

ชีวิตฉลาด
ฉลาดใช้เงิน



ชื่อหนังสือ : ชีวิตสมาร์ต ฉลาดใช้เงิน (ล้างพิษเครดิตการ์ด)

ผู้เขียน : แครอล ยิป

ผู้แปลและเรียบเรียง : ัญญธร เชาว์บัณฑิตย์

Copyright arranged by: Kanzon Holding Sdn. Bhd.,
4A-10(A), Anzen Business Park,
No. 3-9, Jalan 4/37A, Kawasan Industri Taman Bukit Maluri
Kepong, 52100, Kuala Lumpur, MALAYSIA.

พิมพ์ครั้งที่ 1 มกราคม 2557

พิมพ์ครั้งที่ 2 กันยายน 2559

ราคา 195 บาท

ISBN 978-616-403-020-6



สงวนลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2559 โดย บริษัท พรีเมายด์ พับลิชชิง จำกัด
ห้ามลอกเลียนแบบไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้
นอกจากจะได้รับอนุญาตจากผู้จัดพิมพ์

บรรณาธิการที่ปรึกษา ภาณุภาพร ชุ่มสาย ณ อยุธยา

บรรณาธิการบริหาร สานุพันธ์ ชุ่มสาย ณ อยุธยา

บรรณาธิการ อิศวเรศ ตโมณฑ

พิสูจน์อักษร จิระพรรณ คณาสวัสดิ์, ศศรัณย์ พิพัฒน์รพวงศ์

ศิลปกรรม กรมัยพล สิริมงคลจุฑกุล

ออกแบบปก พรชนก สุขสานต์

เรียบเรียงข้อมูลทางการแพทย์ นพ.พลสันต์ พลัสสินทร์

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ

ยิป, แครอล.

ชีวิตสมาร์ต ฉลาดใช้เงิน (ล้างพิษเครดิตการ์ด).-- พิมพ์ครั้งที่ 2.-- กรุงเทพฯ : พรีเมายด์, 2559.
192 หน้า.

1. การประหยัดและการออม. I. ัญญธร เชาว์บัณฑิตย์, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

332.024

จัดทำโดย

บริษัท ฟรีมายด์ พับลิชชิง จำกัด

27/33 ซอยศรีบำเพ็ญ ถนนพระราม 4

แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2286-2414 โทรสาร 0-2286-2417

www.freemindbook.com  freemindbook LINE@ : @freemindbook

พิมพ์ที่

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ภาพพิมพ์

45/12-14, 33 หมู่ 4 ต.บางขุน อ.บางกรวย จ.นนทบุรี 11130

โทรศัพท์ 0-2879-9154-6 โทรสาร 0-2879-9153

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์ จำกัด

108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรนต์ ตำบลมหาสวัสดิ์

อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130

โทรศัพท์ 0-2423-9999 โทรสาร 0-2449-9222, 0-2449-9500-6

www.naiin.com

หากพบว่าหนังสือมีข้อผิดพลาดหรือไม่ได้มาตรฐาน

โปรดส่งหนังสือกลับมาที่สำนักพิมพ์ (ทางไปรษณีย์)

ทางเรายินดีเปลี่ยนเล่มใหม่ให้ท่านทันที

หนังสือเล่มนี้พิมพ์ด้วยหมึก Soy Ink ปลอดภัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
และเลือกใช้กระดาษที่ผลิตจากไม้ปลูก ลดการบุกรุกพื้นที่ป่าของโลก

คำนำสำนักพิมพ์

ชีวิตง่าย ๆ แค่นี้พอ

“โลกนี้ชักอยู่ยากขึ้นทุกวัน” เป็นวลีที่เรามักได้ยินกันอยู่เสมอๆ ทั้งที่ในความเป็นจริง ชีวิตเราทุกวันนี้แทบจะเรียกได้ว่าง่ายเสียจนเราสามารถแก้ปัญหาหรือสร้างสรรค์สิ่งต่างๆ ได้เพียงปลายนิ้วคลิก หรือสามารถหามาครอบครองได้ในระยะเวลาอันสั้น

รูปแบบการใช้ชีวิตหรือไลฟ์สไตล์ของเราต่างไปจากเดิมแบบก้าวกระโดด ด้วยเทคโนโลยีและการพัฒนาด้านวัตถุนิยม เรามีอินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลางสากลที่เชื่อมโลก ย่นย่อโลกให้เล็กลง มีการคมนาคมสุดไฮเทคย่นระยะทาง ระยะเวลาระหว่างกัน เราค้นพบ เรียนรู้ ทำงาน ฯลฯ ผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์และคลื่นสัญญาณในอากาศที่ไม่อาจจับต้องได้

ไม่เพียงรูปแบบการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนไป รูปแบบการใช้จ่ายและวัฒนธรรมการใช้เงินของคนเราก็เปลี่ยนแปลงไปด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเราสามารถใช้จ่ายเงินจากอนาคตจ่ายใช้สอยได้อย่างง่ายดาย สะดวกสบาย ฟุ้งด้วยจำนวนที่มากกว่าเงินที่เรามีอยู่จริง ซึ่งเงินในอนาคตที่ว่าก็คือเหล่าบรรดาบัตรเครดิตในกระเป๋าของคุณๆ นั่นเอง

...บัตรบาง ๆ ที่ເຣມิตให้กระเป๋าสตางค์เราคล้ายอัดแน่นไปด้วยธนบัตรปึกใหญ่

เมื่อสังคมบ่มเพาะความปรารถนาจนยากจะต่อต้าน กอปรกับแรงจูงใจ
ข้อเสนอแนะพิเศษต่างๆ ที่ผู้ให้บริการนำเสนอจากการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต
ทำให้เราต่างรู้สึกว่าคุณค่าและได้กำไร คนจำนวนไม่น้อยจึงตอบสนอง “ความ
อยาก” เหล่านั้นอย่างด้อยการยับยั้งชั่งใจ ซึ่งการเริ่มต้นใช้จ่ายเงินในอนาคต
แบบง่ายๆ (หรือในหลายรายมาจากความมั่งคั่ง) นี่แหละ ที่ก่อให้เกิดปัญหา
ใหญ่ตามมา เช่นการใช้จ่ายเงินเกินตัว จนไปสู่นิสัยก้อนโตที่ยากจะจัดการ
จากเพียงแค่มือตัดบัตรเครดิตบ่อยครั้งเข้า ชีวิตง่ายๆ แค่นี้ของ
เรา ก็ทำให้โลกนี้ “อยู่ยาก” ดังคำวลี

ล้างพิษเครดิตการ์ด เล่มนี้ เป็นผลงานเล่มที่สองที่ได้รับการแปล
เป็นภาษาไทย (เล่มแรกคือ “สุดยอดเคล็ดลับสร้างสมดุล เงิน-งาน-ชีวิต”
หรือ “Money Work Life”) ของ **แคโรล ยิป** ผู้ก่อตั้ง และ CEO ของ Abacus
for Money ที่ปรึกษาด้านการเงินส่วนบุคคลและโค้ชชั้นนำของมาเลเซีย
 guruทางการเงินที่จะมาช่วยให้คุณเข้าใจถึงนิสัยและพฤติกรรมการใช้จ่ายของ
คุณได้อย่างลึกซึ้ง อีกทั้งยังช่วยบำบัดและแก้ไขนิสัย พฤติกรรมต่างๆ เกี่ยวกับการ
ใช้จ่ายเงินอนาคต โดยผู้เขียนออกแบบโปรแกรมควบคุมพฤติกรรมการใช้
จ่ายเงินเกินตัว ซึ่งใช้งานได้จริงและช่วยให้คุณเข้าใจตัวเองมากยิ่งขึ้นอีกด้วย
เนื้อหาโดยรวมทั้งหมดไม่เพียงแต่เหมาะกับผู้ที่เสพติดการใช้บัตรเครดิตเท่านั้น
แต่ยังเป็นภูมิคุ้มกันสำหรับผู้ที่จะเริ่มต้นใช้เงินอนาคตอีกด้วย

บัตรเครดิตไม่ใช่ศัตรูตัวร้ายที่ก่อพิษให้กับชีวิต แต่การใช้จ่ายอย่าง
ขาดวินัยต่างหากที่ทำให้เป็นเช่นนั้น หากรู้จักใช้บัตรเครดิตให้เป็นและใช้อย่าง
ถูกวิธี ชีวิตก็ง่ายและสะดวกขึ้นอย่างไม่ต้องมีภาระให้กังวลใจ หรือ
หากคุณเป็นหนึ่งในผู้เสพติดการใช้เงินอนาคตเสียแล้ว เราขอเชิญชวนคุณ
มาล้างพิษเพื่อสร้างเสริมสุขภาพทางการเงินที่ดีอันนำไปสู่คุณภาพชีวิต
ที่ดีไปพร้อมๆ กันค่ะ

สำนักพิมพ์ฟรีมายด์

คำนำผู้เขียน

คุณสามารถควบคุมการใช้บัตรเครดิตได้ หรือมันควบคุมคุณกันแน่

บัตรเครดิตกลายเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตเรา เพราะมันให้ความมั่นคงปลอดภัยและความสะดวกสบาย เราใช้บัตรเครดิตในชีวิตประจำวันบ่อยมาก และบางคนถึงขนาดใช้มันแทนเงินสด อาจเป็นเรื่องจริงที่ว่าเราไม่สามารถออกจากบ้านได้หากขาดบัตรเครดิต!

