแบบอื่นที่เป็นไปได้นอกจากวิถีชีวิตแบบเสรีนิยมใหม่โดยอิงหนังสือของ มาร์ค พิชเซอร์ชื่อ Capitalist Realism: Is There No Alternative? (2009) ในบทความ มีข้อความตรงหนึ่งที่น่าสนใจเกี่ยวกับไลฟ์โค้ชและคุณสมบัติในการดำเนินชีวิตซึ่งช่วยเสริมมุมมองของผู้ให้ข้อมูลในกลุ่มนี้ได้

ปรากฏการณ์นี้เห็นได้ชัดเจนจากการที่หนังสือพัฒนาตนเองกลายเป็นหมวดหนังสือที่โดดเด่นในร้านหนังสือทั่วไป ไลฟ์โค้ชกลายเป็นอุตสาหกรรมที่ทำเงินหลักพันล้านดอลลาร์ต่อปี ขณะที่คุณสมบัติส่วนบุคคล เช่น ความพยายาม ขยันขันแข็ง อดทน มุมนานะ และความรู้จักพอ ได้รับการเชิดชูราวกับเป็นเงื่อนไขเพียงอย่างเดียวในการประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวของคนในยุคปัจจุบัน โดยจงใจมองข้ามปัจจัยอื่น เช่น ภูมิหลังหรือความได้เปรียบ-เสียเปรียบทางการศึกษา ชนชั้น และเศรษฐกิจไปอย่างสิ้นเชิง

(ภาคิน นิมมานนรงค์, 2561)

ในแง่หนึ่ง ข้อความด้านบนมีร่องรอยความจริงซึ่งสะท้อนผ่านเรื่องเล่าของผู้ให้ข้อมูล กลุ่มนี้ คนเหล่านี้ล้วนอยากประสบความสำเร็จและมองเห็นว่าตนเองเป็นปัจจัยที่จะพาไปสู่ความสำเร็จได้ อย่างไรก็ตาม เรื่องเล่าในบทนี้ทำให้เห็นเฉดของการคิดถึงคุณสมบัติส่วนบุคคลในฐานะเงื่อนไข มีผู้ให้ข้อมูลอย่างพละซึ่งมองว่าลักษณะนิสัย เช่น “วินัย” เป็นเพียงเงื่อนไขเดียว (condition) ในการออมเงิน พละนั้นมีจุดบอดต่อโครงสร้างอย่างชัดเจน “ผมไม่เคยโทษว่าทำไมสังคมหรือบริษัทให้เงินแค่นี้” แต่ในขณะเดียวกันก็มีผู้ให้ข้อมูลเช่นต้องที่มองว่าคุณสมบัติที่ได้จากการอบรมไลฟ์โค้ชเป็นเพียงเครื่องมือ (tool) ที่จะนำไปใช้กับสิ่งอื่นๆ ในชีวิตได้ สิ่งนี้ไม่ใช่เงื่อนไขที่จะต้องเอาเป็นเอาตายเพื่อประสบความสำเร็จในชีวิต การเห็นว่าคุณสมบัติเหล่านี้เป็นเงื่อนไขหรือเครื่องมือต่างกันมาก หากมองว่าเป็นเงื่อนไขเพียงอย่างเดียวแบบที่เสรีนิยมใหม่อธิบายก็มักจะบรรยายในลักษณะที่สุดโต่งว่าเสรีนิยมใหม่ครอบคลุมทุกอย่าง ทุกคนอยู่ภายใต้เงื่อนไขเดียวกันทั้งหมด ทั้งที่ในความเป็นจริงแต่ละคนมีวิถีรับมือที่แตกต่างกัน วิธีคิดและรู้สึกต่อโลกที่เป็นก็แตกต่างกันไปด้วย

5.5 เส้นทางสู่นักเรียนการเงิน

บทนี้สะท้อนให้เห็นว่าปัญหาของเศรษฐกิจระดับมหภาคส่งผลและกลายเป็นปัญหาเศรษฐกิจระดับบุคคลในรูปแบบของความกังวล (anxiety) แม้ผู้ให้ข้อมูลรู้สึกถึงความกระวนกระวาย เป็นประสบการณ์ที่เกิดในระดับอารมณ์และประสบการณ์ของปัจเจก แต่เมื่อประกอบเรื่องราวของผู้ให้ข้อมูลเข้าด้วยกันจะเห็นว่าแท้จริงความกังวลนี้เป็นความกังวลร่วม (shared anxiety) ที่ได้รับการกระตุ้นจากองค์ประกอบต่างๆ ในสังคมเศรษฐกิจ เช่น งานที่จ่ายเงินเดือนไม่สมกับค่าครองชีพ อาชีพราชการที่ไม่เต็มเต็มกลุ่มคนจำนวนหนึ่ง ภาระหลังวัยเกษียณที่ตกเป็นของปัจเจกโดยไม่ได้มีสวัสดิการจากรัฐเกื้อหนุนอย่างเพียงพอ การล้มละลายของธุรกิจครอบครัวหลังวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 ความปรารถนาที่จะได้รับการรักษาพยาบาลที่ดี ฯลฯ รวมทั้งยังเกิดจากความสัมพันธ์กับบุคคลในครอบครัว เช่น ความรู้สึกรับผิดชอบต่อหนี้ที่บุพการีก่อ ความปรารถนาของบุพการีในการเลือกวิชาชีพ การคิดถึงอนาคตของภรรยาและลูก ฯลฯ

ความกังวลร่วมนี้มีอนาคตเป็นองค์ประกอบสำคัญ ทุกคนที่มาเข้าร่วมล้วนแต่ใคร่ครวญถึงอนาคตของตัวเอง เช่น การมีเงินออมสิ้นเดือนหรือ การมีเงินพอใช้หลังเกษียณ โดยมีจุดร่วมว่าต้องการให้อนาคตเปลี่ยนไปจากสถานะที่ดำรงอยู่ในปัจจุบัน แม้เนื้อหาในบทนี้เน้นร้ายเรียงประวัติของแต่ละคนจนถึงจุดสมัครเป็นนักเรียนการเงิน แต่เรื่องราวของทุกคนล้วนแฝงความคาดหวังต่ออนาคต เมื่อตระหนักว่าสิ่งที่ทำมาในอดีตอาจไม่ตอบสนองอนาคตที่คาดหวัง การลงเรียนหลักสูตร

ทางการเงินจึงเป็นการทดลองหาอนาคตรูปแบบใหม่ ซึ่งผลลัพธ์จะเป็นตามคาดหรือไม่ก็มีความเป็นไปได้ทั้งสองแบบ

นอกจากจะเข้าใจอนาคตแบบเบ็กเกิร์ตและบรองค์ตามสรุปในบทที่สามว่าอยู่ในสถานะที่คาดเดาได้บางส่วนเพราะเป็นส่วนผสมระหว่างรูปแบบที่เป็นมาในอดีตและสิ่งใหม่ที่จะเกิดขึ้น ยังสามารถเข้าใจได้ว่าอนาคตส่งผลต่อปัจจุบันอย่างแนบสนิทจนเราไม่ควรมองเวลาเป็นเส้นตรง ‘อดีต-ปัจจุบัน-อนาคต’ ที่แยกขาดชัดเจน “ปัจจุบันเป็น “ปัจจุบัน” ที่มาจากอนาคต หากไม่มีแนวคิดเรื่องอนาคต ก็คงไม่มีสิ่งที่เรียกว่าปัจจุบัน” (Bryant and Knight, 2019, p.16, อ้างถึงใน ประเสริฐ แรงค์กล้า, 2564) และ “อนาคตไม่ใช่สิ่งที่อยู่ข้างหน้าเท่านั้น หากแต่อนาคตคือสิ่งที่กำหนดปัจจุบันกาลของเรา” (จักรกริช สังขมณี, 2563) ดังนั้น “ความกังวลหรือความหวังต่างๆ เป็นสภาพทางจิตวิทยาที่มุ่งสู่อนาคต เรากังวลหรือคาดหวังอะไรในอนาคต ย่อมกลับมามีอิทธิพลต่อความคิดของเราในปัจจุบัน” (ประเสริฐ แรงค์กล้า, 2564) การมองความสัมพันธ์ระหว่างอนาคตและปัจจุบันในลักษณะนี้ช่วยเพิ่มมิติในการทำความเข้าใจคนกลุ่มต่างๆ ที่อยู่ในบทนี้

ผู้ให้ข้อมูลทุกกลุ่มล้วนมาด้วยความคาดหวังต่ออนาคต กลุ่มที่มีภาวะเงินไม่พอใช้คาดหวังจะหลุดจากภาวะเดือนชนเดือน แสดงความคาดหวังต่ออนาคตที่จะได้สุขสบายมากขึ้นซึ่งมีชีวิตในอดีตเป็นตัวเปรียบเทียบ กลุ่มที่มีหนี้สินคาดหวังว่ามีวิธีการอื่นที่สามารถจัดการหนี้ได้นอกจากวิธีเดิมที่คุ้นเคย และสามารถปลดหนี้ทั้งหมดของครอบครัวและตนเองได้ กลุ่มผู้คาดหวังเงินเพียงพอใช้หลังเกษียณ ต้องการหาวิธีปฏิบัติที่ต่างออกไปในปัจจุบันเพื่อให้สิ่งนี้เป็นจริงได้ในอนาคต เช่นไฟฟ้แม้ยังเหลือเวลาอีกถึง 20 ปีกว่าจะต้องการเกษียณราชการ แต่เพื่อให้ 20 ปีข้างหน้าเป็นดังคาดหวังไฟฟ้จึงต้องเริ่มลงมือทำบ้านเช่าหลังแรกเสียตั้งแต่วันนี้ และกลุ่มสุดท้ายที่อยากประสบความสำเร็จในชีวิตโดยเร็ว ความกระวนกระวายที่เกิดขึ้นเป็นเพราะภาพอนาคตยังไม่ตรงกับภาพปรารถนาหรือยังไม่รู้จะต้องลงมือปฏิบัติเช่นไรถึงจะใกล้เคียงความคาดหวัง การมองหาวิธีปฏิบัติที่ต่างออกไปในปัจจุบันจึงเป็นหนทางที่จะทำให้เกิดอนาคตที่เปลี่ยนไปได้

มีหลายพฤติกรรมจากเรื่องเล่าในบทนี้ที่โดนตั้งคำถามจากบุคคลที่สาม เช่น การลงเรียนหลักสูตรพัฒนาตัวเองราคา 6 หมื่นบาทของพละที่พี่ชายกังขาหรือการลงทุนในฟอเร็กซ์ 3D ของธันว์ที่ผู้วิจัยเผลอหลุดตั้งคำถามระหว่างสนทนา ฟาแซงเคยชวนให้เข้าใจว่าบุคคลมักจะมีคำอธิบายทางศีลธรรมให้แก่การกระทำของตัวเองเสมอแม้ว่าบุคคลที่สามจะไม่เข้าใจ (Fassin, 2015) หากนำมุมมองความสัมพันธ์ระหว่างปัจจุบันกับอนาคตมาวิเคราะห์ก็จะเข้าใจการกระทำได้ชัดเจนขึ้น โดยปกติแล้วเวลาบุคคลที่สามไม่ว่าจะเป็นพี่ชายพละหรือผู้วิจัยก็ตั้งคำถามกับพฤติกรรมซึ่งดูไม่สมเหตุสมผลเป็นการมองแบบย้อนกลับ (retrospect) อาศัยผลลัพธ์ในปัจจุบัน ซึ่งแท้จริงเป็นอนาคตของ ณ ช่วงเวลาที่ตัดสินใจทำพฤติกรรมดังกล่าวเป็นตัวตัดสิน เช่นที่พี่ชายพละถามพละว่าจ่ายเงิน

เรียนไปมากมายแล้ว “เมื่อไหร่จะประสบความสำเร็จล่ะ” คำถามนี้จะเกิดขึ้นไม่ได้หากปัจจุบันของพละเปลี่ยนไป เช่น หากพละกลายเป็นคนประสบความสำเร็จตามนิยามของพี่ชายแล้วก่อนถามอย่างไรก็ตามหากพลิกมุมมองใหม่ โดยให้ลองคิดจากจุดที่พละตัดสินใจเรียนหรืออันวัตตัดสินใจลงทุนพอเร็กซ์ ทั้งคู่มองไปข้างหน้า (looking forward) ไม่ได้มองย้อนกลับ อนาคตของทั้งคู่จึงเต็มไปด้วย “ความเป็นไปได้” (possibilities) ไม่ว่าจะให้เหตุผลสนับสนุนการตัดสินใจอย่างไร หากผู้ตั้งคำถามอยู่ในเงื่อนไขและบริบทแบบเดียวกัน พฤติกรรมที่ดูไม่สมเหตุสมผลก็อาจจะสมเหตุสมผลขึ้นมาเพราะตราบใดที่อนาคตยังมีความเป็นไปได้และยังมาไม่ถึง การตัดสินใจใดๆ ก็อาจดูสมเหตุสมผลสำหรับผู้ตัดสินใจ

นอกจากจะเข้าใจว่าผู้เข้าร่วมกลุ่มสุดท้ายที่อยากประสบความสำเร็จในชีวิตโดยเร็วจ่ายเงินราคาหลายหมื่นบาทเพื่อลงหลักสูตรพัฒนาตนเองเพราะมองเห็นความเป็นไปได้ในอนาคต งานศึกษานี้ยังทำให้เรียนรู้ว่าคนเหล่านี้ค้นพบ “จุดกำหนดตัวตน” ซึ่งหมายถึงความมั่นใจและความกล้าที่หาไม่ได้จากเหตุการณ์อื่นๆ ในชีวิตที่กลายเป็นมาตรฐานวิถีกิจกรรมอื่นๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าคนเหล่านี้โตมาในบริบทครอบครัว สภาพแวดล้อมและสังคมรูปแบบหนึ่งที่ไม่สามารถหาความมั่นใจรูปแบบเดียวกันจากการใช้ชีวิตในอดีตหรือจากคนใกล้ชิด เช่น ครอบครัว มิตรหรือกลุ่มสังคมที่มีกิจกรรมหลากหลาย จนต้องสละค่าครองชีพจำนวนหลายเดือนไปร่วมหลักสูตรพัฒนาตนเองเพื่อให้ได้มาซึ่งความมั่นใจดังกล่าว ชี้ให้เห็นว่ามีสิ่งที่ขาดหายจากสภาพแวดล้อมการใช้ชีวิตปกติแต่กลับไปปรากฏที่หลักสูตรเหล่านี้

โดยสรุป การมองอดีต ปัจจุบัน อนาคตไม่เป็นเส้นตรงแต่พัวพันและย้อนกลับไปมา โดยอนาคตมีส่วนกำหนดปัจจุบันช่วยให้เข้าใจชีวิตและการตัดสินใจของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินได้ลึกซึ้งขึ้น พฤติกรรมทางเศรษฐกิจล้วนแล้วแต่มาด้วยการใคร่ครวญถึงอนาคตตามที่เบรอันและไนท์เรียกว่า “ความโน้มเอียงสู่อนาคต” (futural orientations) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าปัจจุบันเป็นปัจจุบันได้ เพราะการคิดหรือจินตนาการถึงอนาคต (Bryant and Knight, 2019, p.16, อ้างถึงใน ประเสริฐ แรงค์กล้า, 2564) ความรู้ที่วิทยากรสอนในบทที่สองและสาม เช่น การออมเงินในตะกร้าสามใบ การทยอยปิดหนี้ที่ละก้อน การ DCA ในกองทุนรวม หรือการเล่นเกมเพื่อออกจากสนามแข่งขัน ฯลฯ ล้วนแต่กระตุ้นให้คนนำอนาคตกลับมากำหนดปัจจุบันผ่านความยากลำบากที่จัดการได้ แนวคิดสำคัญที่โอบอุ้มอนาคตที่เต็มไปด้วยความหวังนี้ไว้คือ “ความเป็นไปได้”

อรชุน อัปพาดูไร (Arjun Appadurai) เคยเสนอให้แทนที่ “จริยศาสตร์ความน่าจะเป็น” (ethics of probability) ด้วย “จริยศาสตร์ความเป็นไปได้” (ethics of possibility) เพื่อเปลี่ยนมุมมองว่าคนจนไม่จำเป็นต้องมีอนาคตอันเจ็บปวดตามความน่าจะเป็นที่กำหนดโดยผู้ชำนาญการ (technocrat) เสมอไป (Appadurai, 2013, อ้างถึงใน ประเสริฐ แรงค์กล้า, 2564) แนวคิดนี้สามารถ

ประยุกต์มองผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินในบริบทของการศึกษานี้ได้เช่นกัน การได้รับความรู้ทางการเงินเปลี่ยนความน่าจะเป็นในรูปแบบเก่าๆ ให้กลายเป็นความเป็นไปได้ในรูปแบบใหม่ๆ เพียงเพราะในอดีตมีสถานะทางการเงินแบบหนึ่งย่อมไม่ใช่ตัวกำหนดที่ตายตัวว่าอนาคตจะดำเนินไปในรูปแบบเดียวกัน ยังมีโอกาสเกิดความเป็นไปได้ใหม่ๆ ในอนาคต



บทที่ 6

ประสบการณ์หลังเรียนรู้ทางการเงิน

บทที่ห้าบอกเล่าเส้นทางก่อนการเป็นนักเรียนการเงินในงานสัมมนาของผู้ให้ข้อมูลเพื่อทำความเข้าใจภูมิหลังชีวิตและบริบทสังคมที่ทำให้คนหนึ่งคนกลายเป็นผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน รวมทั้งความคาดหวังต่ออนาคตที่ย้อนกลับมากำหนดให้ผู้ให้ข้อมูลกลายเป็นผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน บทนี้สำรวจต่อเนื่องจากบทที่แล้วเพื่อทำความเข้าใจว่าหลังเรียนรู้ทางการเงินผู้ให้ข้อมูลรับเอาแนวคิดที่สอนโดยวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินในบทที่สามและเครื่องมือทางการเงินในบทที่สี่ไปฝึกปฏิบัติหรือไม่อย่างไร เกิดประสบการณ์ชีวิตอย่างไรบ้าง โดยสนใจศึกษาว่าผู้ให้ข้อมูลแต่ละคนประยุกต์หรือตีความชุดความรู้และข้อมูลเพื่อจัดการเงินและชีวิตให้เข้ากับบริบทชีวิตตนเองอย่างไร

คำว่า “หลังเรียนรู้ทางการเงิน” มีความหมายกว้าง เพราะความรู้เป็นสิ่งสะสมต่อเนื่อง ทำให้อาจไม่ได้มีจุดหนึ่งของเวลาแน่นอนที่วัดได้ สำหรับผู้เรียนบางกลุ่ม “หลังเรียนรู้ทางการเงิน” หมายถึงการเรียนรู้ทางการเงินอย่างเป็นทางการอย่างเป็นระบบครั้งแรกในงานสัมมนา สำหรับผู้เรียนอีกกลุ่ม ความรู้ทางการเงินเป็นความรู้ที่เก็บสะสมมาต่อเนื่องจากแหล่งต่างๆ ทั้งของวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินและผู้ให้ความรู้ทางการเงินอื่นๆ ส่วนความรู้ที่ได้จากงานสัมมนาเป็นความรู้เพิ่มเติมหรือความรู้ที่ทำให้สิ่งที่รู้มาก่อนหน้าเด่นชัดขึ้น ฉะนั้น การสำรวจประสบการณ์ของผู้เรียนหลังเรียนรู้ทางการเงินในบทนี้รวมคนทั้งสองกลุ่ม ไม่ได้ยึดเอาเฉพาะการเรียนรู้ที่เกิดในห้องสัมมนาเท่านั้น

ในภาพรวม แม้ผู้ให้ข้อมูลแต่ละคนมีประสบการณ์ที่ต่างกันออกไปหลังเรียนรู้ทางการเงินแต่ก็สังเกตเห็นจุดร่วม ในระดับแรกสุดผู้ให้ข้อมูลส่วนหนึ่งมีวิธีคิดที่แตกต่างจากก่อนศึกษาเรื่องการเงินกับกลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน หลายคนเมื่อวิธีคิดเปลี่ยนก็เริ่มนำความคิดนั้นไปประยุกต์กับบริบทชีวิตแล้วทดลองจัดการเงินด้วยวิธีการที่ไม่เคยใช้ ผู้ให้ข้อมูลบางคนนำชุดความรู้และวิธีคิดไปประกอบอาชีพทางการเงิน อย่างไรก็ตาม มีผู้ให้ข้อมูลอีกจำนวนหนึ่งที่ค้นพบว่าตนเองมีวิธีคิดและการปฏิบัติที่ไม่แตกต่างจากเก่าเพราะสิ่งที่ได้รับจากกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินไม่ส่งอิทธิพลต่อชีวิต

6.1 ความรู้และทัศนคติทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่กล่าวว่ามึมมองต่อการจัดการเงินที่เปลี่ยนไปหลังเรียนรู้เรื่องการเงินจากวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน มุมมองเหล่านี้ไม่เพียงแต่ส่งผลกระทบต่อเรื่องการเงินสำหรับหลายคน แต่ปรับเปลี่ยนทัศนคติการดำรงชีวิต แบ่งประสบการณ์ด้านความรู้และทัศนคติที่เกิดกับผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินได้สองด้าน

6.1.1 การปรับตามวิธีคิดของวิทยากร

หนึ่งในการเปลี่ยนแปลงที่เกิดกับผู้ให้ข้อมูลคือการปรับวิธีคิดและวิธีมองโลกตามสิ่งที่วิทยากรนำเสนอ หลายแนวคิดของวิทยากรนำมาซึ่งวิธีเข้าใจโลกและการปฏิบัติที่เปลี่ยนไป เช่น แนวคิดเรื่อง “อิสรภาพทางการเงิน” ซึ่งหลายคนยึดเป็นแนวทางในการดำเนินชีวิต น่าสนใจว่าแม้ผู้ให้ข้อมูลหลายคนจะยึดแนวคิดที่หลากหลายของวิทยากรไว้ดำเนินชีวิต แต่ผลที่เกิดไม่เท่ากัน บางคนยึดตามแนวคิดเหล่านี้จนเกิดการปฏิบัติด้านการเงินที่ต่างออกไป แต่สำหรับบางคนแม้จะจดจำแนวทางเหล่านี้เป็นคำคม แต่เมื่อลงมือทำหากพบเงื่อนไขหรืออุปสรรคก็ล้มเลิก

อิสรภาพทางการเงินเป็นหนึ่งในแนวคิดที่สำคัญที่สุดในบทที่สาม เป็นทั้งหลักชัยและเป้าหมายของผู้ให้ข้อมูลหลายคน วิทยากรให้นิยามคำว่าอิสรภาพทางการเงินไว้หลากหลาย (ดูบทที่ 3.2) อย่างไรก็ตามเมื่อลงรายละเอียด (ไฟ, ต๊ะ, ป๊ิก, ญูปุ่น, น้ำหนึ่ง, เร, และ ธันว์) แนวคิดอิสรภาพทางการเงินที่ผู้ให้ข้อมูลรับมาจากวิทยากรนั้นถูกนิยามแตกต่างกันตามแต่ละบุคคล เช่น ต๊ะคิดว่าอิสรภาพทางการเงินคือการมีเงินเก็บมากพอเพื่อเลี้ยงตัวเองและภรรยาในวัยเกษียณโดยไม่ต้องพึ่งพาลูก ไฟให้นิยามว่าเป็นการมีรายได้จากสินทรัพย์ทางอื่นมากเพียงพอที่จะทำให้เกษียณราชการได้เร็วกว่ากำหนด เร คือ การให้พ่อแม่ชำระหนี้ได้จนหมดแล้วตนเองสามารถหาเงินเดือนจ่ายพ่อแม่ได้ ส่วนธันว์นั้นคิดถึงอิสรภาพทางการเงินเป็นขั้นสุดท้ายของชีวิตซึ่งจะเกิดได้ต่อเมื่อมีขั้นตอนอื่นๆ เกิดขึ้น ได้แก่ ขั้นที่หนึ่ง ปลดหนี้ของที่บ้าน ขั้นที่สอง ทำธุรกิจประสบความสำเร็จจนสร้างรายได้ให้ตนเองและผู้อื่น ขั้นที่สาม มีเงินเก็บเงินพอหลังเกษียณ เงินที่เหลือหลังจากทุกขั้นตอนถึงจะถือว่าเป็นอิสรภาพทางการเงิน ญูปุ่นไม่มีนิยามที่ชัดเจนแต่คิดเชิงความเป็นไปได้ว่าชีวิตสามารถไปถึงจุดที่มีเงินมากพอจนไม่ต้องกังวลเรื่องการใช้เงินอีก ส่วนน้ำหนึ่งคิดถึงอิสรภาพทางการเงินว่าเป็นการสามารถซื้อทุกอย่างที่ตัวเองอยากได้ ไม่ต้องมีความทุกข์เรื่องเงิน ฯลฯ

การใคร่ครวญถึง “อิสรภาพทางการเงิน” ของคนกลุ่มนี้ได้อิทธิพลจากวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินเพราะมีลักษณะร่วมของนิยาม โดยมีคำที่กล่าวถึงบ่อยที่สุด คือ “เงินจำนวนมากพอ” ซึ่งสื่อถึงเงินจำนวนหนึ่งที่ประมาณไว้ในใจที่จะทำให้ปัญหาหรือความกังวลทางการเงินหมดไป โดยรายละเอียดปัญหาและความกังวลแตกต่างกันไป น่าสังเกตว่า “อิสรภาพทางการเงิน” เป็นแนวคิดที่ไม่มีผู้ให้ข้อมูลคนใดกล่าวว่าจะตนเองทำได้สำเร็จเลย แม้แต่ผู้ที่เรียนเรื่องการจัดการเงินกับวิทยากรมา 7-8 ปีแล้วอย่าง “บ๊อค” (นามสมมุติ) ซึ่งผันตัวมาเป็นอาสาสมัครให้แก่จักรพงษ์ที่ผู้วิจัยพบในงาน Total Money Makeover ครั้งที่เจ็ด บ๊อคมีรายได้หลายทางทั้งจากงานประจำและธุรกิจอีกสามแห่งแต่ก็ยังไม่คิดว่าตัวเองมีอิสรภาพทางการเงิน แม้จักรพงษ์จะเคยให้นิยามหนึ่งของอิสรภาพทางการเงินว่าเท่ากับการ “หมดกังวลเรื่องการเงินพื้นฐาน มีกิน มีใช้ มีเหลือเก็บ” แต่การมีกิน มีใช้ มี

เหลือเก็บ ก็ยังต่างจากอิสรภาพทางการเงินมากในความรู้สึกของหลายคน ผู้ให้ข้อมูลหลายคน (ไฟ, ต๊ะ, ปีก, เร, ต้อง, พละ, คิว และบู๊ค) ต่างก็มีเงินพื้นฐาน พอกิน ใช้ และเหลือเก็บ แต่ก็ไม่มีใครบอกว่าตัวเองมีอิสรภาพทางการเงิน ดังนั้นจึงชวนให้ตั้งคำถามว่า อิสรภาพทางการเงินแท้จริงแล้วเป็นแนวคิดที่จะมีสักกี่คนรู้สึกว่าได้จริงตามนิยาม กล่าวคือ รู้สึกมีอิสระจากความกังวลเรื่องเงิน จะมีสักกี่คนที่หมดกังวลเรื่องเงินได้ตลอดเวลา หรือ อันที่จริงแทนที่จะยึดเรื่องการหมดกังวลเรื่องเงิน บุคคลสามารถกังวลเรื่องเงินในบางเวลาแต่หาวิธีจัดการความกังวลนั้นตามวาระและโอกาส เพราะผู้ให้ข้อมูลหลายคนก็ไม่ได้กังวลเรื่องเงินตลอดเวลา ยังมีด้านอื่นๆ ของชีวิตที่ดำเนินไป

