

ตลาดนัดการเงิน



ดร. ก้าพล สุทธิพิเชษฐ์

ผู้อำนวยการฝ่าย / ฝ่ายบริหารงาน

KTransformation เครือข่ายกักขังวิกฤติ

และการขาย ธนาคารกสิกรไทย

เงินกับเหตุผล ทางขนานที่ต้องเจอกัน

มีคนบางคนที่ทำงานมาตั้งนาน ทำตั้งแต่เงินเดือนห้าหลักต้นๆ จนถึงหกหลัก แต่ก็ยังไม่มั่งคั่งมากนัก แม้ว่ามาตรฐานการครองชีพของเขาจะเปลี่ยนไปตามรายได้ที่เพิ่มขึ้น แต่มันก็แค่ระดับหนึ่ง เช่น เคยกินน้ำเปล่า เปลี่ยนเป็นน้ำส้ม เป็นกาแฟเย็นแก้วละ 20 บาท จนกลายเป็นกาแฟแก้วละ 120 บาท แต่มันก็ต้องหยุดที่ระดับหนึ่ง เพราะไม่มีกาแฟแก้วละ 500 บาทขาย แล้วทำไมรายได้เราที่เพิ่มขึ้นตลอด จึงยังไม่พอใช้ เพราะมันมีเรื่องอื่นๆ นอกเหนือจากการใช้จ่ายในการดำรงชีวิต (ตามความจำเป็น) เป็นกับดักเราอยู่ ซึ่งเป็นเรื่องที่ผมจะเล่าในวันนี้

ปัจจุบันมีสาขาวิชาที่เรียกว่า Behavioral Economics เพื่อศึกษาพฤติกรรมของคนในทางเศรษฐกิจ ซึ่งมีข้อเท็จจริงเรื่องตัดสินใจเกี่ยวกับการใช้เงินของคน มักมีความไม่เป็นเหตุเป็นผลอยู่พอสมควร หรือหลายๆ คนคงเคยได้ยินว่าการใช้อารมณ์ในการตัดสินใจใช้เงินต่างๆ ซึ่งปัจจุบันจึงได้มีการทำการตลาดเชิงอารมณ์ออกมาหลอกล่อเราอยู่บ่อยๆ ดังนั้นเราจึงต้องรู้ไว้จะได้กำหนดทัน พฤติกรรมเชิงเศรษฐกิจของคนที่เกิดขึ้นบ่อยๆ และไม่ค่อยจะเป็นเหตุเป็นผลตามหลักเศรษฐศาสตร์ ซึ่งเราต้องระวังกันไว้มีดังนี้ครับ

กลัวการเสียเกินกว่าที่ควร – ถ้าเราซื้อ Package Tour ไร่แล้ว 3,000 บาท ปรากฏว่ามีพายุเข้า ฝนตกหนัก เสี่ยงต่อการเดินทาง คนส่วนใหญ่ก็จะตัดสินใจที่จะเสี่ยงไป เพราะได้จ่ายเงินไปแล้ว คนเรามักจะคิดว่าต้องใช้ให้คุ้ม นั่นแสดงว่าคุณให้ความสำคัญแก่คุณค่าของการสูญเสียมากกว่าคุณค่าของการได้มา กล่าวคือ การได้เงินมา 3,000 บาท คุณก็พอใจระดับหนึ่ง แต่ถ้าต้องเสียเงินไป 3,000 บาท คุณจะเสียใจเป็นสองหรือสามเท่าของความพอใจนั้น ทั้งๆ ที่เงินก็ 3,000 บาทเท่ากัน

การคิดแบบนี้ไม่ถูก เพราะค่า Package Tour เราจ่ายเงินไปแล้วไม่ควรนำมาปนในกระบวนการตัดสินใจอีก สิ่งที่เราควรพิจารณาคือ การเปรียบเทียบระหว่างความสุขจากการไปเที่ยว กับความเสี่ยงจากอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นว่าอันไหนมากกว่ากันต่างหาก

