

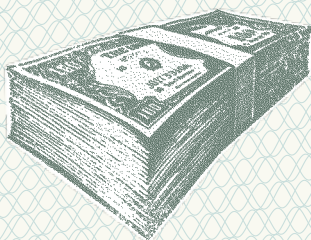


LIVE RICH

10 กฎด้านจิตวิทยาที่คุณควรรู้ สู่การลงทุนที่ประสบความสำเร็จ

The **LAWS** *Of* **WEALTH**

มั่งคั่งด้วยกฎแห่งการลงทุน



Daniel Crosby เขียน วิญญู ทิ้งหิรัญวัฒนา แปล

The Laws of Wealth มั่งคั่งด้วยกฎแห่งการลงทุน

ผู้เขียน : Daniel Crosby

ผู้แปล : วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา

บรรณาธิการ : ธีรุตตน์ เลิศชัยฤทธิ์

ที่ปรึกษา : จักรพงษ์ เมษพันธุ์, พงษ์พันธ์ วงศ์หนองเตย

พิสูจน์อักษร : ธีรุตตน์ เลิศชัยฤทธิ์

ศิลปกรรม : วณิชชา สนิทชน

Originally published in the UK by Harriman House Ltd in 2021, www.harriman-house.com.

Cover designed Copyright © Harriman House Ltd.

Thai translation © 2023 by Live Rich Forever Co., Ltd. All rights reserved.

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ครอสบี, แดเนียล.

The laws of wealth มั่งคั่งด้วยกฎแห่งการลงทุน.-- กรุงเทพฯ : สีฟ ริช ฟอร์เอฟเวอร์, 2566.
304 หน้า.

1. การลงทุน--แง่จิตวิทยา. I. วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

332.6

ISBN 978-616-8187-57-9

ราคา 340 บาท

พิมพ์ครั้งแรก : มีนาคม 2566

จัดพิมพ์โดย : บริษัท สีฟ ริช ฟอร์เอฟเวอร์ จำกัด

เลขที่ 17 ซอยรามอินทรา 23 แยก 8 แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กทม. 10220

โทรศัพท์ : 063-219-3994

E-mail : cs@liverich.co.th

www.facebook.com/LiveRichSociety

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

1858/87-90 ถนนเพชรตัด แขวงบางนาใต้

เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2826-8000

พิมพ์ที่ :

บริษัท กู๊ดเฮด พรินท์ติ้ง แอนด์ แพคเกจจิ้ง กรู๊ป จำกัด

6/1 นิคมอุตสาหกรรมบางชัน ซอยเสรีไทย 58

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0-2136-7042

กรณีต้องการสั่งซื้อหนังสือจำนวนมากเพื่อการฝึกอบรม พัฒนาองค์กร ขาย หรือเป็นของขวัญ

กรุณาติดต่อขอรับส่วนลดพิเศษได้ที่ บริษัท สีฟ ริช ฟอร์เอฟเวอร์ จำกัด

โทร. 063-219-3994 หรืออีเมล cs@liverich.co.th

คำแนะนำนักพิมพ์

คำกล่าวที่ว่า “พูดง่ายแต่ทำยาก” นั้นเป็นความจริงเสมอมา ไม่เว้นแม้กระทั่งการลงทุน เพื่อให้คุณมั่นใจว่าตัวเองมากด้วยความรู้ มีข้อมูลที่เป็นประโยชน์เต็มคลังสมอง และหาจังหวะเข้าซื้อได้เป็นอย่างดี แต่ในทางปฏิบัตินั้นมันมีสิ่งหนึ่งที่จะคอยยั้งขาเข้ามาขวางทางเสมอ สิ่งนั้นก็คือความรู้สึกนึกคิดของตัวเอง

มันไม่ง่ายเลยสำหรับนักลงทุนคนใดก็ตามที่จะก้าวข้ามผ่านสิ่งนี้ไปได้ ส่วนหนึ่งก็เพราะสื่อต่าง ๆ ในปัจจุบันที่เข้าถึงได้ง่าย มีข่าวสารใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา มันจะคอยปั่นสมองคุณให้คิดแตกต่างออกไปจากที่ควรจะเป็น สุดท้ายการลงทุนของคุณก็ผิดเพี้ยนไปจากที่คาดหวัง

อย่างไรก็ตาม หากคุณสามารถลองทำความเข้าใจหลักจิตวิทยาบางอย่างที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนโดยเฉพาะ จิตใจของคุณจะแกร่งขึ้น และไม่โอนอ่อนไปตามราคาหุ้นที่ผันผวนอย่างบ้าคลั่ง มันอาจไม่ได้ส่งผลให้คุณร่ำรวยภายในพริบตา แต่ในระยะยาว คุณมีโอกาสมากที่จะประสบความสำเร็จทางการเงินสมความตั้งใจ

หนังสือ *The Laws of Wealth* ที่คุณถืออยู่นี้เขียนโดย ดร. แดเนียล ครอสมบี้ นักจิตวิทยาผู้เชี่ยวชาญด้านพฤติกรรมกรรมการลงทุนโดยเฉพาะ ดังนั้นมันจึงได้เลยว่าคุณหยิบไม่ผิดเล่มแน่นอน โดยเนื้อหาในเล่มที่คุณกำลังจะได้อ่านนั้นประกอบไปด้วยกฎหลายข้อ ซึ่งพร้อม

ช่วยให้คุณได้รู้เท่าทันความคิดของตัวเอง เมื่อใดก็ตามที่คุณตกอยู่ในสถานการณ์ “พูดง่ายแต่ทำยาก” คุณจะรับมือกับมันได้ดียิ่งขึ้น

ขอให้คุณค่อย ๆ อ่านหนังสือเล่มนี้ด้วยความตั้งใจ เพราะปลายทางข้างหน้ามีความมั่งคั่งรอนักลงทุนอย่างคุณอยู่ อย่าปล่อยให้จิตใจของตัวเองมาขัดขวางจนพังพาบเลย!

สำนักพิมพ์ลีฟริช

ร่วมสร้างสรรค์สังคมนักอ่านผู้มั่งคั่ง รวยทรัพย์ และรวยสุข

คำนำผู้แปล

สิ่งสำคัญอย่างหนึ่งของคนเรา คือวิธีคิด

การสร้างความสำเร็จอาจต้องอาศัยปัจจัยหลายอย่าง เช่น ความรู้ ความสามารถ เงินทุน จังหวะทางธุรกิจ หรือแม้แต่โชค แต่สิ่งที่จะมากำกับปัจจัยเหล่านั้นทั้งหมด คือวิธีคิดของคน

และหนังสือเล่มนี้ สอนวิธีคิดที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ

เนื้อหาของหนังสือ พูดถึงการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์เป็นหลัก แต่ไม่ใช่การอธิบายหลักการหรือวิธีการเชิงเทคนิค

แต่เน้นการทำความเข้าใจจิตวิทยาของนักลงทุนและภาคส่วนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะการทำความเข้าใจตัวผู้ลงทุนเอง โดยที่มีการอ้างอิงข้อมูล สถิติต่าง ๆ อยู่ตลอด เพื่อความน่าเชื่อถือ

ตัวอย่างวิธีคิดที่น่าสนใจ อย่างเช่น ความจริงที่ยืนยันแล้วว่า ถ้าเป็นการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว อนาคตเป็นสิ่งที่คาดการณ์ได้มากกว่าปัจจุบัน เพราะหากลงทุนในระยะยาว ผู้ลงทุนจะได้กำไรอย่างแน่นอน แต่ถ้าเป็นวันนี้พรุ่งนี้ หุ่นจะขึ้นหรือจะลง ไม่มีใครรู้ได้

หรือคำพูดที่ว่า “ศัตรูตัวฉกาจที่สุดของการลงทุน คือตัวคุณเอง”
อย่างนี้เป็นต้น

ดังนั้น หนังสือเล่มนี้ จึงไม่ได้สอนวิธีการสร้างความมั่งคั่งเป็นข้อ ๆ
แต่ให้หลักคิดที่จะติดตัวเราไปตลอด ซึ่งน่าจะเป็นการดีกว่า

ขอได้รับความรู้และความบันเทิงจากการอ่านครับ

วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา

คำนำโดย มอร์แกน เฮาเซล

ลองคิดว่า โลกนี้กว้างใหญ่ขนาดไหน
จากนั้นคิดว่า สัตว์ต่าง ๆ ซ่อนตัวเก่งขนาดไหน
จากนั้นคิดถึงนักชีววิทยาที่มีหน้าที่ตรวจสอบว่า สัตว์พันธุ์หนึ่ง ๆ
สูญพันธุ์ไปแล้วหรือยัง
มันไม่ใช่เรื่องง่ายเลย ใช่มั้ย?

