

จรัตการเงิน

ของมนุษย์เงินเดือน

แะสมองมนุษย์เงินเดือน
ทำไมเก็บเงินมันยากกว่าหาเงิน!

นักจิตสุดเกรียน



จรรยาบรรณ ของมนุษยเงินเดือน

นักจิตวิทยา



ชื่อเรื่อง: จริตการเงินของมนุษย์เงินเดือน

ผู้เขียน: นักจิตสุดเกรียน

**สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537
(และฉบับเพิ่มเติม พ.ศ. 2558)**

ห้ามมิให้ทำการคัดลอก ดัดแปลง หรือแก้ไข ส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ หรือนำไปใช้ในรูปแบบใดๆ ไม่ว่าจะเป็นการพิมพ์ การสแกน การบันทึกเสียง หรือการเก็บข้อมูลในระบบใดๆ โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากเจ้าของลิขสิทธิ์ ยกเว้นเพื่อการประชาสัมพันธ์หรือการรีวิวตามความเหมาะสม

จัดทำและเผยแพร่โดย: เลือเมือง เรื่องฤกษ์

ช่องทางการติดต่อ: <https://bit.ly/4rzFu9A>

พิมพ์ครั้งที่ 1: กุมภาพันธ์ 2569

ISBN (e-Book): 978-616-95114-6-5

จำนวนหน้า: 165 หน้า

ราคาจำหน่าย: 179 บาท



คำนำ

วางหนังสือ "วิธีรวยลัดร้อยล้าน" เล่มข้างๆ ลงก่อนค่ะ เชื่อผู้เขียนเถอะว่า คุณไม่ได้ต้องการวิธีหาเงินเพิ่ม (อย่างน้อยก็ไม่ใช่ตอนนี้) แต่คุณต้องการวิธีที่จะหยุด "เผาเงิน" ที่มีอยู่ทั้งต่างหาก

ตลอดชีวิตการเป็นนักจิตวิทยา ผู้เขียนพบความจริงที่น่าตกใจข้อหนึ่ง: คนที่ถึงแก่กรรมส่วนใหญ่ไม่ใช่คนโง่เขลา ไม่ใช่คนคิดเลขไม่เป็น และไม่ใช่คนขี้เกียจ แต่เป็นคนฉลาด เป็นคนทำงานเก่ง และเป็นคนดี... ที่พ่ายแพ้ให้กับ "สมองดีกดำบรรพ์" ของตัวเองซ้ำแล้วซ้ำเล่า

หนังสือเล่มนี้ไม่ใช่ตำราบัญชี และไม่มีกราฟหุ้นให้ปวดหัว แต่มันคือ **"กระจกเงา"** ที่จะสะท้อนความบ้าบอ ครรลองครองธรรม และตรรกะวิบัติที่เราใช้หลอกตัวเองเวลาควักกระเป๋าตังค์ มันคือการผ่าตัดสมองทางการเงิน (Brain Surgery) แบบไม่ต้องวางยาสลบ คุณอาจจะรู้สึกเจ็บจี๊ดๆ เหมือนโดนเข็มที่มแทงใจดำ แต่อาการ "ทรพย์จางเรื้อรัง" ของคุณจะหายเป็นปลิดทิ้ง

ผู้เขียนไม่ได้สัญญาว่าอ่านจบแล้วคุณจะเป็นมหาเศรษฐีที่จุดบุหรี่ด้วยแบงก์พัน แต่ผู้เขียนสัญญาว่า คุณจะได้เดินออกจากบ้านหนังสือ (หรือกดสั่งซื้อออนไลน์เดี๋ยวนี) ด้วยสติปัญญาชุดใหม่ คุณจะมองป้าย SALE ด้วยสายตาที่เปลี่ยนไป คุณจะเลิกเป็น

เหยื่อของการตลาด และคุณจะมากลับมาเป็นเจ้านายของชีวิต
ตัวเองอีกครั้ง

ราคาของหนังสือเล่มนี้ ถูกกว่าดอกเบี้ยวบัตรเครดิตที่คุณจ่าย
ทิ้งไปในหนึ่งวัน และถูกกว่าซานมไซ่มุกที่คุณกินไปแล้วจำรสชาติ
ไม่ได้เสียอีก

ชื่อแกะค้ะ ถือว่าเป็นคำหน่วยกิตวิชาเอาตัวรอด ที่มหาวิทยาลัย
ไม่ได้สอน และเชื่อเถอะว่า... ตัวคุณในอนาคตจะขอบคุณตัวคุณ
ในวันนี้ ที่ตัดสินใจหยิบมันไปจ่ายเงิน