นอกจากนี้ ยังมีตัวอย่างแนวคิดอื่นๆ ที่ผู้ให้ข้อมูลประทับใจและยึดเอาเป็นแนวทางดำเนินชีวิต เช่น “ทางจะมาระหว่างทาง” (ต้อง, สัมภาษณ์, 28 กรกฎาคม 2562) เป็นประโยคที่ต้องจำขึ้นใจจากการเข้าร่วม Total Money Makeover ครั้งที่เจ็ด ส่วนหนึ่งเพราะวิธีคิดดังกล่าวตรงกับสถานการณ์เรื่องงานของต้อง ต้องกำลังพยายามจะสร้างหลักสูตรออนไลน์สอนคณิตศาสตร์เป็นของตนเองแต่ไม่แน่ใจต้องเริ่มตรงไหน ประโยคนี้ทำให้ต้องถูกคิดได้ว่า ควรลองลงมือทำไปก่อนแล้วค่อยหาทางพัฒนาไปเรื่อยๆ ต้องเอาเรื่องนี้เข้าไปปรึกษาจักรพงษ์ตอนท้ายว่าอยากทำหลักสูตรออนไลน์ แต่ทำสื่อการสอนไม่เป็น จะจ้ำกั๊กละเพราะเป็นคนชอบทำงานคนเดียว ซึ่งจักรพงษ์แนะนำให้จ้ำ เพราะถ้าทำคนเดียวจะพัฒนาไปได้ช้า คำพูดนี้ทำให้ต้องเริ่มคิดจริงจังว่าควรลองจ้ำคนอื่นทำเพื่อที่จะได้เริ่มทำสิ่งที่คิดเสียที

น้ำหนึ่งมีลักษณะที่จะยึดแนวคิดของวิทยากรเป็นคำคมในการดำเนินชีวิต ระหว่างการพูดคุยเธอมีการกล่าวอ้างคำคมเหล่านี้หลายครั้ง เช่น “คนเราถ้าเห็นโอกาสในการลงทุน ถ้าความคิดรวบ มั่นก็รวบอยู่ดี” หรือ “การที่เราจะสร้างเงินล้าน ต้องสร้างผลกระทบต่อคนเป็นล้าน” (น้ำหนึ่ง, สัมภาษณ์, 29 เมษายน 2562) เธอรับเอาความคิดเหล่านี้มาแล้วพยายามหาช่องทางสร้างธุรกิจให้ตัวเองตลอดเวลา บางอย่างก็ลงมือทำ เช่น ช่วงหนึ่งเธอรับข้าวมันไก่มาวางขายที่ออฟฟิศห่อละ 60 จากต้นทุนห่อละ 30 แต่พอราคาต้นทุนขึ้นเป็นห่อละ 40 บาท เธอก็เลิกไปแล้วรู้สึกที่เงินที่ได้ไม่เยอะพอไม่คุ้มค่าเหนื่อย นอกจากนี้ยังคิดถึงธุรกิจอื่นๆ แต่สุดท้ายก็เลิกกันไปทั้งหมด โดยให้เหตุผลว่าทำไม่ได้เพราะไม่มีวินัยมากพอ น้ำหนึ่งนิยามตัวเองว่าเป็นพวก “ทฤษฎีแน่น แต่ทำไม่ได้” สะท้อนความตระหนักว่าชีวิตไม่เป็นไปตามคำคมที่เธอยึดถือ มีความไม่ลงรอยระหว่างชีวิตที่อยากเป็นกับสิ่งที่เกิดขึ้นจริง

โดยสรุป แม้จะยอมรับเนื้อหาทางการเงินที่คล้ายกัน แต่ผู้ให้ข้อมูลเกิดประสบการณ์ที่ต่างกันออกไปตามแนวคิดที่เลือกรับมาใช้เป็นแนวปฏิบัติของชีวิต ต่อให้เป็นแนวคิดเดียวกันอย่างอิสรภาพทางการเงิน การนำไปใช้ก็ปรับเปลี่ยนตามบริบทของชีวิตซึ่งอาจจะมีส่วนคล้ายคลึงกัน ตัวอย่างของต้องและน้ำหนึ่งแสดงให้เห็นชัดเจนว่า แนวคิดไหนจะติดตรึงใจหรือส่ง

อิทธิพลขึ้นอยู่กับบริบทชีวิตของผู้รับ ต้องอยู่ในสภาวะไม่ตัดสินใจ ไม่รู้จะต้องเริ่มขยายสิ่งที่ตัวเองทำ อยู่จากจุดไหน ดังนั้นคำแนะนำประเภทให้ลงมือทำไปก่อนแล้วค่อยค้นหาหนทาง เช่น “ทางจะมาระหว่างทาง” จึงทรงอิทธิพลต่อชีวิต ส่วนน้ำหนึ่งอยู่ในสภาวะอยากมีอะไรเป็นขึ้นเป็นอัน อยากมีธุรกิจเป็นของตนเอง อยากเพิ่มทรัพย์สินแบบก้าวกระโดด แนวคิดปลูกใจให้ปรับเปลี่ยนทัศนคติเพื่อสร้างเงินล้านจึงส่งอิทธิพลต่อชีวิต

6.1.2 การตระหนักรู้ว่ายังไม่รู้

การตระหนักรู้ว่ายังไม่รู้เรื่องการเงินในอีกหลายแง่มุมเกิดขึ้นกับผู้ที่ให้ข้อมูลหลายคน ตัวอย่างที่เด่นชัดได้แก่บู๊คและธันว์ การอบรมจากวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินทำให้ทั้งคู่ตระหนักกว่าที่ผ่านมาสำคัญตัวเองผิด คิดว่ารู้ในเรื่องที่ไม่รู้หรือไม่ได้รู้ละเอียดพอ ซึ่งเมื่อเกิดความตระหนักรู้ก็ส่งผลต่อทั้งการเงินและการใช้ชีวิต

บู๊ควัย 40 ปี ทำงานประจำเป็นพนักงานที่บริษัทอิเล็กทรอนิกส์ขนาดกลางแห่งหนึ่งมา 18 ปี เป็นอาสาสมัครของจักรพงษ์ในงาน Total Money Makeover ครั้งที่ 7 อาสาสมัครคือคนที่เคยเป็นนักเรียนการเงินกับจักรพงษ์มาตั้งแต่จักรพงษ์ยังไม่ได้เป็นที่รู้จักกว้าง สำหรับบู๊คคือราวๆ ปี 2554 ระบบอาสาสมัครเป็นแหล่งเชื่อมสัมพันธ์และสร้างเครือข่ายสำหรับผู้สนใจเรื่องการเงิน ช่วงที่บู๊คเข้ามาใหม่ๆ กลุ่มนักเรียนการเงินจะออกค่ายบ่อยครั้ง ปีละ 3-4 รอบ จนทุกคนสนิทกัน “สนิทกันมาก มีกิจกรรมให้ทำ มีไปวอล์ค แรลลี่ กลางคืนก็ไปเล่นเกม มีหลายกลุ่ม ทั้งกลุ่มคุยธุรกิจ กลุ่มคนไม่คุยกับใคร กลุ่มคนนอนดึก...” (บู๊ค, สัมภาษณ์, 27 กรกฎาคม 2562) อย่างไรก็ตาม บู๊คกล่าวว่าปัจจุบันสนิทกันน้อยลง ตอนนี้ “เจอกันน่าจะแค่ปีละครั้ง”

การประสานงานหาอาสาสมัครของงานสัมมนาแต่ละครั้งอาศัยกลุ่มไลน์หรือกลุ่มเมสเซนเจอร์ในเฟซบุ๊ก โดยแบ่งออกเป็น “สต๊าฟ” ตามหลักสูตรต่างๆ เช่น สต๊าฟบ้านเช่า สต๊าฟอสังหาฯ สต๊าฟเกม CASHFLOW® และสต๊าฟรวม บู๊คประเมินตัวเลขคร่าวๆ ว่าแต่ละกลุ่มมีประมาณ 40 – 50 คน คนหนึ่งอาจจะอยู่หลายกลุ่ม บู๊คบอกว่างานใหญ่แบบเกม CASHFLOW® อาจใช้สต๊าฟถึง 40 คนต่อครั้ง “เวลามีงานอะไรได้ซึกก็จะแจ้งเข้ากลุ่มก่อน พี่บี (ภรรยาจักรพงษ์) เป็นคนติดต่อ เช่น งานนี้ขอ 6 คน อาศัยว่าใครลงชื่อจะมา เรื่องตั้งค์ไม่ต้องพูดถึง (ไม่ได้รับค่าตอบแทน) จะมีเป็นกินข้าวตอนเย็นแทน ได้คุยอัปเดตข่าวคราวและอนาคต” (บู๊ค, สัมภาษณ์, 27 กรกฎาคม 2562)

ก่อนเจอกับจักรพงษ์บู๊คความรู้ทางการเงินเป็นศูนย์ บู๊คซื้อหุ้นและพยายามทำธุรกิจด้วยตัวเอง แต่เมื่อเรียนแล้วบู๊คจึงได้ตระหนักรู้ว่าการจะทำธุรกิจหรือลงทุนหุ้นต้องอาศัยความรู้ สำหรับธุรกิจ บู๊คกล่าวว่าเขา “คิดรอบคอบขึ้น ไม่ได้คิดเองมั่วซั่ว ไปดูให้แน่นวามัน (ธุรกิจ) ต้องใช้อะไร หาข้อมูลจริง ก่อนหน้านั้นไปมั่วซั่ว” ส่วนหุ้นก็ “ขาดทุนน้อยลง ทำกำไรมากกว่า อันไหนดีก็เก็บไว้ ไม่ดีก็ขาย” อย่างไรก็ตามกระบวนการหลังจากเรียนรู้สู่การลงมือปฏิบัตินั้นอาศัยเวลาประมาณ

หนึ่งปี ก่อนที่จะนำความรู้ไปทดลองใช้ บู้คต้องอาศัยทั้งแรงใจและการดิ้นรนตัวเอง “ทุกอย่างรู้หมด แต่ก็ไม่ทำ ค่าตัวเองว่าถ้าฉันเรียนไปทำไม” (บู้ค, สัมภาษณ์, 27 กรกฎาคม 2562)

ฉันว์เป็นอีกคนหนึ่งที่ถูกในลักษณะเดียวกัน ฉันว์มีจุดตระหนักรู้ที่ชัดเจนมากเมื่อจักรพงษ์กล่าวว่า “ไม่ควรลงทุนบนข้อคิดเห็น” วลีนี้ทำให้เขาทบทวนการลงทุนทั้งหมดที่ผ่านมา ไม่ว่าจะ เป็นฟอเร็กซ์ ธุรกิจ หรือความพยายามช่วยที่บ้านแก่นี้ว่าทั้งหมดเขาทำบนข้อคิดเห็นไม่ใช่ข้อเท็จจริง เขาเริ่มฉุกคิดว่าที่ผ่านมาที่ยังไม่ประสบความสำเร็จดังหมาย อาจจะเป็นเพราะเขายังศึกษาไม่มากพอ ฉันว์ถึงกับพูดกับตัวเองว่า “ใช่เลย ลงทุนบนข้อคิดเห็น กูทั้งนั้น” (ฉันว์, สัมภาษณ์, 28 เมษายน 2562)

การตระหนักว่าตัวเองไม่รู้เรื่องการเงินละเอียดพอสมควรส่งผลอย่างมาก ฉันว์นึกคิดเป็นครั้งแรกจากงานสัมมนาว่า Forex 3D ที่เขาลงทุนไปทำแสนบาทอาจเป็นแชร์ลูกโซ่ เขาตระหนักเป็นครั้งแรกว่าเขาขาดความรู้ทางการเงิน ซึ่งสามารถศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมได้ ทำให้ยังมีโอกาสหรือช่องทางอื่นในการลงทุนหรือสร้างรายได้ทำให้ชีวิตไม่หมดหวัง ความรู้ทางการเงินที่เรียนมาทำให้ฉันว์รู้สึกว่าการให้เงินทำแสนบาทที่อยู่ใน Forex 3D หายไปเขาก็จะไม่รู้สึกว่โลกล่มสลาย ยังรู้สึกว่ “ชีวิตมีทางไป”

ฉันว์เริ่มนึกออกว่ควรจจะจัดการชีวิตการเงินแต่ละด้านของตัวเองอย่างไร ตัวอย่างเช่น ปัญหาเรื่องนี้ ร้านค้าของชำของครอบครัวฉันว์มีบัตรเครดิตสองใบวงเงินใบละหกหมื่นบาท ฉันว์เล่าว่ตั้งแต่เปิดร้านมากกว่าสิบปี สองใบนี้ชำระเพียงขั้นต่ำมาตลอดทำให้หนี้ไม่เคยหมด นี่เป็นครั้งแรกที่เขารเริ่มตระหนักว่ควรต้องแบ่งจ่ายอย่างไรถึงมีโอกาสปิดหนี้ รวมทั้งเรียนว่ว่ควรจะไปเจรจาหนี้เช่นไร หรือ เรื่องธุรกิจในอดีตที่ยังทำไม่สำเร็จ แนวคิดรายได้หลายทางจากวิทยากรช่วยยืนยันให้ฉันว์คิดว่เส้นทางที่ตนเองเลือกนั้นถูกแล้ว ฉันว์เชื่อว่าเขาสามารถหาความรู้เพื่อทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในวันข้างหน้าได้

ชีวิตเรามาคิดถึงสิ่งทีไ้ชอบก ต้องมีงานทีสอง ธุรกิจทีสามทีสี่ นิติบุคคลมีไว้เพื่อเจ้าของธุรกิจ เรามีกวรู้แล้ว นิติบุคคลมันช่วยเจ้าของธุรกิจ เอื้อเพื่อเจ้าของธุรกิจ...ช่องทางมันเยอะมาก ชีวิตคนเรามันไม่จนง่าย ๆ นะ ถ้าเราไม่ยอมความคิดนี้มันฟอร์ม (ก่อตัว) มาเรื่อยๆ แต่มาวู้บ (กระจ่าง) ตอนฟังโค้ช ทีสำคัญ ถ้าเราทำสำเร็จตามเป้าหมายเราจะช่วยได้หลายคน...คนเราจะรวยไม่ได้ถ้าให้ไม่ เป็น...ตอนนี้รู้สึกสนุกกับชีวิต รู้สึกมีกำลังใจ

ฉันว์ (สัมภาษณ์, 28 เมษายน 2562)

สำหรับธันวแล้ว จักรพงษ์ทรงอิทธิพลระดับเดียวไลฟ์โค้ชของญี่ปุ่น พลและ ต้องเห็นได้จากที่เวลาพูดคุยธันวจะยกคำพูดของจักรพงษ์มาอ้างอยู่เสมอ การตระหนักว่าตัวเองไม่รู้ก็เทียบเคียงได้ว่าเป็นจุดกำหนดตัวตน (defining moments) แบบเดียวกับที่ญี่ปุ่น พลและต้องเคยผ่านมาจากงานอบรมของวิทยากรคนอื่น สาเหตุที่ธันวเชื่อตามจักรพงษ์มากถึงเพียงนี้อาจอยู่ในวิสัยสุดท้ายของประโยคข้างต้นคือ “รู้สึกมีกำลังใจ” ธันวอยู่ในช่วงเวลาของชีวิตที่ไม่ได้ต้องการเพียงความรู้ทางการเงินเพียงอย่างเดียว แต่ต้องการกำลังใจ ความรู้ทางการเงินที่มีรายละเอียดเพิ่มจากที่เคยรู้จึงเหมือนประตูเปิดออกจากวังวนแห่งความกังวลเรื่องการใช้หนี้ ทำให้ธันวรู้สึกมีหวังว่าปัญหาทางการเงินต่างๆ ที่รุมเร้าสามารถมีทางออกหรือมีทางแก้ไขได้

ประสบการณ์ที่เกิดขึ้นแก่ผู้เรียนซึ่งเด่นชัดในหัวข้อย่อยนี้คือ การได้รับขวัญและกำลังใจ กรณีของต้องและธันวเป็นตัวอย่างที่ชัดเจนเพราะรู้สึกกว่าชีวิตมีทางไป มีกำลังใจในการสู้กับอุปสรรคในชีวิตที่ไม่ใช่แค่ปัญหาเรื่องการเงินแต่เป็นความกังวลโดยรวม กำลังใจเหล่านี้ไม่ได้ถูกสร้างอย่างหลกลอยแต่มาพร้อมรายละเอียดหรือข้อมูล อย่างกรณีต้องเป็นแนวคิดที่มาพร้อมคำแนะนำเรื่อง การให้หาคณะช่วยจะได้ทำคอร์สออนไลน์ตามที่อยากทำ ส่วนกรณีธันวเป็นความรู้ในการแก้หนี้ทั้งชุด กำลังใจนี้พึ่งพาข้อมูลและเรียกร้องให้นำไปลองปฏิบัติอย่างรอบคอบ ซึ่งขวัญและกำลังใจจะสัมฤทธิ์ผลตามที่ปรารถนาหรือไม่ยังต้องอาศัยบริบทอื่นประกอบ เห็นได้จากกรณีนี้ว่าหนึ่งที่ว่าทะเลาะกลายเป็นกำลังใจที่ส่งผลเพียงชั่วคราวก่อนเลือนหายไป

6.2 การใช้เครื่องมือทางการเงิน

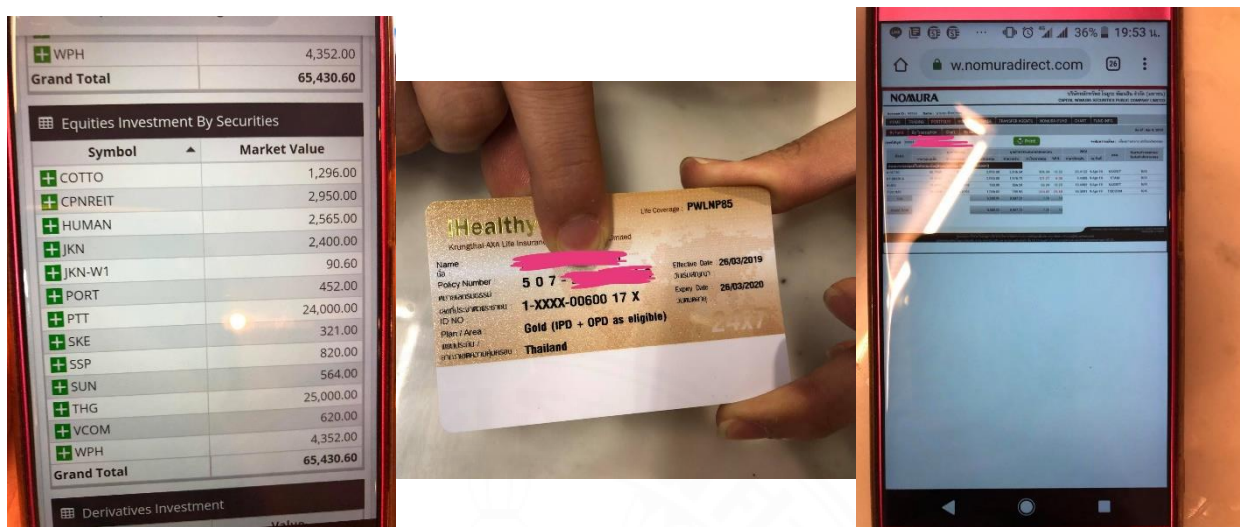
การใช้เครื่องมือทางการเงินสะท้อนแนวคิดเรื่องการฝึกฝนตนเองให้มีคุณสมบัติที่พึงประสงค์แก่การเป็นผู้มีความฉลาดทางการเงิน ผู้เรียนได้โอกาสทดลองประยุกต์ใช้เครื่องมือทางการเงินที่หลากหลาย เช่น การออมในตะกร้าสามใบ การจัดพอร์ต การทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่า การหารายได้จากธุรกิจเสริม ฯลฯ ตามที่บรรยายในบทที่สองและสามในชีวิตนอกห้องสัมมนาแล้วได้สัมผัสผลลัพธ์ที่ตามมา ซึ่งแตกต่างกันออกไปตามบริบทผู้ให้ข้อมูลแต่ละคน บางคนพึงพอใจกับการใช้เครื่องมือทางการเงินเพราะรู้สึกกว่าแก้ปัญหาได้ตามที่ตนต้องการ ขณะที่บางคนล้มเลิกกลางคันหรือหยุดชั่วคราวจากแผนที่วางไว้ ทั้งนี้ มีผู้ให้ข้อมูลหลายคนทดลองใช้เครื่องมือทางการเงินมากกว่าหนึ่งประเภท

6.2.1 การออมในตะกร้าสามใบและการจัดพอร์ต

แนวทางการออมเงินในตะกร้าสามใบที่วิทยากรแนะนำได้แก่ การแบ่งเงิน ออกเป็นสามตะกร้าหรือพอร์ต พอร์ต C คือ เงินสำรองฉุกเฉิน (แนะนำ 3 – 12 เดือน) พอร์ต B คือ เงินออมเพื่อใช้หลังเกษียณ และพอร์ต A คือ รายได้จากสินทรัพย์ อย่างไรก็ตาม เมื่อวิเคราะห์ข้อมูล จากผู้ให้ข้อมูลแล้วเส้นแบ่งระหว่างพอร์ต B และ พอร์ต A นั้นเลื่อนกลางมาก มีหลายคนสร้างรายได้ จากสินทรัพย์ แต่ก็ไม่ได้แยกเก็บออกไปเป็นพอร์ต A ตามที่วิทยากรแนะนำ โดยมักเรียกเหมารวมเป็น พอร์ต B หรือบางคนก็คิดค้นชื่อขึ้นใหม่เพื่อเรียกกองที่เก็บเงินรวมระหว่างพอร์ต B และ A

แม้แท้ที่จริงแล้วการแยกบัญชีหรือการแบ่งเงินเก็บออกเป็นหลายกองจะไม่ใช่นวัตกรรมใหม่ แต่ด้วยวิธีอธิบายที่เข้าใจง่าย ผู้ฟังสามารถเห็นภาพได้ชัดเจน ทำให้ผู้เรียนบางคนที่ไม่เคย คิดเรื่องนี้อย่างเป็นระบบมาก่อนเกิดความประทับใจ “คนเราควรแยกบัญชี แคंपริโยกันก็คุ้มแล้ว” (ต๋อง, สัมภาษณ์, 28 กรกฎาคม 2562) เป็นคำให้สัมภาษณ์ของต๋องหลังจากเรียนหลักสูตร Total Money Makeover ครั้งที่เจ็ด แนวคิดการแยกเงินเป็นส่วนๆ เพื่อให้มีส่วนใช้ ส่วนเก็บเพื่อเหตุการณ์ ฉุกเฉิน และเก็บเพื่ออนาคตทำให้ง่ายต่อการคิดเป็นครั้งแรกว่าแม้จะทำอาชีพอิสระ (ติวเตอร์) ก็ควร จะจ่ายเงินเดือนตัวเองเพื่อให้เงินแยกเป็นสัดส่วนต่างๆ ชัดเจน “ไม่จั้นบัญชีมันและเกินไป” หัวข้อนี้ทำให้ ต๋องพาลนึกคิดถึงเรื่องราวของลุงตัวเองที่เป็นหนี้ แต่ต้องไม่เคยเข้าใจว่าจะเป็นไปได้อย่างไรเพราะลุงมี เงินเดือนหลักแสน “ลุงได้เงินเดือนละแสนแต่เป็นหนี้สองแสน” ต๋องเพิ่งตระหนักตอนเรียนนี้เองว่า อาจเป็นเพราะลุงไม่เคยแยกบัญชี ไม่รู้ว่าต้องเก็บเป็นสัดส่วนอย่างไรทำให้แม้จะได้เงินเดือนเยอะ แต่ก็ไม่สามารถจัดการเงินได้

ตัวอย่างผู้ให้ข้อมูลที่มีการจัดการเงินใกล้เคียงเงินสามกองที่สุดคือพละ สำหรับ พละแนวคิดเรื่องการแยกเงินออกเป็นสามกองไม่ใช่เรื่องใหม่ ครั้งแรกที่เขาได้ยินแนวคิดนี้จากงาน Money Expo ปี 2558 ว่าควรแยกเงินเป็นสามถัง ได้แก่ ถังชีวิตประจำวัน ถังลงทุน และถังเจ็บป่วย ต่อมาเมื่อฟังหนังสือเสียงของวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินเพิ่ม พละก็เริ่มประยุกต์เอาวิธีการเก็บ เงินแบบพอร์ต A, B และ C เข้าไปผสม พละแบ่งเงินออกเป็นสามกอง ได้แก่ หนึ่ง กองสำรองฉุกเฉิน คิดจากฐานเงินใช้หกเดือน สอง กองรายได้จากสินทรัพย์ และ สาม กองสำหรับจ่ายค่าประกันสุขภาพ กองแรกพละเลือกปฏิบัติตามคำแนะนำของวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน โดยเตรียมเงินไว้ 36,000 บาท จากการประมาณรายจ่ายตัวเองที่เดือนละ 6,000 บาท ซึ่งถ้าบัญชีนี้มีเงิน 36,000 บาท เมื่อไหร่พละก็จะตัดส่วนเกินออกลงทุนทันที ส่วนกองที่สองพละลงทุนในสินทรัพย์หลากหลายได้แก่ หุ้น กองทุนรวม กองทุนออมทอง และสกุลเงินดิจิทัล รวมมูลค่าอยู่ที่ประมาณ 130,000 บาท (มูลค่า ณ วันที่สัมภาษณ์ 10 เมษายน 2562) ส่วนกองสุดท้ายพละเก็บในรูปแบบของการจ่ายเบี้ยประกัน สุขภาพอยู่ที่ประมาณ 27,000 บาทต่อปี



ภาพที่ 6.1, ภาพที่ 6.2 และ ภาพที่ 6.3 ตัวอย่างหน้าจอการลงทุนของพละ ภาพ 6.1 (ซ้ายมือ) เป็นหน้าจอแสดงการลงทุนในหุ้นผ่านบริษัทนายหน้าแห่งหนึ่งมูลค่ารวม 65,430.60 บาท ภาพ 6.2 (กลาง) เป็นบัตรประกันสุขภาพ และภาพ 6.3 (ขวามือ) เป็นภาพหน้าจอการลงทุนในกองทุนรวมผ่านบริษัท โนมูระ มีมูลค่ารวมอยู่ที่ 5,507.29 บาท ณ วันที่ 10 เมษายน 2562

แม้เป้าหมายของการแบ่งเงินออมออกเป็นตะกร้าสามใบจะมีเพื่อให้ผู้เรียนรู้สึกจัดการเงินได้และลดความกังวลเรื่องเงิน แต่สำหรับพละให้ผลตรงกันข้าม แม้จะมีการออมแยกสามกองในรูปแบบของตนเอง มีเงินลงทุนค่อนข้างมากเมื่อเทียบกับเงินเดือนที่ได้รับ พละกลับมีทัศนคติกดดันตัวเอง พร้อมกล่าวโทษตนเองหากการออมเงินไม่เป็นไปตามแผน “ตั้งใจจะออมเงินให้ได้ แต่เจอสั่งล่อลวง วินัยการเงินไม่มีอีกแล้ว” (พละ, สัมภาษณ์, 10 เมษายน 2562) คำว่า “วินัย” ที่รับเอามาจากผู้สอนหลักสูตรพัฒนาตนเองทั้งหลายทำให้พละไม่ผ่อนคลายกับความเป็นมนุษย์ที่ไม่อาจใช้ชีวิตตามความตั้งใจในทุกครั้ง เข้มงวดไปเสียทุกเรื่องเวลาที่ทำไม่ได้ ซึ่งไม่ใช่แค่เรื่องเงิน แต่ทั้งเรื่องการคุมอาหารและเรื่องการรักษาเวลา “โมโหตัวเองหลายรอบ เราจะมองว่าทำไมเราไม่ออกมาให้เร็วกว่านี้ มันผิดที่เราเองแหละ...โมโหตัวเองบ่อย โกรธบ่อย แต่ก็ทำอะไรไม่ได้” (พละ, สัมภาษณ์, 10 เมษายน 2562)