มีนักชีววิทยาชาวออสเตรเลียกลุ่มหนึ่งได้ค้นพบบางอย่างที่สำคัญ
คือมากกว่าหนึ่งในสามของสัตว์เลี้ยงลูกด้วยนมที่เคยคิดกันว่าสูญพันธุ์
ไปใน 500 ปีที่ผ่านมา ได้กลับมามีชีวิตรอดอีกครั้ง

นี่เป็นตัวอย่างของสิ่งที่เราคาดไม่ถึง ความรู้ทางวิทยาศาสตร์ของเรา
จำนวนมากเปลี่ยนแปลงได้ และนั่นคือสิ่งที่ทำให้วิทยาศาสตร์ยอดเยี่ยม
ใช้ได้ และแตกต่างจากศาสนา วิทยาศาสตร์เต็มไปด้วยกฎเกณฑ์
ทฤษฎีที่มีหลักฐานอ้างอิง และการเฝ้าสังเกตความเป็นไปได้ แต่ถ้าพูดถึง
กฎ อันหมายถึงความจริงที่ไม่เปลี่ยนแปลง และไม่มีข้อยกเว้น ก็จะมี
ไม่มาก และในวงการต่าง ๆ ส่วนใหญ่จะไม่ได้มีกฎอะไรมากมาย

แต่กฎที่มีไม่มากดังกล่าวกลับมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะมันคือ
แหล่งกำเนิดของทฤษฎีที่ถูกนำมาใช้ในการทำงานประจำวัน และกฎก็มีไว้
เพื่อค้นหาความจริงใหม่ ๆ ลำดับชั้นของวิทยาศาสตร์เป็นดังนี้ กฎอยู่ที่
ฐานล่างสุด กฎเฉพาะเจาะจงอยู่ชั้นถัดขึ้นมา จากนั้นเป็นทฤษฎี ข้อสังเกต
การสังเคราะห์ใจ และอื่น ๆ ซึ่งยิ่งชั้นของพีระมิดดังกล่าวยิ่งสูง มันก็ยิ่ง
น่าตื่นเต้น เพราะเต็มไปด้วยการค้นพบและโอกาส แต่ถึงอย่างไร ทุกสิ่ง
ที่อยู่ในพีระมิดก็ต้องสอดคล้องกับกฎที่อยู่พื้นฐานอยู่ดี

แนวคิดของกฎที่ยืดหยุ่น มาจากกฎที่ไม่มีวันเปลี่ยนแปลงที่
ประยุกต์ใช้ได้กับทุกสาขา จอห์น รีดเขียนไว้ในหนังสือ *Succeeding*
ของเขาว่า:

เมื่อคุณเริ่มศึกษาสาขาวิชาหนึ่ง มันจะดูเหมือนคุณต้องจดจำ
เรื่องเป็นล้าน ๆ เรื่อง แต่ความจริงไม่ใช่ เพราะสิ่งต่าง ๆ
เป็นล้านที่คุณคิดต้องจำให้หมดนั้น เป็นเพียงการผสมผสาน
ของหลักการพื้นฐานจำนวนหนึ่งเท่านั้น

เรื่องของเงินก็เช่นกัน

คุณไม่อาจอธิบายได้อย่างครบถ้วนว่า เศรษฐกิจโลกมีความซับซ้อน
เพียงใด โลกนี้มีบริษัทกว่า 200 ล้านบริษัท มีสินทรัพย์ทางการเงินมูลค่า
300 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ มีจีดีพีมูลค่า 80 ล้านล้านเหรียญ มีประเทศ
เกือบ 200 ประเทศ มีวัฒนธรรมและวิถีชีวิตหลายพันแบบ ซึ่งจาก
ประชากร 7,000 ล้านคน คำนวณคร่าว ๆ แล้วได้ผลลัพธ์ว่า มีสารเซโร-
โทนินหลังออกมาประมาณ 2 ตัน จากเศรษฐกิจโลกในชั่วเวลาใดเวลาหนึ่ง

การทำความเข้าใจเศรษฐกิจโลก ไม่ว่าจะเป็นการทำนายความตกต่ำ
ของเศรษฐกิจ ภาวะฟองสบู่ การเติบโตของจีดีพี และอื่น ๆ แทบเป็นไป
ไม่ได้ เพราะมีปัจจัยต่าง ๆ เกี่ยวข้องจำนวนมาก

อย่างข้อมูลดังต่อไปนี้:

ขณะที่ผมเขียนอยู่นี้ ทั้งโลกมีบริษัทอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ประมาณ
630,000 บริษัท

มีจำนวนกองทุนรวม และกองทุนอื่นที่เอฟคิดเป็น 4 เท่าของสาขา
ร้านสตาร์บัคส์ทั่วโลก (114,131 กับ 29,324)

มีจำนวนคนจบปริญญาตรีในปี 2010 พอ ๆ กับจำนวนคนที่ล้มละลาย (1.6 ล้านคน)

ในระหว่างปี 1980 ถึง 2014 40% ของหุ้นในตลาดหลักทรัพย์สหรัฐฯ มีมูลค่าลดลงอย่างน้อย 70% และไม่เคยกลับมามีมูลค่าเท่าเดิมอีกเลย

40% ของชาวอเมริกันไม่มีปัญญาจ่ายเงิน 400 เหรียญสำหรับกรณีฉุกเฉิน

78% ของคนงาน ใช้เงินแบบเดือนชนเดือน

46.1% ของชาวอเมริกัน ตายไปโดยมีทรัพย์สินไม่ถึง 10,000 เหรียญ

ตั้งแต่ปี 1950 ถึง 2018 ดัชนีเอสแอนด์พี 500 เพิ่มขึ้น 151 เท่า แต่มีค่าบวกเพียง 52% ของจำนวนวันทั้งหมด

ข้อมูลเหล่านี้มีมากมายไม่สิ้นสุด

แต่เรายังคงพยายามทำความเข้าใจมันอย่างเต็มที่ โดยอาศัยแบบแผนทางการเงิน สเปกตัม กราฟ และการทำนาย

การพยายามทำเช่นนั้นไม่ใช่เรื่องผิด แต่ในขณะที่เรากำลังพยายามทำความเข้าใจโลกการเงิน เราก็ต้องตระหนักอยู่เสมอว่า ความผันผวนอย่างบ้าคลั่งของเรื่องทางการเงินนั้น เป็นไปตามกฎเพียงไม่กี่ข้อเท่านั้น

เช่นเดียวกับสาขาอื่น คือกฎการเงินมีไม่กี่ข้อแต่มีความสำคัญที่สุด และยิ่งคุณศึกษาเรื่องการเงิน คุณก็จะยิ่งเข้าใจว่า องค์กรประกอบต่าง ๆ ของเศรษฐกิจที่ปั่นป่วนและซับซ้อนนั้น จริง ๆ แล้วเป็นเพียงรูปแบบอันหลากหลายของประเด็นสำคัญ ๆ บางประเด็นเท่านั้น

ในหนังสือเล่มนี้ แดเนียล ครอสม์ไม่ได้ตอบคำถามอย่าง “ฉันจะรวยได้อย่างไร?” หรือ “ฉันควรลงทุนอย่างไร?” แต่เขาได้วางหลักการ