ในแง่ธุรกิจ บัตรเครดิตสร้างรายได้ให้กับบริษัทผู้ออกบัตรเครดิต สถาบันการเงิน และผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการสามารถเพิ่มยอดขายได้เมื่อลูกค้าสามารถชำระเงินผ่านบัตรเครดิต การชำระเงินได้อย่างง่ายดาย และการผ่อนชำระที่ไม่มีดอกเบี้ยผ่านบัตรเครดิตเป็นส่วนหนึ่งของเล่ห์กลทางการตลาดที่ทำให้ผู้บริโภคใช้จ่ายเงินมากกว่าที่หามาได้ ธุรกิจออนไลน์พึ่งพาการใช้บัตรเครดิตเกือบ 100% เพื่อให้สามารถซื้อสินค้าทางออนไลน์ได้

ผู้ประกอบการรู้วิธีในการกระตุ้นใจคุณ โดยที่คุณไม่รู้ตัวด้วยซ้ำ เพื่อให้คุณใช้บัตรเครดิต โดยทำให้การใช้บัตรเครดิตเป็นเรื่องง่ายและน่าสนใจ สถาบันการเงินสนับสนุนให้คุณใช้บัตรเครดิตให้บ่อยขึ้นโดยเสนอรางวัล

ของขวัญ และส่วนลดพิเศษต่างๆ ในยามฉุกเฉิน คุณหันไปพึ่งบัตรเครดิต เมื่อคุณมีเงินสดไม่เพียงพอ

ข้อเสนอที่เป็นประโยชน์ทั้งหมดที่กล่าวมานั้นเป็นสิ่งที่ดีสำหรับเรา หากเราสามารถควบคุมการใช้บัตรเครดิตได้ แต่มันจะกลายเป็นสิ่งที่แย่ หากแรงกระตุ้นทางอารมณ์ หรือความคิดไร้เหตุผลของเราทำให้เราใช้บัตรเครดิตโดยขาดการยั้งคิด ซึ่งเกิดขึ้นได้ง่ายมาก เพราะมีวิธีการและสถานการณ์อันหลากหลายที่คนเราใช้บัตรเครดิต เมื่อไม่สามารถควบคุมการใช้บัตรเครดิตได้ คนส่วนใหญ่จึงลงเอยด้วยการเป็นหนี้ ผู้ใหญ่ในทุกช่วงอายุ เป็นหนี้บัตรเครดิต ในขณะที่เด็กๆ มองว่าบัตรเครดิตเป็นเงินที่ใช้ได้ง่ายๆ ก็แค่รูต!

แล้วเราจะหยุดวงจรของการใช้จ่ายเงินเกินตัวและภาระหนี้สิน และหลีกเลี่ยงจากหลุมพรางของบัตรเครดิตได้อย่างไร คำตอบคงต้องว่ากันยาว เพราะแต่ละคนนั้นมีลักษณะนิสัยที่แตกต่างกัน เรามีลักษณะเฉพาะตัว ความคิด บุคลิกภาพ พฤติกรรม และทัศนคติที่ไม่เหมือนกัน แม้แต่พี่น้องฝาแฝด ยังแสดงพฤติกรรมที่แตกต่างกันในเรื่องเงินและบัตรเครดิต อายุ ช่วงชีวิตไลฟ์สไตล์ สภาพแวดล้อม ครอบครัว และอาชีพการงาน ทำให้เรามีพฤติกรรมใช้จ่ายเงินที่แตกต่างกัน และส่งผลต่อมุมมองที่เรามีต่อบัตรเครดิต

ดังนั้น ฉันจึงหยิบยกงานวิจัยจำนวนมากที่ได้รับการเผยแพร่ หนังสือเกี่ยวกับประสาทวิทยา การเงินเชิงพฤติกรรม จิตวิทยาการเงิน พฤติกรรมและทัศนคติมนุษย์ รวมถึงโครงการวิจัยของฉันในเรื่องทัศนคติการใช้บัตรเครดิตในทางที่ผิด เพื่อช่วยให้คุณเข้าใจสาเหตุของการใช้บัตรเครดิตในทางที่ผิด และหาทางออกที่เหมาะสม ฉันได้รวมเอาความเห็นและมุมมองต่างๆ โดยนำเสนอให้เข้าใจง่าย พร้อมการนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตจริง ฉันหวังว่า มันจะช่วยให้คุณค้นพบขอบเขตใหม่ของความเข้าใจในเรื่องประสาทวิทยา และที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้น คุณจะเข้าใจว่ามันเชื่อมโยงกับมุมมองของคุณที่มีต่อบัตรเครดิตอย่างไร

หากคุณไม่ได้ตัดสินใจที่จะกำจัดบัตรเครดิตทั้งหมดออกไปและใช้แต่เพียงเงินสด คุณจำเป็นต้องใช้สมองในการตัดสินใจอย่างชาญฉลาดเพื่อให้การใช้บัตรเครดิตอยู่ภายใต้การควบคุมของคุณ ฉันหวังว่าหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณรู้เชิงลึกในเรื่องของความคิด อารมณ์ มุมมองชีวิต และสิ่งชักจูงรายวันที่ล่อลวงให้คุณใช้บัตรเครดิต

ในฐานะผู้ที่มีความรับผิดชอบและมีเหตุผล เราควรควบคุมการใช้บัตรเครดิตและไม่อนุญาตให้มันมามีอิทธิพลเหนือเราที่ทำให้เกิดการใช้จ่ายเงินเกินตัวและเป็นหนี้สิน แต่ในขั้นแรก คุณต้องยอมรับข้อบกพร่องของตนเองเสียก่อน จากนั้นคุณต้องยอมรับว่าคุณไม่สมบูรณ์แบบ และมีสิ่งที่ช่วยพัฒนาข้อบกพร่องและจุดอ่อนของคุณได้ เมื่อคุณยอมรับและเข้าใจว่าสมองของคุณทำงานอย่างไร คุณจะรู้วิธีในการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาให้ดีขึ้น

ฉันได้นำเสนอกลยุทธ์ เทคนิค และวิธีการต่างๆ เพื่อช่วยให้คุณแก้ปัญหาการใช้บัตรเครดิตโดยขึ้นอยู่กับลักษณะและสาเหตุของปัญหา คุณจะได้พบกับแนวคิดที่เป็นประโยชน์และเทคนิคเพื่อควบคุมการใช้บัตรเครดิตในโปรแกรม 3 ขั้นตอนในการแทรกแซงความคิด (3-Sequence Intervention of Thought : 3-SIT) และโปรแกรมบริหารจัดการตนเองเพื่อควบคุมพฤติกรรมค่าใช้จ่ายเกินตัว (Controlling Your Spending Behaviours : CYOB) ซึ่งฉันออกแบบมาเพื่อคุณ คุณสามารถนำแนวคิดและวิธีการที่ได้ผลสำหรับคุณไปใช้ได้จริง การลองผิดลองถูกเป็นวิธีที่ดีที่สุดเพื่อก้าวไปข้างหน้า

ฉันปิดท้ายหนังสือเล่มนี้ด้วยบทที่เกี่ยวกับแนวโน้มของการบริโภคร่วมกัน (collaborative consumption) ในโลกที่หมุนเร็วใบนี้ เรามักได้ยินได้ฟังถึงสินค้าและบริการใหม่ๆ ที่ออกมาในท้องตลาดอยู่ตลอดเวลา เราารู้สึกท่วมท้นไปด้วยทางเลือกของสินค้าและบริการที่มากเกินไป ซึ่งสร้างขึ้นโดยธุรกิจต่างๆ ตลาดผู้บริโภคนำพาเราไปสู่โลกแห่งการบริโภคนิยมที่ล้นเกินในทางกลับกัน การบริโภคล้นเกินทำให้ค่าครองชีพเพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากการหมดเปลืองของทรัพยากร และยังก่อให้เกิดอันตรายต่อสภาพแวดล้อมจากของเสียที่มากจนเกินไปด้วย

ในระดับมหภาค การใช้บัตรเครดิตส่งผลกระทบต่อทรัพยากรธรรมชาติ คุณและฉันอาจไม่ได้ตระหนักถึงผลกระทบที่เพิ่มทวีขึ้น (snowball effect) ที่มีต่อห่วงโซ่อุปทานเมื่อเราบริโภคสินค้าหรือใช้บริการ แต่หากเราประเมินการใช้บัตรเครดิตของผู้คนจำนวนหลายพันล้านคนที่อาศัยอยู่บนโลกใบนี้ ผลกระทบของมันนั้นมหาศาลยิ่งนัก

