

— เปลี่ยนความคิด เปลี่ยนชีวิต สร้างความมั่งคั่งที่ยั่งยืน —

รวย กว่า รวย

ไม่ต้องเสี่ยงดวง
ก็สร้างชีวิตที่ดีกว่าได้



ผู้เขียน **ลุงตี๋**

ร่ายกว่าห่วย

สร้างความมั่งคั่งที่แท้จริง ไม่ใช่รอโชค

โดย ลุงตี๋

สารบัญ

บทที่ 1 : ความคิดรวบ คือรากฐานของทุกความสำเร็จทางการเงิน

บทที่ 2 : เงินทำงานแทนคุณ หลักการสร้างรายได้แบบ Passive Income

บทที่ 3 : วินัยการออม ก้าวแรกสู่อิสรภาพทางการเงิน

บทที่ 4 : ลงทุนในตัวเอง ทรัพย์สินที่ไม่มีวันหมดค่า

บทที่ 5 : อ่านเกมการเงิน รู้จักสินทรัพย์และหนี้สินที่แท้จริง

บทที่ 6 : สร้างรายได้หลายทาง ไม่พึ่งพาแหล่งเดียว

บทที่ 7 : พลังของดอกเบี้ยทบต้น เวลาคือพันธมิตรที่ดีที่สุด

บทที่ 8 : บริหารเงินให้เป็น ใช้จ่ายอย่างชาญฉลาด

บทที่ 9 : เครือข่ายคือทรัพย์สิน สร้างความสัมพันธ์ที่มีคุณค่า

บทที่ 10 : ความล้มเหลวคือบทเรียน ไม่ใช่จุดสิ้นสุด

บทที่ 11 : จิตวิทยาการเงิน ควบคุมอารมณ์เพื่อตัดสินใจที่ดีกว่า

บทที่ 12 : ธุรกิจเล็กที่ยิ่งใหญ่ เริ่มต้นจากสิ่งที่มีอยู่

บทที่ 13 : เป้าหมายทางการเงิน วางแผนชีวิตอย่างมีทิศทาง

บทที่ 14 : ความเสี่ยงที่ฉลาด บริหารความเสี่ยงไม่ใช่หลีกเลี่ยง

บทที่ 15 : ทักษะแห่งอนาคต ลงทุนในความรู้ที่ตลาดต้องการ

บทที่ 16 : ความใจกว้างนำมาซึ่งความอุดมสมบูรณ์

บทที่ 17 : สุขภาพคือทุน ร่างกายแข็งแรงทำงานได้ยาวนาน

บทที่ 18 : ครอบครัวกับการเงิน สร้างรากฐานที่มั่นคงร่วมกัน

บทที่ 19 : มรดกทางความคิด ส่งต่อวิถีคิดรวยให้ลูกหลาน

บทที่ 20 : เริ่มวันนี้ ก้าวแรกสู่ชีวิตที่รวยกว่าหอย

บทสรุป : รวยกว่าหอย ไม่ใช่แค่เงิน แต่คือชีวิตที่มีความหมาย



คำนำ

จุดเริ่มต้นของการสร้างความมั่งคั่งที่แท้จริง ไม่ใช่โชค แต่
คือความคิดและการลงมือทำ

เมื่อสามสิบกว่าปีก่อน ลุงตีเคยนั่งกินข้าวเที่ยงกับเพื่อน
เก้าสมัยมัธยมสองคน คนหนึ่งซื้อสมชาย อีกคนซื้อ
ประเสริฐ ทั้งสามคนเราเติบโตมาจากครอบครัวที่ฐานะไม่

ต่างกันมาก พ่อแม่ทำงานรับจ้าง มีเงินพอกินพอใช้ไปวัน
ต่อวัน ไม่ได้รวย ไม่ได้จน

วันนั้นสมชายเล่าให้ฟังอย่างตื่นเต้นว่าเขาซื้อหวยมาสิบปี
แล้ว ใช้เงินเดือนละพันสองพัน บางเดือนก็สามพัน เขา
บอกว่ารอวันที่ดวงมาถึง วันที่ตัวเลขจะเปลี่ยนชีวิตเขา
ทั้งหมด ส่วนประเสริฐนั่งฟังเงียบ ๆ แล้วพูดขึ้นมาสั้น ๆ
ว่า เงินเดือนละสองพันนั้น ถ้าเอาไปลงทุนทุกเดือนตั้งแต่
สิบปีก่อน ตอนนี้ก็คงมีเงินเก็บเป็นกอบเป็นกำแล้ว

ลุงตีจ่าบทสนทนาวันนั้นได้ดี เพราะมันคือภาพสะท้อน
ของคนไทยจำนวนมากที่ลุงได้พบเจอตลอดชีวิตการ
ทำงาน คนจำนวนไม่น้อยเชื่อว่าความมั่งคั่งเป็นเรื่องของ
โชคชะตา เป็นเรื่องของดวง เป็นสิ่งที่ต้องรอให้มันมาหา
แต่ความจริงที่ลุงเรียนรู้มาตลอดสี่สิบปีในโลกธุรกิจและ

การเงินคือ ความมั่งคั่งไม่เคยเป็นเรื่องของโชค มันเป็นเรื่องของความคิดและการลงมือทำอย่างสม่ำเสมอ

หนังสือเล่มนี้ไม่ได้เขียนขึ้นมาเพื่อดูถูกคนที่ซื้อห่วย ลุงเข้าใจดีว่าทุกคนมีสิทธิ์ที่จะใช้เงินของตัวเองตามใจ และลุงก็เข้าใจความหวังที่อยู่เบื้องหลังการซื้อห่วยแต่ละใบ มันคือความหวังว่าชีวิตจะดีขึ้น ครอบครัวจะสบายขึ้น จะได้ปลดหนี้ จะได้มีบ้านเป็นของตัวเอง ความหวังเหล่านี้ไม่มีอะไรผิด แต่สิ่งที่ลุงอยากชวนให้คิดคือ มีวิธีที่ดีกว่าในการทำให้ความหวังเหล่านั้นเป็นจริง

ลองคิดตามนะ คนที่ซื้อห่วยเดือนละสองพันบาท ปีหนึ่งก็สองหมื่นสี่พัน สิบปีก็สองแสนสี่หมื่น ยี่สิบปีก็เกือบห้าแสน นี่คือเงินที่จ่ายออกไปโดยที่โอกาสจะได้คืนนั้นน้อยมาก ๆ ทางสถิติบอกเราว่าโอกาสถูกรางวัลที่หนึ่งนั้นอยู่ที่

ประมาณหนึ่งในล้าน แปลว่าถ้าซื้อทุกงวดตลอดชีวิต ก็ยังไม่แน่ว่าจะถูกสักครั้ง

แต่ถ้าเอาเงินจำนวนเดียวกันไปออมหรือลงทุนอย่างมีวินัย ผลลัพธ์จะต่างกันอย่างไรหน้ามือเป็นหลังมือ เงินเดือนละสองพันบาทที่นำไปลงทุนในกองทุนที่ให้ผลตอบแทนเฉลี่ยปีละเจ็ดถึงแปดเปอร์เซ็นต์ เมื่อผ่านไปยี่สิบปี ด้วยพลังของดอกเบี้ยทบต้น เงินก้อนนี้จะเติบโตเป็นมากกว่าหนึ่งล้านบาท นี่ไม่ใช่เรื่องมหัศจรรย์ ไม่ใช่เรื่องโชค แต่เป็นเรื่องของคณิตศาสตร์ล้วน ๆ

กลับมาที่เรื่องของสมชายกับประเสริฐ ยี่สิบปีให้หลังจากมือเหี่ยววันนั้น ลุงได้ข่าวว่าสมชายยังคงซื้อหวยอยู่ ยังคงรอวันที่ดวงจะมาถึง ในขณะที่ประเสริฐซึ่งไม่ได้มีรายได้มากมายอะไร เขาเป็นแค่พนักงานบริษัทธรรมดา แต่เขาออมเงินอย่างสม่ำเสมอ ลงทุนในสิ่ง



บทที่ 1

เมื่อสามสิบกว่าปีก่อน ลุงเคยนั่งกินข้าวกลางวันกับเพื่อน
สองคนที่โตมาด้วยกันตั้งแต่เด็ก เราสามคนเกิดในซอย
เดียวกัน เรียนโรงเรียนเดียวกัน พ่อแม่มีฐานะพอกัน คือ
จนเท่ากันหมด วันนั้นเรานั่งคุยกันเรื่องอนาคต คนแรก
บอกว่าชีวิตมันก็แค่นี้แหละ เกิดมาจนก็ต้องจนไป ทำงาน
หาเช้ากินค่ำไปจนตาย คนที่สองบอกว่ารอโชคดีสักวัน

หนึ่ง ถ้าถูกหวยสักครั้งชีวิตจะเปลี่ยน ส่วนลุงนั่งฟังแล้วคิด
ในใจว่า ถ้าเราเปลี่ยนวิธีคิดได้ เราน่าจะเปลี่ยนชีวิตได้

สามสิบปีผ่านไป เพื่อนคนแรกยังอยู่ที่เดิม ไม่ได้แย่ง แต่
ก็ไม่ได้ดีขึ้น เพราะเขาไม่เคยเชื่อว่าชีวิตจะดีกว่านี้ได้
เพื่อนคนที่สองซื้อหวยทุกงวดมาตลอดสามสิบปี ลงทุนไป
กับตัวเลขเป็นเงินหลายแสนบาท แต่ไม่เคยถูกรางวัลใหญ่
สักครั้ง ส่วนลุงไม่ได้เก่งกว่าใคร ไม่ได้โชคดีกว่าใคร แต่ลุง
เลือกที่จะคิดต่างออกไป และความคิดที่ต่างนั้นเองที่พาลุง
มาถึงวันนี้

ลุงอยากจะบอกว่า ความรวยไม่ได้เริ่มต้นที่กระเป๋าเงิน
ความรวยเริ่มต้นที่ความคิด

คนส่วนใหญ่เข้าใจว่าคนรวยคือคนที่มีเงินเยอะ แต่ความ
จริงแล้วคนรวยคือคนที่มีวิธีคิดแบบคนรวย เงินเป็นแค่

ผลลัพธ์ที่ตามมาจากวิธีคิดที่ถูกต้อง ลุงเห็นคนถูกหวย
หลายคน ได้เงินมาเป็นล้าน แต่ไม่ถึงสามปีก็กลับมาจน
เหมือนเดิม เพราะเขาได้เงินมา แต่ไม่ได้เปลี่ยนความคิด
ในทางกลับกัน ลุงก็เห็นคนที่เริ่มต้นจากศูนย์ มีแค่สองมือ
กับหัวสมอง แต่สร้างความมั่งคั่งขึ้นมาได้อย่างมั่นคง
เพราะเขามีความคิดที่ถูกต้องเป็นรากฐาน

ความคิดแบบคนรวยเป็นอย่างไร ลุงขอสรุปง่ายๆ สาม ข้อ

ข้อแรก คนที่มีความคิดรวยเชื่อว่าตัวเองเป็นผู้กำหนดชีวิต
ของตัวเอง ไม่ใช่รอให้โชคชะตามากำหนดให้ เขาไม่โทษ
ดวง ไม่โทษสังคม ไม่โทษพ่อแม่ที่ไม่ได้ให้ทุนมา เขา
รับผิดชอบต่อสถานะการเงินของตัวเองเต็มร้อย ถ้ายังไม่
รวย เขาถามตัวเองว่าต้องทำอะไรเพิ่ม ไม่ใช่ถามว่าทำไม
ชีวิตไม่ยุติธรรม

ข้อสอง คนที่มีความคิดรวบมองเงินเป็นเครื่องมือ ไม่ใช่เป้าหมายสุดท้าย เขาไม่ได้อยากรวยเพื่อรวย แต่เขาอยากรวยเพราะเงินจะช่วยให้เขามีอิสระ มีทางเลือก และมีโอกาสทำสิ่งดีให้คนรอบข้าง คนที่มองเงินเป็นเป้าหมายมักจะหมกมุ่นและไม่มีความสุข แต่คนที่มองเงินเป็นเครื่องมือจะใช้มันอย่างฉลาดและสร้างสรรค์

ข้อสาม คนที่มีความคิดรวบคิดระยะยาว ไม่ใช่ระยะสั้น เขายอมอดทนวันนี้เพื่อเก็บเกี่ยวพรุ่งนี้ เขาไม่เอาเงินร้อยไปซื้อความสุขชั่วคราว แต่เอาเงินร้อยไปปลูกให้งอกเป็นพัน เขาเข้าใจว่าความมั่งคั่งที่แท้จริงต้องใช้เวลา เหมือนต้นไม้ใหญ่ที่ต้องรดน้ำทุกวัน ไม่ใช่ดอกไม้ไฟที่สว่างวาบแล้วดับ

ลุงเล่าให้ฟังอีกเรื่องหนึ่ง



บทที่ 2

เมื่อสามสิบกว่าปีก่อน ลุงมีเพื่อนสนิทอยู่สองคน คนหนึ่ง
ชื่อพีสมชาย อีกคนชื่อพีวรัตน์ ทั้งสองคนเริ่มต้นชีวิตการ
ทำงานพร้อมกัน รายได้ใกล้เคียงกัน เดือนละหมื่นห้าพัน
บาทในยุคนั้นถือว่าดีทีเดียว

พี่สมชายเป็นคนขยันมาก ทำงานหนัก รับงานพิเศษ ทำโอทีทุกวัน เงินเดือนขึ้นทุกปี แต่ใช้จ่ายก็ขึ้นตาม รถคันใหม่ บ้านหลังใหญ่ขึ้น กินดีอยู่ดี ไม่ได้เก็บออมอะไรมากนัก ทุกบาทที่ได้มาล้วนมาจากหยาดเหงื่อแรงกายของตัวเอง

พี่วิรัตน์ขยันเหมือนกัน แต่ทำอีกแบบหนึ่ง เงินเดือนที่ได้มา แยกแบ่งออกเป็นสามส่วนทุกเดือนไม่เคยขาด ส่วนแรกใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ส่วนที่สองเก็บไว้เป็นเงินสำรองฉุกเฉิน ส่วนที่สามแกละเอาไปลงทุน เริ่มจากซื้อพันธบัตรรัฐบาล แล้วค่อยขยับไปซื้อหุ้นปันผล ซื้อห้องเช่าเล็กๆ ใกล้มหาวิทยาลัย