พื้นฐานสำหรับการตอบคำถามเหล่านั้น ซึ่งแต่ละคนมีไม่เหมือนกัน
แต่ละประเทศมีไม่เหมือนกัน และแต่ละรุ่นก็มีไม่เหมือนกันด้วย ทั้งนี้
ทั้งนั้น มีกฎไม่กี่ข้อซับซ้อนเกินไปอยู่

ฟิโยดอร์ ดอสทอยเอฟสกี นักเขียนนวนิยายชาวรัสเซีย เคยเขียน
ถึงกฎธรรมชาติไว้ว่า:

ธรรมชาติจะไม่ขออนุญาตคุณ มันจะไม่เป็นไปตามความ
ประสงค์ของคุณ และไม่ว่าคุณจะชอบหรือไม่ชอบกฎของมัน
คุณก็ต้องยอมรับมันอย่างที่เป็น รวมถึงผลลัพธ์ทุกอย่าง
ของมันด้วย

กฎในสาขาอื่น ๆ ก็เช่นกัน รวมถึงเรื่องการเงินด้วย

มอร์แกน เฮาเซิล

กองทุนเดอะคอลลาบอเรทีฟฟันด์

คำนำ:

ผมจะรู้จักปล่อยวาง แล้วอ่านหนังสือเล่มนี้ได้อย่างไร

คุณผู้อ่านครับ หนังสือเล่มนี้ถูกเขียนขึ้นด้วยจุดประสงค์เดียว คือการทำให้คุณร่ำรวยยิ่งขึ้น โดยที่ความร่ำรวยที่นั่นได้มายาก คุณต้องใช้ความอดทน ยอมรับข้อบกพร่องของตัวเอง และเห็นพ้องกับความคิดที่ว่า กฎง่าย ๆ เพียงไม่กี่ข้อคือโอกาสที่ดีที่สุดในการบริหารตัวคุณเอง และความร่ำรวยของคุณ และด้วยความรู้ที่คุณ ในฐานะมนุษย์คนหนึ่ง มักไม่มีความอดทน เย่อหยิ่ง และยึดติดความซับซ้อน จึงเป็นไปได้มากกว่า คุณจะทำได้สำเร็จ แต่กระนั้น จุดประสงค์ของหนังสือเล่มนี้ก็ยังคงอยู่เหมือนเดิม

ความพยายามของผมในการปกป้องคุณจากตัวคุณเอง แบ่งเป็น 2 ตอนด้วยกัน:

- **ตอนที่หนึ่ง** เป็นคำอธิบายกฎที่จำเป็นสำหรับการบริหารตัวเองบนเส้นทางของการเพิ่มพูนความร่ำรวย ผมจะนำเสนอบัญญัติ 10 ประการที่มีพื้นฐานมาจากประวัติศาสตร์ของตลาดนับร้อย ๆ ปี และมีรากฐานอยู่บนสัจธรรมข้อหนึ่งที่ว่า คุณจะควบคุมสิ่งสำคัญที่สุด (นั่นคือพฤติกรรมของคุณ) อยู่ตลอดเวลา
- **ตอนที่สอง** พูดถึงวิธีประยุกต์ใช้กฎเกณฑ์เพื่อการลงทุนในเชิงพฤติกรรม (หรืออาร์บีไอ) ซึ่งสรุปได้เป็นภาพของการ

เดินเข้าไปในกรวย จากปากกรวยที่เปิดกว้าง ไปสู่ก้นกรวย
ที่มีความเฉพาเจาะจง และจากการบริหารความเสี่ยง ไปสู่
การสร้างผลตอบแทน เนื้อหาของตอนนี้นำมาเริ่มต้นด้วยการ
นำเสนอจักรวาลของความเสี่ยงเชิงพฤติกรรม จากนั้นพูดถึง
วิธีการลงทุนตามกฎเกณฑ์ที่ลดความเสี่ยง และปิดท้ายด้วย
การพูดถึงปัจจัย 5 ประการที่ผมพิจารณาอาร์บียอของผมนเอง
ในรูปของตัวอย่างของการประยุกต์ใช้ที่เป็นไปได้

เพื่อช่วยคุณในการสรุปการประยุกต์ใช้ที่ได้จริงของเนื้อหา
แต่ละเรื่อง ผมจึงจะมีการสรุปโดยใช้คำว่า “แล้วไงต่อ?” ที่ตอนท้ายของ
แต่ละบท การสรุปนี้มีคำแนะนำว่าคุณควรคิด ถาม และทำอะไรต่อไป
เพื่อนำบทเรียนที่ได้เรียนรู้ไปใช้ให้เป็นประโยชน์ อันจะทำให้การลงทุน
ของคุณดีขึ้น

ผมต้องบอกว่า กฎเกณฑ์ที่ควบคุมโลกของนักลงทุนนั้น แตกต่าง
จากกฎเกณฑ์ที่ควบคุมส่วนอื่น ๆ ของโลกเป็นอย่างมาก ความสำเร็จ
ในตลาดของเราจะเป็นไปตามการทำตามกฎเกณฑ์ของตลาด ซึ่งมันก็
ขึ้นอยู่กับความรู้สึกตัวเองของเรา ผมหวังว่าเมื่อคุณได้อ่านหนังสือเล่มนี้จบ
คุณจะมีสถานะทางการเงินดีขึ้น และคุณจะรู้จักตัวคุณเองมากขึ้นด้วย

สารบัญ

บทนำ: เรื่องของพยานกับความร้ายว	16
ตอนที่หนึ่ง กฎแห่งการบริหารชีวิตเชิงพฤติกรรม	27
ความย้อนแย้งของลิงกับชุดห	28
กฎข้อ 1: ปัจจัยสำคัญที่สุดอยู่ในมือคุณ	42
กฎข้อ 2: คุณทำสิ่งนี้คนเดียวไม่ได้	48
กฎข้อ 3: ปัญหาคือโอกาส	57
กฎข้อ 4: ถ้าคุณเริ่มต้นกับมัน แสดงว่ามันเป็นความคิดที่ไม่ดี	64
กฎข้อ 5: คุณไม่ใช่คนพิเศษ	72
กฎข้อ 6: ชีวิตคุณคือ เกณฑ์เปรียบเทียบที่ดีที่สุด	79
กฎข้อ 7: การทำนายเป็นหน้าที่ของนักพยากรณ์อากาศ	91
กฎข้อ 8: สิ่งที่มาเกินนั้นไม่ยั่งยืน	102
กฎข้อ 9: ความหลากหลาย หมายถึงการต้องเสียใจซ้ำ ๆ	112
กฎข้อ 10: ความเสี่ยงที่ซับซ้อน	122
การประยุกต์ใช้กฎแห่งการจัดการพฤติกรรมตัวเอง	134
ตอนที่สอง การลงทุนเชิงพฤติกรรม	136
สถานการณ์การบริหารการเงิน	143
การบริหารความเสี่ยงเชิงพฤติกรรม	158
4 ชีของการลงทุนเชิงพฤติกรรมตามกฎเกณฑ์	174
5 พีของการลงทุน	217
บทส่งท้าย การลงทุนเชิงพฤติกรรมในโลกอันบ้าคลั่ง	291
คำนิยาม	299
ประวัติผู้เขียน	302
คำขอบคุณ	303

บทนำ: เรื่องของพยารักกับความรำรวย

“จิตวิทยาดูเหมือนจะอยู่เบื้องหลังของทุก ๆ วิธีการที่สามารถเพิ่มกำไรจากตลาดหุ้นได้”

- เบน สโตน และฟิล เดอมูธ

หนังสือ *The Little Book of Alternative Investments*

เรื่องของพยารักนี้...