คุณและฉันแน่ใจหรือไม่ว่า สภาพแวดล้อมของเรายังยืนถาวรในภาวะที่ประชากรมีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นโดยไม่มีที่สิ้นสุด ผลที่เกิดขึ้นนั้นเห็นได้อย่างเด่นชัด ธรรมชาติกำลังเตือนเราด้วยการเกิดภัยธรรมชาติ อาทิ การเปลี่ยนแปลงสภาพอากาศ อุทกภัย สึนามิ การละลายของภูเขาน้ำแข็ง แผ่นดินไหวและการปะทุของภูเขาไฟทั่วโลก การเตือนภัยเหล่านี้ไม่ได้ “จำกัด” อยู่ในพื้นที่ขนาดเล็ก แต่มันได้แพร่ขยายออกไปทั่วพื้นทวีปและมหาสมุทร เช่นเดียวกับการแพร่กระจายของโรคที่เกิดจากเชื้อไวรัส คุณสามารถทำให้โลกใบนี้ดีขึ้นโดยการเป็นผู้บริโภคที่มีจิตสำนึกและใช้ชีวิตในแนวทางของการบริโภคร่วมกัน

ความปรารถนาของฉัน คือการที่คุณสามารถควบคุมและบริหารจัดการการใช้บัตรเครดิตและหนี้สินได้ดีขึ้น รวมทั้งลดพฤติกรรมการบริโภคที่สิ้นเกิน อย่างไรก็ดี การตอบมีอยู่ข้างเดียวย่อมไม่ดัง ดังนั้น ก่อนที่คุณจะสามารถยอมรับแนวคิดและคำแนะนำเกี่ยวกับวิธีเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการใช้จ่ายเงิน คุณต้องพร้อมที่จะเปิดเผยและค้นพบมุมมองส่วนตัวของคุณที่มีต่อโลก ความคิด ความเชื่อ และทัศนคติต่อพฤติกรรมและการตัดสินใจของคุณที่นำไปสู่การใช้จ่ายเงิน

ฉันขอให้คุณประสบความสำเร็จและโชคดีค่ะ การเดินทางเพื่อการค้นพบของคุณเริ่มต้นด้วยหนังสือเล่มนี้ ขอให้สนุกนะคะ!

แครอล ยิป

สารบัญ

PART 1 อิทธิพลของบัตรเครดิต 13

บทที่ 1 การเงินบนพื้นฐานของระบบประสาทและสมอง (Neurofinance) : สมองกับการใช้บัตรเครดิต 15

บทที่ 2 ไลฟ์สไตล์ในการใช้บัตรเครดิต 27

บทที่ 3 ทักษะชีวิตที่มีต่อบัตรเครดิต 41

บทที่ 4 การใช้บัตรเครดิตในทางที่ผิด 61

PART 2 คุณและการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต 77

บทที่ 5 เสี่ยงภายในที่เราไม่ถึงความจำเป็นและความต้องการ 79

บทที่ 6 เข้าใจเรื่องแรงกระตุ้นการใช้จ่าย 101

บทที่ 7 ควบคุมแรงกระตุ้นการใช้จ่ายและการใช้จ่ายเงินเกินตัว 123

PART 3 สถานการณ์ที่ใหญ่ขึ้น 163

บทที่ 8 การใช้ชีวิตแบบประหยัดอดออม 165
และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (Frugal Green Living)

บทที่ 9 พฤติกรรมการบริโภคร่วมกัน 175

ประวัติผู้เขียน 186

ภาคผนวก 188

บรรณานุกรม 190

PART 1

อิทธิพลของบัตรเครดิิต





บทที่ 1 :

การเงินบนพื้นฐานของ
ระบบประสาทและสมอง
(Neurofinance) :
สมองกับการใช้บัตรเครดิต



ในการดำเนินชีวิตประจำวัน สมองช่วย
นำทางให้คุณรอดพ้นจากภัยอันตรายต่างๆ มัน
รับรู้ถึงความต้องการพื้นฐานของคุณ เช่น อาหาร
ที่อยู่อาศัย และความรัก คุณสามารถไว้วางใจให้
สมองนำทางคุณสู่การเติมเต็มความต้องการและ
การได้มาซึ่งผลตอบแทนต่างๆ

แต่ “เครื่องจักร” ที่มีความฉลาดโดย
สัญชาตญาณเครื่องเดียวกันนั้นก็สามารถชักนำ
คุณไปในทางที่ผิดเมื่อคุณพบเจอกับสถานการณ์
ท้าทายในชีวิตประจำวันได้เช่นกัน เนื่องด้วย
สมองสามารถทำงานที่ซับซ้อนและหลากหลาย
ได้อย่างน่าอัศจรรย์ มันจึงทำหน้าที่ได้อย่าง
ยอดเยี่ยมที่สุดและแย่ที่สุด โดยเฉพาะเมื่อต้อง
ตัดสินใจเกี่ยวกับเรื่องเงิน

นั่นเป็นเหตุผลว่าทำไมคุณจึงควบคุมการใช้จ่ายบัตรเครดิตได้ยากมากจนกว่าคุณจะเข้าใจสาเหตุที่แท้จริง หนังสือที่สอนเรื่องการเงินสามารถบอกให้คุณทราบถึงปัญหาเกี่ยวกับการใช้บัตรเครดิตและให้แนวคิดในการบริหารหนี้ แต่เมื่อเวลาผ่านไปแล้วปีแล้ว ผู้ใช้บัตรเครดิตจำนวนมากเล่าให้ฉันฟังถึงสิ่งที่พวกเขาารู้สึกหงุดหงิดรำคาญมากที่สุดคือ พวกเขารู้ถึงข้อเท็จจริงทุกอย่างเกี่ยวกับการใช้บัตรเครดิต แต่ก็ยังไม่สามารถเรียนรู้จากความผิดพลาดได้ และไม่สามารถใช้บัตรเครดิตด้วยวิธีการที่ถูกต้องซ้ำแล้วซ้ำเล่า เช่นเดียวกับนักสูบบุหรี่และนักดื่มเหล้า พวกเขารู้ว่าไม่ควรดื่มหรือสูบบุหรี่มากเกินไป แต่เขายังคงต้องการมันและไม่สามารถกำจัดนิสัยหรือพฤติกรรมเสพติดนั้นได้

คนส่วนใหญ่รู้ว่าควรใช้บัตรเครดิตเมื่อมีความจำเป็นเท่านั้นและควรใช้ให้เพียงพอกับรายได้ แต่พวกเขา มักถูกรอบงำโดยพฤติกรรมเดิมๆ อิทธิพลจากภายนอก และ “สิ่งยั่วยวนชวนใจ” และแม้ว่าพวกเขาจะใช้บัตรเครดิตอยู่เป็นประจำ แต่พวกเขากลับรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตของตัวเองน้อยมาก ร่างกายและสมองทำงานเพื่อเขา แต่ถึงกระนั้นพวกเขาก็ไม่ค่อยเข้าใจกลไกการทำงานของร่างกายและสมอง เขาปล่อยให้สมองสั่งการอารมณ์ พฤติกรรม การกระทำ และความคาดหวัง แล้วคุณล่ะ เป็นหนึ่งในผู้คนเหล่านั้นหรือเปล่า

เพื่อให้เข้าใจถึงสาเหตุที่แท้จริงของปัญหา เราจำเป็นต้องทำความเข้าใจให้มากกว่าข้อเท็จจริงและทฤษฎีทางการเงิน เราจะเริ่มต้นโดยการทำความเข้าใจเกี่ยวกับสมอง อย่างที่ได้กล่าวไปแล้วว่าสมองส่งผลกระทบอันใหญ่หลวงต่อผลลัพธ์ทางการเงินอย่างไรในหนังสือของฉันที่มีชื่อว่า “Money Rules” “Smart Money-User”* และ สุดยอดเคล็ดลับสร้างสมดุลเงิน-งาน-ชีวิต (Money Work Life)” สำหรับในเล่มนี้ ฉันจะเน้นย้ำถึงเรื่องสมองในระดับที่ลึกซึ้งขึ้นกว่าเดิม

* หนังสือ Money Rules และ Smart Money-User เป็นผลงานของผู้เขียนซึ่งยังไม่ได้รับการแปลและตีพิมพ์เป็นภาษาไทย

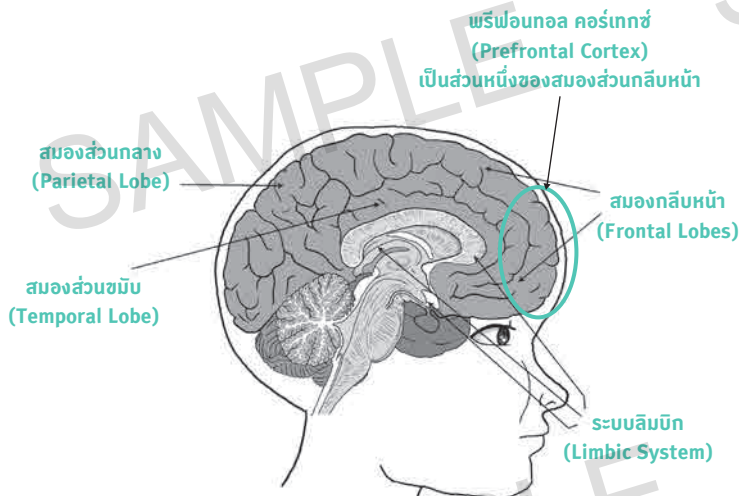
สมองเป็นอวัยวะซึ่งทำหน้าที่สำคัญที่สุดในร่างกายและประกอบด้วยเซลล์ประสาทจำนวนมากเกือบหนึ่งแสนล้านเซลล์ โดยทำหน้าที่สื่อสารผ่านระหว่างเซลล์ประสาทและควบคุมการหลั่งสารสื่อประสาท* เพื่อสร้างการตอบสนองต่อการกระทำและการตัดสินใจ สารสื่อประสาทในสมองของคุณประกอบด้วยสารเคมีต่างๆ จำนวนกว่า 12 ชนิด ซึ่งสร้างขึ้นโดยเซลล์ประสาทและใช้สำหรับการสื่อสารระหว่างเซลล์ประสาทในระหว่างการดำเนินกิจกรรมทางจิตใจหรือร่างกาย เช่น การกิน การนอน การพูดคุย การคิด การฝัน และอื่นๆ อีกมากมาย