วันนี้ พี่สมชายอายุหกสิบกว่าแล้ว ยังต้องตื่นเช้าไปทำงานทุกวัน เพราะถ้าหยุดเมื่อไหร่ รายได้ก็หยุดตาม ส่วนพี่วิรัตน์เกษียณตั้งแต่อายุห้าสิบห้า มีรายได้จากค่าเช่าห้อง

เงินปันผลหุ้น และดอกเบี้ยพันธบัตร รวมกันเดือนละเกือบ
แปดหมื่นบาท โดยไม่ต้องลุกจากเก้าอี้

นี่คือความแตกต่างระหว่างคนที่ทำงานเพื่อเงิน กับคนที่ให้
เงินทำงานแทน

หลักการของ Passive Income หรือรายได้แบบไม่ต้อง
ทำงานแลกนั้น ไม่ได้ซับซ้อนอะไรเลย มันคือการสร้าง
ระบบที่ผลิตรายได้ให้เราได้อย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าเราจะนอน
หลับ ไปเที่ยว หรือนั่งจิบกาแฟอยู่บ้าน เงินก็ยิ่งไหลเข้า
กระเป๋

ลองอยากให้เข้าใจก่อนว่า Passive Income ไม่ได้
หมายความว่าไม่ต้องทำอะไรเลย ตอนเริ่มต้นมันต้อง
ลงแรง ลงเวลา ลงเงิน และลงความคิดอย่างหนัก แต่เมื่อ
ระบบมันเดินได้แล้ว มันจะค่อยๆ ทำงานแทนเราเอง

เหมือนปลูกต้นไม้่วง ตอนแรกต้องขุดดิน รดน้ำ ใส่ปุ๋ย
ดูแลทุกวัน แต่พอต้นมันโตแล้ว มันออกผลให้เราเก็บกิน
ทุกปีโดยเราแทบไม่ต้องทำอะไร

ที่นี้ลุงจะเล่าให้ฟังว่า Passive Income มีหน้าตาแบบไหน
บ้างในชีวิตจริง

แบบแรกคือรายได้จากอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ลุงรู้จักคุณ
แม่ค้าขายกล้วยเตี๋ยคนหนึ่ง แยกเก็บเงินจากการขาย
กล้วยเตี๋ยวันละสามร้อยสี่ร้อยบาท สะสมอยู่สิบกว่าปี จน
ซื้อตึกแถวเก่าๆ ได้หนึ่งคูหา ปรับปรุงนิดหน่อยแล้วปล่อย
เช่า ได้ค่าเช่าเดือนละแปดพันบาท ไม่มากหรอก แต่มัน
เป็นเงินที่ไหลเข้ามาทุกเดือนโดยแกไม่ต้องตักกล้วยเตี๋ย
เพิ่ม

แบบที่สองคือรายได้จากการลงทุนในหุ้นปันผล ลุงเองเริ่ม
ซื้อหุ้นปันผลตั้งแต่อายุสามสิบกว่า เลือกบริษัทที่มั่นคง
จ่ายปันผลสม่ำเสมอ ซื้อสะสมทุกเดือนเหมือนหยอด
กระปุก ไม่ได้ซื้อทีละมากหรอก แต่ซื้อสม่ำเสมอ พอผ่าน
ไปยี่สิบปี เงินปันผลที่ได้รับในแต่ละปีมากกว่าเงินเดือนที่



บทที่ 3

เมื่อสี่สิบกว่าปีก่อน ลุงเริ่มทำงานครั้งแรกในชีวิต เงินเดือน
ตอนนั้นสามพันห้าร้อยบาท ฟังดูน้อยนิดเหลือเกินเมื่อ
เทียบกับค่าครองชีพสมัยนี้ แต่สมัยนั้นก็ไม่ได้สบายอะไร
เพราะค่าห้อง ค่าข้าว ค่ารถ หักออกไปแล้วแทบไม่เหลือ
แต่ลุงทำสิ่งหนึ่งที่คนรอบข้างบอกว่าบ้า คือหักเงินออมไว้
ทุกเดือนก่อนจ่ายอย่างอื่น เดือนละสามร้อยห้าสิบบาท

ตรงสลิปเปอร์เซ็นต์ของเงินเดือน ไม่เคยขาด ไม่เคยข้าม ไม่
ว่าเดือนนั้นจะลำบากแค่ไหน

เพื่อนร่วมงานหัวเราะ บอกว่าเก็บไปทำไม เงินน้อยขนาด
นี้ออมร้อยปีก็ไม่รวย สู้เอาไปกินไปเที่ยวให้สบายใจดีกว่า
ลุงยิ้มรับ แต่ไม่เคยเปลี่ยนใจ เพราะลุงเข้าใจสิ่งหนึ่งตั้งแต่
ยังหนุ่ม คือการออมไม่ใช่เรื่องของจำนวนเงิน แต่เป็นเรื่อง
ของนิสัย เป็นเรื่องของวินัย เป็นเรื่องของการบอกตัวเอง
ว่า ชีวิตของเราต้องมีทิศทาง

หลายคนถามลุงว่า ทำไมต้องออมก่อนใช้ ทำไมไม่ใช้ก่อน
แล้วค่อยเก็บส่วนที่เหลือ คำตอบง่ายมาก เพราะถ้ารอเก็บ
ส่วนที่เหลือ มันจะไม่มีวันเหลือ ธรรมชาติของคนเราคือใช้
จ่ายตามที่มี ถ้ามีหมิ่น ก็ใช้หมิ่น ถ้ามีแสน ก็ใช้แสน เพราะ
ความอยากมันขยายตัวตามรายได้เสมอ แต่ถ้าเราหักส่วน

ออกมาไปก่อน เหมือนเงินก้อนนั้นไม่เคยมีอยู่ เราก็จะ
ปรับตัวใช้จ่ายตามที่เหลือได้โดยธรรมชาติ

ลุงเรียกหลักการนี้ว่า จ่ายตัวเองก่อน คำนี้ลุงไม่ได้คิดขึ้น
มาเอง นักการเงินระดับโลกพูดกันมานานแล้ว แต่คนไทย
จำนวนมากยังไม่เคยลงมือทำจริง เพราะรู้สึกว่ามันยาก
รู้สึกว่าเงินไม่พอ รู้สึกว่าไว่ก่อนค่อยเริ่ม แต่ลุงบอกตรงนี้
เลยว่า ไม่มีวันที่เงินจะพอสำหรับคนที่ไม่มีวินัย และไม่มี
วันที่เงินจะไม่พอสำหรับคนที่มีวินัย

ลุงมีเรื่องเล่าให้ฟัง เมื่อราวยี่สิบปีก่อน ลุงรู้จักคนสองคนที่
เริ่มต้นทำงานพร้อมกัน รายได้ใกล้เคียงกัน ประมาณเดือน
ละหมื่นห้า คนแรกชื่อพีสมชาย เป็นคนขยัน ทำงานหนัก
แต่ใช้เงินหมดทุกเดือน ไม่เคยออม เพราะบอกว่ายังหนุ่ม
ไว่แก่ค่อยเก็บ พอเงินเดือนขึ้น ก็ซื้อรถใหม่ ผ่อนของใหม่
ค่าใช้จ่ายโตตามรายได้ตลอด คนที่สองชื่อพีวิรัตน์ รายได้

เท่ากัน แต่หักออมไว้เดือนละสองพันตั้งแต่เดือนแรก แล้ว
ค่อยเพิ่มขึ้นทุกปีตามรายได้ที่โต

ผ่านไปยี่สิบปี พี่สมชายเงินเดือนสี่หมื่น แต่เงินเก็บแทบไม่มี มีแต่หนี้ผ่อนรถ ผ่อนบ้าน ผ่อนบัตรเครดิต พี่วิรัตน์
เงินเดือนสามหมื่นห้า น้อยกว่าด้วยซ้ำ แต่มีเงินเก็บรวมกับ
ดอกผลจากการลงทุนเกือบสองล้านบาท พี่วิรัตน์ลาออก
จากงานมาเปิดร้านอาหารเล็กของตัวเอง มีอิสระ มีทาง
เลือก ส่วนพี่สมชายยังต้องทนอยู่กับงานที่ไม่ชอบ เพราะ
หยุดไม่ได้ หนี้ไม่รอใคร

นี่คือพลังของวินัยการออม



บทที่ 4

เมื่อสามสิบกว่าปีก่อน ลุงเคยมีลูกน้องคนหนึ่งชื่อสมชาย เขาเป็นเด็กต่างจังหวัดที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพตั้งแต่อายุสิบแปด เริ่มต้นจากเป็นพนักงานส่งเอกสารในบริษัทที่ลุงดูแลอยู่ เงินเดือนตอนนั้นไม่กี่พันบาท แต่สิ่งที่ลุงสังเกตเห็นในตัวเขา คือ ทุกครั้งที่ว่างจากงาน เขาจะนั่งอ่านหนังสือ บางทีเป็นหนังสือบัญชี บางทีเป็นตำราภาษา

อังกฤษ เขาไม่เคยบ่นว่าเหนื่อย ไม่เคยบอกว่าชีวิตไม่
ยุติธรรม เขาแค่เงียบๆ ลงมือทำในสิ่งที่เขาเชื่อว่าจะ
เปลี่ยนชีวิตได้

ห้าปีให้หลัง สมชายสอบผ่านใบรับรองด้านบัญชี เขาขยับ
จากพนักงานส่งเอกสารมาเป็นผู้ช่วยบัญชี แล้วก็ไต่เต้าขึ้น
ไปเรื่อยๆ วันนี้เขาเป็นเจ้าของสำนักงานบัญชีที่มีลูกค้า
กว่าร้อยราย รายได้ต่อเดือนมากกว่าเงินเดือนเริ่มต้นของ
เขาหลายสิบเท่า ไม่มีใครให้ห่วยเขา ไม่มีใครยื่นโซคลาม
มาให้ เขาสร้างมันขึ้นมาเองจากการลงทุนในสิ่งที่ไม่มีใคร
แย่งไปได้ นั่นคือความรู้และทักษะในตัวเขาเอง

นี่คือหลักการที่ลุงอยากจะบอกในบทนี้ การลงทุนที่ให้ผล
ตอบแทนสูงที่สุดในชีวิตไม่ใช่หุ้น ไม่ใช่ทอง ไม่ใช่ที่ดิน แต่
คือการลงทุนในตัวเอง เพราะทรัพย์สินภายนอกมันขึ้นลง
ตามสภาพเศรษฐกิจ มันถูกขโมยได้ มันเสื่อมค่าได้ แต่

ความรู้ที่อยู่ในหัว ทักษะที่อยู่ในมือ และประสบการณ์ที่
สะสมมา ไม่มีใครยึดไปจากเราได้เลย

ลุงเคยเห็นคนที่ถูกหวยรางวัลใหญ่แล้วกลับมาจนกว่าเดิม
เพราะเขาไม่มีความรู้ในการบริหารเงิน แต่ลุงไม่เคยเห็น
คนที่ลงทุนพัฒนาตัวเองอย่างจริงจังแล้วกลับมาล้มเหลว
ถาวร คนที่มีความสามารถจริง ต่อให้ล้มกี่ครั้ง เขาก็ลุกขึ้น
มาได้เสมอ เพราะทุนที่แท้จริงมันอยู่ข้างในตัวเขา

การลงทุนในตัวเองไม่ได้หมายความว่าต้องไปเรียน
ปริญญาโทหรือปริญญาเอกเสมอไป มันอาจเป็นเรื่อง
ง่ายๆ อย่างการอ่านหนังสือสัปดาห์ละเล่ม การเรียนทักษะ
ใหม่ผ่านคอร์สออนไลน์ การฝึกฝนฝีมือในงานที่ทำอยู่ให้
เก่งขึ้นทุกวัน หรือแม้แต่การดูแลสุขภาพร่างกายให้
แข็งแรง เพราะร่างกายที่ดีก็คือทุนที่สำคัญเช่นกัน

ลุงมีหลักคิดง่ายๆ ว่า ทุกเดือนให้แบ่งเงินอย่างน้อยสิบเปอร์เซ็นต์ของรายได้มาลงทุนในการพัฒนาตัวเอง อาจเป็นค่าหนังสือ ค่าคอร์สเรียน ค่าสัมมนา หรือแม้แต่ค่าอาหารที่มีคุณภาพเพื่อบำรุงสมองและร่างกาย ลุงทำแบบนี้มาตลอดสี่สิบปี และลุงยืนยันได้ว่าผลตอบแทนจากการลงทุนประเภทนี้สูงกว่าการลงทุนอื่นใดที่ลุงเคยทำมาทั้งหมด

ลองคิดดูนะ ถ้าเราใช้เงินซื้อหยาบไบนะแปดสิบบาท เดือนหนึ่งอาจหมดไปหลายร้อยหรือหลายพันบาท เงินจำนวนเดียวกันนี้ ถ้าเอาไปซื้อหนังสือดีๆ สักเล่ม หรือลงคอร์สเรียนออนไลน์สักคอร์ส ผลที่ได้มันต่างกันราวฟ้ากับดิน หยาบให้ความหวังลมๆ แล้งๆ



บทที่ 5

เมื่อสิบกว่าปีก่อน มีรุ่นน้องคนหนึ่งมาหาลุงที่ออฟฟิศ
หน้าตาทนุภูมิฐาน ใส่สูทดี ขับรถหรู นาฬิกาเรือนละแสน เขา
นั่งลงตรงหน้าลุงแล้วบอกว่า พี่ดีครับ ผมไม่รู้จะทำยังไง
แล้ว เดือนนี้ผมไม่มีเงินจ่ายค่างวดรถ ค่างวดบ้าน แล้วก็
ค่างวดนาฬิกาที่ใส่อยู่นี้แหละ

ลุงมองเขาแล้วถามกลับไปว่า แล้วเงินเดือนเธอไปไหน
หมด เขาตอบว่าก็จ่ายค่างวดทุกอย่างหมดแล้วพี่ เหลือใช้
จริงเดือนละไม่กี่พัน