ภาคใต้ของอเมริกาเป็นพื้นที่ที่สร้างความภาคภูมิใจ และบางครั้งก็สร้างปัญหา ที่ซึ่งมีความโดดเด่นในด้านวัฒนธรรมอาหาร สำเนียงการพูดที่ฟังแล้วรู้ทันที และมีชื่อเสียงของความปลอดภัยของการต้อนรับและสภาพอากาศ ผมเป็นลูกหลานของดินแดนที่แปลกประหลาดและสวยงามนี้ ผมเกิดที่รัฐอลาบามา และปัจจุบันอาศัยอยู่ในเมืองที่เปรียบเสมือนเมืองหลวงแห่งภาคใต้ นั่นคือ แอตแลนตา

แอตแลนตาเป็นอะไรหลายอย่าง เช่น เป็นเมืองที่มีผู้ได้รับรางวัลโนเบล 2 คน (มาร์ติน ลูเธอร์ คิง จูเนียร์ และจิมมี คาร์เตอร์) เป็นเมืองเดียวในอเมริกาที่เคยไฟไหม้ทั้งเมือง 2 ครั้ง และเคยเป็นเจ้าภาพโอลิมปิกฤดูร้อนในปี 1996 แต่ที่อาจจะเป็นเรื่องน่าประทับใจที่สุดคือ แอตแลนตาเป็นศูนย์กลางของการวิจัยด้านระบาดวิทยา จากการที่มีศูนย์ควบคุมและป้องกันโรค (ซีดีซี) และศูนย์คาร์เตอร์ ตั้งอยู่

ซีดีซีมีพนักงานกว่า 14,000 คนใน 50 ประเทศ และเป็นหัวหน้าหอ
ของการต่อสู้กับโรคระบาดทั้งหลาย ทั้งในระดับประเทศและระดับโลก
ส่วนศูนย์คาร์เตอร์ ซึ่งเป็นองค์กรการกุศลเพื่อระลึกถึงจิมมี คาร์เตอร์
ประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกา ก็มีคำขวัญที่แสดงถึงเป้าหมายอันยิ่งใหญ่
ขององค์กรว่า “สร้างสันติ สู้โรคร้าย จุดความหวัง”

แม้องค์กรทั้งสองจะทำงานหนักอย่างต่อเนื่อง แต่ผลงานของ
พวกเขาจะเป็นที่รับรู้ของสาธารณชน ก็ต่อเมื่อเกิดโรคร้ายไข้เจ็บครั้ง
ใหญ่ ๆ อย่าง เอชไอวี/เอดส์ ซาร์ส ไข้หวัดนก อีโบลา และโควิด-19
เมื่อเร็ว ๆ นี้ เท่านั้น และด้วยความที่โรคดัง ๆ กับชื่อแปลก ๆ (ผมกำลัง
คิดถึงโรควัวบ้า) เป็นที่รู้จักไปทั่ว จึงทำให้ผลงานอื่น ๆ ที่มีความสำคัญ
ไม่แพ้กันขององค์กรเหล่านี้ถูกมองข้ามไปเสียส่วนใหญ่ หนึ่งในนั้นคือความ
พยายามในการกำจัดพยาธิกีนี โดยทีมของ ดร.โดนัลด์ ฮอปกินส์

เพื่อจะเข้าใจความสำคัญของผลงานของ ดร.ฮอปกินส์ และคณะ
ที่คาร์เตอร์เซ็นเตอร์อย่างถ่องแท้ อันดับแรก เราต้องเข้าใจผลร้ายอันเกิด
จากปรสิตที่ชื่อแดร์กคันคูลัสเมดิเนนซิส หรือที่รู้จักกันในนามพยาธิกีนี
เสียก่อน พยาธิกีนีเป็นพยาธิในเนื้อเยื่อที่อยู่ในมนุษย์ที่มีขนาดใหญ่ที่สุด
ที่อาจมีความยาวได้เกิน 3 ฟุต พยาธิกีนีสามารถแพร่พันธุ์ได้อย่างรวดเร็ว
โดยที่ตัวเมียเต็มวัยจะมีตัวอ่อนในท้องได้ถึง 3 ล้านตัว! องค์กรอนามัย
โลกให้ข้อมูลว่า “ปรสิตนี้จะเคลื่อนตัวไปตามเนื้อเยื่อใต้ผิวหนังของเหยื่อ
ซึ่งจะทำให้เกิดความเจ็บปวด โดยเฉพาะที่ข้อต่อต่าง ๆ จนในที่สุด พยาธิ
จะเจาะทะลุผิวหนังออกมา (โดยมากที่เท้า) ทำให้เกิดการบวมที่เจ็บปวด
เป็นแผลพุพอง และเป็นฝี พร้อมกับอาการไข้ คลื่นไส้ และอาเจียน” โอ้ว

ที่หนักไปกว่านั้นคือ การพยายามบรรเทาความเจ็บปวดอย่างรุนแรง
ที่เกิดขึ้น อาจเป็นการช่วยแพร่พันธุ์ปรสิตนี้ก็เป็นได้ โดยที่เหยื่อที่เจ็บปวด
ผิวหนังจะตรงไปที่แหล่งน้ำที่อยู่ใกล้ แล้วแช่ตัวระยะที่มีพยาธิอยู่ในนั้นเพื่อ

จะได้ผ่อนคลาย ซึ่งมันก็ช่วยได้จริง เขี่ยจะได้รับความเย็นที่บริเวณที่มีพยาธิ และได้รับการบรรเทาอาการเป็นการชั่วคราว แต่ความสบายของคนคนหนึ่งกลับเกิดผลเสียร้ายแรงต่อคนอื่นมากมาย เพราะพยาธิก็ไม่ได้ลงไปอยู่ในน้ำที่เป็นแหล่งแพร่พันธุ์ของมันแล้ว คุณคงเดาได้ว่าปรสิตก็จะเพิ่มปริมาณขึ้นในน้ำ รอวันให้ผู้คนในหมู่บ้านมาดื่ม และรับตัวมันเข้าไป แล้วพอเขี่ยเจ็บปวดผิวหนัง ก็จะมาบรรเทาอาการที่แหล่งน้ำ กลายเป็นวงจรไม่รู้จบ

แต่ผลกระทบจากปรสิตในเชิงสังคม กลับรุนแรงยิ่งกว่าผลกระทบเชิงสุขภาพที่เกิดขึ้นเสียอีก ในหนังสือ *Influencer: The Power to Change Anything* เล่าถึงสิ่งที่เกิดขึ้นว่า:

“ผู้ป่วยไม่สามารถทำงานในไร่นาอยู่หลายสัปดาห์ แล้วพอพ่อแม่เจ็บป่วย ลูก ๆ ก็ต้องขาดเรียนเพื่อมาทำงานแทน สุดท้ายไม่มีการเพาะปลูก ไม่มีการเก็บเกี่ยว จึงเกิดการอดอยากตามมา วงจรของการไม่รู้หนังสือและความยากจนขยายวงไปถึงคนรุ่นต่อไป และบ่อยครั้ง การติดเชื้อที่เกิดจากพยาธิก็ทำให้เสียชีวิตได้ด้วย สรุปแล้ว ตลอด 3,500 ปีที่ผ่านมา พยาธิก็คืออุปสรรคสำคัญต่อความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจและสังคมในหลายสิบประเทศ”

จึงเป็นที่ประจักษ์ชัดเจนว่า เมื่อตอนที่ ดร.ฮอปกินส์และทีมงานของเขาประกาศสงครามกับพยาธิก็ในปี 1986 นั้น พวกเขากำลังต่อสู้กับศัตรูที่ร้ายกาจยิ่งนัก แต่แผนการรบของพวกเขาก็ไม่ได้เป็นอย่างที่คนส่วนใหญ่คิด คือแทนที่จะมุ่งเน้นการรักษาพยาบาลสำหรับอาการเจ็บป่วย พวกเขากลับเน้นไปที่การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของมนุษย์ที่ช่วยแพร่พันธุ์

พยาธิ ซึ่งด้วยการทำเช่นนั้น พวกเขาก็ได้ทำสิ่งที่หลายคนคิดว่าเป็นไปไม่ได้ นั่นคือการขจัดโรคที่ไม่มีทางรักษานั้นไปจนแทบจะสิ้นซาก

วิธีที่พวกเขาทำจนประสบความสำเร็จอย่างไม่น่าเป็นไปได้ คือการทำสิ่งที่ธรรมดาอย่างยิ่ง พวกเขาไปตรวจสอบหมู่บ้านที่ไม่มีปัญหาของพยาธินี้ จนสังเกตเห็นพฤติกรรมสำคัญบางอย่าง แล้วเผยแพร่สิ่งที่พบเห็นออกไปในวงกว้าง พฤติกรรมดังกล่าวคือ:

ผู้คนในหมู่บ้านที่ไม่มีปัญหาพยาธิจะยินดีเปิดเผยข้อมูลเวลาเพื่อนฝูง คนในครอบครัว หรือเพื่อนบ้านมีพยาธิ แล้วคนที่มียาาก็จะถูกกันตัวออกไปจากแหล่งน้ำขณะมีอาการกำเริบ (คือตอนที่พยาธิไชออกมาทางผิวหนัง)

จากการชี้ให้เห็นถึงพฤติกรรมทั้งสอง และการชี้แนะให้ประชาชนรู้ถึงพลังอำนาจของตนเอง ดร.ฮอปกินส์กับทีมงานของเขาก็ได้สร้างความเปลี่ยนแปลงแก่คุณภาพชีวิต ทั้งในทางกาย ทางจิต และทางเศรษฐกิจของคนหลายล้านคน ผลงานของพวกเขาก็ส่งผลออกไปอย่างกว้างไกล ช่างขัดกับความเรียบง่ายของการแก้ไขปัญหานี้ พวกเขาไม่ได้ทำอะไรพิเศษพิสดารในการกำจัดภัยร้ายของโลกนี้เลย ดร.ฮอปกินส์เพียงเข้าใจพลังของพฤติกรรมสำคัญไม่กี่อย่าง แล้วประยุกต์ใช้มันอย่างกว้างขวางและจริงจัง

...กับความร้ายร้าย

ความเกี่ยวข้องระหว่างความร้ายร้ายของคุณกับพยาธิในเขตร้อนอาจมีน้อยไปหน่อย แต่จริง ๆ แล้ว เราสามารถเรียนรู้จากเรื่องการจัดพยาธิ किนี้ได้ไม่น้อยเลยทีเดียว ประการแรกสุด เราต้องยอมรับความจริงที่ว่า นักลงทุนเรามีโรคที่รักษาไม่หายอยู่ โรคที่ว่านี้คือความกลัวและความโลภ

ตัวผมเองได้แต่หวังว่าเมื่อคุณอ่านหนังสือเล่มนี้จบ คุณก็จะเชื่อเหมือนที่ผมเชื่อว่า เรื่องทางจิตวิทยาเป็นทั้งอุปสรรคที่ยิ่งใหญ่ที่สุดต่อผลตอบแทนมหาศาลจากการลงทุน และเป็นแหล่งแห่งความได้เปรียบที่สำคัญที่สุดของคุณ ที่นักลงทุนคนอื่น ๆ ที่มีวินัยน้อยกว่าไม่มี

ประการที่สอง คุณต้องยอมรับว่า ทางเดียวที่จะกำจัดโรคแห่งความกลัวและความโลภได้ คือการยึดมั่นอยู่ในพฤติกรรมหลัก ๆ จำนวนหนึ่งอย่างมีวินัย ซึ่งก็เช่นเดียวกับที่การเปลี่ยนพฤติกรรมได้ทำให้ผู้คนในหมู่บ้านเป็นอิสระจากพยาธิ พฤติกรรมที่จะกล่าวถึงต่อไปนี้ก็มีความเรียบง่ายและมีความธรรมดา แต่การลงมือทำนั้นไม่่ง่ายเลย ถ้ามองว่าการพูดตามความรู้ว่าคนไม่ควรเข้าใกล้แหล่งน้ำเวลามีพยาธิในตัวนั้นยากหรือไม่? ไม่ยาก แต่ถ้าถามว่า การไม่เข้าใกล้แหล่งน้ำในยามที่คุณกำลังเจ็บปวดเป็นเรื่องง่ายหรือไม่? ไม่่ง่ายเลย

ในทำนองเดียวกัน แนวคิดต่าง ๆ ที่คุณจะได้อ่านจากหนังสือเล่มนี้ ในยามเหตุการณ์ปกติ จะทำให้คุณคล้อยตามได้ไม่ยาก แต่ศักยภาพของคุณในการทำตามแนวคิดเหล่านั้นอย่างมีวินัยในทุกสภาพการณ์ของตลาดต่างหาก ที่จะเป็นตัวตัดสินประสิทธิภาพของมัน ชาวบ้านที่รู้ว่าไม่ควรแช่เท้าในแหล่งน้ำแต่ก็ยังทำนั้นไม่ได้ดีไปกว่าชาวบ้านที่ไม่รู้ และสำหรับนักลงทุนก็เช่นกัน เราต้องอดทนในวันที่เจ็บปวดเพื่อวันพรุ่งนี้ที่ดีกว่าเท่านั้น เราถึงจะเป็นนักลงทุนมือเก๋าตัวจริงได้

มากกว่าแค่ไม่ทำ

ดูจะเป็นธรรมชาติของมนุษย์ที่ชื่นชอบการวินิจฉัยความผิดปกติ ชิกมุนด์ ฟรอยด์ เริ่มต้นการศึกษาจิตมนุษย์ ด้วยการหาสาเหตุที่ทำให้มัน

มีปัญหา (บอกไว้ว่า คือแม่ของคุณ) และแนวทางของการวิเคราะห์ทางจิต ก็เป็นไปในแนวทางนั้นมาตลอดเป็นศตวรรษ เป็นเวลาประมาณ 150 ปี ก่อนที่การศึกษาจิตวิทยาคลินิกจะถูกทดแทนโดยสิ้นเชิงด้วยสิ่งที่ทุกวันนี้ เราเรียกว่า จิตวิทยาเชิงบวก อันหมายถึงการศึกษาสิ่งที่ทำให้เรามีความสุข เข้มแข็ง และไม่เหมือนใคร

จึงไม่น่าแปลกใจที่เรื่องของการเงินเชิงพฤติกรรมก็เริ่มต้นด้วยการ ศึกษาความผิดพลาดที่เช่นกัน และเพิ่มมาให้ความสำคัญกับการหาทางออก ของปัญหาในปัจจุบัน จริงอยู่ที่การพิจารณาการเปลี่ยนจากแนวทางของ ประสิทธิภาพไปยังเรื่องของพฤติกรรมไม่ใช่จุดประสงค์ของหนังสือเล่มนี้ แต่การได้รู้ถึงพื้นฐานของแนวคิดเหล่านั้น และวิธีที่เราจะใช้มันพัฒนา ตัวเราเองก็ยังมีประโยชน์อยู่

เป็นเวลาหลายทศวรรษที่ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์กระแสหลักมองว่า มนุษย์ในเชิงเศรษฐศาสตร์นั้นมีเหตุผล คำนึงถึงประโยชน์สูงสุด และ ให้ความสำคัญกับตัวเอง ด้วยสมมติฐานที่เรียบง่าย (แม้ไม่ตรงกับความเป็นจริง) เหล่านี้ นักเศรษฐศาสตร์จึงได้สร้างแบบจำลองคณิตศาสตร์ ที่หุหราวูดี แต่ประยุกต์ใช้ในโลกแห่งความเป็นจริงได้อย่างจำกัด มัน ใช้ได้ผลในทีแรก จนกระทั่งมันใช้ไม่ได้ผล เช่นถ้าใช้ความเชื่อในความ คาดเดาได้ของมนุษย์ในเชิงเศรษฐศาสตร์ ก็เป็นไปได้ว่าคนที่ฉลาดที่สุด จะก้มลงหยิบเหรียญเพนนีต่อหน้ารถติดถนน แล้วถูกรถนั้นทับตายในที่สุด

ด้วยความแรงของกระแสเฮต์จ์ฟันด์ รวมด้วยความบ้าคลั่งหลาย ๆ อย่างกับความเสียหายที่ตามมา และหลักฐานที่แสดงถึงความรู้ไร้เหตุผลของ มนุษย์ที่เพิ่มมากขึ้น แนวคิดมนุษย์ในเชิงเศรษฐศาสตร์ก็เริ่มหลีกทาง ให้กับแนวคิดมนุษย์ผู้ไร้เหตุผล ฝ่ายสนับสนุนแนวคิดพฤติกรรมเริ่มชี้ให้เห็นถึงข้อบกพร่องของนักลงทุนอย่างแข็งขัน พอ ๆ กับที่ฝ่ายสนับสนุน แนวคิดประสิทธิภาพของตลาดเคยทำก่อนหน้านี้ในการอ้างเหตุผล