ด้วยความปรารถนาดี (และอยากให้คุณรอด)

นักจิตสุดเกรียน

นักจิตสุดเกรียน

สารบัญ

คำนำ	ก
สารบัญ	ค
สารบัญ	
บทนำ: จนอย่างมีระดับ เครียดอย่างมีสไตล์	1
<ul style="list-style-type: none">• ยินดีต้อนรับสู่วัฏจักรสุมก (The Vicious Cycle)• สมองส่วนกิ่งก่า vs สมองส่วนเหตุผล• แผนที่การเดินทางสู่การเข้าใจ "จิตการการเงิน"	
บทที่ 1: คือราชาทุกต้นเดือน	10
<ul style="list-style-type: none">• ภาพลวงตาของความมั่งคั่ง (The Illusion of Wealth)• ทฤษฎีบัญชีในใจ (Mental Accounting): เงินเหมือนกัน แต่ค่าไม่เท่ากัน• กฎของพาร์กินสัน (Parkinson's Law): รายจ่ายขยายตัวตามรายรับ• จิตวิทยาของความขาดแคลน (Scarcity Mindset)• How-to: วิธีออกจาก Loop นรกและรักษาความเป็นราชา	

สารบัญ

- บทที่ 2: กาแฟแบรนด์ดังช่างหอมกว่า** 24
- ปรากฏการณ์ลิปสติกในแก้วกาแฟ
 - รางวัลแด่คนช่างฝัน
 - ถือแก้วแล้วดูแพง: จิตวิทยาแห่งสัญญาะ
 - คณิตศาสตร์แห่งความเจ็บปวด "ราคา" ไม่เท่ากับ "ค่าแรง"
 - How-to: เปลี่ยนรางวัล ให้เป็นรางวัลจริงๆ
- บทที่ 3: ดีสาม ผีซ้อปบั้งเข้าสิง** 40
- เมื่อสมองส่วนเหตุผลเข้านอนก่อนคุณ
 - กับดักความโดดเดี่ยวและความเหงา
 - กลไกคาสิโนในมือคุณ
 - มายาคติของ "ราคาตั้งต้น"
 - How-to: ปฏิบัติการไล่ผีซ้อปบั้งและคืนความสงบให้คำคืน
- บทที่ 4: บุฟเฟต์พันห้า ก็เพื่อนมันชวน** 56
- สัญชาตญาณสัตว์สังคม: ทำไมการปฏิเสธถึงเจ็บปวด
 - กับดักบุฟเฟต์: กินให้คุ้ม หรือ กินให้ตาย?
 - โศกนาฏกรรมของการ "หารเท่า"
 - FOMO: ความกลัวว่าจะพลาดเรื่องเม้าท์มอย
 - How-to: ศิลปะแห่งการปฏิเสธ

สารบัญ

- บทที่ 5: เมื่อรักสวนทางกับเงินในบัญชี** 71
- กัดกัดความกตัญญู: เมื่อคุณธรรมกลายเป็นหนี้สิน
 - The Sandwich Generation ไล่กลางที่กำลังจะขาดใจ
 - จิตวิทยาของ "บุญคุณ" และ "การทวงคืน"
 - The Savior Complex เลวติดการเป็นฮีโร่
 - How-to: ปิดเส้นกัน ภูคินอิสรภาพทางการเงิน
- บทที่ 6: รูดปรี๊ด แล้วซัดปาก** 84
- ภาพลวงตาของการแยกส่วน เมื่อการเจ็บปวดถูกระงับ
 - กัดกัดเวลา ขโมยเงินจาก "ตัวเราในอนาคต"
 - หลุมพราง "ขั้นต่ำ"
 - อัจฉริยะปีศาจ ดอกเบี้ยทบตัน
 - How-to: พิธีกรรมไล่ผีและจัดการบัตรเครดิตแบบหักดิบ
- บทที่ 7: เงินเดือนหลักหมื่น ไลฟ์สไตล์หลักแสน** 100
- ทฤษฎีการปรับตัวทางความสุข
 - ปราบกฎการณ์ดีเดโรต์ เลื้อยคลุมอาบน้ำที่ทำลายชีวิต
 - สังคมแห่งการเปรียบเทียบ
 - เงินเพื่อทางไลฟ์สไตล์
 - How-to: วิธีโดดลงจากลู่วิ่งและนิยามความรวยใหม่