มีผู้ให้ข้อมูลหลายคนที่แยกเงินออกเป็นพอร์ตสำรองฉุกเฉิน (C) และ พอร์ตเพื่อการลงทุน (B และ A) ได้แก่ บิ๊ก ตี๋ ไฟ และ น้ำหนึ่ง บิ๊กเรียกสองกองนี้ว่า พอร์ตสำรองกับพอร์ตบู๊ล้างผลาญ “พอร์ตก็เกือบๆ ทำตามที่โค้ชแนะนำ มีพอร์ตสำรองกับพอร์ตบู๊ล้างผลาญ แต่ที่เน้นอสังหาฯ กองทุนกับหุ้นก็ซื้อไปอย่างนั้น” (บิ๊ก, สัมภาษณ์, 27 กรกฎาคม 2562) ส่วนตี๋เรียก “ก้อนที่เก็บปลอดภัย” กับ “ก้อนที่เก็บเสี่ยง” ไฟซึ่งตอนแรกเก็บเงินแต่ในสหกรณ์ออมทรัพย์ก็เริ่มแยกเงินไว้ส่วน

หนึ่งเพื่อซื้อกองทุนรวมหุ้น ซึ่งตอนแรกไฟซื้อกองทุนของไทยแต่ต่อมาขายออกจนหมดด้วยความไม่เชื่อมั่นในเศรษฐกิจประเทศแล้วย้ายไปซื้อกองทุนหุ้นของสหรัฐอเมริกาและจีนแทน ส่วนน้ำหนึ่งเรียกเงินออมสองกองของเธอว่า พอร์ต C กับ พอร์ตออมหุ้น แต่ของน้ำหนึ่งมีเกร็ดที่น่าสนใจเพราะแม้เธอจะพยายามทำตามสิ่งที่วิทยากรแนะนำแต่ทำไม่ได้ไม่นานก็เลิกแล้ว

น้ำหนึ่งเป็นหนึ่งในคนที่มีปัญหาเรื่องเก็บเงินไม่ได้เลย เมื่อได้ยินแนวเรื่องแนวทางออมเงินของจักรพงษ์ น้ำหนึ่งจึงเร่งไปเปิดบัญชีออมหุ้นที่ธนาคารเพื่อให้ธนาคารตัดเงินจากเงินเดือนอัตโนมัติตามที่จักรพงษ์สอน อย่างไรก็ตามความอึดเข็มจากเนื้อหาของงานสัมมนาไม่ยาวและเปลี่ยนไปเปลี่ยนมาตามอารมณ์ เมื่อทำไปสักพักก็ยกเลิก “ตอนแรกทำ Port C กับ Port ออมหุ้น ก็ทำในช่วงแรก สักเดือน สองเดือน เก็บไว้อย่างนั้น ไม่ได้ถอนไม่ได้ฝาก ช่วงที่ตามโค้ชก็อื่น แต่พอไม่ตามก็ไม่ได้อื่น ก็อื่นเป็นช่วงๆ” (น้ำหนึ่ง, สัมภาษณ์, 29 เมษายน 2562) ท้ายที่สุดการทดลองใช้วิธีการออมเงินในลักษณะนี้จึงสั้นมาก ไม่ได้ทำต่อเนื่อง ซึ่งน้ำหนึ่งอธิบายด้วยคำว่า “วินัย” เช่นเดิม “ทำไม่ได้อะพี่ ไม่มีวินัยพอ”

วิธีการแบ่งเงินหรือการจัดพอร์ตของผู้ให้ข้อมูลแต่ละคนสะท้อนประเด็นหนึ่งที่สำคัญ ได้แก่ ไม่มีผู้ใดรับคำสอนของวิทยากรแบบตรงตรงโดยไม่ปรับเปลี่ยนให้เข้ากับบริบทชีวิตของตนเอง ไม่ใช่ว่าวิทยากรสอนให้แบ่งสามกองก็แบ่งสามกองไม่บิดพลิ้ว ในบรรดาผู้ให้ข้อมูลไม่มีใครพูดว่าตนเองมีพอร์ต A อย่างไรก็ตาม นิยามของพอร์ต A บางครั้งก็ชวนให้สงสัยว่าทับซ้อนกับแนวคิดอิสรภาพทางการเงินทำให้ไม่มีผู้ใดบอกว่ามีพอร์ต A ซึ่งนิยามที่จักรพงษ์บอกคือ “ตะกร้าเงินออมเพื่อเกษียณเร็ว” แต่ผู้ให้ข้อมูลที่มีเงินได้จากแหล่งอื่นเช่น บัญชี หรือ ตี๋ก็นำเงินในกองนี้ไปรวมกับพอร์ตออมเงินเพื่อชีวิตหลังเกษียณอยู่ดีแล้วเรียกรวมๆ ว่าเป็นกองเพื่อการลงทุน อาจกล่าวได้ว่าโดยรวมแล้ว ผู้ให้ข้อมูลรับเอาแนวคิดตะกร้าเงินออมสามใบไปประยุกต์เป็นการแยกเงินออกเป็นกอง ได้แก่ กองเงินใช้ กองเงินสำรองฉุกเฉิน และกองเงินออมเพื่อการลงทุน/ชีวิตหลังเกษียณ

ผลและน้ำหนึ่งรับเอาแนวคิดเรื่อง “วินัย” เข้ามาอธิบายบริบทในการจัดพอร์ตของตัวเองอย่างเต็มที่ อย่างไรก็ตามผลหากมีการนำเงินออกจากพอร์ตกองเงินออมไปซื้อของก็พร้อมจะกล่าวโทษว่าเป็นเพราะวินัยตนเองโดยยินดีมองข้ามปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ เช่น ฐานเงินเดือนของตนเอง หรือ ค่าครองชีพที่สูงของกรุงเทพฯ ส่วนน้ำหนึ่งเองก็อธิบายการที่เธอไม่สามารถตัดเงินเพื่อออมได้ต่อเนื่องเป็นเพราะวินัย ทั้งสองคนเลือกที่จะปรามาสตัวเองเหมือนที่จักรพงษ์ปรามาสผู้ไม่ประสบความสำเร็จทางการเงินว่าเป็นเพราะขาดวินัย ยิ่งตอกย้ำภาวะของปัจเจกที่ต้องรับผิดชอบการจัดเงินของตนเอง

6.2.2 อสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าและธุรกิจอื่นๆ

ตามที่กล่าวไปในบทที่สองและสามว่าจักรพงษ์มีชื่อเสียงเรื่องการทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าและเปิดหลักสูตรที่ชื่อว่า “บ้านเช่าหลังแรก” ซึ่งได้รับความนิยมจากผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินหลายคน ในบรรดาผู้ให้ข้อมูลเองก็มีจำนวนหนึ่งที่ยังมองว่าการทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าเป็นเครื่องมือหรือช่องทางที่จะช่วยเพิ่มความมั่งคั่งหรือแก้ปัญหาทางการเงินที่ตนเองประสบอยู่ ในบรรดาผู้ให้ข้อมูลที่สนใจเรื่องอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าสามารถแบ่งออกเป็นสองกลุ่ม กลุ่มแรกคือ กลุ่มที่ทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าจนกลายเป็นแหล่งรายได้อีกทาง และ กลุ่มที่พยายามหาช่องทางแต่พบว่าพบอุปสรรคเลยหยุดแผนการไว้ชั่วคราวหรือเลิกเล่น

กลุ่มที่ทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าจนกลายเป็นแหล่งรายได้อีกทางประกอบด้วย บ๊อค และ เร บ๊อคทำห้องคอนโดปล่อยเช่ามา 4 – 5 ปีแล้ว โดยค้นพบตัวเองว่าธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่เขาชื่นชอบที่สุด “พีเน้นอสังหาฯ กองทุนกับหุ้นก็ซื้อไปอย่างนั้น...อสังหาฯ ง่ายที่สุด ถูกจริตที่จะไปลง ไม่ต้องใช้เวลาทุกวัน มันควบคุมได้ ก็มีนะเคยปล่อยเช่า คนเช่าหนี แต่ก็ทำใจ ทุเลาส่วนนี้ด้วยการเก็บค่าประกัน” (บ๊อค, สัมภาษณ์, 27 กรกฎาคม 2562) อย่างไรก็ตามแม้จะมีรายได้จากห้องคอนโดปล่อยเช่ารายเดือนแต่ยังถือว่าไม่คืนทุนเต็มหนึ่งร้อยเปอร์เซ็นต์เพราะบ๊อคยังผ่อนค่าห้องหักจากค่าเช่า ต้องใช้เวลาอีกประมาณ 10 ปีถึงจะผ่อนครบจำนวน นอกจากการปล่อยอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าแล้ว บ๊อคยังขยับขยายเป็นนายหน้าหาที่ดินเพื่อปรับปรุงขายโดยร่วมหุ้นกับคนที่รู้จักจากหลักสูตร Money Fitness (หลักสูตรของจักรพงษ์ก่อนที่จะปรับปรุงเป็นหลักสูตร Total Money Makeover เมื่อประมาณ 7 ปีที่แล้ว) ซึ่งเริ่มดำเนินธุรกิจมาประมาณหนึ่งปีก่อนวันสัมภาษณ์ นอกจากนี้ยังมีธุรกิจเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญแถวเมืองทองธานีซึ่งเป็นเจ้าของกิจการเองคนเดียว แต่กำไรไม่ได้ดีมาก ซึ่งทำมาแล้ว 4-5 ปีเช่นกัน

การทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่ากลายเป็นเป้าหมายใหญ่ในชีวิต บ๊อคปรารถนาจะเป็นเหมือนคุณลุงคนหนึ่งที่ตนเองชื่นชมอย่างมาก “มีคุณลุงเจ้าของห้องคนหนึ่งอายุ 70 – 80 แล้วก็ยังทำอยู่ มีคอนโด 50 กว่าห้อง ในเมืองทองมีอยู่เป็น 5 – 10 ตึก ต่อตึกมี 5 – 10 ห้อง” (บ๊อค, สัมภาษณ์, 27 กรกฎาคม 2562) บ๊อคตั้งเป้าในอนาคตว่าจะทยอยเก็บสะสมห้องคอยปล่อยเช่าไปเรื่อยๆ จนวันหนึ่งอาจจะได้เป็นเหมือนลุงคนนี้ ชีวิตไม่ต้องมีวันเกษียณ “พีก็อยากค่อยๆ เก็บสะสมไปคอนโดปล่อยเช่าไม่เหนื่อยเท่าธุรกิจ ธุรกิจเหนื่อยกว่า...คอนโดดีกว่า สนุกสนานกว่า” (บ๊อค, สัมภาษณ์, 27 กรกฎาคม 2562)

ความจำเป็นของเรในการทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าแตกต่างจากบ๊อค ขณะที่บ๊อคทำเพื่อเพิ่มทรัพย์สินให้กับตนเอง เราทำเพื่อกันเงินรายได้จากอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าให้กลายเป็นค่าใช้จ่ายต่อเดือนของพ่อแม่ซึ่งมีภาระใช้หนี้เก่าที่ตกค้างมาตั้งแต่วิกฤติปี 40 แนวคิดที่ว่าเมื่อมีหนี้ไม่

ควรจะคิดเรื่องใช้หนี้เพียงอย่างเดียวทำให้เรหันมาสนใจว่าการทำสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าอาจเป็นทางออกให้แก่สถานการณ์ของครอบครัว เรเริ่มตระหนักว่าระหว่างเป็นหนี้ควรสร้างทรัพย์สินไปด้วยเพื่อปลดหนี้ให้เร็วขึ้นเพื่อให้ในวันที่ใช้หนี้หมดยังมีทรัพย์สินเป็นของตนเองอยู่

หลังจากเรียนหลักสูตรบ้านเช่าหลังแรกของจักรพงษ์ เรทดลองทำบ้านเช่าหลังแรกตามที่เรียน หลังแรกนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย “ไปเดินมา 20 กว่าที่ ไปเดินแถวบ้านที่อยู่แถวสะพานใหม่ ความรู้สึกแรกที่ไปรู้สึกร้อนฉิบหาย เดินเข้าไปขอดูบ้าน แต่ว่าราคาไม่ได้ ดูแล้วตอนแรกยังไม่ได้ซื้อ ก็ดูไปดูมาต่อรองจนราคาได้” (เร, สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2562) ตอนแรกเรกลัวว่าจะไม่มีคนเช่า แต่พอมีคนเช่าก็รู้สึกมั่นใจมากขึ้น เมื่อเกิดความมั่นใจเรก็อาศัยโอกาสที่ครอบครัวยังเหลือตึกแถวสองตึกซึ่งเคยกู้เงินซื้อมาปรับให้เป็นตึกแถวเช่าอีกสองแห่ง รวมเป็นรายได้จากอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมดสามแห่ง พอเป็นเงินเดือนให้กับพ่อและแม่หลังชำระหนี้หมดและเกษียณอายุ เพราะลำพังเงินเดือนเรคนเดียวไม่สามารถเลี้ยงดูพ่อแม่ได้

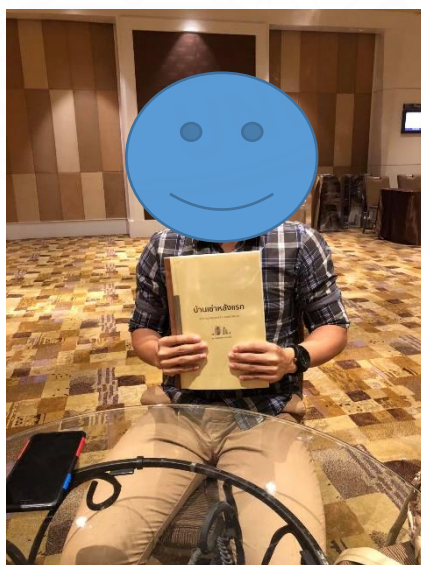
กลุ่มที่สองคือกลุ่มคนที่พยายามจะทำสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าให้เป็นรายได้อีกหนึ่งทางแต่ว่าติดเงื่อนไขบางอย่างทำให้เลิกล้มไปกลางคันหรือหยุดชะงักชั่วคราว กลุ่มนี้ประกอบด้วย น้ำหนึ่งและไฟ ในช่วงที่น้ำหนึ่ง “อิน” กับคำแนะนำของกลุ่มวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน นอกจากจะไปเปิดบัญชีธนาคารเพื่อออมหุ้นรายเดือนแล้ว น้ำหนึ่งยังคิดและลงมือค้นหาอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่า

น้ำหนึ่งเจอคอนโดมีสองไม่ไกลจากที่ทำงานแห่งหนึ่งที่มีแวกเป็นไปได้ ราคาขายอยู่ที่ 580,000 บาท เจ้าของจะย้ายไปอยู่โคราชจึงขายพร้อมผู้เช่า ตอนแรกการเจรจาเป็นไปได้ด้วยดี น้ำหนึ่งไปคุยกับผู้เช่า ลงพื้นที่ดูทำเล เตรียมเอกสารทำเรื่องกู้ธนาคารเสร็จทั้งหมดแล้ว แต่เมื่อเจ้าของห้องส่งสัญญา มาในสัญญามีการระบุว่าต้องมัดจำ 10,000 บาท น้ำหนึ่งแจ้งเจ้าของไปว่าไม่สะดวกจะจ่ายเงินเกินตัวเลขตั้งไว้ (ซึ่งเป็นตัวเลขตามทฤษฎีที่เรียนจากวิทยากร) เลยอยากให้เจ้าของระบุในสัญญาว่าถ้าน้ำหนึ่งกู้เงินจากธนาคารไม่ผ่านให้เจ้าของโอนเงิน 10,000 บาทคืน แต่เมื่อเรียกธไปเจ้าของห้องกลับไม่ตอบข้อความ น้ำหนึ่งจึงไม่สนใจที่จะเจรจาต่อ ล้มเลิกโครงการนี้ไป โดยหลังจากนั้นก็ไม่ได้หาแห่งใหม่อีก

เมื่ออสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าไม่เป็นไปตามแผน น้ำหนึ่งจึงเบนเข็มอยากมาทำธุรกิจเพื่อเป็นรายได้แหล่งที่สอง “ตอนนี้กำลังสนใจธุรกิจแต่ว่าหาไม่เจอ” น้ำหนึ่งเล่าว่าในหัวคิดแผนทำธุรกิจตลอดเวลา “ตอนนี้ยากจะเปิดร้านขายน้ำแข็ง พุดกับแฟนว่าเปิดร้านขายน้ำแข็งกันมัย ทุกวันคิดว่าทำอะไรดี เริ่มจากเล็กๆ ก็ได้ มีไอเดียว่าจะมองหาโอกาส” (น้ำหนึ่ง, สัมภาษณ์, 29 เมษายน 2562) น้ำหนึ่งคิดว่า “ถ้าสมมุติเราลดรายจ่ายไม่ได้ เราก็ควรจะเพิ่มรายได้ หาช่องทางที่จะเพิ่มรายได้ ฝึกให้ตัวเองเป็นคนเห็นช่องทางในการลงทุนอยู่เสมอ ถึงตอนนี้ก็ยังหาช่องทางในการธุรกิจอยู่เสมอ”

(น้ำหนึ่ง, สัมภาษณ์, 29 เมษายน 2562) ตลอดเวลาที่พูดคุยน้ำหนึ่งมีไอเดียธุรกิจหลายอย่าง ทั้งร้ายขายน้ำแข็งที่พุดไปแล้ว การส่งผงปรุงอาหารขายคนจีน อยากเปิดร้านก๋วยเตี๋ยว อยากทำนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ซึ่งทั้งหมดมีลักษณะร่วมกันคือน้ำหนึ่งจะแห่ขายลงเข้าไปดูและสำรวจตลาด หรือลงเรียนหลักสูตร แต่สุดท้ายก็จะเจอเงื่อนไขบางอย่างที่รู้สึกเป็นอุปสรรคแล้วเลิกเล่นในที่สุด

ต่อเนื่องจากที่เล่าในบทที่สี่ว่าไฟสนใจทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่ามาก ลงมือสำรวจตลาดและนำข้อมูลที่ได้มาปรึกษาทั้งอาสาสมัครและผู้ช่วยของจักรพงษ์ในงานเล่นเกม CASHFLOW® ซึ่งทั้งสองคนแนะนำว่าดูไม่คุ้มค่าเหนื่อยแม้ไฟจะมีช่องทางพิเศษในการกู้ดอกเบี้ยต่ำจากการรับราชการตำรวจ ไฟตัดสินใจลงเรียนหลักสูตรบ้านเช่าหลังแรกหลังจากวันที่เล่นเกมในวันที่ 10-11 พฤษภาคม 2562 ถึงกระนั้นหลังจากเรียนแล้วไฟก็พบว่าการปล่อยเช่าอสังหาริมทรัพย์ในต่างจังหวัดให้ได้กำไรไม่ใช่เรื่องง่าย “สรุปก็คือ อสังหาฯ ที่ไปดูเขาไม่ลดให้ เขามีผู้เช่ารายใหม่มาเสนอให้ 7000 บาทจาก 6000 บาทที่เขาเช่ากัน เขาก็เลยไม่ขาย...คนต่างจังหวัดไม่เหมือนกรุงเทพ เขาเน้นเช่าถูก ถูกถึงถูกมาก ที่นครปฐมคือซื้อหนึ่งล้าน ปล่อยกันห้องละ 4 พัน คิดในเชิงลงทุนไม่ได้เลย...ตอนนี้เลยคิดจะมาซื้อในกรุงเทพแทน ก็มีไปดูแถวอ้อมน้อยเป็นอาคารพาณิชย์” (ไฟ, สัมภาษณ์, 11 พฤษภาคม 2562) ถัดมาหลายเดือนผู้วิจัยได้มีโอกาสพูดคุยกับไฟอีกครั้งจึงได้พบว่าไฟกับภรรยาย้ายมาทำงานเอกสารที่สำนักงานตำรวจแห่งชาติในกรุงเทพฯ ไฟจึงเล่าให้ฟังว่า ท้ายที่สุดก็ยังไม่ได้อสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าเพราะเพิ่งย้ายเข้ากรุงเทพฯ ได้เพียงเดือนเดียว แต่ก็เริ่มออกตระเวนหาที่ในกรุงเทพฯ แล้ว ไฟกล่าวว่าตัวเองยังไม่เลิกเล่นโครงการนี้ คิดว่าถ้าลงตัวกับชีวิตใหม่ในกรุงเทพฯ แล้วก็จะมุ่งทางนี้ต่อ



ภาพที่ 6.4 ไฟหลังเรียนหลักสูตรบ้านเช่าหลังแรก วันที่ 11 พฤษภาคม 2562 ภาพโดยผู้วิจัย

การลงเรียนหลักสูตรบ้านเช่าหลังแรกและการลงมือสำรวจตลาดบ้านเช่าทำให้ไฟเกิดคำอธิบายใหม่แก่ชีวิตโดยเฉพาะเรื่องความสัมพันธ์กับแม่ ไฟได้เข้ากลุ่มเฟสบุคคลิขของหลักสูตรบ้านเช่าหลังแรกซึ่งจะมีการอัปเดตความรู้อย่างต่อเนื่อง เช่น ดอกเบี๊ยธนาคารอะไรถูก ธนาคารไหนมีโปรโมชั่นพิเศษ สามารถเอาดอกเบี๊ยธนาคารที่ถูกกว่าไปต่อรองกับธนาคารที่ต้องการกู้ได้ ธนาคารไหนกู้ผ่าน ฯลฯ ซึ่งกลุ่มคนชื่นชอบการทำสังหาริมทรัพย์ที่ไฟพบทำให้ไฟเกิดการเปรียบเทียบอย่างรุนแรงกับกลุ่มคนซื้อห่วยที่แม่ประจำอยู่

ไฟมองว่าวิธีคิดที่จะหวังรวยจากการเล่นห่วยแบบเก่าอย่างที่แม่เป็นนั่นล้ำสมัยรวมทั้งกลุ่มสังคมห่วยที่แม่อยู่ก็ไม่ใช่กลุ่มที่น่าชื่นชม ไฟเล่าถึงขาชั้นกิ่งประชดประชันว่าแม่ซื้อห่วยเหมือนทำ DCA ก็คือซื้อเป็นประจำทุกเดือน ช่วงไหนแม่ได้เลขเด็ดมาจะซื้อถึงเดือนละ 5000 บาท ส่วนช่วงที่ไม่มีเลขจะซื้อเดือนละ 500-1000 บาท ไฟบอกว่ากับแม่

พูดไปก็เท่านั้น ทำจนเหมือนเป็นวินัยการเงินไปแล้ว...พูดไปก็เถียงกันบ้านแตก เขากับเราเกิดมาในสภาวะสังคมที่ไม่เหมือนกัน รับรู้และเปิดรับมันคนละอย่างกัน เขาทำมาขนาดนี้ เขาก็ไม่เปิดรับอะไรแล้ว พอเราโตเราอยากสอนเขา เขาก็จะแบบมึงเถียง (แม่) เหรอ ก็ถือว่าเป็นความสุขเขา ก็ถือว่าเป็นสิ่งที่เขาตามหาละ เขาก็ใช้เงินบำนาญของพ่อ เดือนละ 30,000 บาท พ่อเป็นข้าราชการ แต่เขาอยู่ต่างจังหวัด ปลุกผัก เดือนหนึ่งใช้ไม่ถึง 5,000 แม่บอกเขาเล่นเพื่อสนุก...ถ้าเรามีกลุ่มเพื่อนที่เล่นอสังหาฯ...ก็คล้ายๆ กับกลุ่มห่วยแม่นั้นแหละ เลขเด็ดลงยันต์เป็นตารางมาเลย รอบนี้วัดไหนเด็ด ความสุขเขา คือใช้แนวคิดเดียวกัน เราก็เอามั้ง แม่มีกกลุ่มห่วย เราก็กมีกลุ่มอสังหาฯ เป็นโมเดลพฤติกรรมของเรา...เราเอาตัวไปอยู่กับกลุ่มไหน เราก็กเป็นคนกลุ่มนั้น ก็เลยมาลงสัมมนา มาอ่านการเงิน คบคนกลุ่มไหน เราก็กเป็นคนกลุ่มนั้น

ไฟ (สัมภาษณ์, 11 พฤษภาคม 2562)

ไฟมีเป้าหมายว่าอยากให้อสังหาริมทรัพย์ช่วยสร้างรายได้ให้ไปสู่อิสรภาพการเงินได้เร็วขึ้น โดยหวังสร้างกำไรประมาณ 1 ล้านบาทจากอสังหาริมทรัพย์เมื่อตัวเองอายุประมาณ 40 ถึงตอนนี้ไฟยังไม่มีลูก แต่ไฟวางแผนว่าวันข้างหน้าจะมี ซึ่งเมื่อไหร่ที่มีลูกไฟก็อยากที่จะมี “เครดิต” กับลูก คำว่าเครดิตของไฟในที่นี้คือ “ความน่าเชื่อถือ” ไฟปรารถนาจะสอนให้ลูกมีอิสรภาพทางการเงินหรือแนวคิดทางการเงินที่เหมาะสม ซึ่งไฟอยากจะพูดได้ว่า “ที่พ่อสอน พ่อสำเร็จแล้วนะ สิ่งที่พ่อพูด

คือสิ่งที่พ่อทำมาตั้งแต่ไหนแต่ไรแล้ว นี่คือคนที่ทำได้จริงๆ อย่างที่เขาสอน” (ไฟ, สัมภาษณ์, 11 พฤษภาคม 2562) ซึ่งคำพูดนี้มาจากปมในใจที่รู้สึกว่ามีแม่ของตัวเองไม่มีเครดิต “เป็นปมตั้งแต่เด็กว่าแม่อยากเป็นราชการแต่เป็นไม่ได้ ก็เลยโยนมาให้ไฟ ไฟถามในใจมาตลอด แล้วทำไมแม่ไม่เป็น มันไม่มีเครดิตอะ เราก็เลยรู้สึกว่าเราต้องมีเครดิตให้ลูก” ดังนั้น การมีอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าที่สร้างรายได้จนสำเร็จจึงสำคัญสำหรับไฟเพราะเท่ากับเป็นการพิสูจน์ตัวเองสำหรับไฟว่าสามารถทำได้ในสิ่งที่ตัวเองต้องการ ไม่ต้องส่งต่อให้ลูกมาสานต่อความฝันที่ตัวเองปรารถนาแต่ทำไม่สำเร็จ