ลุงถามต่อว่า ของที่เธอมีทั้งหมดนี้ มันทำเงินให้เธอบ้าง
ไหม เขานิ่งไปสักพัก แล้วส่ายหน้า

นั่นแหละคือจุดเริ่มต้นของบทเรียนที่ลุงอยากเล่าให้ฟังวัน
นี้ เรื่องของการแยกแยะระหว่างสินทรัพย์กับหนี้สินที่แท้
จริง

คนส่วนใหญ่เข้าใจว่าสินทรัพย์คือของที่เราเป็นเจ้าของ
บ้านที่เราอยู่คือสินทรัพย์ รถที่เราขับคือสินทรัพย์
โทรศัพท์รุ่นใหม่ล่าสุดคือสินทรัพย์ แต่ลุงอยากให้ลองคิด
ใหม่ด้วยนิยามง่ายที่สุดเพียงข้อเดียว

สินทรัพย์คือสิ่งที่ส่งเงินเข้ากระเป๋าเรา หนี้สินคือสิ่งที่ดึง
เงินออกจากกระเป๋าเรา

แค่นี้เอง ไม่ต้องไปเรียนบัญชี ไม่ต้องอ่านงบการเงิน แค่ว่า
ถามตัวเองว่า ของชิ้นนี้มันส่งเงินเข้ากระเป๋าเราทุกเดือน
หรือเปล่า ถ้าไม่ มันก็ไม่ใช่สินทรัพย์ในความหมายที่จะ
ทำให้เรารวยขึ้นได้

บ้านที่เราอยู่เอง แม้จะเป็นของเรา แต่ทุกเดือนเราต้อง
จ่ายค่างวด จ่ายค่าส่วนกลาง จ่ายค่าซ่อมบำรุง มันดึงเงิน
ออกจากกระเป๋าเราตลอด แต่ถ้าเราซื้อบ้านอีกหลังแล้ว
ปล่อยเช่า ค่าเช่าที่ได้รับทุกเดือนหักค่าใช้จ่ายแล้วยัง
เหลือ นั่นแหละคือสินทรัพย์ที่แท้จริง

รถที่เราขับก็เช่นกัน ถ้าเราซื้อรถมาขับไปทำงาน มันกิน
น้ำมัน กินค่าประกัน กินค่าซ่อม มันเป็นหนี้สินที่แฝงตัวมา

ในรูปของความสะดวกสบาย แต่ถ้าเราเอารถไปวิ่งรับจ้าง หรือใช้มันเป็นเครื่องมือทำมาหากินที่สร้างรายได้มากกว่า ต้นทุน มันก็กลายเป็นสินทรัพย์ได้

ลุงมีเพื่อนเก่าคนหนึ่งชื่อพี่สมชาย แกเป็นข้าราชการ เกษียณ เงินเดือนตอนทำงานไม่ได้มากมาย แต่แกมีวิธีคิด ที่ต่างจากคนอื่น ทุกครั้งที่แกมีเงินเหลือ แกจะถามตัวเอง ว่า เงินก้อนนี้ถ้าเอาไปซื้อของ มันจะสร้างเงินกลับมาให้แก ได้ไหม

ตอนอายุสามสิบกว่า แกเก็บเงินซื้อตึกแถวเล็กหนึ่งคูหาใน ซอยใกล้ตลาด ปล่อยเช่าได้เดือนละหมื่นกว่าบาท พอถึง อายุสี่สิบ แกเก็บเงินค่าเช่าสะสมไปซื้ออีกคูหา ได้ค่าเช่า เพิ่มอีกเดือนละหมื่นห้า พอเกษียณตอนอายุหกสิบ แกมี ตึกแถวสี่คูหา ค่าเช่ารวมเดือนละเจ็ดหมื่นกว่าบาท มากกว่าเงินบำนาญที่ได้รับเสียอีก

ในขณะที่เพื่อนรุ่นเดียวกันหลายคน เงินเดือนมากกว่าพี่
สมชาย แต่เอาไปซื้อรถหรู ซื้อของแบรนด์เนม เที่ยวต่าง
ประเทศทุกปี พอเกษียณกลับมีเงิน



บทที่ 6

เมื่อสามสิบกว่าปีก่อน ลุงมีเพื่อนคนหนึ่งชื่อพีสมชาย เขาทำงานเป็นหัวหน้าแผนกในโรงงานผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์แห่งหนึ่ง เงินเดือนสมัยนั้นถือว่าดีมาก เดือนละสามหมื่นกว่าบาท มีรถขับ มีบ้านผ่อน ชีวิตดูสุขสบาย พีสมชายภูมิใจในตำแหน่งหน้าที่การงานของตัวเองมาก เขาทุ่มเทให้กับงานประจำอย่างเต็มที่ ไม่เคยคิดทำ

อะไรเพิ่มเติม เพราะเชื่อว่าความมั่นคงของบริษัทคือความ
มั่นคงของชีวิตเขา

แล้ววันหนึ่งโรงงานก็ปิดตัวลง ไม่มีสัญญาณเตือนล่วงหน้า
เจ้าของย้ายฐานการผลิตไปต่างประเทศ พนักงานหลาย
ร้อยคนตกงานพร้อมกัน พี่สมชายอายุห้าสิบกว่าแล้ว หา
งานใหม่ไม่ได้ง่ายอย่างที่คิด เงินเก็บที่มีอยู่ก็ถูกกินไปกับ
ค่าผ่อนบ้านและค่าใช้จ่ายในครอบครัว ภายในปีเดียวชีวิต
ที่เคยสุขสบายก็พลิกกลับหัวกลับหาง

เรื่องของพี่สมชายสอนลงว่า การมีรายได้ทางเดียวก็
เหมือนการยืนบนขาข้างเดียว ตราบใดที่พื้นยังเรียบอยู่
เราก็ยืนได้สบาย แต่พอพื้นสั่นไหวขึ้นมา เราก็ล้มทันที คน
ที่มีรายได้หลายทางก็เหมือนคนที่ยืนบนสองขา หรือมีไม้
ค้ำยันเพิ่มอีกต้นสองต้น ต่อให้ขาข้างหนึ่งเจ็บ ก็ยังยืนอยู่
ได้

หลักการสร้างรายได้หลายทางไม่ได้หมายความว่าเราต้องทำงานหามรุ่งหามค่ำ หรือต้องมีธุรกิจสืบอย่างพร้อมกัน มันหมายความว่าเราต้องคิดเรื่องเงินให้รอบด้านกว่าเดิม รายได้ของคนเรานั้นแบ่งได้เป็นหลายประเภท ประเภทแรกคือรายได้จากแรงงาน คือเงินเดือนหรือค่าจ้างที่เราได้จากการทำงาน ประเภทที่สองคือรายได้จากธุรกิจ คือกำไรจากการค้าขายหรือให้บริการ ประเภทที่สามคือรายได้จากการลงทุน คือดอกเบี้ย เงินปันผล หรือค่าเช่า และประเภทที่สี่คือรายได้จากทรัพย์สินทางปัญญา คือค่าลิขสิทธิ์หรือรายได้จากผลงานที่เราสร้างไว้แล้ว

ลุงเริ่มสร้างรายได้ทางที่สองตั้งแต่อายุยังไม่ถึงสามสิบ ตอนนั้นลุงทำงานประจำอยู่ในสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง เงินเดือนก็พอใช้ แต่ลุงเริ่มเก็บเงินส่วนหนึ่งไปซื้อที่ดินเล็กๆ แปลงหนึ่งในต่างจังหวัด ราคาไม่กี่หมื่นบาท แล้วก็

ปลูกต้นไม้ไว้ ผ่านไปหลายปีที่ดินแปลงนั้นราคาขึ้นหลายเท่า ลุงขายไปแล้วเอาเงินมาลงทุนต่อ นั่นคือจุดเริ่มต้นที่ทำให้ลุงเข้าใจว่า เงินทำงานแทนเราได้ ถ้าเรารู้จักวางมันไว้ในที่ที่ถูกต้อง

อีกตัวอย่างหนึ่งที่ลุงชอบเล่าให้คนรุ่นใหม่ฟัง คือเรื่องของน้องเก๋ ลูกสาวของเพื่อนลุงคนหนึ่ง น้องเก๋ทำงานเป็นพนักงานบัญชีในบริษัทเอกชน เงินเดือนสองหมื่นกว่าบาท แต่เธอใช้เวลาว่างตอนเย็นและวันหยุดทำขนมขาย เริ่มจากทำเค้กส่งให้ร้านกาแฟในละแวกบ้าน รายได้เสริมเดือนละสี่ห้าพันบาท ดูเหมือนไม่มาก แต่เธอเอาเงินก้อนนี้ไปลงทุนในกองทุนรวมทุกเดือนโดยไม่แตะต้อง ผ่านไปห้าปี เงินก้อนนั้นโตขึ้นจนเธอมีเงินดาวน์คอนโด



บทที่ 7

เมื่อสี่สิบกว่าปีก่อน ลุงมีเพื่อนสนิทสองคนที่เริ่มทำงาน
พร้อมกัน ได้เงินเดือนใกล้เคียงกัน คนแรกชื่อพีสมชาย คน
ที่สองชื่อพีวรัตน์ ทั้งสองคนเรียนจบมาด้วยกัน เข้าทำงาน
บริษัทเดียวกัน แต่วันนี้ชีวิตของทั้งสองคนต่างกันราวฟ้า
กับดิน

พี่สมชายตั้งแต่อายุยี่สิบสามปี แยกหักเงินเดือนทุกเดือน เดือนละห้าร้อยบาท ไปฝากธนาคารประเภทที่ได้ดอกเบี้ยดี ตอนนั้นดอกเบี้ยสูงกว่าสมัยนี้มาก แต่ที่สำคัญคือแกไม่เคยหยุด ไม่เคยถอน ปล่อยให้ดอกเบี้ยทบเข้าไปเรื่อย พอมีความรู้มากขึ้น แกก็ย้ายเงินบางส่วนไปลงทุนในกองทุนรวม ในหุ้นที่มั่นคง ปล่อยให้ผลตอบแทนทบต้นไปเรื่อยไม่หยุด

พี่วิรัตน์บอกว่ารอก่อน รอเงินเดือนขึ้น รอโบนัส รอให้มีเงินก้อนใหญ่แล้วค่อยเริ่ม ผ่านไปสิบปี ยี่สิบปี ก็ยังรอ จนอายุห้าสิบกว่า ถึงค่อยเริ่มเก็บเงินจริงจัง แต่ตอนนั้นเวลาที่เหลือนั้นไม่พอจะทำให้ดอกเบี้ยทบต้นทำงานอย่างเต็มที่ กำลังแล้ว

วันนี้พี่สมชายเกษียณอย่างสบาย มีเงินออมและเงินลงทุนรวมกันหลายล้านบาท ไม่ต้องพึ่งลูกหลาน ไม่ต้องกังวลค่า

รักษาพยาบาล ส่วนพีวีรัตน์ยังต้องทำงานต่อไปทั้งที่
ร่างกายไม่ไหวแล้ว เพราะเงินเก็บไม่พอ

เรื่องนี้สอนลู่กว่า ดอกเบี้ยทบต้นคือพลังที่ยิ่งใหญ่ที่สุดใน
โลกการเงิน แต่มันต้องการเวลา

ลู่อยากอธิบายให้เห็นภาพง่ายที่สุด ดอกเบี้ยทบต้นคือ
การที่ดอกเบี้ยของเราไปสร้างดอกเบี้ยต่อ แล้วดอกเบี้ย
ของดอกเบี้ยก็ไปสร้างดอกเบี้ยอีกทอดหนึ่ง มันเหมือน
ก้อนหิมะที่กลิ้งลงจากเขา ยิ่งกลิ้งนาน ก้อนยิ่งใหญ่ขึ้น
เรื่อย เพราะมันเก็บหิมะเพิ่มตลอดทาง ตอนแรกก้อนเล็ก
นิดเดียว ดูไม่น่าตื่นเต้น แต่พอผ่านไปสักพัก มันจะใหญ่โต
จนน่าทึ่ง

ลองคิดตามนะ สมมติเราลงทุนเดือนละสองพันบาท ได้ผล
ตอบแทนเฉลี่ยปีละแปดเปอร์เซ็นต์ ถ้าเราเริ่มตอนอายุสี่

สิบห้า พอถึงอายุหกสิบ เงินของเราจะโตเป็นประมาณห้า
ล้านกว่าบาท ทั้งที่เงินต้นที่เราใส่เข้าไปจริงตลอดสามสิบ
ห้าปีคือแปดแสนสี่หมื่นบาทเท่านั้น ส่วนที่เหลือกว่าสี่ล้าน
บาทคือดอกเบี้ยทบต้นที่ทำงานให้เรา

แต่ถ้าเราเริ่มเข้าไปสิบปี เริ่มตอนอายุสามสิบห้า ด้วย
เงื่อนไขเดียวกันทุกอย่าง พออายุหกสิบ เงินของเราจะอยู่
ที่ประมาณสองล้านบาทเท่านั้น ต่างกันเกือบสามล้านบาท
ทั้งที่แค่เริ่มเข้าไปสิบปี

นี่คือสิ่งที่ลงทุนอยากให้ทุกคนเข้าใจ เวลาคือปัจจัยที่สำคัญ
ที่สุดในการลงทุน ไม่ใช่จำนวนเงิน คนที่มีเงินน้อยแต่เริ่ม
เร็ว มักจะรวยกว่าคนที่มีเงินมากแต่เริ่มช้า

มีกฎหมายข้อหนึ่งที่ลงใช้สอนลูกหลานมาตลอด เรียกว่ากฎ
72 คือเอาเลข 72 หารด้วยอัตราผลตอบแทนต่อปี ก็จะได้
จำนวน