สารบัญ

บทที่ 8: ไม่กล้าเปิดดูยอด แต่กล้าใช้	117
<ul style="list-style-type: none">• ปรากฏการณ์นรกระจอกเทศ• บัญชีของเธอถึงเงอร์• โรคกลัวความจน และความละอายใจ• ความกล้าหาญเทียม: ทำไม "กล้าใช้" แต่ "ไม่กล้าดู"?• How-to: บำบัดอาการกลัวความจริง	
บทที่ 9: จะรวยไปทำไม?	136
<ul style="list-style-type: none">• ภาพลวงตาของการมาถึง• กับดักความว่างเปล่า• เงินซื้อเวลาได้... หรือเงินขโมยเวลา?• ทฤษฎีความต้องการ 3 ประการ• วิชา "พอ"	
บทที่ 10: จุบลาคความจน	152
<ul style="list-style-type: none">• นิยามใหม่ของ "ความจน" และ "ความรวย"• กระบวนการลอกคราบทางจิตวิญญาณ 5 ระยะ• ให้อภัย "อดีตตัวฉัน"• สร้าง "ระบบนิเวศ" แห่งความมั่งคั่ง• สัญญาลูกผู้ชาย (และลูกผู้หญิง) กับตัวเอง	

บทนำ

หากคุณกำลังหยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่าน ผู้เขียนขอเดาว่าคุณไม่ได้กำลังมองหาสูตรสำเร็จในการรวยล้นฟ้าภายในสามวันเจ็ดวัน และคุณคงไม่ได้คาดหวังว่าจะพบคาถาบูชาพญานาคเพื่อขอเลขเด็ดงวดหน้า แต่สักๆ แล้ว คุณกำลังสงสัยใช่ไหมว่า ทำไมชีวิตการเงินของคุณถึงได้ดูเหมือนฉากในภาพยนตร์ตลกร้ายที่ฉายวนไปวนมาไม่จบสิ้นเสียที

ยินดีต้อนรับค่ะ ยินดีต้อนรับเข้าสู่โลกที่ตัวเลขในบัญชีธนาคารมักจะสวนทางกับความดันโลหิต โลกที่กาแฟแก้วละร้อยกว่าบาทสำคัญกว่าข้าวมือเย็น และโลกที่คำว่า "ของมันต้องมี" มีอิทธิพลเหนือเหตุผลทั้งปวง

ในฐานะนักจิตวิทยาที่นั่งฟังความทุกข์ระทมของผู้คนมานับไม่ถ้วน เรื่องหนึ่งที่น่าแปลกใจที่สุดคือ เรามีที่จะเชื่อกันว่าเรื่องเงินเป็นเรื่องของคณิตศาสตร์ เป็นเรื่องของตัวเลข การบวก ลบ คูณ หาร ที่แสนจะตรงไปตรงมา ถ้าคุณอยากรวย คุณก็แค่ "หาให้ได้มากกว่าที่ใช้" หรือ "ออมก่อนใช้" ฟังดูง่ายใช่ไหมคะ เหมือนบอกคนอ้วนว่า "ก็แค่อย่ากินเยอะสิ" หรือบอกคนนอนไม่หลับว่า "ก็แค่หลับตาลง"

แต่นี่คือความลับที่ธนาคารหรือแอปพลิเคชันทำบัญชีไม่เคยบอกคุณ เรื่องเงินไม่ใช่เรื่องของคณิตศาสตร์เลยแม้แต่น้อย แต่มันเป็นเรื่องของ "จิตวิทยา" ล้วนๆ มันเป็นเรื่องของอารมณ์

ความกลัว ความโลภ ความอยากได้รับการยอมรับ และปมในวัยเด็กที่คุณอาจจะลืมไปแล้วแต่สมองส่วนลึกยังจำได้แม่นยำ



หนังสือเล่มนี้ไม่ได้ถูกเขียนขึ้นมาเพื่อจะชี้หน้าด่ากราดว่าคุณใช้เงินไม่เป็น หรือมานั่งเทศนาธรรมเรื่องความพอเพียงในแบบที่คุณต้องไปปลุกผักกินเองหลังคอนโดมีเนียม แต่ผู้เขียนตั้งใจจะพาคุณดำดิ่งลงไปสำรวจ "กลไกสมอง" และ "กับดักทางอารมณ์" ที่ทำให้มนุษย์เงินเดือนผู้ชายฉลาด มีการศึกษาสูง