ให้กับเรื่องภูมิปัญญามหาชน เท่าที่ผมนับล่าสุด นักจิตวิทยาและนักเศรษฐศาสตร์ได้ระบุถึงอคติ 117 ข้อที่อาจทำให้การตัดสินใจทางการเงินผิดเพี้ยนไปได้ มันคือการตัดสินใจผิดที่อาจเกิดขึ้นกับคุณได้ถึงหนึ่งร้อยสิบเจ็ดแบบ

ปัญหาของบทสรุปจากหอคอยงาช้างที่กล่าวมาทั้งหมดคือ ไม่มีตรงไหนที่ช่วยนักลงทุนได้อย่างแท้จริง สำหรับนักจิตวิทยาคลินิก การวินิจฉัยโรคนี้สำคัญ แต่ไม่เพียงพอสำหรับแผนการรักษา ไม่มีจิตแพทย์ค่าตัว 200 เหรียญต่อชั่วโมงคนใดที่วินิจฉัยความผิดปกติของคุณแล้วบอกให้คุณกลับได้ แต่นั่นแหละคือสิ่งที่การเงินเชิงพฤติกรรมมอบให้กับสังคมการลงทุน คือการวินิจฉัยอย่างมากมายกับทางออกเพียงน้อยนิด

เพื่อให้คุณสัมผัสได้ถึงควมไร้ประโยชน์ของการแนะนำแค่สิ่งที่ไม่ควรทำ ลองดูตัวอย่างนี้

“อย่าคิดถึงช้างสีชมพู”

เกิดอะไรขึ้นเมื่อคุณอ่านข้อความข้างบนนี้? ความแปลกอยู่ตรงที่คุณจะทำการที่ผมบอกไม่ให้ทำ และเกิดภาพช้างสีชมพูในหัว ช่างน่าผิดหวังเสียนี้กระไร! คุณสามารถคิดเรื่องอะไรอื่นก็ได้ร้อยแปด คุณมีทางเลือกไม่จำกัดยกเว้นเรื่องเดียว แต่คุณก็ยังคงขัดคำของ่าย ๆ ของผม แต่ยก่อน ผมยังไม่หมดหวังกับคุณ ลองมาดูอีกตัวอย่างหนึ่ง

“อย่าคิดถึงช้างสีม่วงตัวใหญ่ถือร่มกันแดด กำลังค่อย ๆ เดินเขย่งอยู่บนเส้นลวดที่ซึ่งระหว่างตึกสูง 2 หลังในเขตเมือง”

คุณนึกภาพตามอีกแล้วใช่ไหม?

สิ่งที่คุณเพิ่งได้สัมผัส คือธรรมชาติของการคิดถึง หรืออาจถึงขั้นคิดวนเวียนในบางเรื่อง แม้คุณรู้ว่าไม่ควรคิดก็ตาม นึกถึงคนที่กำลังควบคุมการรับประทานอาหารที่มีรายการอาหารที่เป็นโทษจำนวนมาก ในมือ เขาอาจท่องคาถาซ้ำ ๆ ในใจว่า “ฉันจะไม่กินคุกกี้ ฉันจะไม่กินคุกกี้”

ฉันจะไม่กินคุกกี้” ทุกครั้งที่มีความคิดอยากกินแวนชี้นมา

แต่ผลโดยรวมของการครุ่นคิดที่พยายามบังคับตัวเองของคนผู้นั้นคืออะไร? สิ่งที่เกิดขึ้นคือ เขาคิดถึงคุกกี้ทั้งวัน และเป็นไปได้ว่าจะพ่ายแพ้ตั้งแต่ครั้งแรกที่ได้เห็นคุกกี้โอรีโอด้วย การทดลองนี้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่า วิธีที่ได้ผลมากกว่ามากคือการเปลี่ยนพฤติกรรมไปทำอย่างอื่นที่น่าทำมากกว่า แทนที่จะเน้นย้ำข้อความข่มตัวเองที่กลับทำให้ปีศาจตนนั้นอยู่ในความคิดตลอดเวลา

น่าเสียดายสำหรับนักลงทุนที่กระทั่งถึงบัดนี้ ก็ยังคงมีข้อความที่บั่นทอนอย่าง “อย่าทำสิ่งนี้” มากกว่าข้อความที่สร้างสรรค์อย่าง “ทำสิ่งนี้แทน” มากมายหลายเท่า เป้าหมายของผมคือการดึงความสมดุลกลับมาและให้คำแนะนำที่จับต้องได้สำหรับการจัดการทั้งพฤติกรรมและเงินทองของคุณ

เหนือกว่า “แค่พูดว่าไม่”

ความคิดลบและการตำหนิตัวเองไม่เพียงไม่สามารถสร้างพฤติกรรมที่พึงประสงค์ขึ้นมาได้ แต่บางครั้ง มันยังปิดกั้นสิ่งที่ควรทำไปด้วย บรรดาผู้นำของไวท์ลสมาร์ตส บริษัทที่สร้างนวัตกรรมการฝึกอบรมและการพัฒนาความเป็นผู้นำในองค์กร เล่าเรื่องหนึ่งไว้ในหนังสือ *Influencer: The Power to Change Anything* ของพวกเขา เป็นเรื่องของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 9 แห่งประเทศไทย ทรงมีพระเมตตาพระมหากษัตริย์คุณเป็นล้นพ้น เนื่องในโอกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษาครบ 60 พรรษา ในการพระราชทานอภัยโทษแก่ผู้ต้องขัง 30,000 คน

ขณะนั้นเป็นปี 1988 และก่อนหน้านั้น ไวรัสเอชไอวี/เอดส์ใน

ประเทศไทยระบาดอยู่ในระบบเรือนจำเสียเป็นส่วนใหญ่ แต่การปล่อยผู้ต้องขังหลายหมื่นคนออกมาในประเทศที่การค้าประเวณีมีอยู่ดาษดื่น ก็ได้ทำให้สถานการณ์เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว 365 วันหลังจากนั้น ผู้ค้าบริการทางเพศในบางจังหวัดถูกตรวจพบเชื้อเอชไอวีเป็นจำนวนถึงหนึ่งในสาม เรื่องน่าเศร้าที่คาดเดาได้ที่ตามมาคือ ชายที่แต่งงานแล้วเริ่มติดโรคจากหญิงค้าบริการ และนำเชื้อกลับมาติดภรรยาที่บ้านด้วย ทำให้มีคนไทยกว่า 1 ล้านคนติดเชื้อ และเกือบ 1% ในนั้นเป็นผู้ค้าบริการทางเพศ และแนวโน้มการแพร่กระจายของโรคในอนาคตก็น่ากลัวยิ่งนัก

รัฐบาลแก้ปัญหาด้วยการตั้งหน่วยเฉพาะกิจขึ้นมา นำโดย ดร.วิวัฒน์ ซึ่งเขาก็ปฏิบัติกรอย่างได้ผลด้วยการสร้างความกลัวให้กับประชาชน เขากับทีมงานทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ในเชิงขู่ให้กลัวที่มีข้อความอย่าง “โรคร้ายถึงตายกำลังมา!” แต่พอพวกเขาตรวจสอบผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นในอีกไม่กี่ปีให้หลัง ก็พบว่าแผนโฆษณา “ขู่เอาดีด ๆ” กลับทำให้สถานการณ์ย่ำแย่ลง ปัญหากลับรุนแรงขึ้น พวกเขาจึงตัดสินใจเปลี่ยนแนวทาง