บทที่ 8

เมื่อสามสิบกว่าปีก่อน ลุงมีลูกน้องคนหนึ่งชื่อพี่สมชาย
เขาเป็นพนักงานธนาคารที่ได้เงินเดือนดีทีเดียว เดือนละ
สามหมื่นกว่าบาทในยุคที่ข้าวจานละสิบบาท แต่ทุกสิ้น
เดือนสมชายมาขอเบิกเงินเดือนล่วงหน้าเป็นประจำ ลุง
สงสัยมากกว่าเงินเดือนตั้งเท่านั้นหายไปไหนหมด จนวัน

หนึ่งลุงชวนเขานั่งกินข้าวด้วยกัน แล้วค่อย ๆ ถามว่าเงิน
ไปอยู่ตรงไหนบ้าง

สมชายนั่งนิ่งไปสักพัก แล้วก็ยอมรับว่าเขาไม่เคยจดบันทึก
รายจ่ายเลยสักครั้ง เงินเดือนเข้ามาเท่าไรก็ใช้ไปเรื่อย ๆ
ผ่อนรถ ผ่อนมือถือ กินข้าวนอกบ้านทุกมื้อ ซื้อเสื้อผ้าใหม่
ทุกอาทิตย์ ไม่ใช่ว่าเขาฟุ่มเฟือยเกินตัว แต่เขาไม่เคยรู้เลย
ว่าเงินแต่ละบาทมันไหลไปทางไหน พอสิ้นเดือนถึงงว่า
ทำไมไม่เหลือ

นี่คือปัญหาที่คนส่วนใหญ่เจอ ไม่ใช่เพราะหาเงินไม่เก่ง แต่
เพราะบริหารเงินไม่เป็น

ลุงอยากบอกว่าการบริหารเงินไม่ใช่เรื่องซับซ้อน ไม่ต้อง
เรียนจบบัญชีก็ได้ หลักง่าย ๆ ที่ลุงใช้มาตลอดชีวิตคือ รู้
ก่อนใช้ แบ่งก่อนจ่าย เก็บก่อนเหลือ

รู้ก่อนใช้ หมายความว่าเราต้องรู้ว่าเงินเข้ามาเท่าไรและ
ออกไปทางไหนบ้าง ลองจดรายจ่ายทุกวันสักเดือนหนึ่ง
แค่เดือนเดียวก็พอ แล้วจะตกใจว่ามีรายจ่ายที่ไม่จำเป็น
ซ่อนอยู่เยอะมาก กาแฟแก้วละเจ็ดสิบบาทวันละสองแก้ว
เดือนหนึ่งก็สี่พันกว่าบาทแล้ว ค่าสมัครแอปที่ไม่ได้ใช้อีก
เดือนละหลายร้อย รวม ๆ กันปีหนึ่งอาจหายไปหลายหมื่น
โดยไม่รู้ตัว

แบ่งก่อนจ่าย หมายความว่าพอเงินเดือนเข้ามา ให้แบ่ง
ออกเป็นส่วน ๆ ทันที อย่ารอให้ใช้จนเหลือแล้วค่อยเก็บ
เพราะมันจะไม่เหลือ ลองแนะนำให้แบ่งเป็นสี่ส่วน ส่วนแรก
คือค่าใช้จ่ายจำเป็นประจำเดือน เช่น ค่าบ้าน ค่าอาหาร
ค่าเดินทาง ส่วนที่สองคือเงินออมอย่างน้อยร้อยละยี่สิบ
ของรายได้ ส่วนที่สามคือเงินลงทุนสำหรับอนาคต และ

ส่วนที่สี่คือเงินสำหรับใช้จ่ายตามใจชอบ ส่วนนี้มีไว้ให้เรา
ได้มีความสุขบ้าง ไม่ต้องรู้สึกว่าคุณชีวิตอัดอัดเกินไป

เก็บก่อนเหลือ คือหลักที่สำคัญที่สุด คนส่วนใหญ่คิดว่าจะ
เก็บเงินจากส่วนที่เหลือ แต่ความจริงคือถ้าไม่ตั้งใจเก็บ
ก่อน มันจะไม่มีวันเหลือ ให้ตั้งระบบตัดเงินอัตโนมัติเข้า
บัญชีออมทรัพย์หรือกองทุนทันทีที่เงินเดือนเข้า ทำให้เป็น
นิสัย เหมือนจ่ายค่าน้ำค่าไฟ คือต้องจ่ายให้ตัวเองก่อน

กลับมาเรื่องพี่สมชาย หลังจากวันนั้นลุงให้เขาลองจด
รายจ่ายทุกวัน แค่วีธีเขียนลงสมุดเล็ก ๆ ว่าวันนี้ใช้อะไรไป
เท่าไร พอครบเดือนเขากลับมาหาลุงด้วยหน้าตาตกใจ
เขาพบว่าเดือนหนึ่งเขาใช้เงินกับของที่ไม่จำเป็นไปเกือบ
หมื่นบาท ตั้งแต่ขนมจุจิก เครื่องดื่มราคาแพงไป



บทที่ 9

เมื่อสามสิบกว่าปีก่อน ลุงเพิ่งเริ่มต้นทำธุรกิจเล็กๆ เป็นร้านค้าส่งของชำอยู่ในตลาดแห่งหนึ่งย่านฝั่งธนบุรี ตอนนั้นลุงมีเงินทุนไม่มากนัก แต่สิ่งที่ลุงมีคือความตั้งใจและนิสัยชอบพูดคุยกับผู้คน ลุงจำได้ดีว่าวันหนึ่งมีลูกค้าคนหนึ่งเข้ามาซื้อของเป็นประจำ เขาเป็นเจ้าของร้านอาหารเล็กๆ อยู่ใกล้ตลาด ลุงไม่ได้แค่ขายของให้เขา แต่ลุง

ถามไถ่เรื่องร้านเขา ถามว่าขายดีไหม มีปัญหาอะไรบ้าง
บางทีก็แนะนำซัพพลายเออร์ที่ลุงรู้จักให้เขาไปติดต่อ

ผ่านไปห้าปี เจ้าของร้านอาหารคนนั้นขยายกิจการจนมี
สามสาขา และเขาก็สั่งของจากร้านลุงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ไม่ใช่
เพราะลุงขายถูกที่สุด แต่เพราะเขาไว้วางใจลุง เขารู้สึกว่าลุง
เป็นคนที่น่าเชื่อถือกับเขาจริงๆ นี่คือนักเรียนแรกที่ลุงได้
เรียนรู้ว่า ความสัมพันธ์ที่ดีนั้นมีมูลค่ามากกว่าเงินในบัญชี
เสียอีก

หลายคนมักคิดว่าทรัพย์สินคือเงินสด คือที่ดิน คือหุ้น คือ
ทองคำ สิ่งเหล่านั้นเป็นทรัพย์สินทั้งนั้นจริงอยู่ แต่มี
ทรัพย์สินอีกประเภทหนึ่งที่คนมักมองข้าม นั่นคือ
เครือข่ายความสัมพันธ์ของเรา คนที่เรารู้จัก คนที่ไว้วางใจ
เรา คนที่พร้อมจะช่วยเหลือเราเมื่อเราต้องการ สิ่งเหล่านี้

คือทรัพย์สินที่ไม่มีใครแย่งชิงไปได้ และยิ่งใช้ก็ยิ่งเพิ่มพูน
ไม่เหมือนเงินที่ใช้แล้วหมดไป

ลุงอยากให้ลองนึกภาพว่า ถ้าวันหนึ่งเราเจอปัญหาทาง
ธุรกิจหรือการเงิน เราจะโทรหาใครได้บ้าง ถ้าเราต้องการ
คำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ เรามีคนให้ปรึกษาไหม ถ้าเรา
อยากหาหุ้นส่วนมาร่วมลงทุน มีใครที่เชื่อมั่นในตัวเราพอ
จะควักเงินมาลงด้วยไหม คำตอบของคำถามเหล่านี้จะ
บอกเราได้ว่า เครือข่ายของเราแข็งแกร่งแค่ไหน

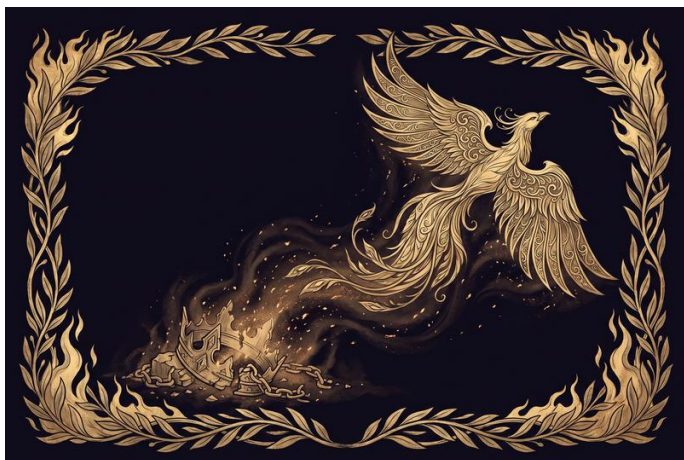
ลุงมีเพื่อนคนหนึ่งชื่อพีสมชาย เขาเป็นคนที่ทุกครั้งที่ไป
งานสังคม เขาจะไม่ได้ไปเพื่อแจกนามบัตรหรือขายของ
แต่เขาจะไปฟังคนอื่นเล่า ถามว่าเขาทำอะไร มีอะไรให้
ช่วยไหม บางทีเขาก็แนะนำคนสองคนที่น่าจะทำธุรกิจ
ร่วมกันได้ให้รู้จักกัน พีสมชายทำแบบนี้มาตลอดยี่สิบปี
ผลลัพธ์คือเมื่อเขาต้องการอะไร ไม่ว่าจะเป็นข้อมูล

โอกาสทางธุรกิจ หรือแม้แต่ความช่วยเหลือในยามลำบาก
คนรอบข้างก็พร้อมยื่นมือเข้ามาโดยไม่ต้องร้องขอ เพราะ
เขาสะสมความดีงามไว้ในใจคนอื่นมาตลอด

หลักการสร้างเครือข่ายที่มีคุณค่านั้นไม่ซับซ้อน ลุงขอสรุป
เป็นข้อคิดง่ายๆ ที่ลุงยึดถือมาตลอดชีวิต

ข้อแรก ให้ก่อนเสมอ อย่าเข้าหาคนด้วยความคิดว่าจะได้
อะไรจากเขา แต่ให้คิดว่าเราจะมอบอะไรให้เขาได้บ้าง
อาจเป็นข้อมูล คำแนะนำ การแนะนำตัว หรือแม้แต่
กำลังใจ เมื่อเราให้ไปมากพอ สิ่งดีๆ จะไหลกลับมาหาเรา
เอง

**ข้อที่สอง รักษาความสัมพันธ์อย่างสม่ำเสมอ ไม่ใช่ว่า
ต้องการ**



บทที่ 10

ตอนอายุสามสิบสองปี ลุงเคยล้มละลายมาแล้วครั้งหนึ่ง

ไม่ได้พูดเกินจริงนะ ล้มจริง หมดจริง ตอนนั้นลุงกู้เงินมาลงทุนทำโรงงานเล็กๆ ผลิตชิ้นส่วนพลาสติก ช่วงแรกก็ดี ออกเดอร์เข้าเรื่อยๆ ลุงก็มั่นใจ ขยายกำลังผลิต ซื้อเครื่องจักรเพิ่ม จ้างคนเพิ่ม กู้เพิ่ม ทุกอย่างดูสวยหรูไปหมด จนกระทั่งลูกค้ารายใหญ่ที่สั่งของเราเป็นประจำ เขา

ปิดกิจการกะทันหัน ค้างจ่ายเราอยู่หลายแสน แล้ว
ออเดอร์ที่เคยมาสมำเสมอก็หายวับไปเลย

เดือนนั้นลุงจ่ายค่าเครื่องจักรไม่ได้ จ่ายเงินเดือนลูกน้องไม่
ได้ ดอกเบี้ยเงินกู้ก็ย้งวิ่งอยู่ทุกวัน ลุงนอนไม่หลับ กินข้าว
ไม่ลง น้ำหนักลดไปเกือบสิบกิโลในเวลาแค่สองเดือน ตอน
นั้นรู้สึกเหมือนชีวิตมันจบแล้ว ไม่รู้จะเอาหน้าไปไว้ไหน ไม่
กล้ามองหน้าเมีย ไม่กล้ากลับไปหาพ่อแม่

แต่วันนี้ ลุงนั่งเขียนหนังสือเล่มนี้ให้พวกเราอ่าน เพราะลุง
ผ่านมันมาได้ และบทเรียนจากวันนั้น กลายเป็นสิ่งมีค่า
ที่สุดในชีวิตการทำงานของลุง

ลุงอยากบอกตรงๆ ว่า ความล้มเหลวไม่ได้น่ากลัวอย่างที่
เราคิด สิ่งที่น่ากลัวกว่าคือการไม่เคยล้มเลย เพราะคนที่ไม่
เคยล้ม มักเป็นคนที่ไม่เคยลงมือทำอะไรจริงจัง

คนส่วนใหญ่มองความล้มเหลวเป็นจุดสิ้นสุด เหมือนถนนตัน เหมือนประตูปิด แต่ถ้าเราเปลี่ยนมุมมองสักนิด เราจะเห็นว่าความล้มเหลวทุกครั้งมันมาพร้อมกับข้อมูลชุดใหม่ มันบอกเราว่าวิธีนี้ใช้ไม่ได้ ทางนี้ไปต่อไม่ได้ ให้ลองเปลี่ยนทาง มันไม่ได้บอกว่าเราไม่เก่ง มันแค่บอกว่าเรายังต้องปรับ

ตอนที่ลู่ล้ม สิ่งแรกที่ลู่ทำคือนั่งลงเขียนว่าอะไรพังและเพราะอะไร ลู่พบว่าความผิดพลาดของลู่มีสามเรื่องหลัก หนึ่งคือพึ่งพาลูกค้ารายเดียวมากเกินไป สองคือขยายกิจการเร็วเกินกว่าที่เงินสดจะรับไหว และสามคือไม่มีเงินสำรองฉุกเฉินสำหรับธุรกิจเลย

สามข้อนี้ ลู่จำมันขึ้นใจ และทุกครั้งที่ลู่เริ่มทำอะไรใหม่หลังจากนั้น ลู่ไม่เคยทำผิดซ้ำอีก มันเจ็บครั้งเดียวแต่สอนลู่ไปตลอดชีวิต