นักจิตสุดเกรียน

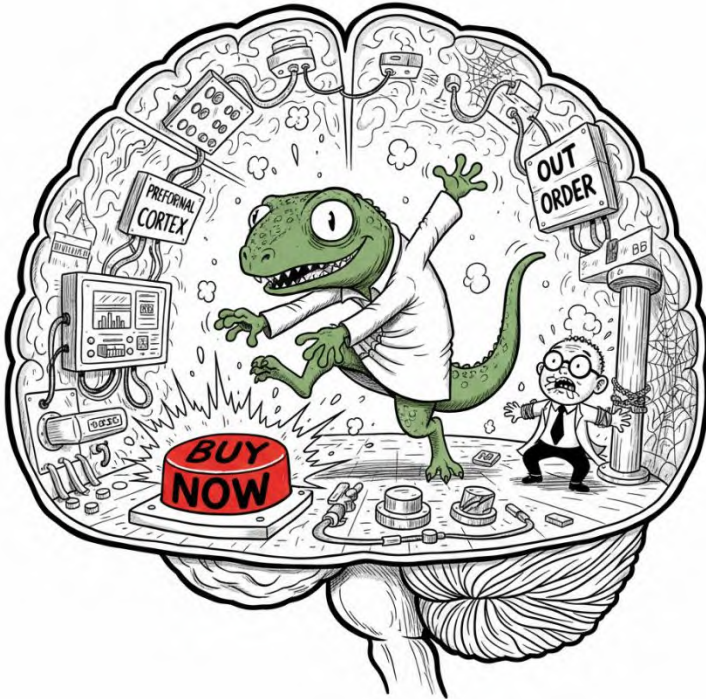
และทำงานเก่งอย่างคุณ กลายร่างเป็นเด็กสามขวบผู้เอาแต่ใจ
ทันทีที่เดินผ่านป้าย "Sale 70%" (ลดราคาเจ็ดสิบเปอร์เซ็นต์)

ทำไมเราถึงรู้สึกว้ากแพแบริดดังแก้วละเกือบสองร้อยบาทคือ
เครื่องหมายยืนยันว่า "ชีวิตฉันยังโอเคอยู่" ทั้งที่ต้นทุนจริงของ
มันอาจจะไม่ถึงยี่สิบบาท? ทำไมเราถึงยอมอดมือกินมือเพื่อผ่อน
กระเป๋าแบรนด์เนมใบละหลายหมื่น เพียงเพื่อจะถือมันขึ้น
รถไฟฟ้าที่มีคนเบียดเสียดจนแทบไม่มีใครมองเห็นกระเป๋าใบ
นั้น? และทำไมการไถหน้าจอโทรศัพท์ตอนตีสองถึงจบลงด้วย
การโอนเงินซื้อเครื่องออกกำลังกายที่คุณรู้อยู่เต็มอกว่ามันจะ
กลายเป็นที่ตากผ้าในอีกสองสัปดาห์ต่อมา?

คำตอบไม่ได้อยู่ที่คุณ "โง่" หรือ "ไม่มีวินัย" หรือคะ (แม้บางครั้ง
พฤติกรรมมันจะชวนให้คิดแบบนั้นก็ตาม) แต่คำตอบอยู่ที่
"สมอง" ของเราถูกออกแบบมาเพื่อความอยู่รอดในทุ่งหญ้า
สะวันนาเมื่อแสนปีก่อน ไม่ใช่เพื่อการบริหารบัตรเครดิตใน
ศตวรรษที่ยี่สิบเอ็ด

สมองของมนุษย์เรามีวิวัฒนาการที่น่าทึ่งและน่าปวดหัวในเวลา
เดียวกัน เรามีสมองส่วนสัญชาตญาณ หรือที่นักจิตวิทยาบาง
คนเรียกว่า "สมองส่วนสัตว์เลื้อยคลาน" (Reptilian Brain) ซึ่ง
ทำหน้าที่ดูแลความอยู่รอดพื้นฐาน กิน นอน สืบพันธุ์ และหนีภัย
อันตราย เจ้าสมองส่วนนี้แหละคือตัวการสำคัญ มันไม่เข้าใจ
หรือว่า "ตอกเบี้ยกบตัน" คืออะไร มันรู้แค่ว่า "ตอนนี้ฉันเครียด
ฉันต้องการความสุขเดี๋ยวนี้" และวิธีที่เร็วที่สุดในโลกยุคปัจจุบัน