ดร.วิวัฒน์กับทีมงานมุ่งเน้นไปที่ต้นเหตุของปัญหาเป็นอันดับแรก ซึ่ง 97% ของผู้ติดเชื้อเอชไอวีใหม่ ก็ติดมาจากผู้ค้าบริการทางเพศ ข้อมูลนี้ทำให้ ดร.วิวัฒน์ให้ความสำคัญกับต้นตอ นั้น เขาต้องทำให้ผู้ค้าบริการทางเพศในประเทศไทยยอมใช้ถุงยางอนามัยให้ได้ ซึ่งแต่ก่อนความกลัวอาจใช้ได้ผล แต่บัดนี้ต้องใช้การให้ความรู้แทน กลยุทธ์การขู่แบบไม่มีที่มาที่ไปจึงถูกแทนที่โดยคำแนะนำที่มีประโยชน์เกี่ยวกับการได้มา การใช้ และการทิ้งถุงยางอนามัย กระทั่งถึงปลายทศวรรษที่ 1990 มีประชากรไทย 5 ล้านคนที่มีความเสี่ยงติดเชื้อเอดส์แต่ไม่ติด อันเป็นผลมาจากการที่ ดร.วิวัฒน์เปลี่ยนมาใช้ข้อมูลเกี่ยวกับผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นแทนการกระจายความกลัว ดังนั้น ไม่ว่าจะเป็นเรื่องข้างสีชมพูหรือผู้ค้าบริการ

ทางเพศในไทย ผลสุดท้ายนั้นเหมือนกัน คือ ความอับอายและความกลัว เป็นแรงจูงใจที่แย่มากสำหรับการทำสิ่งที่ดี และอาจถึงขั้นก่อให้เกิดปฏิกิริยา ตรงกันข้ามเลยก็เป็นได้

หลักฐานถัดไปที่แสดงถึงผลที่การชี้นำมีต่อพฤติกรรม มาจาก หนังสือ *Predictably Irrational* ที่แดน อาร์เอลีเล่าว่า ผลการทดสอบ ด้านคณิตศาสตร์จะขึ้นอยู่กับว่า ผู้เข้าทดสอบที่เป็นผู้หญิงนั้นจะถูกเน้นย้ำว่าพวกเธอเป็นชาวเอเชีย (ที่มักถูกเหมารวมว่าเก่งเลข) หรือเป็นผู้หญิง (ที่มักถูกเหมารวมว่าอ่อนเลข) คุณคงเดาถูกว่า คนที่ถูกตอกย้ำความเป็นชาวเอเชียของตน ทำคะแนนได้ดีกว่าคนที่ถูกตอกย้ำความเป็นผู้หญิง

ในทำนองเดียวกัน ไมเคิล สแตทแมนได้เปิดเผยผลการวิจัย เกี่ยวกับการตีตราด้านเศรษฐกิจสังคมและพฤติกรรมการใช้ยาไว้ใน หนังสือ *What Investors Really Want* ของเขาว่า ผู้ร่วมวิจัยที่ถูกชี้นำให้คิดว่าตัวเองยากจน จะแทบไม่ควักกระเป๋าเพื่อซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยที่เป็นสัญลักษณ์ของความร่ำรวยในสายตาโลกภายนอกเลย จากทั้งสองตัวอย่าง พฤติกรรมของผู้ร่วมวิจัยถูกบิดเบือนโดยการเตือนให้รู้ถึงกรอบที่พวกเขา อยู่ในนั้น พวกเขาถูกบอกว่าเป็นคนอย่างไร แล้วพวกเขาก็ทำตัวอย่างนั้น

หันมามองโลกของการลงทุน การชี้นำความคิดเป็นสิ่งอันตราย โดยการเน้นย้ำจุดอ่อนทางพฤติกรรมที่นักลงทุนมีอยู่ (และไม่มีทางเลือกอื่นที่สร้างสรรค์กว่าให้เลือก) การเงินเชิงพฤติกรรมจะชี้นำนักลงทุนให้ไหลไปตามอคตินั้น และมีพฤติกรรมที่ทำให้ปัญหาแย่ลงไปอีก

นักลงทุนไม่ใช่กาฝากที่เห็นแก่ตัวและพยายามกอบโกยให้ได้มากที่สุด อย่างที่ฝ่ายสนับสนุนแนวคิดประสิทธิภาพของตลาดเคยคิด แล้วก็ไม่ใช่คนโง่ ๆ เชื้อ ๆ อย่างโฮเมอร์ ซิมป์สัน ที่พวกเขาถูกป้ายสีในปัจจุบัน นักลงทุนไม่ได้ต้องการการแจกแจงความผิดพลาดของพวกเขา

มากขึ้น แต่ต้องการความเข้าใจในจุดแข็งและจุดอ่อนของตัวเองตามความเป็นจริง รวมถึงคำแนะนำที่จับต้องได้ เพื่อเพิ่มพูนอย่างแรก และลดทอนอย่างหลัง ผมหวังว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นเหมือนแพทย์ชาวไทยที่เฉลียวฉลาดผู้นั้น ที่จะทำให้คุณกลัวมากพอที่จะหันมาสนใจ พร้อมกันนั้นก็ชี้หนทางที่ถูกต้อง เพื่อให้หลุดพ้นจากโรคร้ายร้ายแรงของพฤติกรรมไม่พึงประสงค์ของนักลงทุน

มิเชล เดอ มงแตญ เคยกล่าวไว้ว่า:

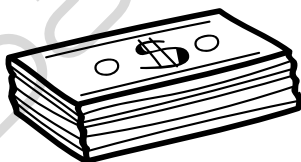
“ข้าพเจ้ารู้สึกชื่นชมหญิงรับใช้ชาวมิเลเซียนคนหนึ่ง ซึ่งเห็นว่าธาลีส นักปรัชญา เอาแต่คิดถึงทรัพย์สินสมบัติในฝัน และมองไปบนฟ้าอยู่เนืองนิจ จึงได้นำสิ่งของมาขวางทางเดินจนทำให้เขาสะดุด อันเป็นการเตือนให้เขารู้ว่า เขาอาจคิดคำนึงถึงสิ่งที่อยู่ในก้อนเมฆบ้างก็ได้ หากเขามีการใส่ใจสิ่งที่อยู่เบื้องหน้าเขาดีแล้ว อันที่จริง เธอก็ได้ให้คำแนะนำที่ดีอย่างหนึ่งแก่เขา คือจงมองที่ตัวเอง ไม่ใช่มองท้องฟ้า”

การเงินเชิงพฤติกรรมจะใช้เวลามากมายไปกับการคิดคำนึงถึงทรัพย์สินสมบัติในฝัน และบ่อยครั้งก็มองข้ามแนวคิดที่ปฏิบัติได้มากกว่าที่อยู่ตรงปลายเท้าไปอย่างน่าเสียดาย จุดมุ่งหมายของผมคือการอธิบายทฤษฎี เรื่องราว และผลการวิจัยให้มากพอที่จะสร้างความน่าเชื่อถือ แต่สุดท้ายจะนำไปสู่ภาคปฏิบัติของการทำให้คุณเป็นนักลงทุนที่ดีขึ้นเสมอ

เพราะฉะนั้น ขอให้ท่านอ่านต่อไป แต่อย่าอ่านอย่างเดียว เพราะหลักการต่าง ๆ ที่คุณจะได้เรียนรู้จากหนังสือเล่มนี้ จะมีประโยชน์ก็ต่อเมื่อคุณนำมันไปทดลองทำเท่านั้น การเดินทางของนักลงทุนเชิงพฤติกรรมจำเป็นต้องใช้สมองสักหน่อย แต่สิ่งที่ต้องการมากกว่านั้นมากคือ หัวใจและความหวัง

ตอนที่หนึ่ง

กฎแห่งการบริหารชีวิต
เชิงพฤติกรรม



ความย้อนแย้งของลิงกับชุดหู

คุณเคยเห็นลิงสวมชุดทักซิโดมั้ย? ผมอยากให้คุณเห็น และเป็นไปได้มากกว่าว่าคุณคงไม่เคยเห็น ดังนั้น ให้คุณวางหนังสือเล่มนี้ลงก่อน เปิดเว็บไซต์ค้นหาข้อมูลที่คุณใช้ประจำ แล้วคุณจะพบว่า ภาพประหลาด ๆ ที่ว่านี้คล้ายเคียดคุณได้ทันที

คุณเห็นแล้วมั้ย? ดีแล้ว!