สมองของเราประกอบด้วยส่วนต่างๆ เมื่อแต่ละส่วนได้รับการกระตุ้นจะส่งผลให้เกิดรูปแบบความคิด อารมณ์ และในที่สุดก็ก่อให้เกิดผลลัพธ์จากการตัดสินใจในรูปแบบของการกระทำ พฤติกรรม นิสัย และทัศนคติ ดังนั้น เมื่อคิดตามหลักเหตุและผล จึงสรุปได้ว่าอารมณ์ที่สร้างขึ้นโดยสมองของเรานั้นเป็นศัตรูต่อการตัดสินใจในด้านการใช้จ่ายที่ดี และการคิดเชิงตรรกะช่วยให้เราใช้จ่ายเงินได้อย่างสมเหตุสมผลยิ่งขึ้น ทว่าก็ไม่ใช่เช่นนั้นเสมอไป เพราะการใช้เหตุผลโดยปราศจากอารมณ์อย่างสิ้นเชิงนั้นเป็นสิ่งที่แหย่ๆ กับการใช้อารมณ์เพียงอย่างเดียวโดยไม่ได้ไตร่ตรองอย่างมีเหตุมีผล ขอให้คุณติดตามอ่านอย่างต่อเนื่องนะคะ แล้วฉันจะพิสูจน์ให้คุณเห็นในบทที่ 3 และ 4

ในขั้นแรก เราจำเป็นต้องทำความรู้จักกับสมองของเราให้มากขึ้น รูปภาพในหน้าถัดไปแสดงให้เห็นถึงการทำงานของสมองส่วนพรีฟรอนทอลคอร์เท็กซ์และระบบลิมบิก

* สารสื่อประสาท (neurotransmitter) คือ สารเคมีที่มีหน้าที่ในการนำ ขยาย และควบคุมสัญญาณไฟฟ้าจากเซลล์ประสาทเซลล์หนึ่งไปยังอีกเซลล์หนึ่ง

พรีฟรอนทอล คอर्टेกซ์ (Prefrontal Cortex) หรือที่เรียกว่า “ศูนย์ควบคุมความคิด” (Cognitive Thought Executive Centre)

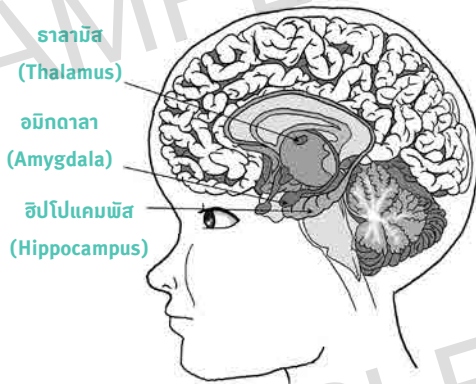


สมองส่วนพรีฟรอนทอล คอर्टेกซ์ เป็นส่วนที่อยู่หน้าสุดของสมองบริเวณใต้หน้าผาก ซึ่งอยู่ในตำแหน่งด้านหน้าของสมองส่วนหน้า

มันอยู่ในตำแหน่งส่วนหน้าของสมองและทำหน้าที่ควบคุม สั่งการ รวมไปถึงการประสานความคิดที่ขัดแย้งกัน ตัดสินใจระหว่างสิ่งที่ถูกกับสิ่งที่ผิด สิ่งที่ดีกับสิ่งที่เลว การวางแผน การประมวลผลข้อมูล การตัดสินใจ ซึ่งรวมถึงการตัดสินใจทางการเงินและการคาดการณ์ในอนาคต และควบคุมการตัดสินใจทางสังคม เช่น การระงับยับยั้งแรงกระตุ้นทางอารมณ์และแรงกระตุ้นทางเพศ

พรีฟรอนทอล คอर्टेกซ์ เป็นศูนย์กลางสมองที่มีความเกี่ยวข้องอย่างแน่นแฟ้นกับส่วนของความรู้สึก ความฉลาดโดยทั่วไปของมนุษย์ และบุคลิกภาพ

ระบบลิมบิก (Limbic System) หรือที่เรียกว่า “ศูนย์ควบคุมการกำเนิดอารมณ์” (The Centre of Emotions)



ระบบลิมบิก เป็นโครงสร้างดั้งเดิมของสมองส่วนพื้นฐานที่ตั้งอยู่เหนือแกนสมอง ทำหน้าที่เป็นศูนย์ควบคุมการกำเนิดอารมณ์ต่างๆ โดยผ่านการปล่อยสารสื่อประสาทหลากหลายชนิด

โครงสร้างของระบบลิมบิกมีความเกี่ยวข้องกับแรงจูงใจต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเกี่ยวข้องกับการเอาตัวรอด อารมณ์เหล่านี้ ได้แก่ ความกลัว ความโกรธ ความตื่นตระหนก ความหลงใหล ความรัก ความเกลียด ความสนุกสนาน ความเสียใจ และอารมณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวกับพฤติกรรมทางเพศ นอกจากนี้ ระบบลิมบิกยังเกี่ยวข้องกับความรู้สึกปีติยินดีด้วย

โครงสร้างบางส่วนของระบบลิมบิกยังมีส่วนที่เกี่ยวข้องกับความทรงจำด้วย ได้แก่ ฮิปโปแคมปัส และ อมิกดาลา

ฮิปโปแคมปัส จะทำหน้าที่ส่งความทรงจำไปเก็บบันทึกไว้ยังเปลือกสมองด้านบน เพื่อเก็บข้อมูลไว้ในระยะยาว และนำกลับมาใช้ใหม่เมื่อมีความจำเป็น

อมิกดาลา มีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการเกิดอารมณ์ เช่น ความกลัว ความโกรธ ความพึงพอใจ นอกจากนี้ยังทำหน้าที่คัดเลือกความทรงจำเพื่อเก็บบันทึกไว้ในส่วนต่างๆ ของสมอง โดยการคัดเลือนั้นขึ้นอยู่กับระดับความรุนแรงของอารมณ์ที่เกิดขึ้นในเหตุการณ์ต่างๆ

ความผิดปกติของระบบพรีฟรอนทอล คอร์เทกซ์

มีหลักฐานจำนวนมากสนับสนุนว่าระบบพรีฟรอนทอล คอร์เทกซ์ มีบทบาทสำคัญต่อการประมวลผลข้อมูลทางการเงินและมีบทบาทต่อการกำหนดพฤติกรรมทางการเงิน

จากการศึกษาของซามูเอล เทคิน และเจแอล คัมมิงส์ พบว่าสมองในส่วนต่างๆ ของ พรีฟรอนทอล คอร์เทกซ์ อันได้แก่ ดอร์โซเลเทอรัล (dorsolateral) ออร์บิโทฟรอนทอล (orbitofrontal) แอนทีเรีย ซิงกูเลต (anterior cingulate) สไตรเอตัม (striatum) และทาลามัส (thalamus) มีบทบาทหน้าที่ที่แตกต่างกันในการควบคุมสั่งการ ในการศึกษาของดีแอล มาสเตอร์แมน และเจแอล คัมมิงส์ พบว่าสมองส่วนดอร์โซเลเทอรัล ของพรีฟรอนทอล คอร์เทกซ์ ทำหน้าที่เชื่อมโยงความคิดที่มีเหตุผล (ทั้งแบบวิทยาศาสตร์ และอวัจนภาษา) การควบคุมอารมณ์ การวางแผน และความจำที่ยังคงใช้งานอยู่

จากการศึกษาภาพทางรังสีเกี่ยวกับการทำงานของสมองในคนปกติ ต่อการตอบสนองกับการให้เงินรางวัลและการลงโทษ พบว่ามีการทำงานในสมองส่วนพรีฟรอนทอล คอร์เทกซ์ และมีการตอบสนองต่อเงินรางวัลในสมองส่วนออร์บิโทฟรอนทอล และยังพบว่า การตัดสินใจด้านการเงินเป็นการทำงานของสมองซีกขวามากกว่า โดยเฉพาะในส่วนของพรีฟรอนทอล คอร์เทกซ์ อันได้แก่ คอริโซเลเทอรัล ออร์บิโทฟรอนทอล และแอนทีเรีย ซิงกูเลต