ลุงรู้จักพี่คนหนึ่ง ชื่อพี่สมชาย ขอเปลี่ยนชื่อนะ แกเปิดร้าน
อาหารแล้วเจ๊งสามครั้ง ครั้งแรกเจ๊งเพราะเลือกทำเลไม่ดี
ครั้งที่สองเจ๊งเพราะจ้างพ่อครัวที่ไว้ใจไม่ได้ ครั้งที่สามเจ๊ง
เพราะโควิดพอดี แต่แกไม่เคยหยุด ครั้งที่สี่แกเปิดร้าน
เล็กๆ ข้างถนน เมนูไม่ก๊วยอย่าง ต้นทุนต่ำ ทำเลคนเดินผ่าน
เยอะ แกทำเองทุกอย่าง วันนี้ร้านแกขายดีจนต้องจ้างคน
มาช่วยสี่คน รายได้เดือนละหลายแสน

ลุงถามแกว่ารู้สึกยังไงที่เจ๊งมาสามครั้ง แกหัวเราะแล้ว
บอกว่า ถ้าไม่เจ๊งสามครั้งนั้น แกจะไม่รู้เลยว่าทำร้าน
อาหารให้รอดต้องทำยังไง ทุกครั้งที่เจ๊ง แกได้ความรู้



บทที่ 11

เมื่อหลายปีก่อน ลุงมีเพื่อนคนหนึ่งชื่อพี่สมชาย เขาเป็นคนขยัน ทำงานหนัก เก็บเงินได้เป็นกอบเป็นกำ วันหนึ่งเขาโทรมาหาลุงด้วยน้ำเสียงตื่นเต้น บอกว่ามีคนชวนลงทุนในธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนเดือนละสิบห้าเปอร์เซ็นต์ เขาบอกว่าเพื่อนของเพื่อนลงไปแล้วได้เงินจริง ลุงถามเขาว่าตรวจสอบข้อมูลหรือยัง เขาตอบว่ายังไม่ทันดูอะไรมาก

แต่กลัวจะพลาดโอกาส เพราะเขาบอกว่ารับคนลงทุนอีก
แค่ไม่กี่วัน

ลุงพยายามத்தทาน แต่พี่สมชายตัดสินใจลงเงินไปห้าแสน
บาท ผ่านไปสามเดือนแรก ได้เงินคืนจริงตามที่สัญญา เขา
ดีใจมาก เอาเงินเก็บอีกล้านบาทไปลงเพิ่ม แล้วเดือนที่ห้า
ทุกอย่างก็หายไป ติดต่อใครไม่ได้ เงินทั้งหมดสูญเปล่า

เรื่องของพี่สมชายไม่ใช่เรื่องแปลก ลุงเห็นคนเก่ง คนฉลาด
คนมีการศึกษาสูง ตกหลุมพรางแบบนี้มาหลายสิบคน สิ่งที่
ทำให้พวกเขาพลาดไม่ใช่เพราะโง่ แต่เพราะอารมณ์เข้า
มาครอบงำการตัดสินใจ นี่คือนิสัยที่ลุงอยากเรียกว่า
จิตวิทยาการเงิน

หลักการที่ลุงอยากบอกคือ เรื่องเงินไม่ใช่เรื่องของตัวเลข
อย่างเดียว แต่เป็นเรื่องของอารมณ์ ความกลัว ความโลภ

ความอิจฉา และความใจร้อน ล้วนเป็นศัตรูตัวฉกาจของ
กระเป๋าสตางค์เรา

ความโลภทำให้เราเห็นผลตอบแทนสูงแล้วลืมนึกว่ามัน
เป็นไปได้จริงหรือเปล่า ความกลัวทำให้เราขายหุ้นทิ้งตอน
ราคาตกต่ำสุด ทั้งที่ควรถือไว้ ความอิจฉาทำให้เราเห็นคน
อื่นรวยแล้วอยากรวยตามโดยไม่ดูว่าเส้นทางของเขา
เหมาะกับเราหรือไม่ และความใจร้อนทำให้เราอยากรวย
เร็ว จนยอมเสี่ยงในสิ่งที่ไม่ควรเสี่ยง

ลุงเคยอ่านงานวิจัยของนักจิตวิทยาชื่อแดเนียล
คาร์ทเนแมน ที่ได้รางวัลโนเบล เขาบอกว่ามนุษย์เรามี
สมองสองระบบ ระบบแรกคิดเร็ว ตอบสนองตาม
สัญชาตญาณ ระบบที่สองคิดช้า วิเคราะห์อย่างมีเหตุผล
ปัญหาคือเวลาเราตัดสินใจเรื่องเงิน เรามักใช้ระบบแรก

คือตัดสินใจตามความรู้สึก แทนที่จะใช้ระบบที่สองคือการ
คิดวิเคราะห์อย่างรอบคอบ

ลุงจะเล่าอีกเรื่องหนึ่งให้ฟัง สมัยที่ลุงยังหนุ่ม เคยลงทุนใน
หุ้นตัวหนึ่ง ซื้อมาแล้วราคาขึ้นเรื่อย ลุงดีใจมาก รู้สึกว่า
ตัวเองเก่ง พอราคาขึ้นไปเยอะ ลุงก็ไม่ยอมขาย เพราะคิด
ว่ามันจะขึ้นไปเรื่อย จนวันหนึ่งราคาตกลงมาอย่าง
รวดเร็ว ลุงก็ยังไม่ยอมขาย เพราะคิดว่ามันจะกลับขึ้นไป
ใหม่ สุดท้ายขาดทุนหนัก บทเรียนวันนั้นสอนลุงว่า ความ
มั่นใจเกินไปก็อันตรายไม่แพ้ความกลัว

แล้วเราจะควบคุมอารมณ์ในเรื่องเงินได้อย่างไร ลุงมีหลัก
ง่ายๆ ที่ใช้มาตลอดชีวิต

หนึ่ง ตั้งกฎไว้ล่วงหน้า อย่ารอให้ถึงเวลาตัดสินใจแล้วค่อย
คิด เพราะตอนนั้นอารมณ์จะเข้ามาแทรก ให้ตั้งกฎไว้ก่อน
เช่น ลุงจะไม่ลงทุนในสิ่งที่ให้



บทที่ 12

เมื่อหลายปีก่อน ลุงได้รู้จักกับพี่สาวคนหนึ่งชื่อพี่แดง แก
เป็นแม่บ้านธรรมดาอยู่ในซอยเล็กๆ ย่านบางแค สาม
ทำงานโรงงาน รายได้รวมกันเดือนละไม่ถึงสองหมื่นบาท
ชีวิตก็วนอยู่กับการเลี้ยงลูกสองคน ทำกับข้าว ซักผ้า และ
รอสามีกลับบ้าน วันหนึ่งพี่แดงนั่งทำน้ำพริกกะปิตามสูตร

ของแม่ เพื่อนบ้านที่แวะมาเยี่ยมได้ชิมแล้วบอกว่า อร่อย
จริงๆ ทำขายสิ ประโยคนั้นเปลี่ยนชีวิตพี่แดงไปตลอดกาล
พี่แดงเริ่มต้นด้วยการตำน้ำพริกใส่ถุงเล็กๆ ถุงละสิบบาท
วางขายหน้าบ้าน ไม่มีร้าน ไม่มีป้าย แค่อัดใส่ถุงเดียว
กะละมังใส่น้ำแข็ง วันแรกขายได้แปดถุง กำไรไม่ถึงห้าสิบบาท
แต่พี่แดงไม่ท้อ แก่ทำทุกวัน ปรับสูตร เพิ่มชนิด จาก
น้ำพริกกะปิก็มีน้ำพริกปลาร้า น้ำพริกตาแดง น้ำพริก
มะขาม ผ่านไปสามปี พี่แดงมีมอเตอร์ไซด์ส่งร้านข้าวแกงใน
ละแวกนั้นกว่าสิบบ้าน รายได้ต่อเดือนแข่งหน้าสามมีไป
เรียบร้อย

เรื่องของพี่แดงสอนลุงว่า ธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ไม่จำเป็นต้องเริ่ม
จากเงินก้อนโต ไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้านสวยหรู และไม่
จำเป็นต้องรอให้ทุกอย่างพร้อม สิ่งที่ต้องมีคือการมองเห็น
คุณค่าในสิ่งที่ตัวเองมีอยู่แล้ว แล้วกล้าลงมือทำ

หลักการที่ลูงอยากบอกในบทนี้คือ ทุกคนมีทุนอยู่แล้วโดยไม่รู้ตัว ทุนที่ว่านี้ไม่ใช่แค่เงิน แต่คือทักษะ ความรู้ ประสบการณ์ ความสัมพันธ์ และเวลาที่เรามี ลองถามตัวเองว่า เราทำอะไรได้ดีกว่าคนรอบข้าง เราชอบทำอะไรจนลืมเวลา คนรอบตัวมักขอให้เราช่วยเรื่องอะไร คำตอบเหล่านี้แหละคือจุดเริ่มต้นของธุรกิจ

ลูงเคยเจอช่างซ่อมรถคนหนึ่งที่เปิดช่องทางสอนซ่อมรถผ่านวิดีโอออนไลน์ รายได้จากค่าโฆษณาและค่าคอร์สสอนทำให้เขามีรายได้เสริมเดือนละหมื่นกว่าบาท โดยที่ยังทำงานประจำอยู่ เคยเจอคุณครูเกษียณที่รับสอนพิเศษเด็กในหมู่บ้าน เก็บคนละสามร้อยบาทต่อเดือน มีนักเรียนยี่สิบคน รายได้หักพันบาทต่อเดือนจากความรู้ที่มีอยู่ในหัว เคยเจอแม่บ้านที่ทำขนมปังโฮมเมดขายในกลุ่มไลน์ของหมู่บ้าน จนต้องจ้างเพื่อนบ้านมาช่วยทำเพราะออเดอร์ล้น

ทุกคนเหล่านี้ไม่ได้เริ่มจากเงินทุนมหาศาล ไม่ได้กู้ธนาคาร
ไม่ได้เช่าพื้นที่แพงๆ แต่เริ่มจากสิ่งที่มี ทำในสิ่งที่ทำได้
แล้วค่อยๆ ขยายไปที่ละนิด

ลุ่มมีหลักคิดง่ายๆ สำหรับคนที่อยากเริ่มธุรกิจเล็กๆ ของ ตัวเอง

ข้อแรก เริ่มจากสิ่งที่ทำเป็นแล้ว อย่าไปลงทุนในสิ่งที่ไม่
รู้จัก ถ้าทำอาหารเก่ง ก็เริ่มจากอาหาร ถ้าซ่อมของเก่ง ก็
เริ่มจากงานซ่อม ถ้าสอนเก่ง ก็เริ่มจากการสอน ทักษะที่
เรามีคือต้นทุนที่ไม่ต้องซื้อหา

ข้อสอง เริ่มเล็กแล้วค่อยโต อย่ากู้เงินมาลงทุนตั้งแต่แรก
อย่า



บทที่ 13

เมื่อสามสัปดาห์ก่อน ลุงมีโอกาสนั่งรถไฟจากกรุงเทพฯ ไป เชียงใหม่ ตอนนั้นนั่งอยู่ตู้เดียวกับชายวัยกลางคนสองคน คนหนึ่งบอกว่าเขากำลังไปเชียงใหม่เพื่อเปิดร้านอาหาร เล็กๆ เขาวางแผนมาสองปีแล้ว เก็บเงินทุกเดือน ศึกษา ทำเลจนรู่ว่าจะเปิดตรงไหน เมนูอะไร ลูกค้าเป็นใคร อีก

คนหนึ่งบอกว่าเขาก็อยากรวย อยากมีธุรกิจเหมือนกัน แต่
ยังไม่ว่าจะทำอะไร รอจังหวะดีๆ รอโชคมาหา

สิบปีให้หลัง ลุงได้ข่าวว่าคนแรกมีร้านอาหารสามสาขาใน
เชียงใหม่ ส่วนคนที่สองนั้น ลุงไม่เคยได้ยินชื่อเขาอีกเลย

เรื่องนี้สอนลุงว่า ความแตกต่างระหว่างคนที่ไปถึงจุด
หมายกับคนที่วนอยู่กับที่ ไม่ใช่เรื่องของโชคหรือพรสวรรค์
แต่คือการมีเป้าหมายที่ชัดเจนและแผนที่จะไปถึงตรงนั้น

เป้าหมายทางการเงินคือเข็มทิศของชีวิต

หลายคนบอกว่าอยากรวย อยากมีเงินเก็บ อยากปลดหนี้
แต่ถ้าถามว่ารวยแค่ไหน เก็บเท่าไร ปลดหนี้เมื่อไร
กลับตอบไม่ได้ นี่เหมือนกับบอกว่าอยากไปเที่ยว แต่ไม่รู้
ว่าจะไปไหน ไม่มีแผนที่ ไม่มีเส้นทาง สุดท้ายก็วนอยู่หน้า
บ้านตัวเอง

เป้าหมายทางการเงินที่ดีต้องมีสามอย่าง หนึ่งคือตัวเลขที่ชัดเจน สองคือกรอบเวลาที่กำหนดไว้ และสามคือแผนปฏิบัติที่ทำได้จริง

ลองนึกภาพแบบนี้ แทนที่จะบอกว่า อยากมีเงินเก็บ ให้เปลี่ยนเป็น จะเก็บเงินให้ได้สองแสนบาทภายในสามปี โดยเก็บเดือนละหกพันบาท แบบนี้สมองเราจะรู้ทันทีว่า ต้องทำอะไร ทำเท่าไร และจะสำเร็จเมื่อไหร่

การแบ่งเป้าหมายออกเป็นระยะ

ลงแนะนำให้แบ่งเป้าหมายทางการเงินออกเป็นสามระยะ

ระยะสั้นคือภายในหนึ่งปี อาจเป็นการเก็บเงินสำรองฉุกเฉินสามเดือน หรือปลดหนี้บัตรเครดิต

ระยะกลางคือหนึ่งถึงห้าปี อาจเป็นการเก็บเงินดาวน์บ้าน หรือลงทุนเพื่อสร้างรายได้เสริม