สุดท้ายแล้ว ชุดความรู้เรื่องการปล่อยเช่าอสังหาริมทรัพย์ไปสร้างเรื่องเล่า (narrative) ใหม่ให้แก่ชีวิตที่ไม่เคยปรากฏมาก่อน ทำให้ไฟมองและเข้าใจชีวิตต่างออกไปจากเดิม โดยเฉพาะความสัมพันธ์กับแม่ ในชุดเรื่องเล่าของไฟมีแม่เป็นตัวละครคู่ขนานที่สำคัญ แม่ของไฟมีปมจากระบบราชการที่เป็นอุปสรรคต่อการเป็นครอบครัวทำให้ไฟต้องเปลี่ยนทางเดินชีวิตมารับราชการเพื่อสนองความต้องการแม่ ถึงกระนั้นไฟก็พยายามดิ้นรนหาทางเพื่อสนองชีวิตที่ตัวเองคิดว่าดี ได้แก่ การเป็นนักลงทุน ซึ่งเมื่อพบทางแล้วก็นำกลับไปบอกแม่ แต่แม่ก็ยังคงยึดทางเดิมไม่เปลี่ยนแปลง การกระทำและการตัดสินใจของแม่ส่งผลต่อวิธีการคิดถึงอนาคตและการกระทำของไฟในปัจจุบัน โดยเฉพาะเรื่องการพยายามสร้าง “เครดิต” ให้กับตนเองผ่านเครื่องมือเช่นการทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่า เพื่อที่วันหนึ่งข้างหน้าหากมีลูกจะได้ชื่อว่าเป็นคนที่สามารถทำได้อย่างที่พูดไม่เป็นเหมือนกับแม่ที่โยนภาระมาให้ตนเอง

โดยพื้นฐานที่สุด เรื่องราวของผู้ให้ข้อมูลแสดงให้เห็นว่าเครื่องมือทางการเงินที่วิทยากรสอน เช่น การทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าเป็นเครื่องมือที่สามารถนำไปปฏิบัติและกลายเป็นแหล่งรายได้แก่ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินได้จริง อย่างไรก็ตามจะเห็นได้ว่าไม่ใช่ทุกคนจะบรรลุผลตามปรารถนา กรณีที่น่าสนใจนำมาเปรียบเทียบคือ เรกับไฟ เรกับไฟรู้จักวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินไล่เลี่ยกัน หลักสูตรบ้านเช่าหลังแรกก็เรียนไม่ห่างกันไม่กี่เดือน แต่เรามี “แต้มต่อ” ที่สำคัญทำให้ทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าได้เร็วกว่าไฟ หนึ่ง เรนั้นใช้ชีวิตอยู่ในกรุงเทพฯ อยู่แล้ว ซึ่งตลาดอสังหาริมทรัพย์ใหญ่กว่านครปฐม ค่าเช่าห้องก็ราคาสูงกว่า สำหรับผู้มีทุนน้อยที่สามารถปล่อยเช่าได้เพียงหนึ่งห้อง ราคาเช่าของต่างจังหวัดไม่คุ้มค่าที่จะทำตามไฟแล้ว เรจึงมีโอกาสลงมือได้ทันที สอง เรายังมีห้องแถวของที่บ้านซึ่งแม้ว่าจะเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้บ้านเราเป็นหนี้ ก็ยังเป็นสินทรัพย์ที่สามารถนำมาแปลงให้เป็นธุรกิจได้ เมื่อเราทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่าแห่งแรกได้ การปล่อยเช่าตึกแถวของที่บ้านจึงใช้ความอดทนน้อยลง ซึ่งตรงนี้ทำให้ไฟได้เปรียบกว่าไฟมากแม้จะเริ่มลงมือทำในเวลาไล่เลี่ยกัน

เนื้อหาในหัวข้อย่อยนี้สะท้อนแนวคิดเรื่องจริยศาสตร์หรือการดีนรนเพื่อสนองชีวิตที่ตนคิดว่าดี มีตัวอย่างของผู้ให้ข้อมูลถึงสามคนที่สะท้อนความพยายามในการใช้ชีวิตตามศีลธรรม

ที่ตนเองยึดถือ ได้แก่ พละ บู้ค และ ไฟ พละยึดมั่นในเรื่องวินัยและการรับผิดชอบชีวิตตนเองเป็นคตินำชีวิต ดังนั้นพละจึงใช้ชีวิตที่รู้สึกว่าจะต้องพัฒนาตนเองตลอดเวลาและไม่โทษปัจจัยอื่นใดที่นอกเหนือจากตัวเอง ซึ่งสะท้อนภาวะที่ติดอยู่กับปัจเจกดังที่วิพากษ์ในบทก่อนหน้า บู้คมีภาพชีวิตที่ดีอันเป็นหมุดหมายผ่านชีวิตของคุณลุงคนหนึ่งที่เป็นเจ้าของคอนโดห้าสิบบ้าง สะท้อนความคิดว่าชีวิตที่ดีคือชีวิตที่หาเงินได้จนวันสุดท้ายของชีวิต ทำให้บู้คพยายามใช้ชีวิตตามแนวทางนั้น ไฟพยายามรักษาศีลธรรมสองข้อที่ยึดถือไปพร้อมกัน ข้อที่หนึ่งได้แก่การรักษาความสัมพันธ์กับแม่แม่จะต้องแลกมาด้วยการทำอาชีพที่ตนเองไม่ชอบ และ ข้อที่สองได้แก่การเป็นได้อย่างที่พูดหรือในภาษาของไฟว่า “มีเครดิต” การทำอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่ากลายเป็นสิ่งที่ลงมือทำเพื่อทั้งรักษาความสัมพันธ์และทำให้เกิดความภาคภูมิใจว่าตนเองไม่ใช่คนพูดพล่อย สามารถทำได้อย่างที่พูด ผู้ให้ข้อมูลเหล่านี้ต่างพยายามใช้ชีวิตตามศีลธรรมที่ตนเองยึดถือผ่านการจัดการเงิน

6.3 อาชีพทางการเงิน

ผู้ให้ข้อมูลบางส่วนไม่เพียงปรับทัศนคติหรือใช้เครื่องมือทางการเงินเท่านั้น แต่นำความรู้และเครื่องมือที่เรียนต่อยอดประกอบอาชีพทางการเงินและเผยแพร่ความรู้ทางการเงิน คนแรกได้แก่ ฮอลล์ (นามสมมุติ) ผู้เข้าร่วมสัมมนาทางการเงินที่ผันตัวเป็นอาสาสมัครให้แก่จักรพงษ์ และคนที่สองคือ ญี่ปุ่น

ฮอลล์เป็นอาสาสมัครที่นั่งอยู่ติดกับบู้คหลังห้องสัมมนา งาน Total Money Makeover ครั้งที่ 7 ซึ่งบู้คแนะนำให้รู้จัก ฮอลล์อายุ 35 ปี ยังไม่แต่งงานแต่มีคนรัก ทำงานอยู่ที่ฝ่ายพัฒนาองค์กรธุรกิจของบริษัทการทำแห่งหนึ่ง ฮอลล์เข้าสู่แวดวงจัดการเงินตั้งแต่ประมาณปี พ.ศ. 2553 เริ่มจากการเป็นสมาชิกเว็บไซต์พูดคุยเนื้อหาหนังสือพอรวายสอนลูก ซึ่งในกลุ่มมักมีการนัดเล่นเกม CASHFLOW® ทำให้ได้เจอกับจักรพงษ์ เพราะหลังจบเกมจะมีการล้อมวงคุยซึ่งจักรพงษ์เข้าร่วมด้วย ต่อมาจักรพงษ์ทำโครงการ Financial Freedom ซึ่งฮอลล์เข้าร่วมในรุ่นที่สองโดยมีสมาชิกประมาณสิบคน ตั้งแต่นั้นมาฮอลล์ก็ช่วยเหลืองานที่จักรพงษ์จัดมาเรื่อยๆ รวมทั้งลงเรียนหลักสูตรอื่นๆ ของจักรพงษ์

ก่อนเรียนรู้ทางการเงินฮอลล์สนใจธุรกิจและการเงินเป็นทุนเดิม เขานิยามพื้นฐานครอบครัวว่าเป็นชนชั้นกลางทั่วไปที่ไม่ได้ลำบาก ครอบครัวสอนให้ออมเงินแต่ไม่ได้เป็นระบบ พ่อและแม่ของฮอลล์เคยลงทุนแต่มีประสบการณ์ขาดทุนค่อนข้างมากเกือบ 80% ของมูลค่าที่ซื้อ ทำให้ฝังใจเป็นความทรงจำเชิงลบต่อการลงทุนแล้วไม่ถ่ายทอดเรื่องการลงทุนต่อให้ฮอลล์ซึ่งเป็นลูก แต่เมื่อเติบโตฮอลล์ได้อิทธิพลทั้งจากตำแหน่งงานเก่าในบริษัทที่อยู่ฝ่ายจัดซื้อซึ่งเนื้องานเรียกร้องให้สนใจ

เรื่องการจัดการเงินและได้ยื่นแนวคิดเรื่องสร้างรายได้จากทรัพย์สิน (passive income) จนเข้าสู่วงการธุรกิจเครือข่ายอยู่พักหนึ่ง ก่อนจะค้นพบว่าไม่ใช่แนวที่ตนถนัด

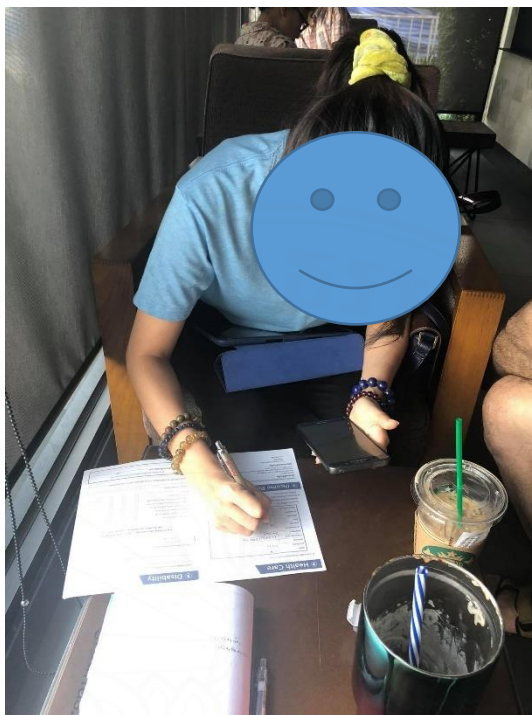
ฮอลล์หลงใหลและจริงจังกับการเผยแพร่ความรู้ทางการเงิน จึงเริ่มประกอบอาชีพนักวางแผนการเงินเป็นอาชีพที่สองตั้งแต่ปีพ.ศ. 2562 โดยเข้าร่วมกับกลุ่ม Avengers Planner ของ เอคักดา ปัญญาวงศ์ หนึ่งในวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน และสอบผ่านคุณวุฒินักวางแผนทางการเงิน CFP (Certified Financial Planner) ฉบับที่หนึ่งแล้ว (จากทั้งหมดสี่ฉบับ) ซึ่งเป็นคุณวุฒิของประเทศสหรัฐอเมริกาที่นักวางแผนทางการเงินนิยมสอบเพื่อรับรองความรู้ทางการเงิน ในเชิงวิชาชีพนักวางแผนการเงิน ฮอลล์บอกว่าตัวเองค่อนข้างใหม่และมีจุดเสียเปรียบชัดเจนเพราะไม่ได้มาจากธุรกิจประกันชีวิต ทำให้แนะนำผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับประกันชีวิตไม่ได้ แนะนำได้เพียงสินทรัพย์

นอกจากเป็นแหล่งรายได้ที่สอง ฮอลล์กลายมาเป็นนักวางแผนการเงินด้วยเหตุผลสองข้อ หนึ่ง คือ ความซบซึ้งใจที่ความรู้ทางการเงินไม่แพร่หลายเท่าที่ควรในสังคม “เรื่องเงินสำคัญที่สุดจนเป็นเรื่องที่เราควรระวังกันได้แล้ว การที่เราเอาตัวเราไปอยู่แบบนี้ เราก็จะช่วยเขาได้ ทำไมเราคุยเรื่องรถได้ แต่คุยเรื่องผ่อนรถไม่ได้ เราควรระวังเรื่องเงิน เป็นเรื่องที่ทุกคนควรรู้ ระบบการศึกษาควรสอน” (ฮอลล์, 2562) และ สอง คือ ความสนุกที่ได้พูดคุยเรื่องเงินและเผยแพร่ความรู้ทางการเงิน ฮอลล์คิดว่าการทำให้คนคนหนึ่งสนใจวางแผนการเงินได้เปรียบเสมือนการได้ช่วยเหลือคน ได้เปลี่ยนคนไม่รู้ให้รู้ “สนุกที่เราได้คุยกับเขา ได้ให้ tips and trick บางส่วน เอ๊ะ พอเขาไม่รู้ เขาก็ได้รู้” ทุกวันนี้ความสุขคือการ “ได้เล่าได้คุยเรื่องการเงิน” (ฮอลล์, สัมภาษณ์, 28 กรกฎาคม 2562)

ประสบการณ์ตรงของผู้วิจัยต่อเหตุผลข้อที่สองของฮอลล์เกิดโดยบังเอิญเมื่อทำการสัมภาษณ์กึ่งทางการเสร็จ เมื่อผู้วิจัยแลกเปลี่ยนกับฮอลล์ว่าสนใจหุ้นของบริษัททำอากาศยานแห่งประเทศไทย (AOT) ฮอลล์ก็ทดสอบผู้วิจัยทันทีว่ารู้เกี่ยวกับสินทรัพย์ที่ตนเองสนใจจริงหรือไม่ ฮอลล์ตั้งคำถามว่าบริษัททำอากาศยานแห่งประเทศไทยเป็นเจ้าของทำอากาศยานก็แห่งและมีที่ใดบ้าง ผู้วิจัยตอบได้เพียงสี่ในหกแห่ง ฮอลล์จึงบอกว่าพอใช้ได้ แต่ไม่วยาย้ำว่าจะซื้อหุ้นของบริษัทอะไรก็ควรรู้ว่าลงทุนอะไรบ้างจนครบถ้วน ถือว่าเป็นจุดสังเกตที่น่าสนใจสำหรับผู้วิจัยเพราะแม้จะมีบทสนทนาเรื่องสินทรัพย์ทางการเงินกับผู้ให้ข้อมูลหลายคน แต่ฮอลล์เป็นคนเดียวที่ซักถามผู้วิจัยในลักษณะนี้

อีกคนหนึ่งที่อาศัยความรู้จากหลักสูตรการเงินของวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินมาประกอบอาชีพคือ ญีปุ่น หลักสูตรการเงินของจักรพงษ์ทำให้ญีปุ่นอยากต่อยอดอาชีพตัวแทนจำหน่ายประกันชีวิตให้กลายเป็นนักวางแผนทางการเงิน “พอมาเจอ money coach ทำให้รู้สึกไม่ได้อยากขายประกันอย่างเดียว แต่อยากวางแผนการเงินรอบด้าน” (ญีปุ่น, สัมภาษณ์, 6 พฤษภาคม 2562) เนื้อหาจากงานสัมมนาการเงินจุดไฟให้ญีปุ่นขยายความฝันทางอาชีพตัวเองออกไป “อีก 5 ปีข้างหน้า

เราอยากเป็นนักวางแผนการเงินที่เก่งมากๆ ได้รับเชิญไปบรรยายต่างประเทศ ได้เจอคนเยอะๆ ได้เจอ การเงินหลายๆ แบบ” (ญี่ปุ่น, สัมภาษณ์, 6 พฤษภาคม 2562)



ภาพที่ 6.5 ญี่ปุ่นระหว่างวางแผนการเงินให้ผู้วิจัย วันที่ 6 เมษายน 2562 ภาพโดยผู้วิจัย

แต่ทว่า ความสำเร็จในอาชีพที่ญี่ปุ่นคาดหวังไม่กลายเป็นจริง ช่วงปลายปี 2562 ญี่ปุ่นไม่สามารถหาลูกค้าประกันเพิ่มเติมได้จึงเริ่มเอาใจออกห่างจากอาชีพตัวแทนประกันแล้วเข้าไปลองพูดคุยกับพี่ที่เป็นหัวหน้าตัวแทนว่าอยากเป็นตัวแทนประกันแบบล่วงเวลา แต่พี่หัวหน้าก็ยังรังไว้ สุดท้ายก็ไม่เป็นผลเมื่อต้นปี 2563 ญี่ปุ่นลาออกจากการเป็นตัวแทนจำหน่ายประกันพร้อมกับละทิ้งความฝันอาชีพนักวางแผนทางการเงิน หลังจากลาออกญี่ปุ่นค่อนข้างเค็งคว้าง เธอเปลี่ยนอาชีพหลากหลาย ทั้งสอนภาษาอังกฤษออนไลน์ ขายหินออนไลน์ ฯลฯ ญี่ปุ่นลังเลกับอนาคตค่อนข้างมาก ไม่รู้ว่าควรจะไปทำงานประจำหรือไม่และไม่รู้ว่าชีวิตควรจะดำเนินต่อไปทางไหน

สิ่งหนึ่งที่ผู้วิจัยสังเกตได้จากเรื่องราวของชีวิตญี่ปุ่น ญี่ปุ่นไม่เคยใช้คำว่า “วินัย” อธิบายชีวิตไม่ได้ดำเนินไปอย่างที่คิด ญี่ปุ่นไม่ได้มีคำที่กล่าวอ้างจริงจัง แต่จะอธิบายตามแต่ละสถานการณ์ว่าแต่ละงานที่เธอเลือกทำยากอย่างไร เช่น อาชีพตัวแทนประกัน ญี่ปุ่นมีปัญหากับการต้องพบคนใหม่ๆ ทุกวันเพื่ออธิบายสินค้าแล้วโดนปฏิเสธมากกว่ายอมรับ สิ่งนี้บั่นทอนจิตใจมากเกินไปจนสร้างความผิดหวัง ท่าทีของเพื่อนที่แปลกไปและหนีหน้าหลังจากญี่ปุ่นพยายามแนะนำผลิตภัณฑ์ประกัน

ชีวิตก็ทำให้ญี่ปุ่นวิตก รู้สึกกลัวว่าตัวเองทำอะไรผิดทั้งๆ ที่ก็ได้ไม่ได้คิดว่าทำอะไรผิด เธอเพียงแค่เสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินเท่านั้น ผู้วิจัยวิเคราะห์เพิ่มเติมว่าแต่เดิมญี่ปุ่นไม่ได้เป็นคนมั่นใจในตัวเองอยู่แล้ว ยิ่งเลือกสายอาชีพที่มีโอกาสโดนปฏิเสธสูงก็ยิ่งตอกย้ำความไม่มั่นใจ แม้ญี่ปุ่นจะเคยพูดว่า “เราเชื่อว่าเรานิสัยดีพอ ที่จะทำให้ลูกค้าเลือก” (ญี่ปุ่น, สัมภาษณ์, 30 เมษายน 2562) แต่ในทางปฏิบัติก็จะมีลูกค้าที่รู้สึกแบบนี้ ญี่ปุ่นต้องโดนปฏิเสธมากมายก่อนหน้า แรงฮึดหรือไฟจากการสัมมนาต่างๆ ที่ทำให้รู้สึกว่าการทำอะไรเป็นไปได้อาจมีอายุเพียงชั่วครวและไม่ใช่เพียงพอที่จะเป็นแรงใจสำหรับการถูกปฏิเสธซ้ำแล้วซ้ำเล่า อาชีพนักวางแผนการเงินที่ญี่ปุ่นปรารถนาในช่วงหลังเรียนหลักสูตรทางการเงินใหม่ๆ ยังต้องอาศัยองค์ประกอบอื่นนอกจากแรงใจถึงจะบรรลุผล

ข้อมูลของฮอลล์และญี่ปุ่นสะท้อนให้เห็นว่าเส้นแบ่งระหว่างผู้เรียนและผู้ให้ความรู้ทางการเงินไม่ได้เป็นเส้นที่ชัดเจนมากนัก ในหลักสูตรของวิทยากรกลุ่มคนไทยตลาดการเงินคนเหล่านี้อาจเป็นนักเรียน แต่ในบริบทอื่นอาจกลายเป็นผู้ให้ความรู้ นอกจากนี้ กรณีของญี่ปุ่นสะท้อนให้เห็นว่าอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการเงิน เช่น อาชีพตัวแทนประกันชีวิตหรืออาชีพนักวางแผนการเงินมีความไม่แน่นอนและไม่ใช่ว่าอาชีพที่ทำได้ง่าย แม้จะมีความรู้ มีเครื่องมือ มีความมุ่งมั่น (ในตอนต้น) แต่เมื่อลงมือปฏิบัติจริงก็พบรายละเอียดเฉพาะอาชีพที่คนภายนอกมักไม่ได้คำนึงถึง เช่น การโดนปฏิเสธและการถูกมองไม่เห็นนั้นอาจรบกวนจิตใจจนทำให้เลิกอาชีพนี้เลยก็เป็นได้ ยิ่งญี่ปุ่นมุ่งมั่นทางนี้ทางเดียวในช่วงเวลาหนึ่งก็ยิ่งต้องแบกรับความรู้สึกอยากสำเร็จซึ่งพอทำไม่ได้ก็ยิ่งก่อให้เกิดความเคັงคว้าง

6.4 วิธีคิดและการปฏิบัติทางการเงินคงเดิม

แม้ว่าผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่จะรู้สึกว่าคุณเองนำความรู้หรือวิธีปฏิบัติมาประยุกต์ใช้กับบริบทชีวิตได้ไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง แต่ยังมีผู้ให้ข้อมูลอีกกลุ่มที่คิดว่าความรู้ที่ได้จากการเรียนรู้ทางการเงินกับวิทยากรกลุ่มคนไทยตลาดการเงินไม่ได้มีอิทธิพลหรือส่งผลกับชีวิตอย่างมีนัยยะสำคัญ ลักษณะร่วมของผู้ให้ข้อมูลในกลุ่มนี้มีสองประการ หนึ่ง ไม่ได้ชวนขายที่จะเข้าร่วมงานสัมมนาด้วยตนเองแต่ต้น แต่มาเพราะคำชักจูงของผู้อื่น และ สอง ชุดความรู้ที่ได้จากงานสัมมนาในครั้งนี้เป็นความรู้ที่ผู้ให้ข้อมูลรู้สึกว่าคุณเองมีความรู้อยู่แล้ว ทำให้ชุดความรู้ที่ได้จากงานสัมมนาไม่จุดประกายวิธีคิดหรือวิถีปฏิบัติที่ต่างออกไป คนในกลุ่มนี้ประกอบด้วย นัท (นามสมมติ) และ คิว

นัทอายุ 21 ปี กำลังศึกษาปริญญาตรีชั้นปีสุดท้าย สาขาการบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business Administration) ที่มหาวิทยาลัย Erasmus ในประเทศเนเธอร์แลนด์ เมื่อถามนัทว่าทำไมถึงลงเรียนหลักสูตร Total Money Makeover ครั้งที่เจ็ดของจักรพงษ์ต่างๆ ที่เรียนสาขาธุรกิจอยู่แล้ว นัทก็หัวเราะก่อนตอบตรงไปตรงมาว่า “เพราะแม่ให้มา แม่

สมัครให้ แม่ผมเขาเคยมาแล้วบอกว่าดี เขาบอกว่าผมมาเรียนอันนี้ก็ยิ่งดีกว่านอนดู Money Heist (ซีรี่ส์ในเน็ตฟลิกซ์) ตลอดทั้งวันอยู่บ้าน” (นัท, สัมภาษณ์, 28 กรกฎาคม 2562)

พื้นเพครอบครัวนัททำธุรกิจ ที่บ้านเปิดบริษัทที่ปรึกษาให้บริษัททำมาตรฐานธุรกิจ ISO (ISO Standard) มีพนักงานประจำประมาณ 5-10 คน รวมทั้งพนักงานจ้างชั่วคราวที่หมุนเวียน เปลี่ยนตามโครงการ เนื่องด้วยที่บ้านเป็นออฟฟิศทำให้นัทคุ้นเคยกับธุรกิจมาตั้งแต่เด็ก เวลาที่พ่อไปเจรจาธุรกิจก็จะติดสอยห้อยตามไปด้วย ความรู้ทางการเงิน เช่น การทำบัญชี สำหรับนัทเป็นเรื่องที่เรียนรู้มาตั้งแต่เด็ก “ตั้งแต่มัธยมผมได้เดือนละ 4000 บาท แม่ให้ทำสมุดบัญชีตลอด ทุกอย่างลงสมุดบัญชีหมด” (นัท, สัมภาษณ์, 28 กรกฎาคม 2562) ไม่เพียงแต่เฉพาะตัวนัทเท่านั้น แต่สังคมรอบข้างและเพื่อนที่โตมาด้วยกันก็คุ้นเคยกับความรู้ทางการเงินเหล่านี้ ถือว่าความรู้เรื่องจัดการเงินที่ได้จากงานสัมมนาถือ “เป็นเรื่องเบสิคมาก เพราะเรียนจากพ่อแม่กันหมดแล้ว” (นัท, สัมภาษณ์, 28 กรกฎาคม 2562) เขาพูดรวมถึงเพื่อนๆ ที่เขารู้จักตั้งแต่เรียนโรงเรียนอินเตอร์ตั้งแต่สมัยมัธยมและประมาณค่าเทอมเฉลี่ยเทอมละ 500,000 บาท “เพื่อนทุกคนก็มีธุรกิจเป็นของตัวเองหมด หรือไม่ก็ทำงานบริษัทใหญ่ สัก 80% เป็นเจ้าของธุรกิจ สัก 20% พ่อแม่ทำงานบริษัทใหญ่” (นัท, สัมภาษณ์, 28 กรกฎาคม 2562)

ทั้งความรู้เรื่องธุรกิจจากครอบครัวและความรู้จากสาขาธุรกิจในระดับปริญญาตรีทำให้นัทบอกว่าไม่ได้มีความคาดหวังตั้งแต่ต้น “เห็นคอร์สเอาที่ไลน์ก็ดูว่างๆ ไม่ได้หวังอะไรมาก” สิ่งที่เรียนรู้จากวิทยากรไม่ต่างจากวิชาจัดการธุรกิจที่เรียนในมหาวิทยาลัยเท่าใดนัก ความรู้ที่ได้รับเพิ่มคือเรื่องของกรณีศึกษา “ผมว่ามันเหมือนสมัยเรียนที่มหาวิทยาลัย เป็นวิชา corporate finance (การเงินบริษัท) ที่ตัดบางส่วนออก สอนเรื่อง equity (หุ้น) สำหรับคนธรรมดา...ฟังสนุกดี เหมือนได้ฟัง case study (กรณีศึกษา) มากกว่า ไม่ได้ได้ไ้อะไรใหม่ เพราะมีอยู่แล้ว เข้าใจบริบทไทยมากขึ้นโดยเฉพาะเรื่องนี้” (นัท, สัมภาษณ์, 28 กรกฎาคม 2562) นัทสรุปท้ายวันว่า “เหมือนมาฟังทอล์คโชว์”

ขณะที่ผู้ให้ข้อมูลคนอื่นมาด้วยความคาดหวังในรูปแบบอื่นๆ เช่น การมีเงินพอใช้หลังเกษียณ การชำระหนี้ การไม่มีเงินออม ฯลฯ นัทมีความคาดหวังที่ต่างออกไป คือ การอยากต่อยอดธุรกิจที่บ้านให้ลุ่ล่งไปด้วยดี “กลัวจะไม่ live up to expectation (ไม่ได้ตามหวัง) จะทำธุรกิจได้ดีไม่เท่าพ่อแม่...ผมรู้ว่าผมต้องบริหารธุรกิจที่บ้านอยู่แล้ว ยังไงก็ต้องกลับมาทำบริษัท Consult ของพ่อแม่ก็คาดหวังอยากให้กลับมาทำธุรกิจ” (นัท, สัมภาษณ์, 28 กรกฎาคม 2562)