จากบทบาทของระบบพรีฟรอนทอล คอร์เทกซ์ ที่มีต่อการบริหารจัดการเงิน เราสามารถคาดเดาได้ว่าการจัดการเงินที่ผิดพลาด (รวมถึงการใช้บัตรเครดิตในทางที่ผิด) อาจเกิดขึ้นในผู้ที่มีอาการป่วยทางระบบประสาท ซึ่งส่งผลกระทบต่อสมองส่วนต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น นั้นหมายความว่าผู้ที่มีอาการป่วยทางจิตจะพบอุปสรรคในการบริหารจัดการเงิน เราควรเข้าใจพวกเขาและพยายามหาทางออกที่จำเป็นเพื่อให้มั่นใจว่าพวกเขาจะไม่พบกับปัญหาทางการเงิน

ในตอนนี้ เมื่อเรามีความเข้าใจใหม่เกี่ยวกับการทำงานของระบบพรีฟรอนทอล คอร์เทกซ์ คุณคิดว่าคุณมีความรู้ความเข้าใจที่ดีขึ้นว่าคุณทำการตัดสินใจในสมองอย่างไร

คุณควรจะสามารถตัดสินใจด้านการเงินได้อย่างถูกต้อง เว้นแต่จะมีส่วนอื่นของสมองซึ่งสามารถส่งผลให้คุณตัดสินใจทางการเงินได้อย่างไม่ถูกต้องนัก ในอีกไม่นานคุณจะค้นพบการทำงานอันลึกลับซับซ้อนของส่วนอื่นที่ว่านี้ ซึ่งนำคุณไปสู่การตัดสินใจทางการเงินที่ไม่ค่อยฉลาดนัก

กรรมพันธุ์เชื่อมโยงกับพฤติกรรมการใช้จ่าย

ในการพยายามทำความเข้าใจว่าเหตุใดคนส่วนใหญ่จึงมีปัญหาในการดำรงชีวิตให้เพียงพอกับรายได้ มีแนวโน้มว่าพวกเขามักโทษปัจจัยอื่น เช่น ค่าครองชีพที่อยู่ในระดับสูง และการใช้จ่ายโดยขาดความรับผิดชอบ

นักวิจัยได้ค้นพบสาเหตุของปัญหาที่อาจเป็นไปได้อีกสาเหตุหนึ่ง คือ พันธุกรรมที่ถูกเชื่อมโยงกับการเป็นหนี้บัตรเครดิต การศึกษาวิจัยนี้ถูกกล่าวถึงในบทความชื่อ “เกิดมาเพื่อเป็นหนี้ (Born into Debt)” เขียนโดย วาเลรี รอสส์ และตีพิมพ์ในนิตยสาร Scientific American Mind

นักวิจัยแห่งมหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนีย ซานดิเอโก และมหาวิทยาลัย LSE (London School of Economics) ได้ทำการศึกษาวายีน MAOA (Monoamine Oxidase A) มีบทบาทต่อการสะสมหนี้บัตรเครดิตอย่างไร งานวิจัยก่อนหน้านี้แสดงให้เห็นว่ากรรมพันธุ์มีบทบาทต่อวิธีการจัดการกับเงิน แต่การศึกษานี้เป็นการศึกษาแรกที่ยืนยันว่าบางชนิดส่งผลต่อพฤติกรรมการเงินนอกห้องทดลอง

นักวิจัยทำการศึกษาข้อมูลทางพันธุกรรมและแบบสอบถามซึ่งเก็บข้อมูลจากคนวัยหนุ่มสาวจำนวนกว่า 2,000 ราย ที่มีอายุระหว่าง 18-26 ปี โดยเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาพัฒนาการระยะยาวระดับประเทศเกี่ยวกับสุขภาพวัยรุ่น (National Longitudinal Study of Adolescent Health) โดยเฉพาะอย่างยิ่ง นักวิจัยพิจารณาว่าคนในวัยหนุ่มสาวดังกล่าวมีหนี้บัตรเครดิตหรือไม่ และพวกเขามียีน MAOA เวอร์ชันใด MAOA เป็นเอนไซม์ชนิดหนึ่งซึ่งสามารถแบ่งแยกสารสื่อประสาทที่อยู่ในสมองได้

การศึกษาก่อนหน้านี้ได้มีการเชื่อมโยงยีน MAOA เวอร์ชันที่มีประสิทธิภาพต่ำ (ตัวแปรซึ่งทำให้เซลล์สมองผลิต MAOA ได้น้อยลง) กับลักษณะอาการหุนหันพลันแล่นเมื่อถูกกระตุ้น การศึกษาพบว่าบุคคลที่มียีน MAOA “ประสิทธิภาพต่ำ” จำนวนหนึ่งยีน และยีน MAOA “ประสิทธิภาพสูง” จำนวนหนึ่งยีน ได้รับการรายงานว่ามีหนี้บัตรเครดิตมากกว่า 7.8% เมื่อเทียบกับบุคคลที่มียีน MAOA เวอร์ชัน “ประสิทธิภาพสูง” จำนวนสองยีน นักวิจัยพบว่าผลที่ได้จากการศึกษามีความสอดคล้องกันแม้เมื่อมีการควบคุมปัจจัยบางอย่าง เช่น การศึกษาและสถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ สำหรับบุคคลที่มียีน MAOA เวอร์ชัน “ประสิทธิภาพต่ำ” ทั้งสองตัว ค่าสหสัมพันธ์ของหนี้บัตรเครดิตพุ่งขึ้นถึง 15.9%

นักวิจัยรู้สึกประหลาดใจกับตัวเลขความแตกต่างที่ได้จากการวิจัย “ผลที่ได้จากการวิจัยนั้นมีสัดส่วนมากพอๆ กับความรู้ทางการเงิน (หมายถึงความสามารถในการทำความเข้าใจข้อมูลทางการเงินที่มีความซับซ้อน)” กล่าวโดยเจน-เอมมานูเอล เดอ เนฟ ซึ่งเป็นผู้เขียนบทวิจัยนี้ อย่างไรก็ตาม เดอ เนฟ เตือนว่าเวอร์ชันยีน MAOA ของบุคคลไม่สามารถทำนายได้ว่าเขาหรือเธอจะมีหนี้หรือไม่ ยีนอาจมีผลต่อหนี้บัตรเครดิตในแง่เดียวกับที่ยีนตัวอื่น ถูกค้นพบว่ามีผลต่อการเกิดมะเร็งเต้านม โดยที่เวอร์ชันเฉพาะของยีนจะไปเพิ่มความเสี่ยงของการเกิดเหตุการณ์นั้นๆ แต่ก็ต้องจำไว้ว่าปัจจัยอื่นทางพันธุกรรมและสิ่งแวดล้อมก็มีความสำคัญเช่นกัน

การค้นพบเกี่ยวกับยีนที่มีความเชื่อมโยงกับหนี้บัตรเครดิตสามารถอธิบายได้ว่าเหตุใดบางคนจึงไม่สามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิต แม้ว่าจะได้รับการศึกษาและคำแนะนำแล้วก็ตาม เป็นไปได้ว่าพวกเขาอาจต้องการความช่วยเหลือทางการแพทย์และวิธีการอื่นเพื่อจัดการกับพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิต

บทสรุปคือ เราไม่สามารถโทษผู้คนหรือสถานการณ์แวดล้อมหากเรามีหนี้บัตรเครดิต ส่วนสำคัญของปัญหานี้เกิดขึ้นจากสิ่งที่อยู่ภายในตัวเรา แม้ว่าเราจำเป็นต้องใช้ชีวิตอยู่กับสิ่งที่เราเกิดมา แต่เราก็สามารถเปลี่ยนแปลงและแก้ไขมันได้หากเราเข้าใจ “กลไกการทำงาน” ของความคิดและอารมณ์ภายในตัวเรา งานวิจัยจำนวนมากยืนยันว่าคุณจะได้รับผลลัพธ์ที่ดีที่สุดเมื่อคุณสามารถควบคุมอารมณ์ได้ (บริหารจัดการอารมณ์โดยการตรวจสอบและควบคุมซึ่งกันและกัน) ไม่ใช่เมื่อคุณเดินร่นต่อสู้กับมัน

ดังนั้น ในบทต่อไปของหนังสือเล่มนี้ เราจะแบ่งปันความเข้าใจและการค้นพบที่ได้จากการวิจัยในเรื่องพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตของคุณว่าถูกชักจูงและโน้มน้าวได้อย่างไร และวิธีการที่คุณสามารถเลิกนิสัยการใช้บัตรเครดิตที่ไม่ดี

ฉันอยากให้คุณอ่านหนังสือเล่มนี้ต่อ แม้ว่าในบทถัดไปของหนังสือเล่มนี้ คุณจะพบว่ามันไม่ง่ายในการเผชิญหน้ากับหัวข้อเรื่องที่ผมจะแบ่งปัน