ระยะยาวคือห้าปีขึ้นไป อาจเป็นการเตรียมเงินเกษียณ หรือสร้างความมั่งคั่งให้ครอบครัว

เรื่องของป้าแจ้ว แม่ค้าส้มตำ

ป้าแจ้วขายส้มตำอยู่หน้าโรงงานแห่งหนึ่ง รายได้วันละห้าร้อยถึงแปดร้อยบาท ไม่ได้มากมาย แต่ป้าแจ้วมีสิ่งที่คนรายได้เป็นแสนหลายคนไม่มี นั่นคือเป้าหมายที่ชัดเจน

ป้าแจ้วบอกลูกว่า เป้าหมายของป้าคือเก็บเงินล้านให้ได้ภายในสิบห้าปี เพื่อเอาไว้ใช้ตอนแก่ ป้าคำนวณแล้วว่าถ้าเก็บวันละร้อยแปดสิบบาท ปีหนึ่งได้หกหมื่นห้าพันกว่าบาท เอาไปฝากหรือลงทุนอะไรก็ได้ผลตอบแทนบ้าง สิบห้าปีน่าจะถึงเป้า

ป้าแจ้วทำได้จริง ไม่ถึงล้านพอดี แต่ได้เก้าแสนกว่าบาทในสิบสี่ปี เพราะบางช่วงป้าเก็บได้มากกว่าที่ตั้งไว้ด้วยซ้ำ สิ่ง

ที่น่าทึ่งคือป่าแจ่วไม่เคยถูกห้วยแม่แต่ครั้งเดียว แต่ป่ามี
เงินเก็บมากกว่าคนที่ซื้อห้วยทุกงวดมาทั้งชีวิต



บทที่ 14

เมื่อสามสิบกว่าปีก่อน ลุงมีเพื่อนสนิทสองคนที่เริ่มต้นชีวิตการทำงานพร้อมกัน คนแรกชื่อพีสมชาย เป็นคนระมัดระวังมาก เก็บเงินทุกบาททุกสตางค์ไว้ในบัญชีออมทรัพย์ ไม่ยอมลงทุนอะไรเลยเพราะกลัวเสียเงิน คนที่สองชื่อพีวีย์ เป็นคนกล้าได้กล้าเสีย หุ้เงินทั้งหมดไปกับหุ้นตัวเดียวที่เพื่อนบอกว่าจะรวย ผลลัพธ์คือพีสมชายเก็บเงิน

ได้ก้อนหนึ่ง แต่เงินเพื่อกักตุนเงินมูลค่าแท้จริงลดลงทุกปี
ส่วนพีวียันนั้นหมดตัวภายในสองปีเพราะหุ้นที่ซื้อ
ล้มละลาย ทั้งสองคนทำผิดพลาดในแบบที่ตรงข้ามกัน แต่
ผลลัพธ์กลับคล้ายกันคือไม่ได้สร้างความมั่งคั่งที่แท้จริง
เรื่องนี้สอนลึกลงว่า ปัญหาไม่ได้อยู่ที่ความเสี่ยง แต่อยู่ที่วิธี
จัดการกับมัน

หลายคนเข้าใจผิดว่าคนรวยคือคนที่ไม่เสี่ยง หรือในทาง
กลับกัน คิดว่าคนรวยคือคนที่กล้าเสี่ยงสุดตัว ความจริงไม่
ใช่ทั้งสองอย่าง คนที่สร้างความมั่งคั่งได้อย่างยั่งยืนคือคน
ที่รู้จักบริหารความเสี่ยง พวกเขาไม่ได้หนีจากมัน แต่ก็ไม่
ได้โดดเข้าหามันอย่างไม่ลืมหูลืมตา พวกเขาคำนวณ
วิเคราะห์ และเลือกรับความเสี่ยงในระดับที่เหมาะสมกับ
สถานการณ์ของตัวเอง

ลุงอยากให้เข้าใจหลักง่ายๆ ว่า ความเสี่ยงมีอยู่สองแบบ แบบแรกคือความเสี่ยงที่คำนวณได้ เช่น การลงทุนใน กองทุนรวมที่กระจายไปหลายสินทรัพย์ การเปิดร้านค้าในทำเลที่ศึกษามาอย่างดี หรือการเรียนรู้ทักษะใหม่เพื่อเพิ่ม รายได้ แบบที่สองคือความเสี่ยงแบบพนัน เช่น การทุ่มเงิน ทั้งหมดไปกับสิ่งเดียว การลงทุนในสิ่งที่ไม่เข้าใจเลย หรือ การหวังรวยข้ามคืนจากโอกาสที่ดีเกินจริง

ลุงเคยเห็นลูกน้องคนหนึ่ง在公司ที่ลุงทำงานอยู่ เขาชื่อ น้องเก่ง อายุยี่สิบแปดปี เงินเดือนสองหมื่นกว่าบาท เขา อยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง แต่แทนที่จะลาออกทันทีแล้ว เปิดร้านเลย เขาใช้เวลาหนึ่งปีเต็มในการเตรียมตัว เขาเก็บ เงินสำรองไว้หกเดือน เขาไปเรียนทำอาหารในวันหยุด เขา ทดลองขายออนไลน์ก่อนเพื่อดูว่าตลาดตอบรับอย่างไร เขาหาทำเลสำรองไว้สามที่ เปรียบเทียบค่าเช่าและกลุ่ม

ลูกค้า พอกุอย่างพร้อม เขาจึงลาออกและเปิดร้าน
อาหารเล็กๆ ของตัวเอง ปัจจุบันร้านเขาเปิดมาเจ็ดปีแล้ว
มีสาขาที่สอง และรายได้มากกว่าเงินเดือนเดิมหลายเท่า
น้องเก่งไม่ได้หลีกเลี่ยงความเสี่ยง เขาเลือกรับมันอย่าง
ชาญฉลาด

ลุงมีหลักง่ายๆ ที่ใช้มาตลอดชีวิตในการตัดสินใจเรื่อง
ความเสี่ยง ข้อแรกคือถามตัวเองว่า ถ้าเรื่องนี้ล้มเหลว ฉัน
จะยังลุกขึ้นมาได้ไหม ถ้าคำตอบคือได้ ก็ลองทำ ถ้าคำตอบ
คือล้มแล้วจะไม่มีทางลุกขึ้นมาอีก ก็ต้องคิดใหม่ ข้อสอง
คือกระจายความเสี่ยง อย่างวางไข่ทุกใบไว้ในตะกร้าใบ
เดียว ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการลงทุน ธุรกิจ หรือแม้แต่



บทที่ 15

เมื่อสิบกว่าปีก่อน ลุงมีพนักงานคนหนึ่งชื่อสมชาย เขาทำงานในแผนกบัญชีมาเกือบยี่สิบปี ขยันขันแข็ง ไม่เคยขาดงาน ทำหน้าที่ของตัวเองได้ดีเสมอมา แต่วันหนึ่งบริษัทเปลี่ยนระบบบัญชีทั้งหมดมาเป็นซอฟต์แวร์ใหม่ สมชายปรับตัวไม่ทัน เขาบอกว่าของเดิมก็ดียอยู่แล้ว ทำไมต้องเปลี่ยน ผ่านไปหกเดือน เด็กจบใหม่อายุยี่สิบสี่ที่เพิ่ง

เข้ามาทำงานกลับทำได้เร็วกว่า ถูกต้องกว่า และยังช่วยสอนคนอื่นในทีมได้อีก สมชายรู้สึกว่าคุณเองถูกทิ้งไว้ข้างหลัง ทั้งที่เขามีประสบการณ์มากกว่าเป็นสิบเท่า

เรื่องนี้สอนลงว่า ประสบการณ์อย่างเดียวไม่พอ ถ้าเราหยุดเรียนรู้ ประสบการณ์ที่สะสมมาอาจกลายเป็นเพียงเรื่องเล่าในอดีต ไม่ใช่อาวุธสำหรับอนาคต

โลกทุกวันนี้เปลี่ยนเร็วจนน่าตกใจ สิ่งที่เราเรียนมาในมหาวิทยาลัยเมื่อสิบปีก่อน บางอย่างล้าสมัยไปแล้ว ทักษะที่เคยหายากกลายเป็นเรื่องพื้นฐาน และทักษะใหม่ที่ไม่เคยมีอยู่กลับกลายเป็นสิ่งที่ตลาดแรงงานต้องการมากที่สุด คนที่รวยได้ในยุคนี้ไม่ใช่คนที่มีปริญญาสูงที่สุด แต่เป็นคน que เรียนรู้เร็วที่สุดและเรียนรู้ในสิ่งที่ตลาดกำลังหิวกระหาย

ลุงอยากให้มองความรู้เหมือนสินค้า ถ้าสินค้าไหนมีคนต้องการมากแต่มีคนขายน้อย ราคาก็แพง ทักษะก็เหมือนกัน ถ้าทักษะไหนมีคนทำได้น้อยแต่บริษัทต้องการมาก คนที่มีทักษะนั้นก็สามารถเรียกค่าตอบแทนได้สูง นี่คือหลักอุปสงค์อุปทานง่ายที่สุดที่ใช้ได้กับชีวิตการทำงานของคน

ลุงยกตัวอย่างให้เห็นชัด มีหลานคนหนึ่งชื่อเมย์ เรียนจบศิลปะ ทำงานออกแบบกราฟิกได้เงินเดือนสองหมื่นต้น เมย์มาปรึกษาลุงว่าอยากมีรายได้เพิ่ม ลุงถามเมย์ว่ารู้ไหมตอนนี้ตลาดต้องการอะไร เมย์บอกไม่รู้ ลุงแนะนำให้เมย์ไปศึกษาเรื่องการออกแบบประสบการณ์ผู้ใช้งานบนแอปพลิเคชัน ซึ่งตอนนั้นคนทำได้ยังมีน้อยมากในเมืองไทย เมย์ใช้เวลาหกเดือนเรียนออนไลน์ ฝึกทำโปรเจกต์ส่วนตัว สร้างผลงานตัวอย่างขึ้นมาสิบชิ้น แล้วเริ่มสมัคร

งานใหม่ ภายในปีเดียว เงินเดือนเมย์ขึ้นไปเป็นหกหมื่น
และอีกสองปีต่อมาเมย์ทำงานอิสระรับงานจากต่าง
ประเทศ มีรายได้เดือนละมากกว่าแสน ทั้งหมดนี้เริ่มต้น
จากการลงทุนเรียนรู้ทักษะที่ตลาดต้องการ โดยไม่ต้อง
กลับไปเรียนปริญญาใหม่ ไม่ต้องใช้เงินมหาศาล

สิ่งที่ลุงอยากบอกคือ การลงทุนในความรู้เป็นการลงทุนที่
ให้ผลตอบแทนสูงที่สุดในชีวิต เพราะไม่มีใครมายึดความรู้
ไปจากเราได้ ไม่มีวิกฤตเศรษฐกิจไหนที่ทำให้ทักษะในหัว
เราหายไป และยิ่งเราใช้ความรู้มากเท่าไร มันยิ่งเพิ่มพูน
ขึ้น ไม่เหมือนเงินที่ใช้แล้วหมด

แต่ลุงต้องเตือนด้วยว่า อย่าเรียนแบบไร้ทิศทาง หลายคน
ชอบสะสมใบเกียรติบัตรออนไลน์เป็นร้อยใบ



บทที่ 16

เมื่อสามสิบกว่าปีก่อน ลุงตี้เคยทำธุรกิจร่วมกับเพื่อนคนหนึ่ง เราเปิดร้านขายวัสดุก่อสร้างด้วยกัน ตอนเริ่มต้นทุกอย่างราบรื่นดี แต่พอกิจการเริ่มมีกำไร เพื่อนคนนี้ก็เริ่มเปลี่ยนไป เขาเริ่มคิดเล็กคิดน้อย เริ่มหาทางเอาเปรียบลูกค้า ให้ของน้อยกว่าที่ตกลง ใช้วัสดุเกรดต่ำแต่คิดราคา

เกรดสูง ลุงตี๊ดทันทันก็ไม่ฟัง เขาบอกว่า ทำธุรกิจต้องรู้จัก
รีดกำไรให้ได้มากที่สุด

ผ่านไปไม่ถึงสองปี ร้านเริ่มเจียบ ลูกค้าเก่าหายไปที่ละคน
คนในละแวกนั้นบอกปากต่อปากว่าร้านนี้ไม่ซื้อ สุดท้าย
เราต้องปิดกิจการ ลุงตี๊ดเสียเงินก้อนหนึ่ง แต่ได้บทเรียนที่มี
ค่ามหาศาล นั่นคือ ความตระหนี่ไม่เคยทำให้ใครรวยขึ้น
อย่างยั่งยืน แต่ความใจกว้างต่างหากที่เปิดประตูแห่ง
ความอุดมสมบูรณ์

ลุงตี๊ดอยากให้เข้าใจคำว่าความใจกว้างในที่นี้ให้ชัดเจน มัน
ไม่ได้หมายถึงการใช้จ่ายเงินสุรุ่ยสุร่าย ไม่ได้หมายถึงการแจก
เงินให้คนอื่นจนตัวเองไม่เหลือ ความใจกว้างที่แท้จริงคือ
ทัศนคติที่เชื่อว่าโลกนี้มีมากพอสำหรับทุกคน เมื่อเราให้
คนอื่นได้ดี เราก็จะได้ดีตามไปด้วย มันคือการมองว่าชีวิต
ไม่ใช่เกมที่ต้องแย่งชิง แต่เป็นเกมที่ยิ่งแบ่งปัน ยิ่งเติบโต

คนที่ใจแคบมักคิดว่าเงินทองมีจำกัด ถ้าคนอื่นได้มากขึ้น
ตัวเองต้องได้น้อยลง ความคิดแบบนี้ทำให้เขาหวงแหนทุก
บาททุกสตางค์ ไม่กล้าลงทุนในความสัมพันธ์ ไม่กล้า
ช่วยเหลือใคร ไม่กล้าแม้แต่จะให้รอยยิ้มกับคนรอบข้าง
สุดท้ายเขาอาจเก็บเงินได้ก้อนหนึ่ง แต่ไม่มีใครอยากทำมา
ค้าขายด้วย ไม่มีใครอยากแนะนำลูกค้าให้ ไม่มีใครอยาก
เป็นพันธมิตร