ด้วยสายตาของคนมีพื้นทางธุรกิจ นัทมองหลายสิ่งแตกต่างออกไปจากผู้เข้าร่วมสัมมนาคนอื่น สิ่งที่สร้างความประทับใจให้แก่ผู้อื่นกลายเป็นเรื่องธรรมดาในสายตานัท เช่น วิธีการสร้างรายได้จากสินทรัพย์ที่ผู้ฟังหลายคนตื่นตาตื่นใจ นัทฟังแล้วมีปฏิกิริยาที่แตกต่างสิ้นเชิง นัทบอกว่า “ไม่

อิน...ไม่ได้สนใจ passive มาก เอาเวลาไปทำธุรกิจดีกว่าเพราะได้ผลตอบแทนสูงกว่า” (นัท, สัมภาษณ์, 28 กรกฎาคม 2562) หรือ แม้แต่งานสัมมนาของวิทยากรเอง ในขณะที่หลายคนมองว่า วิทยากรคิดราคาไม่แพงและมีจิตใจของการเป็นผู้ให้ถึงจัดงานสัมมนาเหล่านี้ เช่น บুদ্ধเคยกล่าวถึงจักร พงษ์ในลักษณะที่ว่า “พี่ชื่นชมโค้ชว่าเป็นคนดี เป็นตัวอย่างทั้งเรื่องการเงิน การใช้ชีวิต ครอบครัว” (นัท, สัมภาษณ์, 28 กรกฎาคม 2562) นัทชวนให้คำนวณความคุ้มค่าเชิงกำไรของงานสัมมนาที่จัด โดยบอกว่าเป็นรายได้ต่อวันที่ไม่เลว ค่าใช้จ่ายต่อคนตกอยู่ที่คนละ 3,500 บาท สมมุติคนเข้าร่วมอยู่ที่ 300 คน จะได้ 1,050,000 บาท โดยคำนวณหักค่าสถานที่ อาหารกลางวัน เอกสาร และค่าใช้จ่าย ภาระอื่นๆ แล้ว รวมทั้งไม่ได้จ่ายค่าตอบแทนให้แก่อาสาสมัครตามที่บุ๊คเล่า รายรับยังเหลือหลาย แสน

นัทชี้ให้เห็นมิติธุรกิจของงานสัมมนาทางการเงินที่ผู้เข้าร่วมคนอื่นที่รู้สึกชื่นชมมากอาจ มองไม่เห็น อย่่างไรก็ตาม ผู้วิจัยอยากเสนอว่าการจัดงานสัมมนาทางการเงินเหล่านี้มีมิติธุรกิจสร้าง รายได้ก็ไม่ได้ลดทอนความรู้ที่วิทยากรเผยแพร่ ราคาเข้าร่วมงานสัมมนาของวิทยากรกลุ่มนี้ถือว่าถูก กว่าสัมมนาแบบคล้ายกันในท้องตลาด รวมทั้งมีการอบรมไม่เสียค่าใช้จ่ายบ่อยครั้ง คำชื่นชมที่ผู้ให้ ข้อมูลคนอื่นๆ เช่น บুদ্ধมีให้วิทยากรก็ยังคงเป็นสิ่งที่เข้าใจที่มาที่ไปได้ ไม่ได้เกิดจากศรัทธามงายในตัว บุคคลอย่างไม่มีลิมิตลิมิตา แต่ในขณะที่เดียวกันก็ผู้เข้าร่วมที่มีศรัทธาก็ควรต้องเข้าใจข้อมูลด้านนี้ ประกอบว่านี่คือ “อาชีพ” และ “แหล่งรายได้” ของวิทยากร ไม่ใช่การกุศล ไม่ใช่เพียงเพราะว่า วิทยากรเป็น “คนดี” วิทยากรจึงจัดอบรมเช่นนี้

คิ้ว ผู้ให้ข้อมูลที่บอกว่าโดนภรรยาหรือญี่ปุ่นลากไปเรียนก็เป็นอีกคนหนึ่งที่ไม่ได้คิดว่า หลักสูตรการเงินที่เรียนส่งผลกระทบต่อชีวิตมากนัก เหตุผลที่สำคัญเป็นเพราะว่าคิ้วคิดว่าตัวเองมี ความรู้ทางการเงินพอสมควรอยู่แล้ว “จุดเปลี่ยนทางการเงินมันเกิดขึ้นตั้งแต่ ป. โท” ช่วงนั้นคิ้วอายุ ราวๆ 26-27 ปี เริ่มซื้อขายหุ้นและเริ่มค้นคว้าข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต แต่คิ้วรู้สึกว่ายิ่งอ่านไปก็ยิ่งเข้าใจไม่ น่าจะสู้ลงมือจริง คิ้วจึงลองซื้อขายหุ้นโดยตั้งวงเงินที่สามารถ “เจ๊ง” ได้อยู่ในใจ สุดท้ายคิ้วซื้อขายได้ อยู่หนึ่งถึงสองปีแล้วเลิกเพราะรู้สึกว่เสียมากกว่าได้ ปัจจุบันถอนเงินที่กันไว้สำหรับซื้อขายหุ้นออกมา เกือบหมด ส่วนบางตัวที่ยังเหลือก็คงมูลค่าไว้เท่าเดิมแล้วหันมาให้ความสนใจกับกองทุนและสหกรณ์ มากกว่า ช่วงเวลาเดียวกันคิ้วเริ่มออมเงินโดยการฝากประจำและซื้อสลากออมสิน ฝากมาเรื่อยๆ จนกระทั่งทำงานมีสหกรณ์ก็ย้ายมาฝากที่สหกรณ์ของมหาวิทยาลัยที่ตนทำงานแทน อย่่างไรก็ตาม แม้ คิ้วจะบอกว่าความรู้ทางการเงินจากงานสัมมนาไม่ได้เปลี่ยนแปลงอะไรชีวิตมาก แต่คิ้วซื้อกองทุน SET50 ทุกเดือนเดือนละ 1,000 บาทเพิ่มตามคำแนะนำ

แม้จะซื้อกองทุนเพื่อออมตามคำสอนของวิทยากร แต่น้ำหนักที่คิ้วให้กับเรื่องนี้นั้นน้อย มาก ไม่ได้ถือว่าเป็นเรื่องใหญ่ เพราะคิ้วรู้สึกว่ตัวเองจัดการเงินได้ตรงกับบริบทชีวิตค่อนข้างมากอยู่

แล้ว “เริ่มเก็บเงินในกองทุน นอกจากนั้นก็ยังไม่ทำอะไรเพิ่ม เมื่อก่อนที่เราทำมาก็โอเคระดับหนึ่ง อยู่แล้ว โอเคคือ เราสามารถบริหารจัดการได้ในเงินเดือนของเราจริงๆ แล้วก็ไม่ได้เปลี่ยนแปลง แต่พอเราเริ่มไปเจอคนที่เขาสนใจเรื่องพวกนี้มากขึ้น เราารู้สึกว่าเราต้องให้ความสำคัญกับการลงทุนเพื่อที่จะหารายได้มากขึ้น” (คิ้ว, สัมภาษณ์, 6 พฤษภาคม 2562) ถึงจะปิดท้ายเช่นนั้น แต่เมื่อเทียบกับผู้ให้ข้อมูลคนอื่นแล้ว คิ้วไม่กระตือรือร้นหรือตื่นเต้นไปกับวาทะศิลป์ของวิทยากรเท่าใดนัก คิ้วแค่อยากจัดการเงินในบริบทรายรับเดิมของตนเองมากกว่า อย่างเช่นเรื่องอสังหาริมทรัพย์ปล่อยเช่า “คิ้วก็ไม่ค่อยเห็นด้วยกับการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ฯ เพราะทุนไปจมตรงนั้นเยอะ กว่าหาคนเช่าที่ดีได้ คิดว่าน่าจะยากสำหรับตัวเอง” (คิ้ว, สัมภาษณ์, 6 พฤษภาคม 2562)

คิ้วค้นพบว่าช่วงแรกหลังงานสัมมนา รู้สึกสนใจเรื่องเงินมากขึ้น แต่พอนานเข้าความรู้สึกดังกล่าวก็เลือนลาง “เราก็รู้สึกว่าได้ความรู้เพิ่มมากขึ้น ได้ความรู้สึกที่ทำให้เราหันมาสนใจเรื่องการเงินมากขึ้น เหมือนพอเราเข้าไปเราได้เจอทุกๆ คนที่สนใจแต่เรื่องการเงิน แล้วเขาก็จะหาทุกวิถีทางเพื่อให้ตัวเองมีเงินเยอะมากขึ้น ทั้งคนมีหนี้หรือคนที่รายได้ดีอยู่แล้ว ถามว่าได้อะไรไหม ก็คือไปแล้วได้อารมณ์นี้มา” (คิ้ว, สัมภาษณ์, 6 พฤษภาคม 2562) แต่ในท้ายที่สุดคิ้วกลับสรุปว่า “จริงๆ แล้วการไปฟังโค้ชก็ไม่ได้มีอิทธิพลกับชีวิตความมากมายขนาดนั้น เราเองก็ไม่ได้มีทุนทรัพย์ที่จะลองไปลงทุนในหลายๆ อย่าง...หลังจากโค้ชก็ไม่ได้ไปฟังการเงินอื่นๆ ก็ดูวิดีโอเอา แต่ไม่ได้หาความรู้ทางการเงินอะไรเพิ่มเติม เราก็หาแค่เล็กๆ น้อยๆ แต่ไม่ได้ถึงขนาดไปฟังอะไรเยอะ” (คิ้ว, สัมภาษณ์, 6 พฤษภาคม 2562)

แม้ทั้งนัทและคิ้วจะไม่ได้ประทับใจเนื้อหาความรู้จากงานสัมมนาเป็นพิเศษ แต่ทั้งคู่มีเหตุผลที่ต่างกัน นัทซึ่งกล่าวได้ว่าเป็นผู้ให้ข้อมูลที่มีฐานะที่สุด มองว่าความรู้จากงานสัมมนานั้นธรรมดาหรือพื้นฐานเกินไป ความรู้ชุดนี้เป็นสิ่งที่นัทได้จากครอบครัวและสถานศึกษาอยู่แล้ว หากละข้อจำกัดว่านัทเป็นผู้ให้ข้อมูลเพียงคนเดียวที่มีฐานะค่อนข้างมากทำให้เปรียบเทียบกับผู้อื่นในระดับฐานะเดียวกันไม่ได้แล้วยึดตามที่จักรพงษ์เคยพูดว่า “ความรู้ทางการเงินเป็นความรู้ที่ได้เปรียบ” เมื่อเปรียบเรื่องราวของนัทกับผู้ให้ข้อมูลคนอื่นเห็นได้ว่ากลุ่มคนที่มีฐานะอย่างนัทมีโอกาสเข้าถึงความรู้ชุดนี้สูงกว่าผู้ให้ข้อมูลคนอื่นมาก ความได้เปรียบทางการเงินจึงตกอยู่กับผู้ที่มีโอกาสเข้าถึงความรู้ชุดนี้จากสภาพแวดล้อมทางสังคม

เรื่องเล่าของนัททำให้ผู้วิจัยถูกถึงคิดคำพูดที่ได้ยินตาขต้นว่า “คนรวยมักนำเงินไปต่อเงิน” มองผิวเผินการนำ “เงินต่อเงิน” คือ การนำเงินจำนวนที่มีอยู่ลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนแล้วได้เงินมาเพิ่ม ทว่า แท้ที่จริงการที่คนมีฐานะสามารถนำเงินต่อเงินได้ไม่ใช่เพียงแค่การนำเงินไปลงทุน แต่เป็นการเข้าใจชุดความรู้ทางการเงินที่มาพร้อมกับการลงทุนทั้งหมด เช่น อัตราดอกเบี้ยทบต้น การสร้างผลกำไรหลายเท่าทวีจากธุรกิจที่ให้มากกว่ารายได้จากสินทรัพย์ ฯลฯ รวมทั้งเข้าใจเรื่องทัศนคติและอุปนิสัยที่จะทำให้เงินออกเงยพร้อมได้รับการฝึกฝน เช่น วินัยการออมเงินตั้งที่นัทถูกครอบครัวฝึก

มาตั้งแต่เล็กให้ทำบัญชี การแบ่งรายได้ออมอยู่เสมอทุกเดือน ฯลฯ ฉะนั้น การรักษาความมั่งคั่งจึงไม่ใช่แค่การนำ “เงินต่อเงิน” แต่เป็นการนำ “ความรู้ทางการเงินต่อความรู้ทางการเงิน” ด้วย ในแง่นี้ การที่วิทยากรนำชุดความรู้ทางการเงินซึ่งครั้งหนึ่งเคยผูกติดอยู่กับกลุ่มผู้มีฐานะมาเผยแพร่ให้กับผู้ที่มีฐานะน้อยกว่าเข้าถึงถือว่าช่วยลดการผูกขาดความรู้ทางหนึ่ง

คิวคล้ายนักตรงที่มองว่าความรู้ชุดนี้ไม่ใช่เรื่องใหม่ แต่เป็นความรู้ที่ควศึกษาามาด้วยตนเองประมาณหนึ่งแล้ว อย่างไรก็ตามแม้คิวจะไม่ได้อยู่ในฐานะระดับเดียวกับนักและยังคงมีปัญหาติดขัดเรื่องการเงินเดือนชนเดือน แต่คิวไม่รู้สึกกระวนกระวายอยากจะชวนชวยให้ชีวิตต่างออกไป จากจุดที่เป็น คิวเลือกแล้วว่าสิ่งใดเหมาะหรือไม่เหมาะกับพื้นนิสัยและบริบทชีวิต เลยไม่รู้สึกหวั่นไหวกับวาทะศิลป์ของวิทยากร ไม่ได้รับวาทะศิลป์ของวิทยากรกลายเป็นคำคมนำทางชีวิต ไม่ได้คิดว่าเป็นเรื่องที่ต้องให้น้ำหนักมาก

ข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลในกลุ่มนี้แสดงให้เห็นความต่างที่ชัดเจนกับข้อมูลในหัวข้ออื่นๆ ซึ่งให้ความหลากหลายของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน เป็นประสบการณ์จากความรู้และเครื่องมือที่ต่างไปจากผู้เรียนคนอื่น ฉะนั้นจึงไม่สามารถเข้าใจผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินที่อยู่ในงานสัมมนาเดียวกันหรือติดตามวิทยากรทางการเงินกลุ่มเดียวกันเป็นกลุ่มก้อนของผู้คนที่มีความรู้สึกนึกคิดจิตสำนึก หรือวิถีปฏิบัติที่เหมือนกันหมด ข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลสื่อให้เห็นถึงเขตที่หลากหลายของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินตั้งแต่ผู้ที่ยึดในคำสอนของวิทยากรแบบสนิทใจจนกระทั่งผู้ที่มองว่าความรู้ที่วิทยากรให้เป็นเพียงเรื่องธรรมดาทั่วไปไม่พิเศษ

6.5 ประสบการณ์หลังเรียนรู้ทางการเงิน

บทนี้สำรวจประสบการณ์ที่เกิดขึ้นหลังเรียนรู้ทางการเงินของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน ซึ่งแบ่งออกเป็นสองประเภทใหญ่ คือ ผู้ที่เรียนแล้วนำทัศนคติ ความรู้หรือเครื่องมือทางการเงินไปประยุกต์ใช้กับบริบทชีวิตและผู้ที่ยังรู้สึกไม่ยึดโยงกับทัศนคติ ความรู้หรือเครื่องมือทางการเงินที่เรียน ไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องนำไปปรับใช้ หากนำแนวคิดเรื่องการจัดวางตัวตนในอนาคต (future orientation) มาทำความเข้าใจเพิ่มเติมว่าเหตุใดผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินจึงเกิดการปฏิบัติที่หลากหลาย แนวคิดหนึ่งซึ่งช่วยอธิบายให้กระจ่างขึ้นคือ “จริยศาสตร์ของความเป็นไปได้” ตามที่อธิบายในสรุปบทที่ห้า

กลุ่มที่นำความรู้ทางการเงินไปปรับใช้ พบว่าทัศนคติ ชุดความรู้และเครื่องมือทางการเงินทำให้เกิดความเป็นไปได้ใหม่ๆ ของชีวิตในอนาคต จึงนำไปสู่การปฏิบัติหรือลงมือทำตามคำสอนหรือคำแนะนำของวิทยากรเพื่อเปลี่ยนปัจจุบันให้สอดคล้องกับอนาคตที่คาดหวัง ตัวอย่างที่ชัดเจน

ปรากฏในผู้เรียนหลายคน เช่น พละที่แบ่งเงินออมออกเป็นสามตะกร้าอย่างเคร่งครัด บุคที่ทำห้องเช่า คอนโดและธุรกิจหลากหลาย เรที่ที่บ้านเช่าหลังแรกและเปลี่ยนห้องแถวซึ่งเป็นสมบัติครอบครัวให้กลายเป็นแหล่งรายได้ หรือฮอลล์ที่ทำอาชีพนักวางแผนการเงินเสริมเป็นอาชีพที่สอง ฯลฯ คนเหล่านี้ คาดหมายอนาคตที่ดีกว่าปัจจุบันตามนิยามของแต่ละคน ดังนั้นจึงลงมือปฏิบัติในหนทางที่ต่างกันเพื่อไปสู่สิ่งที่คาดหวัง

การลงมือปฏิบัติเพื่อเปลี่ยนแปลงอนาคตทางการเงินไม่ได้จำกัดเพียงแค่การมีเงินในรูปแบบของ ‘จำนวนเงิน’ เท่านั้น แต่สะท้อนความเป็นไปได้และอนาคตทางการเงินในมิติที่หลากหลาย ได้แก่ หนึ่ง การมีทางเลือก ไฟและธันวืเป็นตัวอย่งที่ชัดเจนในเรื่องนี้ ทั้งคู่ต่างไม่พอใจต่ออาชีพราชการของตนเอง ไฟจากการรู้สึกว่าคุณบังคับให้เลือกอาชีพนี้เพราะความสัมพันธ์กับแม่ และธันวืที่มองเห็นวาระระบบกองทัพไม่ให้ความสำคัญกับข้าราชการคนเล็กคนน้อย ในอนาคตข้างหน้าที่คุณรู้สึกไม่อยากอดทนกับสภาวะที่เป็น การเตรียมพร้อมอนาคตทางการเงินจะสร้างทางเลือกให้ทั้งคู่สามารถเปลี่ยนอาชีพได้โดยไม่ต้องติดอยู่ในข้อจำกัดทางเศรษฐกิจ สอง การเติมเต็มตัวเอง ต้องนำความรู้ที่เรียนจากงานสัมมนาจำนวนมากไปจัดกลุ่มวงเสวนาย่อยเป็นของตนเองเพื่อเผยแพร่ความรู้โดยไม่ได้เก็บค่าใช้จ่ายจากมิตรสหายที่เข้าร่วม การปฏิบัตินี้ไม่ได้คำนึงถึงผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ แต่เป็นผลลัพธ์เชิงจิตวิทยาที่ช่วยสร้างความมั่นใจ (self-esteem) และตอบสนองต่อคุณค่าที่ต้องยึดถือในชีวิต และสาม การแสดงความห่วงใย (care) เรื่องของเรสะท้อนมิตินี้ค่อนข้างมาก เรมาด้วยความห่วงใยต่อพ่อแม่และแฟนที่ต้องรับผิดชอบหนี้ของครอบครัว แม้ตัวเองจะไม่ได้เป็นหนี้ แต่การลงมือปฏิบัติเพื่ออนาคตทางการเงินที่เปลี่ยนไปจะช่วยบรรเทาปัญหาของคนที่คุณห่วงใยได้

อย่างไรก็ตาม การมองเห็นความเป็นไปได้ในอนาคตเลยลงมือปฏิบัติบางอย่างในปัจจุบัน มีรายละเอียดที่ซับซ้อน การลงมือปฏิบัติไม่ใช่เรื่องง่ายที่นึกจะทำก็ทำได้ ในบางช่วงเวลาสร้างความทุกข์หรือความไม่สงบในจิตใจ เช่น พละที่ต้องทุกข์ทรมานกับการต้องออมเงินในได้ตามเป้าเสมอ ซึ่งหากทำไม่ได้ก็พร้อมดำหนิตีเตียนว่าตนเองไม่มีวินัย ฯลฯ ดังนั้น เวลาที่กล่าวถึงความเป็นไปได้ในอนาคตจึงไม่ใช่การมองเพียงแต่ด้านความหวังของชีวิต แต่ยังมองเห็นภาวะที่ปัจเจกจะต้องแบกรับรวมทั้งความยากลำบากหรือบางสิ่งบางอย่างที่ต้องแลกหรือสูญเสียระหว่างทาง

สำหรับกลุ่มคนที่คงวิธิตัดและแนวปฏิบัติทางการเงินของตนที่มีมาแต่เดิม ในแง่หนึ่ง เพราะคนกลุ่มนี้เห็นว่าทัศนคติ ชุดความรู้หรือเครื่องมือเหล่านี้ไม่ได้สร้างความเป็นไปได้ใหม่ที่เหมาะสมแก่ชีวิตในอนาคต ตัวอย่างเช่น นัทที่พูดชัดเจนว่าการมีรายได้จากทรัพย์สินไม่ใช่ทางที่เขาอยากเลือก ความรู้ทางธุรกิจที่เขาติดตัวจากครอบครัวและมหาวิทยาลัยนั้นสร้างทางเลือกในอนาคตที่เขาคิดว่าดีกว่าการสร้างรายได้จากทรัพย์สินอยู่แล้ว ความรู้ชุดนี้จึงไม่ได้เป็นตัวแทนของภาพอนาคตที่ดีกว่า ส่วนคิวก็มีคำพูดที่สะท้อนชัดเจนเช่นกัน เช่น การที่เขามองภาพอนาคตว่าต้องหาคนเช่า

อสังหาริมทรัพย์ที่ดีในอนาคตเป็นเรื่องที่ยากสำหรับตนเอง แม้เขาจะมองเห็นว่าการปล่อยเช่าอสังหาริมทรัพย์คือความเป็นไปได้รูปแบบหนึ่งในอนาคต แต่ก็ไม่ใช่สิ่งที่เหมาะสมกับเงื่อนไข

อัปเดตไรเสนออีกแนวคิดที่สำคัญในการวิเคราะห์ถึงอนาคตได้แก่ “aspiration” ซึ่งแปลเป็นภาษาไทยได้หลายความหมาย เช่น “ความทะยานอยาก” (ประเสริฐ แรงค์กล้า, 2563) “ความทะเยอทะยาน” (จักรกริช สังขมณี, 2563) หรือ “ปณิธาน” พจนานุกรมของออกซ์ฟอร์ดให้คำจำกัดความ “aspiration” ว่าเป็น “ความปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะมีหรือทำบางสิ่ง” (Oxford Learners Dictionaries, n.d. แปลโดยผู้วิจัย) พจนานุกรมแคมบริดจ์ให้นิยามว่าเป็น “บางอย่างที่คุณคาดหวังจะทำให้สำเร็จ” (Cambridge Dictionary, n.d., แปลโดยผู้วิจัย) ซึ่งในงานเขียนนี้จะแปลว่า “ความทะยานอยาก”

ในบทความ “The Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition” อัปเดตไรกล่าวถึง “ความทะยานอยากมีชีวิตที่ดี” (aspirations about the good life) ว่าไม่ใช่เรื่องของปัจเจก แต่เป็นระบบความคิด จำเป็นอย่างยิ่งที่คนจะต้องมีสิ่งที่เรียกว่า “ความสามารถที่จะทะยานอยาก” (capacity to aspire) อัปเดตไรชี้ให้เห็นว่า “ความสามารถที่จะทะยานอยาก” ซึ่งทับซ้อนกับความฝันที่จะมีชีวิตที่ดีกว่านั้นไม่ใช่สิ่งที่ทุกคนในสังคมมีเท่ากัน ความรวยและความจนเป็นปัจจัยที่จะทำให้บุคคลหนึ่งมีสิ่งนี้มากหรือน้อย คนรวยหรือคนที่เข้าถึงทรัพยากรได้มากกว่ามีความสามารถที่จะทะยานอยากสูงกว่า เพราะมีทั้งทรัพยากร อำนาจ และตัวอย่างที่ช่วยให้ประจักษ์ว่าการทะยานอยากส่งผลสำเร็จอย่างไร ขณะที่คนจนมีโอกาสน้อยกว่า มีหนทางที่แคบกว่า เห็นตัวอย่างว่าความทะยานอยากสามารถกลายเป็นความจริงได้น้อยกว่า เพราะไม่เคยมีโอกาสได้ฝึก ได้ลอง ได้ทดสอบหลายรอบผ่านทรัพยากรและอำนาจแบบที่คนรวยมี (Appadurai, 2004)

แนวคิด “ความสามารถที่จะทะยานอยาก” เกี่ยวข้องกับบริบททางวิจัยนี้ เพราะในแง่หนึ่ง ทศนคติ ชุดความรู้หรือเครื่องมือที่วิทยากรกลุ่มนี้เผยแพร่เป็นการสอนให้ผู้เรียนเกิดความสามารถที่จะทะยานอยาก ตัวอย่างที่เห็นชัดเจนได้แก่คำพูดของธันว์ในบทนี้ ไม่เพียงแต่ธันว์จะตระหนักในความรู้น้อยของตนเอง เรียนรู้ว่าความรู้ทางการเงินที่ตนเองเคยมีคับแคบ แต่ธันว์กล่าวถึงความฝันในอนาคตที่ไม่ยอมจำนนต่อความจนว่ามาเด่นชัดจากคำสอนของวิทยากร “ชีวิตคนเรานั้นไม่จางง่าย ๆ นะ ถ้าเราไม่ยอม ความคิดนี้มันฟอร์ม (ก่อตัว) มาเรื่อยๆ แต่มาวิบ (กระจ่าง) ตอนฟังโค้ช” (ธันว์, สัมภาษณ์, 28 เมษายน 2562) คำพูดเช่นนี้ทำให้ถกเถียงได้ว่าชุดความรู้และเครื่องมือของวิทยากรช่วยขยายให้ผู้เรียนตระหนักได้ว่าตนเองมีความสามารถที่จะฝันถึงอนาคตที่มีโอกาสเข้าถึงทรัพยากรมากกว่าที่เป็นมาในอดีต

นอกจากความจนหรือการเข้าถึงทรัพยากรได้น้อยจะทำให้ความสามารถที่จะทะยานอยากเป็นเรื่องยากดังที่อัปเดตไรอธิบายแล้ว ในบริบทสังคมไทยมีกรอบค่านิยมทางสังคมและจารีตที่