มันอาจช่วยให้คุณเปิดเผยอารมณ์ที่ซ่อนอยู่ภายในโดยไม่รู้สึกตัวและความคิดในจิตใจสำนึกที่ซ่อนอยู่ในตัวคุณจาก “สิ่งที่ยังค้างคาใจ” ในอดีตอันส่งผลกระทบต่อสถานการณ์การเงินของคุณ

ลงมือเขียนสิ่งที่สะท้อนความคิดส่วนตัวของคุณ

เมื่ออ่านจบแต่ละบทของหนังสือเล่มนี้ คุณอาจลองใช้เวลาสักครู่ในการคิดทบทวน ลองใช้เวลาสะท้อนความคิดที่ได้รับจากสิ่งที่ได้อ่าน หยิบปากกาและกระดาษหรือสมุดจด แท็บเล็ตหรือคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊กเพื่อเขียนความคิดส่วนตัวและประสบการณ์ที่มีต่อการใช้บัตรเครดิตของคุณ ฉันเชื่อว่า คุณจะสามารถดำเนินเส้นทางชีวิตส่วนตัวของคุณต่อไปโดยการเขียนบันทึกดังกล่าว คุณอาจอยากบันทึกช่วงขณะ “ปึงแวบ” ที่ผุดขึ้นมาในความคิดเพื่อให้คุณสามารถระลึกถึงสิ่งที่คุณค้นพบได้ในภายหลัง

บันทึกเหล่านี้จะช่วยให้คุณให้เผยความสัมพันธ์ของคุณกับบัตรเครดิต และทำให้คุณค้นพบว่าบัตรเครดิตนั้นส่งผลกระทบต่อชีวิตและสถานการณ์ทางการเงินของคุณอย่างไร นอกจากนี้ บันทึกที่คุณเขียนยังช่วยให้คุณสามารถหาสาเหตุของพฤติกรรมการใช้จ่ายของคุณได้

เมื่อคุณอ่านหนังสือเล่มนี้อย่างต่อเนื่อง บันทึกดังกล่าวจะทำหน้าที่เป็นเหมือนสิ่งที่ช่วยเตือนให้เราค้นหาทางออกเพื่อปรับปรุงและแก้ไขปัญหา อาจไม่มีคำตอบหรือทางออกสักทาง แต่อาจมี “กลยุทธ์หรือวิธีการต่างๆ” เพื่อช่วยให้คุณแก้ปัญหาที่เกิดจากการใช้บัตรเครดิตได้

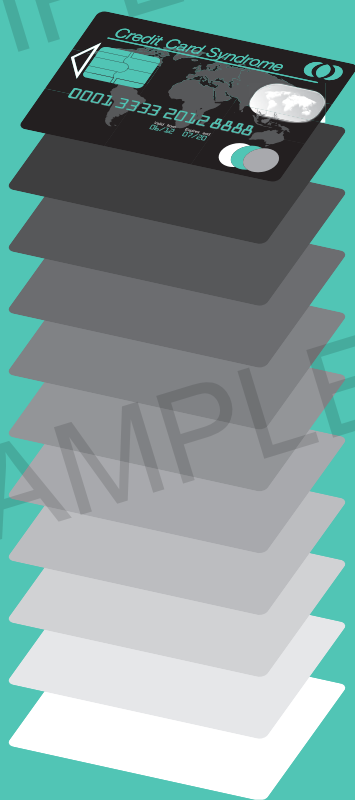
ขอให้คุณให้ความใส่ใจกับประเด็นปัญหาของคุณ เมื่อคุณยังคงอ่านเนื้อหาในบทต่อไป เทคนิคและวิธีการบางอย่างที่ฉันแบ่งปันในหนังสือเล่มนี้สามารถช่วยให้คุณเอาชนะปัญหาเหล่านั้นได้ ลงมือเขียนเทคนิคและแนวคิดที่ได้จากการอ่านและนำไปปฏิบัติจริงเพื่อให้คุณสามารถเริ่มต้นเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิต



Powerful

Strong

Weak





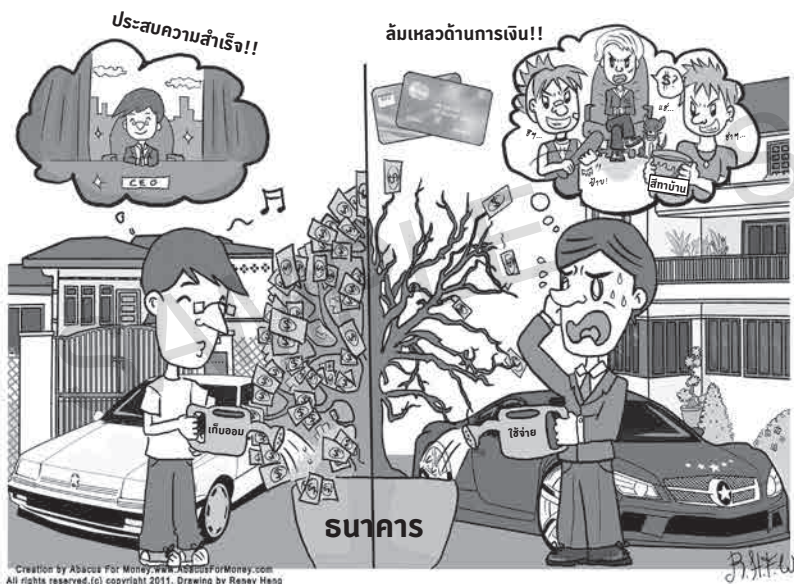
บทที่ 2 : ไลฟ์สไตล์ในการใช้บัตรเครดิต



บัตรเครดิตเป็นองค์ประกอบหนึ่งในชีวิตของคนส่วนใหญ่ที่พบได้ทั่วไปในทุกหนแห่ง ลองจงที่פקในโรงแรม ตัวโดยสารเครื่องบิน หรือซื้อของทางออนไลน์โดยไม่มีบัตรเครดิตดูสิ แล้วคุณจะพบว่ามันเป็นงานที่ไม่ง่ายเลย

คนส่วนใหญ่มักเล่าให้ฉันฟังว่า พวกเขา รู้สึกขาดความมั่นใจหากไม่ได้พกบัตรเครดิตไว้ในกระเป๋าสตางค์ และพวกเขาไม่สามารถออกจากบ้านโดยไม่มีบัตรเครดิตได้ บัตรเครดิตดูจะมีความจำเป็นมากกว่าเงินสดไปเสียแล้ว นี่ดูจะเป็นลักษณะอาการที่แปลกประหลาดไม่ใช่หรือ

บัตรเครดิตทำหน้าที่สองประการด้วยกัน โดยหน้าที่แรกคือใช้เป็นวิธีการชำระเงินแทน



เงินสด และใช้แทนเช็คเพื่อวัตถุประสงค์ในการชำระเงินสำหรับการทำธุรกรรม ต่อหน้า (face-to-face) หน้าที่อีกอย่างหนึ่งของบัตรเครดิตคือ การเป็นแหล่ง สภาพคล่องที่พร้อมใช้ได้ทันทีหากคุณต้องการใช้จ่ายเกินกว่าเงินสดที่คุณมี

ในส่วนของบัตรเครดิตซึ่งดูคล้ายบัตรเครดิต ทำหน้าที่แรกเพียงหน้าที่เดียว นั่นคือใช้เป็นวิธีการชำระเงินแทนเงินสดเนื่องจากบัตรเครดิตเชื่อมโยงกับบัญชีออมทรัพย์ของคุณ แต่หากคุณขาดวินัยหรือขาดการควบคุมการ ใช้จ่ายที่ดีแล้ว คุณอาจใช้เงินสดที่มีอยู่ในบัญชีจนหมดเกลี้ยง และอาจไม่เหลือ เงินออมสำหรับการใช้จ่ายในอนาคตหรือเมื่อเกษียณจากการทำงาน

บัตรเครดิตไม่ได้เป็นเพียงแค่วิธีการชำระเงินและเป็นแหล่งของเครดิต เท่านั้น บัตรเครดิตยังสามารถใช้เป็นสัญลักษณ์เพื่อแสดงสถานะและการ ยอมรับทางสังคม บัตรเครดิตที่มีสีต่างๆ เช่น เงิน ทอง หรือแพลตินัม เป็น สีที่ใช้ในการบ่งบอกถึงระดับรายได้ด้วย

เป็นธรรมชาติของมนุษย์ที่ต้องการมีความรู้สึกที่ดีและภูมิใจในสิ่งที่เรามี สิ่งของที่เราใช้ และบริการที่เราเลือกใช้สามารถเป็นเครื่องแสดงสถานะ

ทางการเงินของเราได้ อย่างน้อยที่สุด บัตรเครดิตต่างๆ ก็เป็นสิ่งที่ผู้อื่นสามารถมองเห็นได้