ลุงตีมีลูกน้องเก่าคนหนึ่งชื่อพีสมชาย เขาเริ่มต้นจากการ
เป็นพนักงานขายธรรมดา แต่มีนิสัยอย่างหนึ่งที่โดดเด่น
มาก คือเขาชอบช่วยเหลือคนอื่นโดยไม่หวังผลตอบแทน
ลูกค้าโทรมาถามเรื่องที่ไม่เกี่ยวกับสินค้าของเรา เขาก็ยินดี
หาข้อมูลให้ เพื่อนร่วมงานมีปัญหา เขาก็อาสาช่วย คู่แข่ง
มาขอคำปรึกษา เขาก็ไม่ปิดบัง

หลายคนหัวเราะเขา บอกว่าซื้อเกินไป โกงเกินไป แต่ผ่านไปสิบปี พี่สมชายกลายเป็นคนที่มีเครือข่ายกว้างขวางที่สุดในวงการ เมื่อเขาออกมาเปิดธุรกิจของตัวเอง ลูกค้าเก่าตามมาสสนับสนุนเต็มที่ อดีตคู่แข่งกลายเป็นพันธมิตร อดีตเพื่อนร่วมงานแนะนำงานให้ไม่ขาดสาย วันนี้เขามีธุรกิจที่มั่นคง มีรายได้หลายเท่าของคนที่เคยหัวเราะเขา

ความใจกว้างทำงานอย่างไรในทางปฏิบัติ ลุงต๋อยอยากแบ่งปันหลักง่ายที่ใช้มาตลอดชีวิต

ข้อแรก ให้มากกว่าที่คนคาดหวัง ถ้าลูกค้าจ้างทำงานสิบให้ทำสิบสอง ไม่ต้องมาก แค่เกินความคาดหวังนิดหน่อย คนจะจดจำและกลับมาหาเราอีก

ข้อสอง แบ่งปันความรู้อย่างเต็มที่ อย่างกลัวว่าคนอื่นจะเก่งกว่าเรา



บทที่ 17

เมื่อสิบกว่าปีก่อน ลุงมีเพื่อนรุ่นเดียวกันคนหนึ่ง ชื่อพี่สมชาย เขาเป็นนักธุรกิจที่เก่งมาก สร้างตัวจากศูนย์จนมีกิจการหลายแห่ง เงินในบัญชีหลายสิบล้าน บ้านหลังโต รถหรู ลูกเรียนเมืองนอก ทุกอย่างดูสมบูรณ์แบบ แต่สิ่งหนึ่งที่เขาละเลยมาตลอดคือร่างกายของตัวเอง

พี่สมชายทำงานวันละสิบสองถึงสิบห้าชั่วโมง กินข้าวไม่เป็นเวลา นอนดึกตื่นเช้า ไม่เคยออกกำลังกาย สุขบุหรืวันละซอง ตื่นเหล้าสังสรรค์กับลูกค้าแทบทุกคืน เขาบอกเสมอว่า "รอรวยก่อน แล้วค่อยไปดูแลสุขภาพ" จนวันหนึ่งตอนอายุห้าสิบห้าปี เขาล้มลงกลางที่ประชุม หมอบอกว่าเส้นเลือดในสมองตีบ ต้องนอนโรงพยาบาลหลายเดือน ค่ารักษาพยาบาลหลายล้านบาท ธุรกิจที่ไม่มีคนดูแลก็ทรุดลง สุดท้ายเขารอดชีวิตมาได้ แต่ร่างกายไม่เหมือนเดิมอีกต่อไป แขนขาซีกซ้ายอ่อนแรง พูดไม่ชัด ต้องมีคนดูแลตลอดเวลา

เงินที่สะสมมาทั้งชีวิต ใช้ไปกับค่าหมอ ค่ายา ค่ากายภาพบำบัด จนแทบไม่เหลือ พี่สมชายเคยพูดกับลูกต่อนไปเยียมว่า "ดี ถ้าย้อนเวลาได้ พี่จะดูแลตัวเองตั้งแต่แรก เงินหามาเท่าไรก็ไม่พอซื้อสุขภาพคืน"

ประโยคนี้อยู่ในใจลูมาจนถึงวันนี้

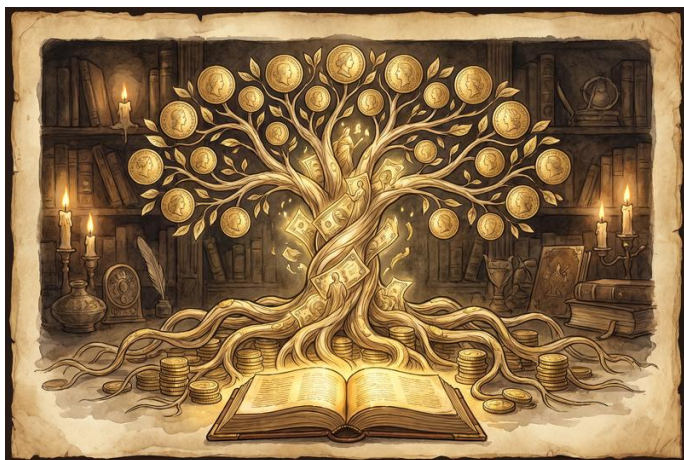
ลูอยากให้ทุกคนเข้าใจว่า สุขภาพไม่ใช่เรื่องที่แยกออกจากเรื่องเงิน แต่สุขภาพคือต้นทุนที่สำคัญที่สุดของการสร้างความมั่งคั่ง ลองคิดดูง่ายๆ ถ้าเราป่วยหนักจนทำงานไม่ได้ รายได้ก็หยุด แต่รายจ่ายกลับเพิ่มขึ้นหลายเท่า นี่คือการสูญเสียที่น่ากลัวที่สุดทางการเงิน เพราะมันทำลายทั้งทรัพย์สินที่สะสมมาและความสามารถในการหาเงินในอนาคตพร้อมกัน

ลูเปรียบสุขภาพเหมือนเครื่องจักรในโรงงาน ถ้าเราไม่เคยบำรุงรักษา ไม่เคยเปลี่ยนถ่ายน้ำมัน ไม่เคยตรวจเช็คสภาพ วันหนึ่งมันก็พังกลางทาง แล้วค่าซ่อมเครื่องจักรที่พังหนักนั้น แพงกว่าค่าบำรุงรักษาปกติหลายสิบเท่า ร่างกายเราก็เช่นกัน

ลุงเองตอนอายุสี่สิบกว่า เคยมีช่วงที่ทำงานหนักมากจน
น้ำหนักขึ้น ความดันสูง เข้าเริ่มปวด หมอเตือนว่าถ้าไม่
เปลี่ยนพฤติกรรม อีกไม่กี่ปีจะเป็นเบาหวาน ลุงตกใจ
เพราะนึกถึงพี่สมชาย นึกถึงคนรอบข้างที่ล้มป่วยก่อนวัย
อันควร ลุงจึงตัดสินใจเปลี่ยนวิถีชีวิตอย่างจริงจัง

ลุงเริ่มต้นเข้าชั้นสามสิบนาที่เพื่อเดินออกกำลังกาย ไม่ได้
ทำอะไรหนัก แค่เดินเร็วรอบหมู่บ้านวันละสามสิบถึงสี่สิบน
าที่ ลดข้าวขาว เพิ่มผัก ลดของทอด งดน้ำหวาน นอนให้
ครบหกถึงเจ็ดชั่วโมง และตรวจสุขภาพประจำปีทุกปีโดย
ไม่ขาด

ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นไม่ใช่แค่ตัวเลขสุขภาพดีขึ้น แต่ลุงรู้สึกว่
มีพลังในการทำงานมากขึ้น คิดได้ชัดขึ้น ตัดสินใจดีขึ้น
อารมณ์มั่นคงขึ้น ไม่หงุดหงิดง่าย ความส



บทที่ 18

เมื่อสามสิบกว่าปีก่อน ลูกตีเคยนั่งอยู่ที่โต๊ะอาหารกับ
ภรรยา ตอนนั้นลูกคนโตเพิ่งเข้าอนุบาล ลูกคนเล็กยังนอน
อยู่ในเปล เงินเดือนสองคนรวมกันก็ไม่ได้มากมาย แต่คืน
นั้นเราตัดสินใจทำสิ่งหนึ่งที่เปลี่ยนชีวิตครอบครัวไปตลอด
เราหยิบกระดาษแผ่นหนึ่งมาวางตรงกลางโต๊ะ แล้วเขียน
ตัวเลขรายรับรายจ่ายทั้งหมดลงไปด้วยกัน ไม่มีอะไร

ปิดบัง ไม่มีอะไรซ่อนเร้น วันนั้นเป็นวันแรกที่เราคุยเรื่อง
เงินกันอย่างเปิดอกจริงจัง

ลูกบอกได้เลยว่า ปัญหาการเงินในครอบครัวส่วนใหญ่ไม่
ได้เกิดจากการมีเงินน้อย แต่เกิดจากการไม่คุยกัน สามิไม่รู้
ว่าภรรยาเป็นหนี้บัตรเครดิตเท่าไร ภรรยาไม่รู้สามิกู้
เงินมาลงทุนอะไร พ่อแม่ไม่เคยสอนลูกว่าเงินทองมาจาก
ไหน ลูกก็โตมาคิดว่าเงินเป็นสิ่งที่ขอได้ไม่มีวันหมด ความ
เจ็บเรื่องเงินในบ้านนี้แหละคือรอยร้าวที่ค่อยกัดกร่อน
ความสัมพันธ์ทีละนิด

หลักการที่ลูกยึดมาตลอดคือ ครอบครัวที่แข็งแรงทางการเงิน
เงินต้องมีสามเสาหลัก เสาแรกคือความโปร่งใส
หมายความว่าทุกคนในบ้านต้องรู้สถานะการเงินของ
ครอบครัวตามวัยที่เหมาะสม เสาที่สองคือเป้าหมายร่วม
หมายความว่าเราต้องมีเรื่องที่ยากทำด้วยกัน ไม่ว่าจะ

เป็นการซื้อบ้าน การเก็บเงินไปเที่ยว หรือการวางแผน
เกษียณ เสาที่สามคือวินัยร่วม หมายความว่าทุกคนต้องมี
ส่วนรับผิดชอบ ไม่ใช่คนเดียวเก็บออมแล้วอีกคนใช้จ่ายไม่
ยั้ง

ลุงมีเพื่อนคนหนึ่งชื่อพี่สมชาย แกเป็นคนขยันมาก ทำงาน
หนักจนรายได้ดี แต่ไม่เคยพูดเรื่องเงินกับภรรยาเลย แก
คิดว่าหน้าที่ผู้ชายคือหาเงินมาให้ ส่วนเรื่องอื่นไม่ต้องยุ่ง
ผลคือภรรยาไม่รู้ว่ครอบครัวมีเงินเก็บเท่าไร ไม่รู้ว่ามี
ประกันอะไรบ้าง ไม่รู้ว่หนี้สินมีตรงไหน วันที่พี่สมชายล้ม
ป่วยกะทันหัน ภรรยาแกเหมือนคนตาบอดที่ถูกทิ้งไว้กลาง
ทาง ไม่รู้จะหยิบจับอะไรก่อน ไม่รู้ว่เงินอยู่ที่ไหน ไม่รู้ว่
ต้องจ่ายอะไรบ้าง ครอบครัวที่เคยอยู่สบายกลับลำบากไม่
ใช่เพราะไม่มีเงิน แต่เพราะไม่มีความรู้ร่วมกัน

ตรงกันข้าม ครอบครัวลุงตี๋ใช้วิธีที่เรียบง่ายมาก ทุกเดือน
เราจะนั่งคุยกันสักครึ่งชั่วโมง ดูว่าเดือนที่ผ่านมาใช้จ่าย
อะไรไปบ้าง เป้าหมายที่ตั้งไว้ใกล้ถึงแค่ไหน มีอะไรต้อง
ปรับเปลี่ยนหรือเปล่า พอลูกโตขึ้นมาหน่อย เราก็ชวนลูก
เข้านั่งด้วย ให้เขาเห็นว่าค่าไฟเดือนหนึ่งเท่าไร ค่า
เทอมเท่าไร ทำไมพ่อแม่ถึงบอกว่ายังไม่ซื้อของเล่นชิ้นนี้
ไม่ใช่เพราะไม่รัก แต่เพราะเรามีเรื่องที่สำคัญกว่าต้อง
จัดการก่อน

ผลที่ได้คือลูกทั้งสองคนของลุงโตมาเป็นคนที่เข้าใจคุณค่า
ของเงิน รู้จักวางแผน รู้จักอดทนรอ ไม่ใช่เพราะลุงบังคับ
แต่เพราะเขาเห็น



บทที่ 19

เมื่อหลายปีก่อน ลุงไปงานศพของเพื่อนเก่าคนหนึ่ง เขาเป็นนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมาก ทั้งทรัพย์สินสมบัติไว้ให้ลูกสามคนหลายร้อยล้านบาท แต่ไม่ถึงห้าปีหลังจากนั้น ลุงได้ยืนยันว่าลูกทั้งสามทะเลาะกันเรื่องมรดก คนหนึ่งเอาเงินไปลงทุนในธุรกิจที่ไม่รู้จัก ขาดทุนหมดตัว อีกคนใช้

จ่ายหรรษาจนเงินร่อยหรอ คนสุดท้ายฟ้องพี่น้องตัวเอง
ขึ้นศาล ครอบครัวที่เคยรักกันแตกสลาย

ลุงนั่งคิดอยู่นานว่า เพื่อนคนนี้ทำงานหนักทั้งชีวิตเพื่อ
สร้างความมั่งคั่ง แต่ล้มสร้างสิ่งหนึ่งที่สำคัญกว่าเงินทอง
นั่นคือ มรดกทางความคิด เขาส่งต่อทรัพย์สิน แต่ไม่ได้ส่ง
ต่อวิธีคิดที่ทำให้เขาสร้างทรัพย์สินเหล่านั้นขึ้นมาได้