กดทับความทะยานอยากของคนอีกหนึ่งระดับ ความทะยานอยากซ้อนทับกับความทะเยอทะยาน ซึ่งมักมาพร้อมกันกับคำที่มีความหมายลบเช่น “มักใหญ่ใฝ่สูง” “พวกอยากมีอยากได้” การอยากมีทรัพย์สินการถูกทำให้เป็นเรื่องของความโลภตามจารีตของสังคมไทย แม้แต่ตัววิทยากรเองยังเคยแสดงความกระอักกระอ่วนใจต่อการมีทรัพย์สินเพิ่ม ซึ่งในบริบทนี้คือเงิน “ตัวผมเองก็ยังไม่ค่อยได้ที่จะเป็นมิตรกับเงินหรือรักมัน ตัวผมเองก็ถูกปลุกฝังมาว่าคนรวยเอาไรต์เอาเปรียบ...ที่นี้ทำยังไงไม่ให้เรามือคุดแบบนั้น เพราะเป็นอย่างนี้เท่ากับเราเกลียดความร่ำรวย ผมว่าจริงๆ แล้วความรวยขยายตัวจนเราด้วยซ้ำ ถ้าเราตีความรวยก็จะทำให้เรายิ่งดียิ่งขึ้น แต่ถ้าเราไม่ตี ความรวยมันก็เสริมความไม่ดีได้” (ศักดา ปัญญาวงศ์, 2562ข) ส่วนแรกของการแสดงการยึดโยงความดีเลวกับการมีทรัพย์สิน คนที่มีทรัพย์สินเยอะต้องเป็นคนไม่ดี ต้องมีนิสัยเอาไรต์เอาเปรียบ ส่วนที่สองนำเสนอการตกผลึกทางความคิดของวิทยากรเองว่าความร่ำรวยไม่ได้เท่ากับความสุขเสมอไป การเข้าถึงทรัพย์สินที่มากขึ้นสามารถส่งผลได้ทั้งสองแง่ในกรอบความดีเลวที่วิทยากรเชื่อ

ในแง่นี้ ทศนคติ ชุดความรู้และเครื่องมือทางการเงินสำหรับผู้เรียนบางคนจึงไม่ใช่เพียงแค่ชุดข้อมูล แต่เป็นสิ่งที่เปลี่ยนความเชื่อและยกระดับความทะยานอยากของชีวิต หนึ่งในวิธีสร้างความสามารถที่จะทะยานอยากผ่านคำพูดเช่น “ชีวิตคนเรามันไม่จาง่ายๆ ถ้าเราไม่ยอม” คำพูดนี้สามารถตีความได้หลายความหมาย สำหรับบางคนอาจเป็นคำพูดสร้างกำลังใจหลักลอย แต่สำหรับบางคน (เช่น ธันว์) คำพูดนี้คือการต่อสู้กับกรอบความคิดว่าชีวิตไม่จำเป็นต้องอยู่ในฐานะทางเศรษฐกิจแบบที่เคยเป็นมา ความสามารถที่จะทะยานอยากจึงไม่ใช่เพียงสิ่งที่ควรเกิดแก่ผู้มีทรัพย์สินน้อยตามนิยามของอภิปาตุไร แต่กลุ่มคนซึ่งมีสถานะทางเศรษฐกิจที่ซับซ้อนมีเงื่อนไขอันยากลำบากเป็นของตนเอง เช่นผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินในบริบทงานวิจัยนี้หลายคน ความทะยานอยากควรช่วงชิงพื้นที่และความหมายจากความโลภ ความสามารถที่จะทะยานอยากหรือทะเยอทะยานไม่ควรเชื่อมโยงถึงความโลภโดยอัตโนมัติ แต่ควรมีความหมายที่ลื่นไหลตามบริบทที่เปลี่ยนไป เพราะความสามารถที่จะทะยานอยากสามารถนำไปสู่ความเป็นไปได้รูปแบบใหม่หรือบริบทใหม่ในอนาคตได้

ความทะยานอยากควรเป็นดังที่อภิปาตุไรเสนอว่าไม่ควรจำกัดอยู่ที่ปัจเจก แต่เป็นระบบความคิดที่จะต้องผลักดันเพื่อช่วยเปลี่ยนแปลงโครงสร้าง ในประเทศไทยซึ่งมีประชากรจำนวนมากที่อยู่ในสภาพรายได้ต่ำแต่ค่าครองชีพสูงดังที่เสนอในบทที่สอง จำเป็นอย่างยิ่งที่คนกลุ่มนี้จะต้องรู้สึกที่ตัวเองสามารถทะยานอยากไปให้ไกลกว่าจุดที่เป็นได้เพื่อเรียกร้องให้ภาครัฐเปลี่ยนแปลงนโยบายทางเศรษฐกิจ การอยากมีอยากได้เพื่อให้ชีวิตมีรายได้เพียงพอต่อค่าครองชีพ เพียงพอต่อการออมและการเติมเต็มชีวิตในมิติต่างๆ เป็นสิ่งจำเป็น มิใช่เพียงความโลภดังค่านิยมเดิมที่เป็นมา

บทที่ 7

สรุป: ชีวิตที่ดีของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้เริ่มด้วยความ “ไม่รู้” ของตัวผู้วิจัย ข้อสงสัยแรกสุดที่จุดประกายได้แก่ “ผู้วิจัยยังขาดความรู้อะไรเรื่องการเงินถึงขาดทุน” (ตามเรื่องเกริ่นนำในบทแรก) แม้ว่าประเด็นจะเริ่มที่ตัวผู้วิจัย แต่ความสงสัยขยายออกเป็นประเด็นทางสังคมเมื่อได้รู้จักสัมมนาทางการเงินของกลุ่มคนไทยฉลาดการเงิน คำถามเชิงปรากฏการณ์เกิดตามมาว่าทำไมคนจำนวนมากจึงตื่นตัวทางการเงิน กลุ่มผู้คนที่ชวนขยายเรียนหลักสูตรงานสัมมนาทางการเงินซึ่งผู้วิจัยเรียกว่า “ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน” เป็นใครและบริบททางสังคมแบบใดที่เอื้อให้เกิดการเรียนรู้เรื่องการจัดการเงินในลักษณะนี้

ก่อนที่จะเริ่มการวิจัยเพื่อตอบข้อสงสัย มีคำอธิบายที่ผุดขึ้นตามกรอบความคิดเรื่องการเงินที่ยังไม่เปิดกว้างของผู้วิจัยในตอนต้นซึ่งสะท้อนภาพเหมารวมที่คนกลุ่มนี้มักถูกวิจารณ์ว่าความโลภและการติดหล่มในโลกของทุนนิยมเป็นแรงผลักดันให้คนเหล่านี้เสาะแสวงหาความรู้ทางการเงินและการลงทุน อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยตั้งคำถามกับตนเองอีกรอบว่าการมองเช่นนี้เป็นวิธีเดียวที่จะเข้าใจคนกลุ่มนี้เช่นนั้นหรือ หากคำอธิบายสั้นสุดที่ตรงนี้เราสามารถเข้าใจคนกลุ่มนี้และบริบทสังคมที่เอื้อให้เกิดหลักสูตรสัมมนาการเงินได้ลึกซึ้งกว่าที่เคยเป็นมาหรือไม่ แรกสุดผู้วิจัยทะเยอทะยานที่จะก้าวพ้นกรอบของทุนนิยมและเสาะแสวงหาคำอธิบายรูปแบบใหม่ แต่เมื่อเดินทางมาถึงบทที่หกผู้วิจัยค้นพบแล้วว่าแม้จะก้าวพ้นกรอบโลกแห่งการสะสมทุนไม่ได้ แต่กิจกรรมทางการเงินมีเฉด มิติ หลากหลายและซับซ้อนมากกว่าเพียงแค่การสะสมทุน การจัดการเงินในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะออมลงทุน แก้หนี้ เล่นเกมทางการเงินล้วนสอดแทรกมิติทั้งด้านที่จรรโลงและมีดีมนของชีวิต เช่น ความปรารถนาที่จะมีชีวิตที่ดีขึ้น ความกังวลว่าชีวิตไร้ทางออกเพราะขาดทรัพยากร การจัดการความสัมพันธ์กับคนรอบข้าง วิธีมองปัญหาเชิงโครงสร้างเรื่องการเงิน การต้องการหลักประกัน ฯลฯ

เพื่อทำความเข้าใจมิติที่หลากหลายดังกล่าว บทที่หนึ่งของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จึงเริ่มด้วยการทบทวนวรรณกรรมทางการเงิน แนวคิดทฤษฎีเรื่องจริยศาสตร์ในมานุษยวิทยาเพื่อเป็นกรอบวิเคราะห์และตั้งคำถามที่สำคัญของงานวิจัย รวมทั้งนำเสนอสนามวิจัยและวิธีการวิจัย บทที่สองนำเสนอประวัติศาสตร์เศรษฐกิจไทยโดยสังเขปตั้งแต่ยุคเปิดเสรีจนกระทั่งถึงยุคปัจจุบันเพื่อแสดงสภาพสังคมการเมืองที่แปรเปลี่ยนและส่งผลกระทบต่อนโยบายทางเศรษฐกิจซึ่งก่อให้เกิดปัจจัยหลายประการที่ทำให้คนไทยจำนวนมากตกอยู่ในสถานะไม่มั่นคงทางการเงิน ได้แก่ ความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ การขาดผลิตภาพ กับดักรายได้ปานกลาง ค่าครองชีพสูง หนี้สินและการก้าวสู่สังคมสูงวัย บทที่สามสำรวจทัศนคติและชุดความรู้สำคัญซึ่งอยู่เบื้องหลังการกำเนิดงานสัมมนาทางการเงินของกลุ่มคนไทยฉลาด

การเงิน ได้แก่ ความเชื่อเรื่องตนเป็นที่พึ่งแห่งตนทางการเงินผ่านการฝึกฝน รัฐและโครงสร้างการบริหารประเทศเรียกร้องให้การบริหารเงินส่วนบุคคลเป็นภาระของปัจเจกที่ต้องอาศัยความเพียรเพื่อเรียนรู้และความอดสาหัสเพื่อฝึกปฏิบัติ รวมทั้งความเชื่อว่าคุณรู้ทางการเงินเป็นความรู้ที่ไม่แพร่หลาย ในบทเดียวกันนี้ ผู้เรียนได้รับการแนะนำให้ใคร่ครวญถึงความร้ายแรงส่วนบุคคลให้ละเอียดขึ้นผ่านการใช้เครื่องมือคำนวณและทำความเข้าใจว่าเงินเป็นเรื่องที่ต้องจัดการ บทที่สี่ต่อเนื่องจากบทที่สามเนื่องจากทัศนคติและชุดความรู้เพียงอย่างเดียวไม่สามารถนำผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินไปสู่ชีวิตที่ปรารถนา จำเป็นต้องมีเครื่องมือหรือวิธีการทางการเงินต่างๆ รวมทั้งมีการทดลองและฝึกใช้เครื่องมือเหล่านั้นผ่านการเล่นเกมเพื่อมองเห็นความเป็นไปได้ภายใต้ข้อจำกัดที่มีอยู่ บทที่ห้าแนะนำให้ผู้เรียนรู้จักภาพรวมของสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน ก่อนที่จะพาไปรู้จักเส้นทางชีวิตและความปรารถนาของผู้ให้ข้อมูล ภาวะเงินไม่พอใช้ การมีหนี้สิน ความอยากมีเงินพอใช้หลังเกษียณ และความต้องการประสบความสำเร็จโดยเร็วผลักดันให้ผู้คนจำนวนหนึ่งเลือกเรียนรู้ทางการเงิน บทที่หกสำรวจประสบการณ์หลังเรียนรู้ทางการเงิน ผู้เรียนเกิดประสบการณ์ที่หลากหลาย เช่น การนำวิธีคิดและแนวทางปฏิบัติของวิทยากรไปใช้ดำเนินชีวิต ซึ่งเกิดผลลัพธ์แตกต่างกันออกไปตามบริบทของบุคคล ไม่มีผู้เรียนคนใดที่นำความรู้ไปใช้แบบเถรตรงโดยไม่ปรับตามความเหมาะสม แสดงให้เห็นว่าคุณรู้ทางการเงินนั้นแปรเปลี่ยนได้ตามบริบท ผู้ศึกษาชุดความรู้ทางการเงินมีวุฒิภาวะมากพอที่จะพิจารณาว่าสิ่งใดเหมาะสมหรือไม่เหมาะสม ผู้เรียนบางคนลองจัดการเงินตามคำแนะนำของวิทยากรเพียงไม่นานก่อนจะกลับไปสู่วิถีเดิมของตน ผู้เรียนบางคนก็ค้นพบว่าวิธีการของวิทยากรไม่ได้มีประโยชน์กับชีวิตมากนัก ไม่ได้มีความจำเป็นจะต้องนำมาประยุกต์ใช้ จากเนื้อหาทั้งหมดของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สรุปแนวคิดได้สองประการ

7.1 การแสวงหาความรู้ทางการเงินในบริบทเศรษฐกิจสังคมไทย

เมื่อพิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่ทำให้คนจำนวนมากของประเทศไทยมีความไม่มั่นคงทางการเงินอันได้แก่ ความเหลื่อมล้ำด้านการกระจายรายได้และสินทรัพย์ ผลผลิตต่ำ กับดักรายได้ปานกลาง ค่าครองชีพที่สูง ปัญหาหนี้สิน และการก้าวสู่สังคมสูงวัย ผลอย่างหนึ่งที่เกิดจากปัจจัยเหล่านี้คือ บรรยากาศตัวใครตัวมัน (every man for himself) ทุกคนควรต้องหาวิธีเอาตัวรอดด้วยตัวเองซึ่งถ่ายทอดออกมาเป็นแนวคิดตนเป็นที่พึ่งแห่งตนที่จักรพงษ์ซึ่งเป็นวิทยากรของกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินนำเสนอ บรรยากาศทางสังคมเช่นนี้ทำให้ “ความรู้ทางการเงิน” ในระดับปัจเจกถูกให้น้ำหนักมากกว่าที่ควรเป็น การที่คนหนึ่งคนจะมั่นคงทางการเงินได้อันที่จริงมีองค์ประกอบหลายด้าน เช่น เศรษฐกิจของประเทศเติบโตได้ การเมืองมั่นคง รายได้ต่อหัวของประชากรสูงสอดคล้องกับค่าครอง

ชีพ คนมีความสามารถในการใช้หนี้และมีความรู้ทางการเงินที่เท่าทันการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ ทว่าเมื่อปัจจัยด้านอื่นที่เชื่อมโยงกับการเปลี่ยนแปลงนโยบายเศรษฐกิจระดับประเทศจัดการได้ยาก ความรู้ทางการเงินซึ่งเป็นเพียงหนึ่งปัจจัยถูกผลักดันให้มีความสำคัญ จนในบางกรณีเช่นในงานสัมมนาทางการเงินถูกมองว่าเป็นเพียงวิธีการเดียวที่จะเอาตัวรอดจากสภาพเศรษฐกิจสังคมที่เป็นอยู่ได้

ในแง่นี้ งานสัมมนาที่จัดโดยกลุ่มที่เรียกตัวเองว่าผู้เชี่ยวชาญทางการเงินสะท้อนการถอดใจกับการแก้ปัญหาโครงสร้างเศรษฐกิจสังคมทั้งระบบ จักรพงษ์พูดชัดเจนมากกว่าไม่รู้จะแก้ปัญหา กับใครได้ปานกลางเชิงโครงสร้างหรือการมีรายได้ต่ำอย่างไร แต่เมื่อทัศนคติ ชุดความรู้ การใช้เครื่องมือทางการเงินและการฝึกปฏิบัติที่ผ่านมาของตนทำให้ตนเองหลุดพ้นจากปัญหาทางการเงินได้ จึงผันแปรสิ่งเหล่านี้เป็นธุรกิจและถ่ายทอดสู่คนอื่น เพื่อให้ปัจเจกรายคนที่เลือกรับแนวคิดและการปฏิบัตินี้รอดพ้นได้เช่นกัน การจัดการเงินในระดับปัจเจกนั้นง่ายกว่าการแก้ทั้งโครงสร้างเป็นอย่างมาก เพราะมีผลลัพธ์ที่จับต้องได้หากปัจเจกยึดตามแนวคิดและฝึกปฏิบัติตามที่วิทยากรเสนอ

อย่างไรก็ตาม ผลลัพธ์ของงานสัมมนาทางการเงินมีทั้งส่วนที่ท้าทายและส่งเสริม โครงสร้างเศรษฐกิจและสังคมที่เป็น ในแง่การทำนาย ชุดความรู้และทัศนคติสร้างวิถีคิดใหม่แก่ผู้เรียน ดังแนวคิดเรื่องความสามารถในการทะยานอยากของอภิปาตุไร จินตนาการด้านเศรษฐกิจของผู้เรียน ถูกผลักดันออก ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินสามารถมีชีวิตทางเศรษฐกิจที่ดีกว่าสภาพที่เป็นมาได้ โดยเฉพาะถ้ายึดตามความทะเยอทะยานของวิทยากรที่อยากจะเผยแพร่ความรู้ทางการเงินให้แก่คนไทยทั่วประเทศ ส่วนด้านส่งเสริมโครงสร้าง ชุดความรู้และวิธีปฏิบัติที่ได้จากการเรียนส่งเสริมบรรยากาศตัวใครตัวมันเป็นอย่างยิ่ง เน้นให้เฉพาะผู้ที่สามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ได้รอดพ้นในระดับปัจเจก ทำให้หัวใจของการแก้ปัญหาความมั่นคงทางการเงินอยู่ที่ความรู้ทางการเงิน โดยไม่ได้มีความพยายามที่จะเปลี่ยนปัจจัยอื่นไปพร้อมๆ กัน สุดท้ายภาระจึงตกอยู่กับปัจเจกมหาศาล เพราะต่อให้มีความรู้ทางการเงินแต่หารายได้ไม่พอออมหรือลงทุน สุดท้ายต้องลำบากเพิ่มขึ้นด้วยการทำงานที่ สองหรือสาม ซึ่งในอุดมคติไม่ควรเป็นเช่นนั้น

เมื่อพิจารณาในส่วนของผู้เรียนจะเห็นว่า ผู้ที่มาเรียนมีอาชีพที่หลากหลายมีทั้งข้าราชการ พนักงานบริษัทเอกชน ผู้ที่ทำงานอิสระ เจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก ทุกอาชีพล้วนหาความมั่นคงทางการเงิน แม้แต่ข้าราชการซึ่งคนภายนอกมักคิดว่ามีความมั่นคงจากสวัสดิการก็ไม่ได้มั่นคงทั้งทางเศรษฐกิจและทางจิตใจ สุดท้ายแล้ว ผู้ที่มาแสวงหาความรู้ทางการเงินมีความพยายามที่จะพาตนเองและคนใกล้ชิดให้รอดพ้นจากความยากลำบากทางเศรษฐกิจในบรรยากาศที่กระตุ้นให้รู้สึกว่าคุณเป็นที่ยิ่งแห่งตน หลายคนเลือกที่จะมองข้ามโครงสร้างสังคมและเศรษฐกิจโดยสิ้นเชิงอย่างเช่น ปล่อยให้ตัวเองที่ชัดเจนมาก ถึงขนาดไม่ตั้งคำถามว่าทำไมตนเองถึงได้เงินเดือนน้อยแต่เน้นว่าตัวเองจะออมเงินเดือนเพียงมิติเดียว หรือบางคนก็เลือกเอาปัญหาที่มีโครงสร้างมากระตุ้นให้คนอื่นหันมา

สนใจที่จะเรียนรู้ทางการเงินแบบเดียวกับตนเองเช่นฮอลล์ที่ประกอบอาชีพนักวางแผนการเงินเป็นอาชีพเสริม เพราะมองว่าหนทางที่จะรอดจากสภาพสังคมเศรษฐกิจปัจจุบันคือความรู้ทางการเงิน

โดยสรุป การแสวงหาความรู้ทางการเงินได้รับความนิยมนั้นมาจากสายธารประวัติศาสตร์เศรษฐกิจสังคมที่ปรับเปลี่ยนมาถึงจุดที่ปัจจัยต่างๆ เรียกร้องให้ปัจเจกพิจารณาเรื่องการเงินในวงแคบ กล่าวคือในระดับตัวบุคคลและคนใกล้ชิด โดยเน้นเรื่องความรู้ทางการเงินเป็นทางออกของปัญหามากกว่าที่จะเรียกร้องปัจจัยด้านอื่นที่ระบุด้านบนไปพร้อมกัน

7.2 ชีวิตที่ดีของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน

มีสองแนวคิดที่เนื้อหาในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ทำทนาย ประการแรกคือการคิดว่าเงินเป็นสิ่งชั่วร้าย (ซิงเกอร์, 2558) มองว่าผู้ที่สัมพันธ์กับเงินเป็นเรื่องของความโลภ และประการที่สองคือการมองว่าเงินทำลายความสัมพันธ์ในสังคม (Simmel, as cited in Bloch and Parry, 1989) สำหรับประการแรกนั้น การมองว่าผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินใฝ่รู้ทางการเงินเพียงเพราะความโลภ หวังเพียงความร่ำรวยเป็นมุมมองที่คับแคบและไม่เพียงพอต่อการทำความเข้าใจกับคนกลุ่มนี้อย่างยิ่ง นอกจากบริบทเชิงเศรษฐกิจสังคมที่อภิปรายไปข้างต้นแล้ว ลักษณะประการหนึ่งของความเป็นมนุษย์ที่กลุ่มแนวคิดสิ่งที่ดีและจริยศาสตร์เสนอคือการปรารถนาที่จะมีชีวิตที่ดีขึ้นและใช้ชีวิตตามศีลธรรมที่ตนยึดถือ การเรียนรู้เรื่องการเงินสะท้อนความปรารถนาที่จะทำให้ชีวิตของผู้เรียนดีขึ้นผ่านการหาหนทางและวิธีจัดการเงินในรูปแบบที่ต่างไปจากความเข้าใจในอดีต

การลองหาหนทางจัดการเงินรูปแบบใหม่นำพามาสู่งานสัมมนาทางการเงิน ซึ่งมอมมองใหม่ต่อการสร้างชีวิตที่ดี ได้แก่ การเข้าใจว่า “ชีวิตที่ดี คือ ชีวิตที่รู้สึกจัดการอนาคตได้” ท่ามกลางบริบทความไม่มั่นคงทางการเงินซึ่งถูกแปรเปลี่ยนความหมายให้กลายเป็นความไม่แน่นอน “ความรู้สึก” เป็นสิ่งสำคัญ จัดการได้จริงหรือไม่จริงไม่สำคัญเท่าความรู้สึกว่าจัดการหรือรับมือได้ เพราะผลสัมฤทธิ์ของชุดความรู้และเครื่องมือที่จะเกิดแก่ปัจเจกต้องต้องอาศัยเวลาที่ยาวนาน ไม่ได้รู้ได้โดยทันที “การจัดการอนาคต” ในบริบทนี้ไม่ใช่การรู้อนาคตล่วงหน้าทั้งหมด แต่เพียงคาดเดาได้บางส่วนให้เพียงพอที่จะรู้สึกว่าจะอนาคตเป็นความยากลำบากที่จัดการได้ (manageable difficulties) ผ่านแนวคิด ชุดความรู้ และเครื่องมือ ไม่ใช่ความยากลำบากที่ยากเกินรับมือ (overwhelming difficulties) รูปแบบในอดีตต้องเผยให้เห็นว่าอนาคตจะมีบางส่วนที่ทับซ้อนกับอดีตทำให้ชุดความรู้และเครื่องมือที่มีอยู่แล้วจัดการบางส่วนที่ว่าได้ (เหมือนที่เบ็กเกอร์และบร็องค์กล่าว) ขณะเดียวกันอนาคตก็ต้องมีความเป็นไปได้รูปแบบใหม่ (เหมือนที่อัฟฟาตุไรกล่าว) มิเช่นนั้นการลงมือปฏิบัติในปัจจุบันเพื่อให้อนาคตต่างออกไปจะไม่มีจุดหมาย

ชุดความรู้และเครื่องมือทางการเงินสะท้อนความปรารถนาที่ช่วยให้ผู้เรียนจัดการอนาคตได้ในหลากหลายหัวข้อ เช่น ความมั่นคงปลอดภัย (การทำประกันชีวิต การไม่เป็นหนี้) ความเป็นอยู่ที่ดี (การมีเงินสำรองฉุกเฉิน การทำประกันสุขภาพ) ความหวัง (เงินออมระยะยาวเพื่อการเกษียณ พอร์ต B) ฯลฯ หนึ่งในตัวอย่างของชุดความรู้และเครื่องมือที่ทรงพลังที่สุดคือการเห็นภาพการซื้อกองทุนรวมผ่าน Dollar Cost Average (DCA) เป็นระยะเวลา 15 ปีดังที่ปรากฏในตาราง 3.7 ในบทที่สาม หากการมีเงินหมายถึงโอกาสเข้าถึงทรัพยากรที่มากขึ้น การเห็นเงินเพิ่มขึ้นตามจำนวนปีที่เปลี่ยนไปเสมือนเป็นการการันตีอนาคตรูปแบบหนึ่งว่าหากทำเช่นนี้อันาคตในการเข้าถึงทรัพยากรก็จะมากขึ้นตาม ทำให้รู้สึกว่าการมีอนาคตมีความหวัง เพิ่มความมั่นคงและปลอดภัย คาดหมายความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นกว่าเดิมตามทรัพยากรที่เพิ่มพูนได้

สำหรับประเด็นเรื่องเงินทำลายความสัมพันธ์ทางสังคม แม้เรื่องเล่าของผู้ให้ข้อมูลในวิทยานิพนธ์หลายคนจะสื่อให้เห็นว่าปัญหาทางการเงินส่งผลกระทบต่อครอบครัว แต่นั่นไม่ใช่คำอธิบายที่ครอบคลุม หากอาศัยแนวคิดเรื่อง “งานความสัมพันธ์” ของเซลิเซอร์ในบทที่หนึ่งมาช่วยอธิบายจะเห็นว่าในแต่ละการตัดสินใจทางการเงินแต่ละครั้งมีความ “พยายามสร้าง รักษา ต่อรอง เปลี่ยนแปลง หรือยุติความสัมพันธ์” (Zelizer, 2012) กับบุคคลอื่นทางสังคม เช่น ประกันจำนวนหลายฉบับที่ผู้ป้อนทำไม่ใช่เพียงเพื่อตนเองคนเดียวแต่คำนึงถึงแม่ที่มีอาการป่วยทางกายและจิต หากวันหนึ่งเกิดอุบัติเหตุไม่คาดฝัน แม่ยังพอมีเงินทุนเพื่อดำเนินชีวิตต่อไป หรือความต้องการมีเงินหลังเกษียณของด๊ะที่มีทั้งลูกและภรรยาเป็นหัวใจสำคัญ ด๊ะไม่ต้องการเป็นภาระของลูก ส่วนภรรยาเป็นบุคคลที่ด๊ะปรารถนาจะอยู่กินด้วยกันจนกระทั่งวันสุดท้ายของชีวิต งานความสัมพันธ์นี้แสดงให้เห็นว่าการตัดสินใจทางการเงินไม่ได้คำนึงเพียงประโยชน์สูงสุดทางเศรษฐกิจหรือทำลายความสัมพันธ์ทางสังคม แต่ยังมีอารมณ์และศีลธรรมที่บุคคลยึดถือ มีทั้งความรู้สึกสีกและความผูกพันระหว่างมนุษย์กับมนุษย์อยู่ในการกระทำ

อย่างไรก็ตาม ดังที่กล่าวไปก่อนหน้านี้ การสร้างความรู้สึกจัดการอนาคตได้หรือการสร้าง ความหวังเช่นนี้ไม่ได้มีเฉพาะด้านสวยงาม แต่มีราคาที่ต้องจ่าย ที่ปรากฏชัดคือการแบกรับภาระของปัจเจก ความรู้สึกจัดการอนาคตได้แลงมากับภาระอันหนักอึ้งของปัจเจกที่จะต้องนำความรู้และชุดเครื่องมือไปควบคุมรายละเอียดในชีวิตจะประกอบสร้างเป็นอนาคตที่ปรารถนา หากผิดแผกจากแผนการหรือรู้สึกว่ายากลำบากยากเกินจัดการ ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินบางคนก็พร้อมกดดันและกล่าวโทษตนเอง มองเห็นว่าความผิดตกอยู่กับปัจเจกบุคคลอยู่ร่ำไป