มักจะลืมเงินเพื่อ – เรามักจะหลงไปกับตัวเงิน โดยลืมดูค่าที่แท้จริงของเงิน เช่น เราอาจจะตั้งใจที่ได้เงินเดือนขึ้น 8% แต่ถ้าเงินเพื่อขึ้นเท่ากัน แสดงว่าอำนาจซื้อคงเดิม ถ้าเราหลงไปก็จะคิดว่าเงินเดือนขึ้น เดียวจะผ่อนหนี้ผ่อนนี้ได้เพิ่มขึ้น ทั้งๆ ที่อำนาจซื้อคุณไม่ได้เพิ่มเลย ดังนั้นคุณต้องคำนึงถึงค่าเงินที่แท้จริงอยู่เสมอ อย่าให้ตัวเงินมาหลอกเรา แต่ไม่ต้องไปยอถามหัวหน้าตอนแจ้งขึ้นเงินเดือนว่า สุทธิแล้วอำนาจซื้อผมขึ้นเท่าไร เพราะอาจตกงานได้

แมลงเม่า – พฤติกรรมแมลงเม่าบินเข้ากองไฟนั้นเป็นกันหมดไม่ว่าฝรั่งหรือไทย โดยเฉพาะการลงทุนต่างๆ เพื่อเพิ่มความมั่งคั่งให้ตนเอง แต่ท้ายสุดถ้าไหวตัวไม่ทันก็แย่ไป จากที่คิดว่าจะเพิ่มก็กลายเป็นลด

ดังนั้นควรหาแนวทางการลงทุนหรือหาผลประโยชน์ของตัวเอง โดยไม่ทำตามคนอื่นเพียงเพราะว่าหลายๆ คนเขาทำกัน

ได้ยินในสิ่งที่อยากฟัง – Perception หรือการรับรู้ของคนนั้น จะเป็นแบบ Selective กล่าวคือ คนเราจะเห็น เข้าใจ รับรู้ และรู้สึกเกี่ยวกับสิ่งต่างๆ ที่ตัวเองเลือกเท่านั้น เช่น แม่ของคนที่เป็นผู้ร้ายฆ่าคนตาย ก็จะเห็นว่าลูกของตนเองนั้นไม่ใช่คนเลว เป็นเพราะมีปัญหาทางจิตใจ เป็นเพราะอารมณ์ชั่ววูบ ต่างๆ นานา ก็ว่าไป หรือที่เขาเรียกว่าความรักทำให้คนตาบอด มองไม่ครบ เลือกมองแต่สิ่งดีๆ ตามที่เราอยากเชื่อ

หรืออย่างการลงทุน ถ้าเคยเล่นหุ้นตัวไหนกำไร ก็จะเล่นอยู่กับตัวนั้น หรือการลงทุนแบบใดที่ทำได้ดี ก็จะติดใจกับการลงทุนแบบนั้น ถึงแม้เหตุการณ์จะเปลี่ยนไปก็จะยังลงทุนแบบเดิม โดยมองข้ามเหตุและผลไป จึงเห็นมานานก่อนแล้ว ลงทุนอสังหาริมทรัพย์ได้ดีก็จะลงทุนไปเรื่อยโดยไม่สนใจอะไร จนกระทั่งพังไปกับมันจึงค่อยเข้าใจ เป็นเพราะติดกับดักในข้อนี้

ดังนั้น การลงทุนหรือการที่จะพยายามเพิ่มความมั่งคั่งให้ตนเอง จะต้องพยายามฟังอย่างเป็นกลาง หรือหาหรือกับผู้ที่รู้ที่เป็นกลาง อย่าพยายามฟังเพื่อหาเหตุผลมาสนับสนุนการตัดสินใจของตนเอง ข้อนี้พูดง่ายแต่ทำยากครับ เพราะมนุษย์เราส่วนใหญ่ชอบฟังในสิ่งที่ถูกใจ มากกว่าฟังในสิ่งที่ถูกต้อง เพราะฟังแล้วมันสบายใจดี