เมื่อธนาคารออกบัตรเครดิตที่มีสีต่างๆ ตามระดับรายได้ (เงินเดือน เงินฝาก เงินลงทุน ทรัพย์สิน และเงินออมที่มีอยู่กับธนาคาร) มันแสดงออกถึงการชื่นชมยกย่องว่าเราเป็นลูกค้าที่มีความสำคัญ เราได้รับสิทธิพิเศษในการใช้จ่ายได้มากขึ้นเนื่องจากเรามีอำนาจในการใช้จ่าย เมื่อเราได้รับการยอมรับ ได้รับสิทธิ์หรือความสะดวกสบายในการใช้จ่ายที่ง่ายขึ้น มันทำให้เรารู้สึกว่าเป็นคนสำคัญและเป็นเครื่องแสดงสถานะทางการเงินของเรา นายธนาคารต่างพากันมอบสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าที่ถือบัตรเครดิตแพลทินัม เช่น ที่นั่ง VIP ในคอนเสิร์ต หรือค่าเชิญเพื่อเข้าชมงานแสดงสินค้าแบรนด์เนมหรือสินค้าแฟชั่นระดับหรูก่อนวางตลาด

ทั้งหมดที่กล่าวมาล้วนเป็นสิ่งที่ยกระดับตัวตน (ego) และสร้างช่วงขณะของ “ความรู้สึกที่ดี” ให้เกิดขึ้นกับลูกค้า ความรู้สึกเย้ายวนใจที่ได้รับจาก “การปฏิบัติแบบพิเศษเฉพาะสำหรับลูกค้าและสิทธิพิเศษ” เป็นสิ่งที่กระตุ้นให้เราใช้บัตรเครดิต

บัตรเครดิตลดความสามารถในการควบคุมตนเอง

ในยุคก่อนที่จะมีการใช้บัตรเครดิต เราใช้เงินสดและเช็คเป็นหลัก แต่ในยุคปัจจุบัน หากคุณไม่มีเงินสดสำหรับการเติมน้ำมันรถ คุณก็ยังใช้บัตรเครดิต เมื่อคุณมีปัญหาเงินสดขาดมือในช่วงสิ้นเดือน คุณก็ยังคงเอาตัวรอดได้จากการใช้บัตรเครดิต หากเราขาดความระมัดระวัง เราอาจสร้างปัญหาร้ายแรงให้เกิดขึ้นด้วยตนเองจากการใช้บัตรเครดิต ท้ายที่สุดแล้ว เราก็เป็นเพียงมนุษย์คนหนึ่ง และการควบคุมตนเองมักเป็นสิ่งที่ท้าทายเสมอ

เราทุกคนต่างมีจุดอ่อนและเราอาจถูกกระตุ้นให้ซื้อสิ่งของที่ชอบได้โดยง่ายจากข้อเสนอสู่ใจที่น่าดึงดูดใจ เช่น “สินค้าจำนวนจำกัด (limited edition)” “ข้อเสนอสุดพิเศษ” “ราคาถูกสุดๆ” และอื่นๆ อีกมากมาย



ตัวอย่างเช่น การซื้อตัวเครื่องบินราคาถูกอาจเกิดจากการตัดสินใจชั่ววูบแบบแปลกๆ “บินไปภูเก็ตในราคาที่ถูกสุดๆ เพียง 88 ริงกิต* เท่านั้น!” จึงเกิดการตัดสินใจซื้อและจ่ายเงินค่าตัวเครื่องบิน แต่ในบางครั้งมักลงเอยด้วยการไม่ได้ใช้ตัวดังกล่าว เนื่องจากติดภารกิจอื่นหรือไม่สามารถงานได้ เงินจึงถูกทิ้งขว้างไปจากการรูดบัตรเครดิตโดยไม่ใส่ใจ!

ธุรกิจจำนวนมากอนุญาตให้เราชำระเงินล่วงหน้าสำหรับค่าสินค้าและบริการโดยใช้บัตรเครดิต ตัวอย่างเช่น การจองห้องพักล่วงหน้าสำหรับวันหยุดพักผ่อน บางรายอาจรับบัตรเครดิตสำหรับเงินมัดจำการซื้อรถยนต์หรือบ้าน มันเป็นวิธีที่ดีสำหรับธุรกิจในการเก็บเงินสดล่วงหน้าจากผู้ซื้อ แต่หากเราไม่มีเงินสดเพียงพอเพื่อชำระเงิน หรือหากเราไม่ได้ใช้หรือรับสินค้าในวันครบกำหนด เราจะเป็นฝ่ายเสียเปรียบและเงินก็ถูกใช้อย่างทิ้งขว้างโดยไม่จำเป็น หากเราไม่ควบคุมแรงกระตุ้นการใช้จ่ายภายใต้อำนาจของวิธีการจ่ายเงินที่แสนจะง่ายดายด้วยบัตรเครดิต เราอาจตกเป็นหนี้ที่เกิดจากบัตรเครดิตได้

* ริงกิต : ค่าเงินของประเทศมาเลเซีย (1 ริงกิต แปลงเป็นค่าเงินไทยประมาณ 10 บาท)

บัตรเครดิตเป็นตัวช่วยยังการควบคุมตนเองของเราในหลายทาง กลยุทธ์การตลาดอันชาญฉลาดมักกระตุ้นให้เราใช้บัตรเครดิตในการซื้อสินค้า การศึกษาชิ้นหนึ่งซึ่งจัดทำโดยสองนักวิจัย ดร.ราเชน ฟรีเลด และตันแคน ซิมิสเทอร์ จาก เอ็มไอที สโลน เมเนจเม้นต์ ค้นพบว่า ผู้เข้าร่วมการวิจัยที่ถูกสั่งให้ชำระเงินด้วยบัตรเครดิตในสถานการณ์จริงจะให้ราคาซื้อสูงกว่าผู้ที่ถูกสั่งให้ชำระเงินด้วยเงินสด งานวิจัยนี้แสดงให้เห็นว่า จริงๆ แล้วบัตรเครดิตสามารถลดทอนความเต็มใจในการจ่ายเงิน และมักลงท้ายด้วยการจ่ายเงินมากกว่าการชำระด้วยเงินสด

อาจกล่าวได้ว่า บัตรเครดิตเปรียบเหมือนเป็นเงินสดพิเศษในมือ ยิ่งคุณมีบัตรเครดิตในมือหลายใบ คุณก็จะยิ่งสามารถใช้จ่ายเงินได้มากขึ้นด้วย และนั่นเป็นวิธีที่สมองของคุณคิด เมื่อสมองคิด มันก็จะแปลงความคิดเหล่านั้นไปเป็นการกระทำและพฤติกรรม ในไม่ช้าชุดของการกระทำและพฤติกรรม ก็จะกลายเป็นนิสัยและทัศนคติ วงเงินบัตรเครดิตซึ่งสูงกว่าเงินเดือนหลายเท่าหรือมากกว่าเงินออมของเราในธนาคารจะทำให้เราใช้จ่ายเงินเป็นจำนวนมากกว่าที่เรามี เสียเล็กน้อย ในหัวคอบอกว่าเราสามารถจ่ายหนี้บัตรเครดิตได้ในภายหลัง



บัตรเครดิต “ตัวกระตุ้นเพื่อส่งเสริมการใช้จ่าย”

คุณทราบหรือไม่ว่าบัตรเครดิตเป็นตัวกระตุ้นให้คุณใช้จ่ายมากขึ้นและมากขึ้น มีงานวิจัยระบุว่าบัตรเครดิตและสัญลักษณ์ของบัตรเครดิตทำหน้าที่เป็น “ตัวกระตุ้นเพื่อส่งเสริมการใช้จ่าย” (หมายถึง สิ่งที่จะกระตุ้นการตอบสนองในการใช้จ่าย) ซึ่งส่งผลต่อพฤติกรรมทางการเงินของผู้บริโภค



ในงานวิจัยของริชาร์ด เอ. เฟนเบิร์ก ศาสตราจารย์แห่งคณะบริหารจัดการการค้าปลีก มหาวิทยาลัยเพอร์ดู ที่มีชื่อว่า “บัตรเครดิต - ตัวกระตุ้นเพื่อส่งเสริมการใช้จ่าย : การตีความแบบมีเงื่อนไข” ได้ทำการศึกษอย่างเป็นระบบเกี่ยวกับผลของการมีและการไม่มีอยู่ของบัตรเครดิตต่อมูลค่าสินค้าซึ่งรับรู้โดยผู้บริโภค ในการทดลองครั้งแรกของเฟนเบิร์ก กลุ่มนักศึกษาระดับปริญญาตรีถูกนำเสนอด้วยเอกสารแผ่นพับที่มีสินค้าจำนวนเจ็ดชิ้นและได้รับคำถามว่าพวกเขาเต็มใจที่จะชำระค่าสินค้าแต่ละรายการเป็นจำนวนเงินเท่าไร โดยที่นักศึกษาจำนวนครึ่งหนึ่งได้รับการนำเสนอสัญลักษณ์ของ

บัตรเครดิตซึ่งอยู่บนโต๊ะพร้อมกับเอกสารแผ่นพับดังกล่าว (เงื่อนไขของการมีบัตรเครดิต หรือ Credit Card Present - CCP) ในขณะที่นักศึกษาอีกครึ่งหนึ่งไม่ได้ถูกนำเสนอด้วยสัญลักษณ์ของบัตรเครดิต (เงื่อนไขของการไม่มีบัตรเครดิต หรือ Credit Card Absent - CCA)