ที่จะตอบสนองความต้องการนั้นได้ ก็คือการควักเงินจ่ายเพื่อซื้อความพึงพอใจชั่วคราว



เมื่อคุณรูดบัตรเครดิต สมองจะหลั่งสารเคมีแห่งความสุขที่ชื่อว่า โดปามีน (Dopamine) ออกมา มันคือสารตัวเดียวกับที่หลั่งออกมาตอนคุณมีความรัก หรือตอนที่คุณกินช็อกโกแลตอร่อยๆ มันทำให้คุณรู้สึก "ฟิน" รู้สึกว่าตัวเองมีอำนาจ รู้สึกว่าตัวเองเป็นผู้ควบคุม แต่ความรู้สึกนี้มีก็จะอยู่ได้ไม่นาน เหมือน

พลุที่จุดขึ้นฟ้า สว่างไสวเพียงจวบเดียวแล้วก็จางหายไป ทิ้งไว้เพียงเขม่าควันแห่งความว่างเปล่าและหนีสินก้อนโต

ตลอดทั้งเล่มนี้ ผู้เขียนจะพาคุณไปทำความรู้จักกับ "จิตการเงิน" ของตัวคุณเอง ซึ่งเปรียบเสมือนบุคลิกภาพที่ซ่อนอยู่ในการใช้จ่าย เราจะมาแกะรอยกันว่าพฤติกรรมทางการเงินแปลกๆ ของเรานั้นมีที่มาจากไหน

ลองจินตนาการถึงวงจรชีวิตของมนุษย์เงินเดือนที่เราคุ้นเคยกันดี เริ่มต้นที่ **"คือราชาทุกต้นเดือน"** นี้ไม่ใช่เรื่องตลกขบขันธรรมดา แต่มันคือปรากฏการณ์ทางจิตวิทยาที่เรียกว่า "The Scarcity Mindset" หรือกรอบคิดแบบขาดแคลน ที่ทำให้เราบริหารทรัพยากรผิดพลาดซ้ำแล้วซ้ำเล่า เมื่อเรามีเงินก้อนเข้ามา (วันเงินเดือนออก) สมองเราจะประเมินสถานการณ์ผิดพลาด คิดว่าเรา "รวย" แล้ว จึงเปลืองใช้จ่ายอย่างราชาในช่วงต้นเดือน ก่อนจะตระหนักความจริงอันโหดร้ายในช่วงกลางเดือน

หรือจะเป็นเรื่องของ **"บทที่ 2 กาแฟเจ๊อกเขี้ยวเท่านั้นแหละ"** ที่เรามักจะใช้สิ่งของเล็กๆ น้อยๆ เหล่านี้เป็นรางวัลปลอบประโลมจิตใจ (Self-Soothing) จากการทำงานหนักที่แสนเหนื่อยหน่าย มันคือกลไกการป้องกันตัวเองทางจิตวิทยาที่ช่วยให้เราไม่สติแตกไปเสียก่อน แต่ปัญหาก็คือ เมื่อรางวัลชิ้นเล็กๆ มารวมกัน มันกลับกลายเป็นเพศฆาตทางการเงินที่เชือดเดือนเราทีละน้อยโดยไม่รู้ตัว

และเราจะข้ามเรื่อง **"บุฟเฟต์พันห้า ก็เพื่อนมันชวน"** ไปไม่ได้เลย นี่คือตัวอย่างคลาสสิกของ "Social Compliance" หรือการคล้อยตามกลุ่ม เพราะมนุษย์เป็นสัตว์สังคม ความกลัวที่จะถูกทิ้งไว้ข้างหลัง (FOMO - Fear Of Missing Out) หรือกลัวจะดูไม่ดีในสายตาเพื่อนฝูง ทำให้เรายอมจ่ายเงินที่เราไม่มี เพื่อซื้อของที่เราไม่ได้อยากกิน เพื่อสร้างความประทับใจให้คนที่เราอาจจะไม่ได้ชอบหน้าด้วยซ้ำ

คุณจะได้เห็นว่าทำไม **"ดีสามตาสว่าง เพราะตะกร้าโปร"** ถึงเป็นช่วงเวลาอันตรายที่สุดสำหรับการเงินของคุณ มันไม่ใช่แค่เรื่องของการนอนไม่หลับ แต่เป็นเรื่องของสภาวะจิตใจที่อ่อนแอที่สุด (Ego Depletion) เมื่อพลังแห่งการควบคุมตนเองถูกใช้ไปจนหมดสิ้นตลอดทั้งวัน ช่วงเวลานั้นแหละที่ปีศาจแห่งการตลาดจะเข้ามาเจาะระบบป้องกันของคุณได้อย่างง่ายดายที่สุด