ลุงเชื่อมาตลอดว่า สิ่งที่มีค่าที่สุดที่เราจะทิ้งไว้ให้ลูกหลาน
ไม่ใช่บ้าน ไม่ใช่ที่ดิน ไม่ใช่เงินในบัญชี แต่คือวิธีคิดและ
นิสัยทางการเงินที่ถูกต้อง เพราะเงินนั้นใช้หมดได้ แต่
ความรู้และวิธีคิดที่ดีจะสร้างเงินขึ้นมาใหม่ได้เสมอ

ลองนึกดูนะ ถ้าเราให้เงินลูกหนึ่งล้านบาท แต่ลูกไม่รู้วิธี
บริหารเงิน ไม่เข้าใจเรื่องการออม การลงทุน หรือการใช้
จ่ายอย่างมีวินัย เงินเหล่านั้นอาจหายไปภายในไม่กี่ปี แต่ถ้า

เราสอนลูกให้เข้าใจคุณค่าของเงิน รู้จักหาเงิน รู้จักเก็บเงิน รู้จักทำให้เงินงอกเงย แม้จะเริ่มต้นจากศูนย์ เขาก็สามารถสร้างความมั่งคั่งของตัวเองได้

ลูกมีเพื่อนอีกคนหนึ่งที่ทำเรื่องนี้ได้ดีมาก เขาไม่ได้รวยมหาศาล แต่เขาสอนลูกเรื่องเงินตั้งแต่เล็ก ตอนลูกอายุเจ็ดขวบ เขาให้เงินค่าขนมเป็นรายสัปดาห์ แล้วสอนให้แบ่งเป็นสามส่วน ส่วนหนึ่งสำหรับใช้จ่าย ส่วนหนึ่งสำหรับเก็บออม และส่วนหนึ่งสำหรับแบ่งปัน พอลูกโตขึ้นมาหน่อย เขาพาลูกไปเปิดบัญชีธนาคาร สอนให้ดูดอกเบี้ยที่ออกขึ้นทีละนิด ให้ลูกเห็นว่าเงินทำงานได้ พอลูกเข้ามัธยม เขาให้ลูกลองขายของออนไลน์ ให้เรียนรู้เรื่องต้นทุน กำไร การบริหารจัดการ ลูกของเพื่อนคนนี้ตอนนี้อายุสามสิบต้นๆ มีธุรกิจเล็กๆ ของตัวเอง มีเงินออม มีการลงทุน ไม่ได้รวยล้นฟ้า แต่มันคงและมีความสุขกับชีวิตการเงินของตัวเอง

สิ่งที่ลูกอยากแบ่งปันจากประสบการณ์ที่สืบทอดมาคือ
มรดกทางความคิดที่ควรส่งต่อให้ลูกหลานมีอยู่ไม่ก็เรื่อง
แต่ทุกเรื่องสำคัญมาก

เรื่องแรกคือ สอนให้เข้าใจความแตกต่างระหว่างสินทรัพย์
กับหนี้สิน สินทรัพย์คือสิ่งที่ทำให้เงินไหลเข้ากระเป๋า
หนี้สินคือสิ่งที่ทำให้เงินไหลออก หลายคนซื้อรถหรู คิดว่า
เป็นสินทรัพย์ แต่จริงๆ มันกินเงินเราทุกเดือน ถ้าลูกหลาน
เข้าใจเรื่องนี้ตั้งแต่เด็ก พวกเขาจะตัดสินใจทางการเงินได้
ดีขึ้นมาก

เรื่องที่สองคือ สอนให้รู้จักรอ ลูกเห็นคนรุ่นใหม่หลายคน
อยากได้อะไรก็ต้องได้ทันที ใช้บัตรเครดิตซื้อของที่ยังไม่
จำเป็น กู้เงินซื้อสิ่งที่เกินตัว ความสามารถในการรอคือ
ทักษะทางการเงินที่สำคัญมาก คนที่รอได้จะรวยกว่าคนที่
รอไม่ได้เสมอ



บทที่ 20

เมื่อสิบกว่าปีก่อน ลุงได้รับจดหมายฉบับหนึ่งจากชายวัยสี่สิบต้นๆ คนหนึ่ง เขาเขียนมาสั้นๆ ว่า "ผมอ่านหนังสือของลุงทีจบทุกเล่ม ผมเห็นด้วยทุกอย่าง ผมรู้ว่าต้องทำอะไร แต่ผมยังไม่ได้เริ่มสักอย่าง ผมรอจังหวะที่เหมาะสมมาตลอดห้าปี" ลุงอ่านจดหมายนั้นแล้วนิ่งไปนาน เพราะรู้สึกกว่านี้

คือปัญหาที่ใหญ่ที่สุดของคนส่วนมาก ไม่ใช่การไม่รู้ แต่คือ
การไม่เริ่ม

ลุงตอบจดหมายกลับไปสั้นๆ เพียงประโยคเดียวว่า
"จังหวะที่เหมาะสมที่สุดคือวินาทีที่คุณตัดสินใจว่าจะไม่รออีก
ต่อไป"

หลายปีผ่านไป ชายคนนั้นเขียนมาหาลุงอีกครั้ง คราวนี้
เขาเล่าว่าหลังจากได้รับจดหมายตอบกลับ เขาเปิดบัญชี
ออมทรัพย์ในวันรุ่งขึ้นเลย โอนเงินเข้าไปเพียงห้าร้อยบาท
จากนั้นเขาเริ่มตัดรายจ่ายที่ไม่จำเป็นทีละอย่าง เริ่มหา
ความรู้เรื่องการลงทุน เริ่มทำบัญชีรายรับรายจ่าย วันนี้
เขามีเงินออมกว่าล้านบาท มีพอร์ตลงทุนที่ให้ผลตอบแทน
สม่ำเสมอ และที่สำคัญที่สุดคือเขาไม่ซื้อหวยอีกเลยตั้งแต่นั้น

เรื่องนี้สอนลู่ ว่า ก้าวแรกไม่จำเป็นต้องยิ่งใหญ่ ไม่จำเป็นต้องสมบูรณ์แบบ แค่อุต้องเกิดขึ้นจริง

ตลอดหนังสือเล่มนี้ ลู่ได้เล่าให้ฟังถึงหลักการต่างๆ มากมาย ตั้งแต่เรื่องของการเข้าใจความจริงเรื่องห่วย การออมเงิน การลงทุน การสร้างรายได้เสริม การบริหารหนี้ การวางแผนการเงินระยะยาว ทุกอย่างล้วนเป็นเครื่องมือที่พร้อมให้หยิบใช้ แต่เครื่องมือที่วางอยู่บนโต๊ะจะไม่มีประโยชน์อะไรเลย ถ้ามือของเราไม่ยื่นไปหยิบมันขึ้นมา

ลู่อยากให้ลองนึกภาพตามนะ สมมติว่าวันนี้เราเริ่มออมเงินวันละห้าสิบบาท ฟังดูน้อยมากใช่ไหม แต่ถ้าทำทุกวันเป็นเวลาหนึ่งปี เราจะมีเงินหนึ่งหมื่นแปดพันกว่าบาท ถ้าเอาเงินนั้นไปลงทุนในกองทุนที่ให้ผลตอบแทนเฉลี่ยปีละเจ็ดถึงแปดเปอร์เซ็นต์ แล้วทำแบบนี้ต่อเนื่องยี่สิบปี เงิน

ก่อนหน้านี้จะเติบโตเป็นหลักล้าน นี่คือพลังของการเริ่มต้น
เล็กๆ แต่สม่ำเสมอ

เปรียบเทียบกับคนที่ซื้อหวยวันละห้าสิบบาท ยี่สิบปีผ่านไป
เงินที่หายไปคือสามแสนหกหมื่นกว่าบาท และส่วน
ใหญ่ไม่ได้อะไรกลับมาเลยนอกจากความผิดหวังซ้ำแล้ว
ซ้ำเล่า

ลุงอยากฝากขั้นตอนง่ายๆ สำหรับคนที่อ่านมาถึงบทนี้
แล้วอยากเริ่มต้นจริงจัง

ขั้นแรก คำนี้นักนอน ให้เขียนตัวเลขรายรับรายจ่ายของ
ตัวเองลงในกระดาษแผ่นเดียว ไม่ต้องซับซ้อน แค่ว่าเงิน
เข้าเท่าไรره ออกไปทางไหนบ้าง

ชั้นที่สอง พຣຸ່ງນີ້ເຂົ້າ ໃຫ້ຕັດຮາຍຈ່າຍທີ່ມີຈຳເປັນອອກສັກໜຶ່ງ
ອຸ່ງ ອາດເປັນກາແຟແກ້ວທີ່ສອງ ອາດເປັນຂອງກິນເລ່ນທີ່ຊື້
ຕາມໃຈ ອາດເປັນຮ່ວງວດຜ້າທີ່ຕັ້ງໃຈຈະຊື້

**ຂັ້ນທີ່ສາມ ກາຍໃນສັປດາຜູ້ນີ້ ໃຫ້ເປີດບັນຊີແຍກສຳລັບເງິນ
ອອມ**



บทสรุป

เมื่อหลายปีก่อน ลุงได้รับเชิญไปงานเลี้ยงรุ่นของเพื่อน
สมัยมัธยม คืนนั้นมีคนมาราวสี่สิบคน บางคนขับรถหรูมา
บางคนนั่งแท็กซี่มา บางคนลูกหลานมาส่ง แต่สิ่งที่ลุง
สังเกตเห็นชัดที่สุดไม่ใช่ใครรวยกว่าใคร แต่คือใครมี
ความสุขมากกว่าใคร

มีเพื่อนคนหนึ่งชื่อพีสมชาย เขาไม่ได้รวยที่สุดในกลุ่ม แต่เขานั่งอยู่ตรงกลางวงล้อมด้วยเพื่อนฝูงที่อยากคุยด้วย เขาเล่าว่าเพิ่งพาภรรยาไปเที่ยวเชียงราย ลูกสาวเพิ่งเรียนจบปริญญาโท ร้านขายของชำเล็กๆ ที่เปิดมาสามสิบปียังเปิดอยู่ มีลูกน้องเก่าแก่ที่อยู่ด้วยกันมาตั้งแต่วันแรก เขาหัวเราะง่าย พุดจาอ่อนโยน และดูเหมือนคนที่นอนหลับสบายทุกคืน

ในขณะที่เพื่อนอีกคนหนึ่งซึ่งเคยร่ำรวยมาก กลับนั่งเงียบอยู่มุมห้อง สายตาเหม่อลอย ลุงเดินไปนั่งด้วย เขาเล่าว่าธุรกิจล้ม ภรรยาแยกทาง ลูกไม่ค่อยโถมหา เขาบอกว่าตลอดชีวิตเขาวิ่งไล่ตามเงิน จนลืมวิ่งไล่ตามสิ่งที่สำคัญกว่า

คืนนั้นลุงกลับบ้านมานั่งคิดนาน และเป็นคืนที่ทำให้ลุงตกผลึกกับสิ่งที่อยากบอกทุกคนผ่านหนังสือเล่มนี้

ตลอดทั้งเล่มที่ผ่านมา ลุงพูดเรื่องการออม การลงทุน การสร้างรายได้ การบริหารหนี้ และการวางแผนการเงิน ทั้งหมดนี้เป็นเครื่องมือ เป็นวิธีการ เป็นเส้นทาง แต่ไม่ใช่จุดหมายปลายทาง

จุดหมายปลายทางที่แท้จริงคือชีวิตที่มีความหมาย

คำว่ารวยกว่าห่วยที่ลุงตั้งเป็นชื่อหนังสือเล่มนี้ ไม่ได้หมายความว่า คุณจะ更有เงินมากกว่าคนถูกห่วย แต่หมายความว่า คุณจะ更有ชีวิตที่ดีกว่า มันคงกว่า และมีความสุขกว่าคนที่รอโชคกลางจากฟ้า เพราะคุณเป็นคนกำหนดชะตาชีวิตของตัวเอง

ลุงเคยเห็นคนถูกห่วยรางวัลใหญ่หลายคน บางคนได้เงินสิบล้าน แต่ภายในห้าปีกลับมาจนกว่าเดิม เพราะไม่มีวินัย ไม่มีความรู้ ไม่มีระบบคิดที่จะรักษาความมั่งคั่งเอาไว้ ใน

ขณะที่คนธรรมดาที่ค่อยๆ สะสม ค่อยๆ สร้าง ค่อยๆ
เรียนรู้ กลับมีฐานะมั่นคงขึ้นเรื่อยๆ อย่างยั่งยืน

นี่คือความแตกต่างระหว่างโชคกับปัญญา โชคมาแล้วก็ไป
แต่ปัญญาอยู่กับเราตลอดชีวิต

ลุงอยากให้ทุกคนที่อ่านหนังสือเล่มนี้จบ กลับไปทบทวน
ตัวเองว่า ชีวิตที่ดีสำหรับคุณหน้าตาเป็นอย่างไร ลุงไม่ได้
บอกว่าทุกคนต้องมีเงินร้อยล้าน ไม่ได้บอกว่าทุกคนต้อง
เกษียณตอนอายุห้าสิบ ไม่ได้บอกว่าทุกคนต้องมีบ้านหลัง
ใหญ่หรือรถหรู

ชีวิตที่ดีของแต่ละคนไม่เหมือนกัน บางคนแค่มีเงินพอ
เลี้ยงครอบครัวโดยไม่ต้องกังวลเรื่องค่าเทอมลูก ก็มีความสุข
สุขมากแล้ว บางคนอยากมีอิสระทางเวลาเพื่อไปเลี้ยง

หลาน บางคนอยากเปิดร้านกาแฟเล็กๆ ริมทาง บางคน
อยากเดินทางปีละสองครั้ง

ไม่ว่าความฝันของคุณจะเป็นอะไร หลักการที่ลุงสอนใน
หนังสือเล่มนี้จะ

“

ชีวิตที่ดี ไม่ได้ขึ้นอยู่กับโชค
แต่ขึ้นอยู่กับ
วิธีคิด และ**การลงมือทำ**
อย่าง**สม่ำเสมอ**

”