โดยสรุป ชีวิตที่ดีในลักษณะนี้จึงเรียกร้องทั้งร่างกายและแรงใจจากปัจเจกค่อนข้างมาก ความรู้สึกจัดการอนาคตได้ถูกทำให้เป็นเรื่องส่วนบุคคล ไม่น่าประหลาดใจที่เมื่อผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินเข้าถึงชุดวิธีคิด ความรู้และเครื่องมือทางการเงินจะรู้สึกว่าการมีชีวิตมีทิศทางหรือหนทาง

มากกว่าตอนที่ยังเข้าไม่ถึงเพราะได้สัมผัสความรู้สึกว่าอนาคตอยู่ในมือตน ซึ่งมาพร้อมวิธีการและเครื่องมือเพื่อใช้บริหารความเป็นไปไปได้ในอนาคตของตนเอง

7.3 ข้อเสนอแนะ

7.3.1 การเผยแพร่ความรู้ทางการเงิน

ผู้วิจัยเห็นด้วยกับวิทยากรกลุ่มคนไทยฉลาดการเงินว่าความรู้ทางการเงินในประเทศไทยยังไม่แพร่หลาย การศึกษาไทยยังไม่ให้ความรู้ทางการเงินเท่าทันยุคสมัยที่ปรับเปลี่ยน สภาพสังคมเศรษฐกิจที่มีพลวัตย่อมเรียกร้องความเข้าใจเรื่องการจัดการเงินที่มีพลวัต อย่างไรก็ตาม ในประเด็นนี้มีสามประเด็นย่อยเพิ่มเติม ประเด็นแรกคือความรู้ทางการเงินมีหลากหลาย ก่อนจะเผยแพร่ชุดความรู้ทางการเงินหนึ่งย่อมควรพิจารณาว่าชุดความรู้ทางการเงินหนึ่งๆ เหมาะกับคนกลุ่มใด ผู้วิจัยเห็นว่าเป็นไปไม่ได้ที่จะมีชุดความรู้ทางการเงินที่เป็นสากลที่เหมาะสมกับทุกบริบทและทุกกลุ่มสังคมโดยไม่ต้องปรับเปลี่ยน ดังนั้น หัวใจสำคัญของการเผยแพร่ความรู้ทางการเงินจึงอยู่ที่การพิจารณากลุ่มผู้รับความรู้ ประเด็นที่สอง การให้ความรู้ทางการเงินเป็นวงกว้างที่สุดจะช่วยในหลายประเด็น เช่น ลดความเข้าใจผิดทางการเงิน เท่าทันการชวนเชื่อให้ลงทุนหรือการหลอกให้ลงทุน กระจายความเหลื่อมล้ำทางความรู้ว่าเรื่องของการเงินไม่จำเป็นต้องอยู่ในมือผู้เชี่ยวชาญเพียงอย่างเดียว ฯลฯ การเงินพื้นฐานที่ปรับตามพลวัตของการเงินโลกควรบรรจุอยู่ในหลักสูตรการศึกษา ผู้เรียนจะรับเอาแนวทางไปปฏิบัติหรือไม่หรือรับมากแค่ไหนควรให้เป็นทางเลือกของผู้เรียน และประเด็นที่สาม ความรู้ทางการเงินไม่ควรถูกยกมาให้ความสำคัญกว่าการแก้ปัญหาเชิงนโยบายอื่นๆ แม้การให้ความรู้ทางการเงินจะจำเป็น แต่การแก้ปัญหาเชิงนโยบายมีความสำคัญ ไม่เช่นนั้นการให้ความรู้ทางการเงินจะเท่ากับการผลักรถให้ปัดเจกแต่เพียงผู้เดียว ดังที่ผู้วิจัยเสนอไปก่อนหน้านี้ว่า ความรู้ทางการเงินเป็นเพียงหนึ่งในหลายๆ ปัจจัยที่ทำให้คนไทยจำนวนมากไม่มั่นคงทางการเงิน หากต้องการแก้ปัญหานี้ในระยะยาวจะต้องปรับเปลี่ยนนโยบายไปพร้อมๆ กัน

7.3.2 การศึกษาเพิ่มเติม

มีหัวข้อการศึกษาอื่นที่ทำได้เพื่อพยายามเข้าใจผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินให้ดียิ่งขึ้น เช่น การศึกษาผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินในเชิงปริมาณ ข้อดีของการศึกษาเชิงคุณภาพดังที่วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ทำคือเผยให้เห็นเรื่องราวและบริบทเฉพาะของบุคคลที่งานเชิงปริมาณไม่อาจลงลึก แต่วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ก็มีข้อจำกัดเพราะไม่อาจมีตัวอย่างขนาดใหญ่กว่ากลุ่มผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินนี้เป็นใคร พวกเขามีฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างไรจึงเรียนรู้ทางการเงิน หากมีการเก็บข้อมูลเชิงปริมาณก็จะช่วยฉายภาพชัดเจนขึ้น

ข้อจำกัดอีกประการหนึ่งของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้คือเวลา ความรู้ทางการเงินจะ ประสบผลสำเร็จแก่ชีวิตของผู้ให้ข้อมูลจริงตามกล่าวอ้างหรือไม่ต้องใช้เวลาหลายสิบปีในการพิสูจน์ ซึ่ง วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ไม่สามารถสำรวจได้ อาจมีงานศึกษาอื่นๆ ที่มีทุนทรัพย์และเวลามากกว่างานฉบับนี้ ที่ศึกษาติดตามชีวิตของผู้เรียนรู้ทางการเงิน (ไม่จำกัดว่าต้องเป็นเฉพาะคนกลุ่มนี้) ในเชิงมานุษยวิทยา ระยะยาว ผลการศึกษาน่าจะมีประโยชน์อย่างมากในการทำความเข้าใจบริบทและปัจจัยแวดล้อมที่ทำให้ ผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินปฏิบัติตามหรือไม่ปฏิบัติตามแนวคิด ความรู้และเครื่องมือทางการเงิน ที่ร่ำเรียน นอกจากนี้ วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สิ้นสุดการสำรวจภาคสนามเดือนสิงหาคม ปี 2562 ซึ่งเป็น ช่วงเวลาประมาณครึ่งปีก่อนเกิดการแพร่ระบาดของโควิด-19 ผลกระทบจากโรคระบาดส่งผลและ สั่นคลอนการจัดการการเงิน หากมีการศึกษาต่อเนื่องจนถึงช่วงเวลาโรคระบาด เนื้อหาและบทวิเคราะห์ ของงานวิจัยฉบับนี้อาจปรับเปลี่ยนเพราะผู้แสวงหาความรู้ทางการเงินหลายคนต้องเจอกับโจทย์ทาง การเงินใหม่ที่อาจไม่เคยประสบมาก่อน

ประการสุดท้าย กลุ่มคนไทยฉลาดการเงินเป็นกลุ่มจัดสัมมนาการเงินประเภท หนึ่งซึ่งมีลักษณะจำเพาะ ได้แก่ การเน้นให้ความรู้ทางการเงินพื้นฐาน ซึ่งเกิดขึ้นท่ามกลางงานสัมมนา ทางการเงินจำนวนมากที่เน้นการลงทุนและการทำกำไรโดยเฉพาะ หากศึกษาผู้แสวงหาความรู้ ทางการเงินในกลุ่มงานสัมมนาการเงินเหล่านั้น คำอธิบายเพื่อทำความเข้าใจอาจแตกต่างออกไปซึ่งก็มี ความน่าสนใจอีกรูปแบบหนึ่ง

รายการอ้างอิง

หนังสือและบทความในหนังสือ

จักรพงษ์ เมษพันธุ์, ศักดา สรรพปัญญาวงศ์, ถนอม เกตุเอม . (2559). *คนไทยฉลาดการเงิน*.

กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน).

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (มีนาคม 2561ก). *Total Money Makeover ปฏิวัติชีวิต พิชิตอิสรภาพทางการเงิน*. เอกสารประกอบงานสัมมนา Total Money Makeover #4 ปฏิวัติชีวิต พิชิตอิสรภาพทางการเงิน, กรุงเทพฯ.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (กรกฎาคม 2562ก). *โปรแกรม 21 วันสู่การเปลี่ยนแปลงอนาคตทางการเงิน*.

เอกสารประกอบงานสัมมนา Total money makeover#7 ปฏิวัติชีวิต พิชิตอิสรภาพทางการเงิน, กรุงเทพฯ.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (กรกฎาคม 2562ข). *Money Makeover ปฏิวัติชีวิต พิชิตอิสรภาพทางการเงิน*.

เอกสารประกอบงานสัมมนา Total money makeover#7 ปฏิวัติชีวิต พิชิตอิสรภาพทางการเงิน, กรุงเทพฯ.

ซิงเกอร์, ปีเตอร์. (2558). *มาร์กซ์: ความรู้ฉบับพกพา*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ openworlds.

ธนัฐ ศิริวารงกูร. (เมษายน 2562ก). *The Mutual Fund บริหารความมั่งคั่งด้วยกองทุนรวม*. เอกสาร

ประกอบงานสัมมนา The Mutual Fund จัดพอร์ตลงทุนด้วยกองทุนรวม, กรุงเทพฯ.

ประเสริฐ แรงกล้า. (2564). *มานุษยวิทยาจรรยาบรรณ: มนุษย์ สิ่งที่ดี และอนาคต*. เอกสารเสนอเพื่อจัดพิมพ์.

รัทเทอร์ฟอร์ด, สจวร์ต และ อาโรรา, สุขวินทร์. (2563). *การเงินคนจน*. (สฤณี อาชวานันทกุล,

ผู้แปล). กรุงเทพฯ: ซอลท์ พับลิชชิ่ง.

ศักดา สรรพปัญญาวงศ์. (สิงหาคม 2562ก). *Financial Foundation*. เอกสารประกอบงานสัมมนา

A-Academy Financial Foundation รุ่นที่ 10, กรุงเทพฯ.

โสรัจจ์ หงศ์ลดารมภ์. (2561). *ปรัชญาทั่วไป*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (2548). *เศรษฐศาสตร์*. กรุงเทพฯ:

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.

อภิชาติ สถิตนิรามัย. (2556). *รัฐไทยกับการปฏิรูปเศรษฐกิจ: จากกำเนิดทุนนิยมนายธนาคารถึงวิกฤต*

เศรษฐกิจ 2540. กรุงเทพฯ: ฟ้าเดียวกัน.

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

- กิตติพงษ์ เรือนทิพย์. (7 กุมภาพันธ์ 2562). 'มนุษย์เงินเดือน' กับเงินเรื้อนแสน: สำราจที่ทางลูกจ้างยุคใหม่ และเงินแสนที่ (ไม่) ไกลเกินฝัน. สืบค้นจาก <https://www.the101.world/future-salaries/>
- กรมสุขภาพจิต. (2563). กรมสุขภาพจิต แจงตัวเลขจริงพยายามฆ่าตัวตาย หลังแชร์ว่อนฟุ้งหลั๊กหมิ่น. สืบค้นจาก <https://www.dmh.go.th/news-dmh/view.asp?id=30312>
- กรุงเทพธุรกิจ. (15 มกราคม 2563). เปิดร่างกฎหมาย 'สุราก้าวหน้า' หวังหลายทุนผูกขาด. สืบค้นจาก <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/862164>
- กรุงเทพธุรกิจ. (6 กุมภาพันธ์ 2563). แกะ 'หนี้ข้าราชการ' 6 แสนล้าน 'ออมสิน' เร่งคลอดแผนช่วย. สืบค้นจาก <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/865164>
- กองทุนการออมแห่งชาติ. (ม.ป.ป.) วางแผนออมกับกอกช. คุณออม รัฐช่วยออม คุณได้บ้านอายุ. สืบค้นจาก <https://www.nsf.or.th/node/893>
- กฤษฎา เสกตระกูล. (มิถุนายน 2552). มั่งคั่งอย่างไร... ไม่รู้จบ (8) : การลงทุน... จุดเริ่มต้นของความไม่รู้จบ. สืบค้นจาก <https://www.set.or.th/set/education/knowledgedetail.do?contentId=544&type=article>
- การสำรวจอนามัย สวัสดิการ และพฤติกรรมกรบริโภคอาหารของประชากร พ.ศ. 2560. (ม.ป.ป.). สำนักงานสถิติแห่งชาติ. สืบค้นจาก http://www.nso.go.th/sites/2014/DocLib13/ด้านสังคม/สาขาสวัสดิการสังคม/อนามัยและสวัสดิการ/สำรวจอนามัยและสวัสดิการ_2560/สรุปผลสำคัญ.pdf
- จักรกริช สังขมณี. (20 พฤศจิกายน 2563). วิถีวิทยาในโลกที่พลิกผัน. บันทึกการเสวนา Roundtable Panel การประชุมวิชาการระดับชาติด้านมานุษยวิทยาและสังคมวิทยา ครั้งที่ 2 หัวข้อ 'คลี่-คลาย-ถ่วง-เคลื่อน'. สืบค้นจาก <https://thacasorg.files.wordpress.com/2021/01/e0b89ae0b8b1e0b899e0b897e0b8b6e0b881e0b881e0b8b2e0b8a3e0b980e0b8aae0b8a7e0b899e0b8b2e0b8a7e0b8b4e0b898e0b8b5e0b8a7e0b8b4e0b897e0b8a2e0b8b2e0b983e0b899e0b982e0b8a5e0b881e0b897e0b8b5e0b988-1.pdf>
- จารีย์ ปิ่นทอง, ธนภรณ์ จิตตินันท์, ปภัสสร แสงสุขสันต์ และ ณิชนางค์ กุลนาถศิริ. (กรกฎาคม 2561). สังคมสูงวัยกับความท้าทายของตลาดแรงงานไทย. สืบค้นจาก

<https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/EconomicConditions/AAA/AgePeriodCohort.pdf>

ไทยพีบีเอส. ทีดีอาร์ไอ เปรียบเทียบค่ารักษาโรงพยาบาลรัฐ-เอกชน. (23 มกราคม 2562). สืบค้นจาก <https://news.thaipbs.or.th/content/277189>

ไทยพับลิก้า. (29 พฤศจิกายน 2561). บรรยง พงษ์พานิชวิเคราะห์จุดอ่อนประเทศไทย แก้ไม่ได้ไปต่อยาก รัฐทำสิ่งที่จำเป็น ปล่อยตลาดทำงาน. สืบค้นจาก <https://thaipublica.org/2018/11/kkp-banyong-pongpanich-thai-weakness-future-solution/>

ไทยรัฐออนไลน์. (22 เมษายน 2563). ดีเอสไอ รวบหัวโจก FOREX 3D ส่งฟ้อง-ฝากขัง ตุ่นเหยื่อ สูญกว่า 2 พันล้าน. สืบค้นจาก <https://www.thairath.co.th/news/crime/1826999>

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (ม.ป.ป.). การเดินทางแห่งชีวิต. สืบค้นจาก https://www.set.or.th/th/about/overview/book30years_p1.html.

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (ม.ป.ป.). แบบทดสอบระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้. สืบค้นจาก https://www.set.or.th/education/th/online_classroom/risk.html

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (2558). ประเภทของกองทุนรวม. สืบค้นจาก https://www.set.or.th/education/th/begin/mutualfund_content02.pdf

ชนสั๊กก์ เจนมานะ. (12 ธันวาคม 2561). 'รอยกระจุก จนกระจาย' ระดับสากล: ความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจไทยในศตวรรษที่ 21. สืบค้นจาก <https://www.the101.world/inequality-in-the-21st-century/>

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2563). ยอดคงค้างเงินรับฝากแยกตามขนาดและอายุของเงินฝากของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศ. สืบค้นจาก https://www.bot.or.th/App/BTWS_STAT/statistics/BOTWEBSTAT.aspx?reportID=188&language=th

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2564). อัตราดอกเบี้ยเงินฝากสำหรับบุคคลธรรมดาของธนาคารพาณิชย์. สืบค้นจาก https://www.bot.or.th/thai/statistics/_layouts/application/interest_rate/in_rate.aspx

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (ม.ป.ป.). ประเภทของตราสารหนี้. สืบค้นจาก <https://www.bot.or.th/Thai/DebtSecurities/IntroToGovtDebtSecurities/Pages/Type.aspx>

- ใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนจัดตั้งมูลนิธิคนไทยฉลาดการเงิน. (2560). สืบค้นจาก
https://web.facebook.com/MoneyLiteracyThailand/?_rdc=1&_rdr
- บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน). (5 มีนาคม 2564) *โครงสร้างผู้ถือหุ้น*. สืบค้นจาก
<https://investor.pttplc.com/th/shareholder-information/major-shareholders>
- ประจักษ์ ก้องกีรติ. (2564). *ประจักษ์ ชี้ ชำแหละวงจรรอบบาทไทย ยุค “ขุนศึก-คักดินา-พ่อค้า”*.
 Matichon TV. สืบค้นจาก <https://www.youtube.com/watch?v=iZZb9xd7xak>
- ประชาชาติธุรกิจ. (1 เมษายน 2562). *เปิดตัวเลข “หนี้ครัวเรือน” ปี’61 คนไทยแบกหนี้ 12.83 ล้าน
 ล้านบาท ขยับขึ้นมาอยู่ที่ 78.6% ต่อจีดีพี*. สืบค้นจาก
<https://www.prachachat.net/finance/news-310028>
- ประชาชาติธุรกิจ. (25 มกราคม 2564). *“เบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ” ใครบ้างมีสิทธิได้รับ-ได้รับเดือนละ
 เท่าไหร่*. สืบค้นจาก <https://www.prachachat.net/general/news-601039>
- พันธวัฒน์ เศรษฐวิไล. (18 เมษายน 2560). *ฉันทเกิดและเติบโตท่ามกลางวิกฤต ‘ต้มยำกุ้ง’*. สืบค้นจาก
<https://www.the101.world/tom-yum-kung-crisis/>
- พิเชษฐ์ พันธุ์วิชาติกุล. (2557). *กฎกระทรวง ฉ. 228 (พ.ศ. 2544)*. (1 พฤศจิกายน 2561). สืบค้น
 จาก <http://www.rd.go.th/publish/2367.0.html>
- ฟินโนมีนา. (20 พฤศจิกายน 2563). *กองทุน SSF คืออะไร? ต่างจาก LTF อย่างไร? RMF ปรับเกณฑ์
 ใหม่ ไม่มีขั้นต่ำ!!*. สืบค้นจาก <https://www.finnomena.com/z-admin/ssf/>
- ภาววรรณ ธนาเลิศสมบูรณ์. (27 พฤศจิกายน 2562). *เรื่องหนี้มีทางออก: ค้นหาคำตอบว่าด้วยการลด
 หนี้ครัวเรือนอย่างยั่งยืน*. สืบค้นจาก <https://www.the101.world/household-debt-part2/>
- มันนี่แชนแนล. (2559). *“สินภิญโญ” ดำเนินกองทุนรวมไทย กับผลตอบแทนที่มั่นคง*. (1 พฤศจิกายน 2561). สืบค้นจาก http://www.moneychannel.co.th/news_detail/14067/ “สิน
 ภิญโญ”-ดำเนินกองทุนรวมไทย-กับผลตอบแทนที่มั่นคง.
- พระสุตตันตปิฎก ขุททกนิกาย คาถาธรรมบท เล่ม ๑ ภาค ๒ ตอน ๓*. (ม.ป.ป.).
 สืบค้นจาก มูลนิธิศึกษาและเผยแพร่พระพุทธศาสนา.
<https://www.dhammadhome.com/tipitaka/topic/42>.
- ยูโอบีเอเอ็ม. (ม.ป.ป.). *การประเมินความเสี่ยงของผู้ลงทุน*. (10 มกราคม 2563). สืบค้นจาก
<https://www.uobam.co.th/th/suitability>
- วงศ์พันธ์ อมรินทร์เทวา. (18 พฤษภาคม 2564). *หาทางออกเศรษฐกิจไทยใน (สอง) ทศวรรษที่
 สูญหาย*. สืบค้นจาก <https://www.the101.world/thailand-lost-decade/>

- วีระยุทธ กาญจน์ชูฉัตร. (18 ธันวาคม 2560). “จากครรภ์มารดาถึงเชิงตะกอน”: จากความหวังถึงความจริงแห่งยุคสมัย. สืบค้นจาก <https://www.the101.world/from-womb-to-tomb-new-version/>
- วีระยุทธ กาญจน์ชูฉัตร. (17 ธันวาคม 2561). ทุนนิยมไทยไปทางไหนดี. สืบค้นจาก <https://www.the101.world/capitalism-way-to-go/>
- ศรัณย์ กิจวศิน. (2 กรกฎาคม 2564). พลิกปม ‘วิกฤตต้มยำกุ้ง’ มรสุมเศรษฐกิจลูกใหญ่ที่เกิดจากเป้าหมายอันยิ่งใหญ่ เราล้มบทเรียนนี้ไปหรือยัง. สืบค้นจาก <https://thestandard.co/tom-yum-kung-crisis/>
- สมคิด จาตุศรีพิทักษ์. (2555). กฎกระทรวง ฉ. 246. สืบค้นจาก <http://www.rd.go.th/publish/21453.0.html>
- สมพจน์ พัดสุวรรณ. (18 มกราคม 2564). เกษียณแล้วได้เงินจากประกันสังคมเท่าไร?. สืบค้นจาก <https://www.finnomena.com/wealthguru/retire-and-social-security-office/>
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2553). ข้าราชการหนีฟุ้งเจียด 9 แสน. สืบค้นจาก <http://www.nso.go.th/sites/2014/Pages/บริการสถิติ%20บทความเด่น/ดูทั้งหมด/ข้าราชการหนีฟุ้งเจียด-9-แสน.aspx>
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2561). รายงานการสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ. 2560. สืบค้นจาก <http://www.nso.go.th/sites/2014/DocLib13.pdf>
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2562ก). ลัดส่วนรายได้ครัวเรือนต่อรายจ่าย (ทั้งประเทศ) 2552 – 2562. สืบค้นจาก <http://www.nso.go.th/sites/2014/Pages/>
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2562ข). จำนวนและร้อยละของประชากร จำแนกตามประเภทสวัสดิการค่ารักษาพยาบาล พ.ศ. 2554 2556 2558 2560 และ 2562. สืบค้นจาก <http://statbbi.nso.go.th/staticreport/page/sector/th/05.aspx>
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2561). รายงานการสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ. 2560. สืบค้นจาก http://www.nso.go.th/sites/2014/DocLib13..._3_2561.pdf
- อริภัทร มุทิตาเจริญ. (24 ตุลาคม 2561). ทำอย่างไร เมื่อไม่มี LTF. สืบค้นจาก <https://www.the101.world/what-should-we-do-without-ltf/>

การสัมมนา

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (17-18 มีนาคม 2561ข). *Total money makeover#4 ปฏิวัติชีวิต พิชิต
อิสรภาพทางการเงิน*, โรงแรม มิราเคิล แกรนด์ คอนเวนชั่น เซ็นเตอร์, กรุงเทพฯ.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (17 มิถุนายน 2561ค). *Money coach on stage 4.0 เร็วโลชั่น*,
โรงละครอักษรา เจียเตอร์ โรงแรมคิง พาวเวอร์, กรุงเทพฯ.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (31 มีนาคม 2562ก). *Workshop CASHFLOW® Game*, ศูนย์ประชุมแห่งชาติ
สิริกิติ์, กรุงเทพฯ.

จักรพงษ์ เมษพันธุ์. (27-28 กรกฎาคม 2562ข). *Total money makeover#7 ปฏิวัติชีวิต พิชิต
อิสรภาพทางการเงิน*, โรงแรม มิราเคิล แกรนด์ คอนเวนชั่น เซ็นเตอร์, กรุงเทพฯ.

ธนัฐ ศิริวรการ. (13 พฤษภาคม 2561). *หมอนัทคลินิกกองทุน จัดพอร์ตลงทุนด้วยกองทุนรวม*,
โรงแรมอเล็กซานเดอร์ รามคำแหง, กรุงเทพฯ.

ธนัฐ ศิริวรการ. (26 เมษายน 2562ข). *The Mutual Fund จัดพอร์ตลงทุนด้วยกองทุนรวม*,
โรงแรม มิราเคิล แกรนด์ คอนเวนชั่น เซ็นเตอร์, กรุงเทพฯ.

ศักดา สรรพปัญญาวงศ์. (18 สิงหาคม 2562ข). *A-academy financial foundation รุ่นที่ 10*,
โรงแรม ฮิป โฮเทล, กรุงเทพฯ.

สัมภาษณ์

คิว. พนักงานมหาวิทยาลัย. (6 พฤษภาคม 2562). สัมภาษณ์.

ญี่ปุ่น. พนักงานมหาวิทยาลัย. (20 เมษายน 2562). สัมภาษณ์.

ญี่ปุ่น. พนักงานมหาวิทยาลัย. (30 เมษายน 2562). สัมภาษณ์.

ญี่ปุ่น. พนักงานมหาวิทยาลัย. (6 พฤษภาคม 2562). สัมภาษณ์.

ต๋อง. อาจารย์สอนพิเศษคณิตศาสตร์. (28 กรกฎาคม 2562). สัมภาษณ์.

ต๊ะ. พนักงานบริษัทเอกชน. (4 เมษายน 2562). สัมภาษณ์.

ธันว์. ข้าราชการทหาร. (28 เมษายน 2562). สัมภาษณ์.

นัท. นักศึกษาปริญญาตรี. (28 กรกฎาคม 2562). สัมภาษณ์.

น้ำหนึ่ง. พนักงานบริษัทเอกชน. (17 มีนาคม 2561). สัมภาษณ์.

น้ำหนึ่ง. พนักงานบริษัทเอกชน. (29 เมษายน 2562). สัมภาษณ์.

บ๊อค. พนักงานบริษัทเอกชน. (27 กรกฎาคม 2562). สัมภาษณ์.

- ปึก. พนักงานบริษัทเอกชน. (20 เมษายน 2562). สัมภาษณ์.
- พละ. พนักงานบริษัทเอกชน. (31 มีนาคม 2562). สัมภาษณ์.
- พละ. พนักงานบริษัทเอกชน. (10 เมษายน 2562). สัมภาษณ์.
- ไฟ. ข้าราชการตำรวจ. (4 เมษายน 2562). สัมภาษณ์.
- ไฟ. ข้าราชการตำรวจ. (11 พฤษภาคม 2562). สัมภาษณ์.
- เร. พนักงานบริษัทเอกชน. (30 เมษายน 2562). สัมภาษณ์.
- ฮอลล์. พนักงานบริษัทเอกชน. (28 กรกฎาคม 2562). สัมภาษณ์.

Books and Book Articles

- Appadurai, A. (2004). The Capacity to Aspire: *Culture and the Terms of Recognition*. In Rao, V. and Walton, M. (Eds.), *Culture and Public Action* (pp. 59-84). Stanford University Press.
- Ariely, D. (2010). *Predictably Irrational: the Hidden Forces That Shape Our Decisions*. New York: Harper Collins.
- Bandelj, N., Wherry, F. F., & Zelizer, V. A. (2017). *Money talks: explaining how money really works*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Beckert, J & Bronk, R. (2018). An introduction to uncertain futures. In Beckert, J. and Bronk, R. (Eds.), *Uncertain futures: imaginaries, narratives, and calculation in the economy* (pp. 1-36). Oxford University Press.
- Bloch, M & Parry, J. (1989). Introduction: Money and the morality of exchange. Cambridge. In Bloch, M. & Parry, J. (Eds.), *Money and the morality of Exchange* (pp. 1-32). Cambridge: University Press.
- Fassin, D. (2013). Troubled waters: At the confluence of ethics and politics. In Lambek, M., Das, V., Fassin, D., Keane, W. (Eds.), *Four lectures of ethics: Anthropological perspectives* (pp. 175-210). Chicago: HAU Books.
- Goldstein, J. (2020). *Money: The True Story of a Made-up Thing*. Hachette Books.
- Hart, K. (2012). Anthropology, economics and development studies. In Fardon, R., Harris, O, Trevor, H.J., Nuttall, M., Shore, C., Strang, V., Wilson, R. (Eds.), *The Sage Handbook of Social Anthropology* (pp. 154-167). SAGE Publications.