ยิ่งไปกว่านั้น เราจะไปแตะเรื่องที่ละเอียดอ่อนและเจ็บปวดอย่าง **"เมื่อรักสวนทางกับเงินในบัญชี"** หรือภาวะทางครอบครัว วัฒนธรรมความกตัญญูที่บางครั้งก็กลายเป็นโชครวนทางการเงิน การเป็น "เดอะแบก" ของบ้านไม่ใช่เรื่องง่าย และจิตวิทยาเบื้องหลังความรู้สึกผิด (Guilt) ที่มาพร้อมกับการไม่สามารถให้เงินพ่อแม่ได้ดังใจนั้น เป็นสิ่งที่ก่อกวนใจคนวัยทำงานจำนวนมาก

รวมถึงกับดักทางจิตวิทยาที่น่ากลัวที่สุดอย่าง Hedonic Treadmill หรือ **"เงินเดือนหลักหมื่น ไลฟ์สไตล์หลักแสน"** ซึ่งอธิบายว่าทำไมไม่ว่าคุณจะได้เงินเดือนเพิ่มขึ้นเท่าไร คุณก็ไม่เคยมีเงินเหลือเก็บสักที เพราะความต้องการของคุณวิ่งแซงรายได้ไปเสมอ เหมือนหนูถีบจักรที่วิ่งเท่าไรก็อยู่ที่เดิม



และที่ขาดไม่ได้คือพฤติกรรม **"ไม่กล้าเปิดดูยอด (แต่กล้าใช้)"** ซึ่งในทางจิตวิทยาเรียกว่า Ostrich Effect หรือปรากฏการณ์

นกระจอกเทศ ที่เวลาเจอภัยอันตรายจะมุดหัวลงดินทำเป็นมองไม่เห็น เราเลือกที่จะไม่รับรู้ยอดหนี้ ไม่เปิดซองจดหมายทวงถาม เพราะคิดว่า "ถ้าฉันไม่เห็น มันก็ไม่มีอยู่จริง" ซึ่งแน่นอนค่ะว่า... มันมีอยู่จริง และมันกำลังคิดดอกเบี้ยคุณอยู่ทุกวินาที

หนังสือเล่มนี้ไม่ได้เขียนขึ้นเพื่อให้คุณรู้สึกผิด หรือรู้สึกว่าเป็นคนล้มเหลว ตรงกันข้ามค่ะ ผู้เขียนอยากให้คุณอ่านด้วยความเมตตาต่อตัวเอง ให้มองเห็นว่า "ความผิดพลาด" เหล่านี้คือ "ความเป็นมนุษย์" เราทุกคนต่างมีบาดแผล มีความกลัว และมีความเปราะบางที่ซ่อนอยู่ภายใต้เปลือกนอกที่ดูเข้มแข็ง

การเข้าใจจิตวิทยาการเงิน ไม่ใช่การเรียนรู้วิธีหาเงินให้ได้เยอะที่สุด แต่เป็นการเรียนรู้ที่จะ "เท่าทันใจตัวเอง" เมื่อคุณเข้าใจว่าทำไมคุณถึงรู้สึกอยากได้รองเท้าคู่ใหม่จนตัวสั่นทั้งที่มีอยู่แล้ว ห้าคู่ คุณจะเริ่มมีอำนาจเหนือความอยากนั้น เมื่อคุณเข้าใจว่าทำไมคุณถึงไม่กล้าปฏิเสธเพื่อนที่ชวนไปกินเหล้า คุณจะเริ่มกล้าที่จะรักตัวเองมากกว่ารักหน้าตาทางสังคม

เราจะมาร่วมกันถอดรหัสพฤติกรรม วิเคราะห์ที่มาที่ไป และหาทางออก (How-to) ที่ปฏิบัติได้จริง ไม่ใช่วิธีการในอุดมคติที่ต้องกินแกลบแทนข้าว แต่เป็นวิธีการที่ปรับจนให้เข้ากับจริตของมนุษย์ปุถุชนคนเดินดิน เพื่อให้คุณสามารถมีความสุขกับการใช้เงินได้ โดยไม่ต้องนอนพวากับยอดหนี้ตอนสิ้นเดือน