เงินในกระเป๋ามีค่าไม่เท่ากัน – หมายถึงเงินแต่ละบาทในกระเป๋าเราเองแท้ๆ กลับมีค่าไม่เท่ากัน เพราะเราไปให้คุณค่าเงินบางบาทน้อยกว่าบางบาท เพราะจากการศึกษาพบว่าคนเรามีแนวโน้มที่จะเสี่ยงและใช้จ่ายอย่างไม่ค่อยระวังกับเงินที่เห็นว่าได้มาเปล่าๆ เช่น โบนัส เงินคืนภาษี เงินจากการถูกหวย เป็นต้น มากกว่าเงินที่ได้มาจากน้ำพักน้ำแรง โดยลืมไปว่าเงิน 1 บาท ไม่ว่าจะมาจากทางไหนก็มีมูลค่าเท่ากัน หรืออย่างที่เขาสอนกันว่าเงินที่ได้มาง่ายก็จะไปง่าย

การที่ให้คุณค่าในใจกับเงินที่ได้มาจากแหล่งต่างๆ ไม่เท่ากัน ก็จะทำให้เราใช้จ่ายอย่างฟุ่มเฟือยกว่าเงินที่ได้มาจากการออม การตัดสินใจกับเงินที่คิดว่าได้มาเปล่าๆ แบบนี้ จึงถือว่าไม่สมเหตุสมผลทางเศรษฐศาสตร์ ดังนั้น ถ้าจิตใจของท่านยังไม่ถึงขั้นเทพที่จะแยกแยะออกได้ขนาดนั้น ระยะเวลาที่ได้เงินมา หรือเป็นคนที่ใช้อารมณ์ในการบริหารเงินเป็นหลัก ขอแนะนำว่าเงินที่ได้มาเปล่าๆ ควรเก็บสักพักก่อนที่จะตัดสินใจใช้ออกไป ยิ่งเก็บไว้นานเท่าไร ยิ่งจะมีแนวโน้มทำให้เราคิดว่าเงินนั้นเป็นเงินออมของเราจริงๆ แล้วเราจะใช้เงินนั้นอย่างมีเหตุผล

ซื้อเยอะเพราะลดราคา – การซื้อของมากแล้วมีของแถม อันนี้มีบ่อย เพราะจะคิดว่าไม่เห็นเสียหายอะไรเลยของที่ซื้อเพิ่มก็เก็บได้นาน แถมได้ของแถมอีก อันนี้ก็ถูกอารมณ์ที่ชื่อ “งก” พาไปติดกับดักอีก ต้องถามตัวเองก่อนว่าของแถมได้ใช้หรือไม่ จำเป็นต้องซื้อเยอะขนาดนั้นไหม ทำนองเดียวกันกับซื้อเป็นชุดแล้วได้ส่วนลดพิเศษ การซื้อลักษณะนี้บ่อยครั้งที่ไม่คุ้มเลย เพราะไม่ตรงกับความต้องการของเรา หรืออย่างกรณีอาหารแบบบุฟเฟต์ บางครั้งเราก็ตัดสินใจพลาด เพราะกินไม่คุ้ม ผมเองเคยลองกินร้านอาหารประเภทเดียวกันแต่ไม่เป็นบุฟเฟต์ กินจนอึดเหมือนกัน ทหารมาต่อหัวก็ไม่แตกต่าง แถมได้เลือกในสิ่งที่อยากกิน และคุณภาพดีกว่าด้วยซ้ำ

ท้ายนี้ ก็อยากจะบอกว่าการใช้เงินกับเหตุผลถ้าไปด้วยกันได้ คุณจะรวยและมีเงินเก็บ แต่ถ้าเป็นประเภทรายได้ต่ำแต่ตรัสนิยมสูง หรือรายได้สูงแต่ตรัสนิยมสูงกว่า หาอย่างไรก็ไม่พอใช้ อย่าย่ำแต่เก็บเลย บางคนมีรายได้เดือนละไม่มาก แต่หากรู้จักใช้ ก็จะมีเก็บ อย่งที่ฝรั่งเรียกว่า Live within means พบกันใหม่เดือนหน้าครับ ○