- Ho, K. (2009). *Liquidated: an ethnography of Wall Street*. Durham: Duke University Press.
- Ho, K. (2012). Finance. In Fassin, D (Eds.), *A companion to moral anthropology* (pp. 413-431). West Sussex: John Wiley & Sons.
- Kahneman, D. (2013) *Thinking, Fast and Slow*. New York: Penguin.
- Laidlaw, J. (2014). *The subject of virtue: an anthropology of ethics and freedom*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lambek, M. J. (2011). *Ordinary ethics: anthropology, language, and action*. New York: Fordham University Press.
- Lambek, M., Das, V., Fassin, D., & Keane, W. (2015). *Four lectures on ethics: anthropological perspectives*. Chicago, IL: Hau Books.
- Mattingly, C. (2014). *Moral laboratories: family peril and the struggle for a good life*. California Press.
- Thaler, R. (2016). *Misbehaving: the Making of Behavioral Economics*. New York: W.W. Norton & Company.
- Wilk, R. and Cligget, L. (2007). *Economies and cultures: foundation of economic anthropology*. Westview Press.

Articles

- Laidlaw, J. (2002). For an anthropology of ethics and freedom. *The Journal of the Royal Anthropological Institute*, 8(2), 311-332.
- Maurer, B. (2006). The anthropology of money. *The Annual Review of Anthropology*, 35, 15-36. doi: 35.081705.123127
- Ortner, S. B. (2016). Dark anthropology and its others. *HAU: Journal of Ethnographic Theory*, 6(1), 47-73.
- Robbins, J. (2013). Beyond the suffering subject: toward an anthropology of the good. *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 19(3), 447-462.
- Zelizer, V. (2012). How I became a relational economic sociologist and what does that mean?. *Politics & Society*, 40(2), SAGE Publications. 145-174.

Online Sources

- ASEAN Today. (2019). *Thailand's wealth inequality is the highest in the world: What will this mean for the upcoming elections?* Retrieved from <https://www.aseantoday.com/2019/01/thailands-wealth-inequality-is-the-highest-in-the-world-what-does-this-mean-for-upcoming-elections/>
- Cambridge Dictionary. (n.d.). *Financial product*. (November 11, 2020). Retrieved from <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/financial-product>
- Cambridge Dictionary. (n.d.). *Aspiration*. (15 October 2020). Retrieved from <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/aspiration>
- Dictionary.com (n.d.). *Portfolio*. (November 23, 2019). Retrieved from <https://www.dictionary.com/browse/portfolio>
- Dictionary.com (n.d.). *Amortization*. (November 23, 2019). Retrieved from <https://www.dictionary.com/browse/amortization>
- Economics Online. (n.d.) *Financial products*. (November 11, 2020). Retrieved from https://www.economicsonline.co.uk/Competitive_markets/Financial_products.html
- Hart, K. (2007). *The persuasive power of money*. Retrieved from <http://themorybank.co.uk/2007/01/12/the-persuasive-power-of-money/>
- Krislert Samphantharak. (2019). *The Thai Economy: A Lost Decade?*. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3135033
- Marx, K. (2010). *On the Jewish question* (1844). Retrieved from <https://www.marxists.org/archive/marx/works/download/pdf/On%20The%20Jewish%20Question.pdf>
- Oxford Learner Dictionaries. (n.d.). *aspiration*. (15 October 2020). Retrieved from <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/aspiration?q=aspiration>
- Pacharasut Sujarittanonta and Chatra Kamsaeng. (2017). *Competition: Missing Piece in Innovation Equation*. Retrieved from <https://www.pier.or.th/wp->

content/uploads/2017/09/Symposium2017_paper4_Innovation-and-Competition.pdf

Springer, S., Birch, K., MacLeavy, J. (2016). *An introduction to neoliberalism*.

Retrieved from

https://www.researchgate.net/publication/290482217_An_Introduction_to_Neoliberalism

Thanasak Jenmana. (2018). *Democratisation and the Emergence of Class Conflicts Income Inequality in Thailand, 2001-2016*. Retrieved from

<https://wid.world/document/democratisation-and-the-emergence-of-class-conflicts-income-inequality-in-thailand-2001-2016-wid-world-working-paper-2018-15/>

The ASEAN Post. (2020). *Growing gap between richest and poorest Thais*.

Retrieved from <https://theaseanpost.com/article/growing-gap-between-richest-and-poorest-thais>

Towie, M, Clenfield, J., Dormido, H. *Thailand Has a Developing Economy and a Big First World Problem*. Retrieved from

<https://www.bloomberg.com/graphics/2019-thailand-baby-bust/>

Veerayooth Kanchoochat. (2014). *Coalition Politics and Reform Dynamics in*

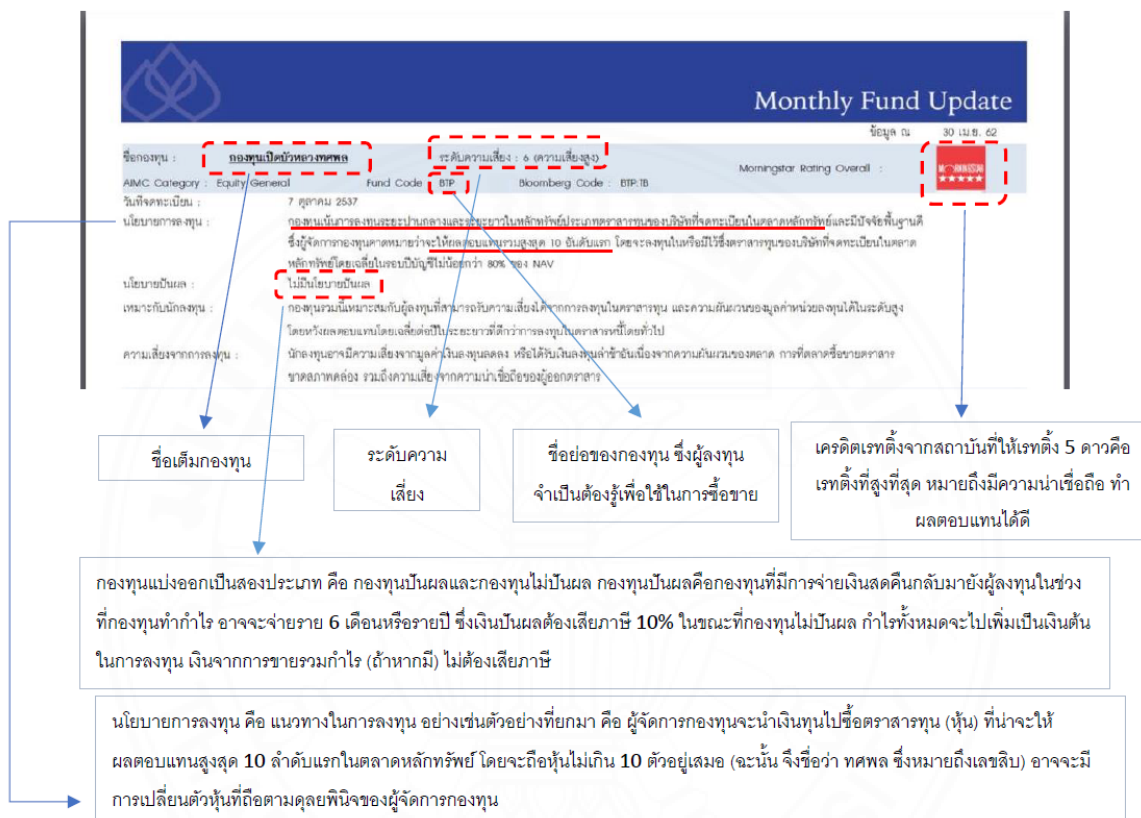
Thailand. Retrieved from <https://ideas.repec.org/p/ngi/dpaper/13-26.html>

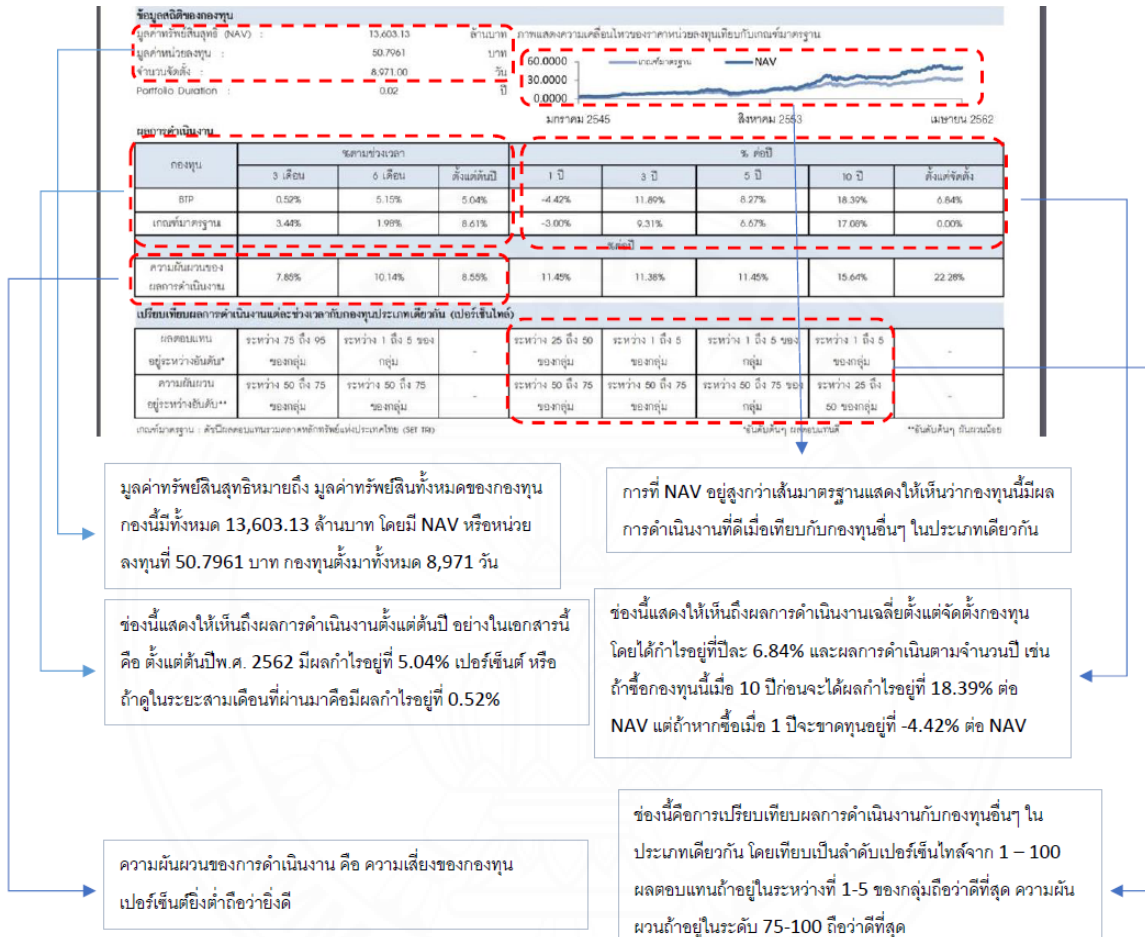


ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

วิธีการอ่านหนังสือชี้ชวนส่วนสรุปข้อมูลสำคัญของกองทุนรวม (Fund Fact Sheet)





มูลค่าทรัพย์สินสุทธิหมายถึง มูลค่าทรัพย์สินทั้งหมดของกองทุน กองนี้ทั้งหมด 13,603.13 ล้านบาท โดยมี NAV หรือหน่วยลงทุนที่ 50.7961 บาท กองทุนตั้งมาทั้งหมด 8,971 วัน

การที่ NAV อยู่สูงกว่าเส้นมาตรฐานแสดงให้เห็นว่ากองทุนนี้มีผลการดำเนินงานที่ดีเมื่อเทียบกับกองทุนอื่นๆ ในประเภทเดียวกัน

ข้อนี้แสดงให้เห็นถึงผลการดำเนินงานตั้งแต่ต้นปี อยู่ในเอกสารนี้คือ ตั้งแต่ต้นปี.ศ. 2562 มีผลกำไรอยู่ที่ 5.04% เปอร์เซ็นต์ หรือถ้าดูในระยะสามเดือนที่ผ่านมาคือมีผลกำไรอยู่ที่ 0.52%

ข้อนี้แสดงให้เห็นถึงผลการดำเนินงานเฉลี่ยตั้งแต่จัดตั้งกองทุน โดยได้กำไรอยู่ที่ปีละ 6.84% และผลการดำเนินงานตามจำนวนปี เช่น ถ้าซื้อกองทุนนี้เมื่อ 10 ปีก่อนจะได้ผลกำไรอยู่ที่ 18.39% ต่อ NAV แต่ถ้าหากซื้อเมื่อ 1 ปีจะขาดทุนอยู่ที่ -4.42% ต่อ NAV

ความผันผวนของการดำเนินงาน คือ ความเสี่ยงของกองทุน เปอร์เซ็นต์ยิ่งต่ำก็ถือว่ายิ่งดี

ข้อนี้คือการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานกับกองทุนอื่นๆ ในประเภทเดียวกัน โดยเทียบเป็นลำดับเปอร์เซ็นต์ไล่จาก 1 – 100 ผลตอบแทนถ้าอยู่ในระหว่างที่ 1-5 ของกลุ่มถือว่าดีที่สุด ความผันผวนถ้าอยู่ในระดับ 75-100 ถือว่าดีที่สุด

สัดส่วนการลงทุน				5 อันดับแรกของตราสารทุน (% ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิ)			
สัดส่วนการลงทุนตามประเภทการลงทุน (% ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิ) :				5 อันดับแรกของตราสารทุน (% ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิ)			
ตราสารหนี้ 13.01%				(CG Scoring)			
ภาครัฐ	10.78%	พลังงานและสาธารณูปโภค	28.77%	บมจ. ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น	ดีเลิศ	9.71%	
เงินฝากกับธนาคาร	2.23%	พาณิชย์	17.40%	บมจ. ซีพี ออลล์	ดีมาก	9.67%	
-	-	ขนส่งและโลจิสติกส์	12.40%	บมจ. นิติธร กรุ๊ป โฮลดิ้งส์	ดีเลิศ	9.46%	
-	-	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	9.71%	บมจ. กรุงเทพธุรกิจ	ดีมาก	8.88%	
อื่นๆ	2.02%	การแพทย์	8.88%	บมจ. ปตท.	ดีเลิศ	8.40%	
ค่าธรรมเนียมเรียกเก็บจากนักลงทุน (% ต่อปีของ NAV) (โปรดอ่านข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ หนังสือชี้ชวนส่วนสรุปข้อมูลสำคัญ)							
	การจัดการ	ผู้ดูแลผลประโยชน์	นายทะเบียนหน่วยลงทุน	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด		
สูงสุดไม่เกิน	1.605	0.0428	0.1284	0.5468	2.3230		
เกินจริง	1.605	0.0321	0.1284	0.1316	1.8971		
ค่าธรรมเนียมเรียกเก็บจากผู้ถือหน่วยลงทุน (% ของมูลค่าซื้อขาย) (โปรดอ่านข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ หนังสือชี้ชวนส่วนสรุปข้อมูลสำคัญ)							
	การขาย	การรับซื้อคืน	การเปลี่ยนแปลง	การโอนหน่วยลงทุน			
สูงสุดไม่เกิน	1.00	1.00	กรณีเป็นกองทุนเดิมทาง : เท่ากับค่าธรรมเนียมการขาย กรณีเป็นกองทุนปลายทาง : เท่ากับค่าธรรมเนียมการขาย	50 บาท ต่อ 1,000 หน่วย หรือเศษของ 1,000 หน่วย			
เกินจริง	ไม่มีเรียกเก็บ	ไม่เกิน 1.00	กรณีเป็นกองทุนเดิมทาง : ไม่เกิน 1.00 เช่นค่า 50 บาท กรณีเป็นกองทุนปลายทาง : ไม่มีเรียกเก็บ	50 บาท ต่อ 1,000 หน่วย หรือเศษของ 1,000 หน่วย			

Morningstar Rating Overall จัดทำโดย Morningstar / CG Scoring คือ ระบุถึงการวัดผลเชิงคุณภาพที่อิงกับวิธีประเมินมูลค่า

ผู้ลงทุนต้องศึกษาและทำความเข้าใจลักษณะสินค้า ข้อมูลสำคัญ นโยบายการลงทุน เงื่อนไขผลตอบแทน ความเสี่ยง และเอกสารคำเนิมนงาน ก่อนตัดสินใจลงทุน

ผลการดำเนินงานในอดีตของกองทุนรวม มิได้เป็นถึงสิ่งยืนยันถึงผลการดำเนินงานในอนาคต

กองทุนบัวหลวง | บิรุษย์ตลอดชีพทางลงทุน

ข้อนี้แสดงให้เห็นถึงสัดส่วนประเภทการลงทุน โดยกองทุนนี้ลงทุนในตราสารหนี้ทั้งหมด 13.01% และลงทุนในหุ้น 84.97% โดยรายละเอียดของประเภทอุตสาหกรรมที่ลงทุนเป็นตามด้านบน โดยลงทุนบริษัทในกลุ่มพลังงานและสาธารณูปโภคเยอะที่สุดอยู่ที่ 28.7%

ข้อนี้แสดงให้เห็นถึงหุ้น 5 ตัวแรกที่กองทุนถือสูงสุด เพอร์เซนต์ตรงทำยคือสัดส่วนของหุ้นตัวนั้นเมื่อเทียบกับทั้งกองทุน โดย ณ วันที่ออกเอกสารมีหุ้นบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น อยู่ทั้งหมด 9.71% ของมูลค่าทั้งหมดของกองทุน

ค่าธรรมเนียมจากกองทุน คือ ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากผู้ถือกองทุนให้กับผู้จัดการกองทุนและทีมงานเพื่อเป็นค่าดำเนินการ โดยค่าธรรมเนียมนั้นจะมีทั้งที่เสียรายปีโดยหักจาก NAV ไปเลย ตัวเลขอยู่ในรูปของเปอร์เซนต์ ค่าธรรมเนียมยิ่งถูกถือว่ายิ่งดีต่อผู้ถือ

ค่าธรรมเนียมเรียกเก็บจากผู้ถือหน่วยลงทุน คือ ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากผู้ถือกองทุนตอนซื้อ ขาย สับเปลี่ยน และโอนหน่วยลงทุน โดยจะมีตัวเลขที่ค้างไว้และตัวเลขที่เก็บจริง อย่างเช่นของกองทุนนี้เขียนว่า เมื่อขายออกจะต้องเสียค่าธรรมเนียม 1% แต่ในความเป็นจริงไม่ต้องเสียเพราะไม่เรียกเก็บ

ภาคผนวก ข

แบบสอบถาม “ผู้สนใจความรู้ทางการเงิน” (ผู้เข้าร่วม)¹

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ “คืนเงิน: ชีวิตที่ดีและความสัมพันธ์ทางสังคมของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน” ปริญญาโท คณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

- 1) ชื่อเล่น / นามแฝง
- 2) อายุ
- 3) เพศ
 - ชาย
 - หญิง
 - เพศทางเลือก
- 4) ทำนอบรม Money Makeover รอบใด
 - 1
 - 2
 - 3
 - 4
 - 5
 - 6
 - 7
- 5) งาน (สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - พนักงานบริษัทเอกชน
 - พนักงานของรัฐ/เจ้าหน้าที่รัฐ
 - ธุรกิจส่วนตัว
 - อาชีพอิสระ
 - อื่นๆ...
- 6) รายได้ต่อเดือน
 - ต่ำกว่า 15,000 บาท
 - 15,001 - 30,000
 - 30,001 - 45,000
 - 45,001 - 60,000
 - 60,001 - 75,000
 - 75,001 - 100,000

¹ แบบสอบถามทำผ่านช่องทางออนไลน์ Google Document

- มากกว่า 100,000
 - การศึกษา
- 7) มัธยม/ปวศ./กนศ.
- ปริญญาตรี
 - ปริญญาโท
 - สูงกว่าปริญญาโท
 - อื่นๆ...
- 8) สถานภาพ
- โสด
 - มีแฟน/คนรัก แต่ยังไม่แต่งงาน
 - แต่งงาน
 - มีบุตร
 - อื่นๆ
- 9) ท่านเริ่มสนใจความรู้ทางการเงินตั้งแต่ช่วงอายุใด
- ก่อนอายุ 20
 - 20-25
 - 26-30
 - 31-35
 - 36-40
 - 41-45
 - 46-50
 - 51-60
 - มากกว่า 60
- 10) สถานะทางการเงิน
- มีเงินเก็บเกิน 20% ของรายได้
 - มีเงินเก็บเกิน 10% ของรายได้
 - มีเงินเก็บแต่ไม่ถึง 10% ของรายได้
 - ไม่มีเงินเก็บ แต่ไม่เป็นหนี้

- เป็นหนี้ แต่ยังมีเงินเก็บ
 เป็นหนี้ และไม่มีเงินเก็บ
 อื่นๆ...
- 11) สาเหตุที่มาลงเรียนคอร์สความรู้ทางการเงินคืออะไร (เช่น อยากมีรายได้เพิ่ม อยากเก็บเงินเพิ่ม อยากได้เครื่องมือ อยากปลดหนี้ อยากมีธุรกิจ อื่นๆ)
-
- 12) ท่านสนใจความรู้ทางการเงิน “ก่อน” หรือ “หลัง” รู้จักกับ The Money Coach
- ก่อนรู้จัก
 หลังรู้จัก
- 13) ท่านรู้จัก The Money Coach มากี่ปีแล้ว
- 14) ก่อนอบรม Money Makeover ท่านรู้จักเครื่องมือทางการเงิน EZ Calculator หรือไม่
- รู้จัก
 ไม่รู้จัก
- 15) ก่อนอบรม Money Makeover ท่านรู้จักการ DCA หรือไม่
- รู้จัก
 ไม่รู้จัก
- 16) ท่านเคยวางแผนเกษียณก่อนอบรม Money Makeover หรือไม่
- วางแผน
 ไม่ได้วางแผน
 วางแผนบ้าง แต่ไม่ละเอียดเท่านี้
 อื่นๆ...
- 17) หลังจากเข้าอบรม Money Makeover แล้ว มุมมองต่อการจัดการเงินท่านเปลี่ยนแปลงหรือไม่
- เปลี่ยน
 ไม่เปลี่ยน
 ถ้าเปลี่ยน เปลี่ยนอย่างไร _____
- 18) ความรู้ทางการเงินส่งผลต่อชีวิตท่านอย่างไร _____
- 19) ท่านมีเป้าหมายทางการเงินอย่างไร _____

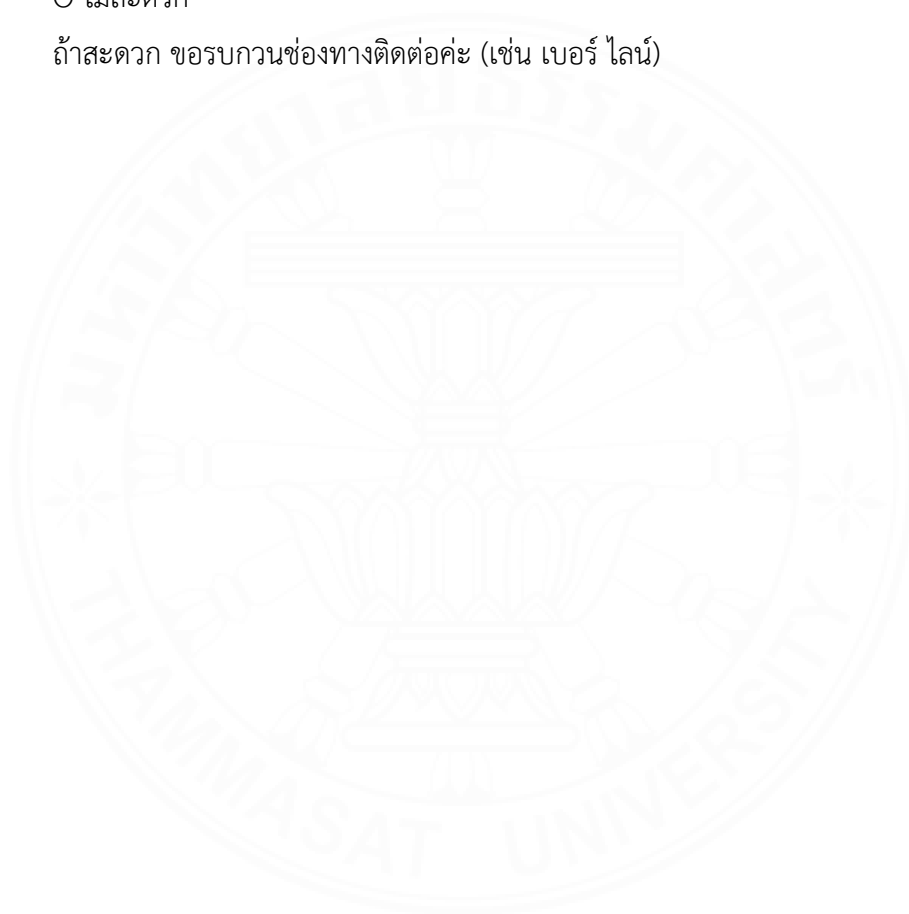
20) ท่านมีเป้าหมายทางชีวิตอย่างไร (หากเป็นเป้าหมายเดียวกับเป้าหมายทางการเงิน สามารถระบุว่าเป็นเป้าหมายเดียวกัน) _____

21) ท่านสะดวกให้สัมภาษณ์ในรายละเอียดเพิ่มเติมได้หรือไม่

สะดวก

ไม่สะดวก

ถ้าสะดวก ขอรบกวนช่องทางติดต่อค่ะ (เช่น เบอร์ ไลน์)



ประวัติผู้เขียน

ชื่อ นางสาวสุดคณิง บุรณรัชดา
 วันเดือนปีเกิด 8 สิงหาคม 2530
 วุฒิการศึกษา ปีการศึกษา 2551: ศิลปศาสตรบัณฑิต
 (ภาษาและวรรณคดีอังกฤษ) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
 ตำแหน่ง อาจารย์พิเศษวิชาภาษาเกาหลี
 โรงเรียนกำเนิดวิทย์

ผลงานวิชาการ

สุดคณิง บุรณรัชดา. (2563). ตื่นเงิน: ชีวิตที่ดีของผู้แสวงหาความรู้ทางการเงิน.
 ใน มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, คณะสังคมศาสตร์, การสัมมนาเครือข่ายนักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา
 สาขาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา ครั้งที่ 19 ปีการศึกษา 2563 วันที่ 6-7 สิงหาคม 2563
 (น. 349-366). เชียงใหม่: คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ประสบการณ์ทำงาน ล่าม นักแปลอิสระ (2555 - ปัจจุบัน)
 อาจารย์พิเศษวิชาภาษาเกาหลีโรงเรียนกำเนิดวิทย์
 (2561 - ปัจจุบัน)