เฟนเบิร์กพบว่ากลุ่มนักศึกษาที่ได้รับเงื่อนไขของการมีบัตรเครดิตให้ราคาสินค้าสูงกว่าเมื่อเทียบกับกลุ่มนักศึกษาที่ได้รับเงื่อนไขของการไม่มีบัตรเครดิต เฟนเบิร์กทำการทดลองซ้ำเป็นครั้งที่สองและแสดงให้เห็นว่าผู้เข้าร่วมการทดลองใช้เวลาในการตัดสินใจเร็วขึ้นเมื่อมีสัญลักษณ์ของบัตรเครดิต ผู้เข้าร่วมการทดลองดังกล่าวมีการใช้จ่ายเพิ่มขึ้นและไตร่ตรองน้อยลง

นอกจากนี้ เฟนเบิร์กยังได้ทำการค้นหาความจริงว่ามีคนจำนวนเท่าใดที่ยินดีบริจาคเงินเพื่อการกุศลในกรณีที่มีและไม่มีสัญลักษณ์ของบัตรเครดิต เขาพบว่าผู้เข้าร่วมการทดลองประมาณมูลค่าเงินบริจาคเพิ่มมากขึ้นและบริจาคเงินเป็นจำนวนที่มากขึ้นเมื่อมีสัญลักษณ์ของบัตรเครดิต ดังนั้น เฟนเบิร์กจึงสรุปว่าบัตรเครดิตเป็นตัวกระตุ้นเพื่อส่งเสริมการใช้จ่าย ปรากฏการณ์ของการใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นนี้ (หรือความเป็นไปได้ในการใช้จ่าย) จากการมีอยู่ของสัญลักษณ์บัตรเครดิตถูกเรียกว่าเป็น “ผลกระทบของบัตรเครดิต”

ต่อมาในภายหลัง เฟนเบิร์กได้แสดงให้เห็นถึงผลกระทบของบัตรเครดิตดังกล่าวนี้โดยใช้การทดลองจากห้องปฏิบัติการ เขาพบว่าคนส่วนใหญ่มีแนวโน้มใช้จ่ายเงินมากขึ้น และใช้จ่ายเงินเร็วขึ้นในสถานการณ์ต่างๆ นับจากการให้ทิป (เงินรางวัล) ไปจนกระทั่งถึงการซื้อของ เมื่อมีบัตรเครดิตเทียบกับกรณีที่ไม่มีบัตรเครดิต

ผู้ทดลองท่านอื่นได้ทำการทดลองซ้ำเกี่ยวกับผลกระทบของบัตรเครดิตซึ่งจัดทำโดยเฟนเบิร์ก ไมเคิล แมคคอล ศาสตราจารย์และหัวหน้าภาควิชาการตลาดและนิเทศศาสตร์ที่วิทยาลัยอีทาภา โดยทำการทดลองเกี่ยวกับการให้เงินค่าทิปในร้านอาหารสองร้าน ซึ่งพบว่า ในกรณีที่ถาดรับเงินค่าทิป

มีสัญลักษณ์ของบัตรเครดิตอยู่ ลูกค้าจะให้เงินค่าทิปมากกว่าปกติที่ไม่มีสัญลักษณ์ของบัตรเครดิต ดูเหมือนว่าคนที่ชำระเงินด้วยบัตรเครดิตจะใจกว้างมากกว่า

คุณมีพฤติกรรมเช่นเดียวกันนี้หรือไม่ เมื่อชำระเงินด้วยบัตรเครดิต คุณใช้เวลาน้อยลงในการพิจารณาว่าคุณควรตัดสินใจซื้อและยืมดีที่จะใช้จ่ายมากขึ้นหรือไม่

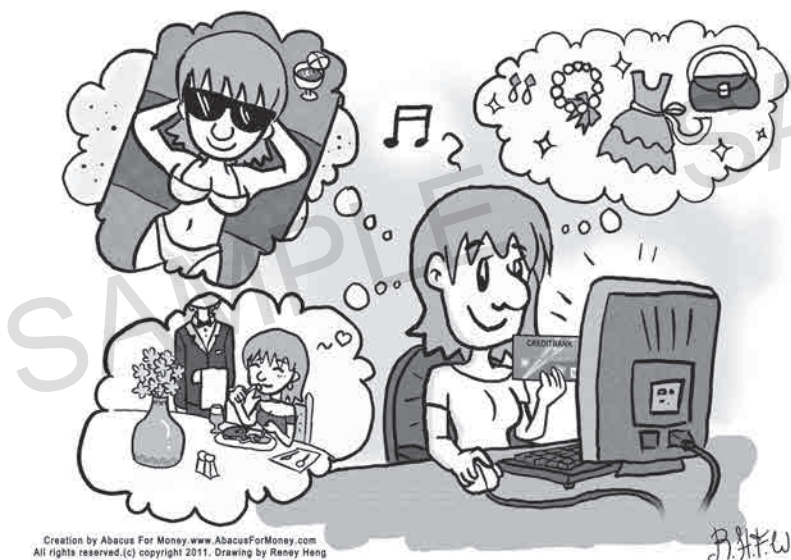
ประสบการณ์เกี่ยวกับบัตรเครดิตของคุณเป็นอย่างไรเมื่อเทียบกับผลที่ได้จากการศึกษาวิจัยดังกล่าว คุณพบเจอสถานการณ์ที่คล้ายกัน หรือมีพฤติกรรมที่คล้ายกันหรือไม่ คุณเท่านั้นที่รู้ดีที่สุด

หากคุณมีพฤติกรรมเช่นเดียวกับพฤติกรรมในงานวิจัย จงกำจัดความคิดที่ว่ามันเป็นสิ่งที่ยอมรับได้ที่จะใช้จ่ายมากขึ้นในสภาพแวดล้อมที่ใช้บัตรเครดิตเป็นไปได้อย่างง่ายดาย

ความสะดวกสบายจากการใช้บัตรเครดิต

งานวิจัยสนับสนุนผลกระทบของบัตรเครดิตในสองประเด็น คือ ลดความสามารถในการควบคุมตนเองของผู้ใช้บัตร และกระตุ้นการใช้จ่าย โดยความสะดวกสบายที่บัตรเครดิตมอบให้แก่ผู้ถือบัตรเป็นการกระตุ้นการใช้จ่ายอย่างมีนัยสำคัญ

การชำระค่าสินค้าและบริการด้วยบัตรเครดิตนั้นสะดวกและง่ายดาย คุณไม่จำเป็นต้องรื้อกระเป๋าตังค์หรือกระเป๋าเสื้อเพื่อหาเงินทอน และไม่จำเป็นต้องพกเงินสดจำนวนมากมาย คุณสามารถสะสมแต้มเพื่อแลกรางวัล เมื่อคุณใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต ความสะดวกสบายของการชำระเงินด้วยบัตรเครดิตในการช้อปปิ้งทางอินเทอร์เน็ต การซื้อของกินของใช้ การชำระเงินค่านิตยสารรายเดือน ค่าเบี้ยประกัน การผ่อนส่งค่าซื้อสินค้าอิเล็กทรอนิกส์และค่าบริการ เช่น ค่าใช้บริการโทรศัพท์มือถือ ความสะดวกสบายต่างๆ เหล่านี้ทำให้การใช้บัตรเครดิตเป็นเรื่องง่ายๆ ที่ไม่ยุ่งยาก แต่ก็อาจทำให้เราเสพติดความสะดวกสบายได้



นักวิจัยชื่อ สเตฟานี แอชชาโรน ยืนยันถึงสาเหตุว่าเหตุใดซูเปอร์มาร์เก็ตในสหรัฐอเมริกาจึงเริ่มรับชำระเงินในรูปของบัตรเครดิต งานวิจัยของเธอพบว่าสาเหตุส่วนใหญ่คือเพื่อความสะดวกสบายของลูกค้า ซึ่งหลังจากนั้นไม่นาน ทางซูเปอร์มาร์เก็ตค้นพบว่าการใช้บัตรเครดิตส่งผลให้ยอดขายเพิ่มขึ้น ความสะดวกสบายของลูกค้าแปรเปลี่ยนมาเป็นยอดขายที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิตสามารถทำให้ลูกค้าซื้อของได้โดยไม่ตั้งใจ บัตรเครดิตช่วยเพิ่มยอดขายกว่าสามเท่าของยอดขายเงินสดเฉลี่ย แม้ว่ายอดขายจากบัตรเครดิตเมื่อคิดเป็นสัดส่วนจะน้อยกว่า 5% ของยอดขายทั้งหมดก็ตาม

ในปี 1980 นักการตลาดขายตรงชื่อดัง แอล. แอล. บีน พบว่ายอดขายสั่งซื้อสินค้าด้วยบัตรเครดิตมีมูลค่าเฉลี่ยสูงกว่ายอดสั่งซื้อสินค้าด้วยเงินสดถึง 30% ที่เป็นเช่นนั้นเพราะลูกค้าที่มีบัตรเครดิตมีระดับรายได้สูงกว่าลูกค้าที่ไม่มีบัตรเครดิต จึงสามารถใช้จ่ายได้มากกว่า แต่ก็มีความเป็นไปได้ว่าลูกค้าซื้อสินค้ามากขึ้นเมื่อใช้บัตรเครดิต