เมื่อได้เห็นความหรรษาอีกระดับของลิงสวมทักซิโดแล้ว คุณอาจมีปฏิกิริยาหลายอย่างที่ขัดแย้งกัน ปฏิกิริยาแรกของผมนั้นเป็นการหัวเราะหรือยิ้ม แต่พอคุณดูต่อไปเรื่อย ๆ คุณอาจเกิดความรู้สึกขัดหูขัดตาขึ้นมาแทน จริงอยู่ที่ลิงในชุดทักซิโดนั้นดูตลก แต่สัตว์ป่าที่สวมแถบผ้าคาดเอวดูไม่ใช่สิ่งที่ควรเป็นสักเท่าใดนัก

ในทำนองเดียวกับภาพของลิงสวมชุดหู การลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ของคุณอาจดูผิดที่ผิดทางเช่นนั้นเหมือนกัน ความย้อนแย้งที่น่าเศร้าคือ:

1. คุณต้องลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยง หากคุณต้องการมีชีวิตรอดต่อไป
2. คุณไม่มีความพร้อมทางจิตวิทยาในการลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยง

ประการแรก เรามาดูเหตุผลที่คุณต้องลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยง หาก
คุณต้องการรับประทานอาหารปกติที่ไม่ใช่อาหารแมวในวัยเกษียณกันก่อน
ในขณะที่เขียนหนังสือเล่มนี้ เงินเดือนเฉลี่ยในสหรัฐอเมริกาเท่ากับ 49,000
เหรียญต่อปี

แต่สมมติว่าคุณฉลาดกว่าคนทั่วไป 2 เท่า ทำให้คุณมีรายได้ต่อปี
เท่ากับ 100,000 เหรียญ และสมมติอีกว่า คุณเป็นสาวกของเดฟ แรมซีย์
กูรูผู้ต่อต้านการเป็นหนี้ คุณจึงกันเงิน 10% ของรายได้นำไปฝากธนาคาร
ที่ซึ่งจะไม่มีกรเบิกถอนมาใช้จนกว่าจะถึงวันแรกของการเกษียณของคุณ
ถ้าคุณเริ่มออมตั้งแต่อายุ 25 ปี และเกษียณตอนอายุ 65 ปี ผลจากการ
บังคับตัวเองของคุณจะทำให้คุณมีเงินสำรองอยู่ในคลัง 400,000 เหรียญ

จำนวนเงิน 400,000 เหรียญอาจดูมากพอสมควร แต่มันก็ยาก
ที่ใครจะอยู่ได้ด้วยเงินจำนวนนี้ไปตลอด 30 ปีหลังเกษียณ เพราะด้วย
จำนวนเงิน 13,333 เหรียญต่อปี ก็เรียกได้ว่าคุณอยู่ใกล้เส้นความยากจน
มากตามนิยามในปัจจุบัน โดยไม่ต้องพูดถึงเรื่องของเงินเพื่อที่เพิ่มขึ้น
อย่างรวดเร็ว ที่จะทำให้อำนาจการซื้อของจำนวนเงินดังกล่าวลดลงจากที่
เคยมีเมื่อ 40 ปีก่อน

ถ้าเราย้อนเวลากลับไป 45 ปี ก็จะเห็นว่าเงิน 90,000 เหรียญในปี
1975 นั้นเท่ากับอำนาจการซื้อ 400,000 เหรียญในปัจจุบันเลยทีเดียว
และหากคำนวณตัวเลขคร่าว ๆ ก็พบว่า แม้เงิน 400,000 เหรียญ
จะทำให้เราอยู่สบายในปัจจุบัน แต่จริง ๆ แล้ว เราต้องการเงินประมาณ
1.5 ล้านเหรียญในอีก 40 ข้างหน้า เพื่อรักษาอำนาจการซื้อไว้ที่ระดับเดิม

และอย่าลืมหันหน้ามาปัจจุบัน คู่สามีภรรยาชาวอเมริกันโดยทั่วไป
ใช้เงินเกือบ 250,000 เหรียญต่อปีในยามเกษียณไปกับค่าใช้จ่ายด้าน
สุขภาพ ซึ่งสูงกว่าเบี้ยประกันรายเดือนของพวกเขาไปมาก ประกอบกับ
ปัจจัยเงินเพื่อ ที่ขอแค่ระดับปกติในอีก 40 ปีข้างหน้า เงินที่ใช้ไปกับการ

รักษายาบาลเพียงอย่างเดียวก็จะมากกว่าเงินเก็บของคุณแล้ว แม้คุณจะเป็นคนประมาทรายได้สูงอ้อมงั่งก็ตาม

หรือถ้าคุณลงรายละเอียดกับตัวอย่างข้างบนมากขึ้น เพื่อให้เห็นความเป็นจริงของคนทำงานทั่วไปคนหนึ่ง (คนส่วนใหญ่ไม่มีรายได้ 100,000 เหรียญทันทีที่เรียนจบ พวกเขาต้องไต่เต้าในหน้าที่การงาน และคนส่วนใหญ่ก็ไม่ได้ออมเงิน 10% ของรายได้ด้วย) วิธีคำนวณเงินก็ยังคงเหมือนเดิม นั่นทำให้คุณจะไม่มีความเก็บเงินได้ตามเป้าเมื่อมีอายุถึง 65 ปีได้ หากไม่ได้รับความช่วยเหลือบ้างจากสินทรัพย์เสี่ยง ที่จะให้ผลตอบแทนที่ชนะพลังที่ค่อย ๆ กัดกร่อนของเงินเฟ้อ

ดังที่เบอร์ตัน มัลคิลเคยกล่าวสรุปไว้ว่า “เห็นได้ชัดว่า เราจะรับมือกับเงินเฟ้อแม้มันมากได้ ก็ด้วยกลยุทธ์การลงทุนที่จะรักษาระดับของอำนาจการซื้อที่แท้จริงของเราไว้ มิฉะนั้น คุณภาพชีวิตของเราก็จะลดลงอย่างแน่นอน” ดังนั้น เราจึงต้องลงทุน หากเราอยากมีชีวิตรอดต่อไป

แต่เมื่อดูปัญหาข้อ 2 ที่กล่าวไว้ข้างบน คำถามก็มีว่า เราลงทุนเป็นหรือ?

เรื่องราวของอลิซในแดนมหัศจรรย์ของลูอิส แคร์โรล อาจเป็นตัวอย่งที่ดีที่สุดของวรรณกรรมประเภท “ไร้สาระอย่างมีสาระ” ด้วยความไร้สาระของมัน อลิซจึงอยู่ในโลกที่แปลกประหลาด ที่ข้างบนกลายเป็นข้างล่าง ผิดกลายเป็นถูก และ “คุณจะไปทางไหนก็ไม่สำคัญ” ความวุ่นเวียนอันน่ามึนงงของเนื้อหาในหนังสือ จะเห็นได้จากบทสนทนาระหว่างอลิซกับแมวเชอเซียร์ อย่างเช่น:

“แต่ฉันไม่อยากอยู่กับคนบ้า” อลิซแสดงความเห็น

“โอ มันช่วยไม่ได้หรอก” แมวกล่าว “เราทุกคนที่นี้บ้ากันหมดฉันบ้า เธอก็บ้า”

“เธอรู้ได้ยังไงว่าฉันบ้า?” อลิซถาม

“เธอบ้า” แมวตอบ “ไม่งั้นเธอไม่มาอยู่ตรงนี้หรอก”

เช่นเดียวกับที่อลิซหลุดเข้าไปอยู่ในถิ่นของแมวเชอเซียร์ นักลงทุนจำนวนหนึ่งก็พบว่า ตัวเองกำลังอยู่ในโลกที่สวนทางกับกฎเกณฑ์ในชีวิตประจำวันมากมายหลายข้อ โลกของนักลงทุนเป็นโลกที่อนาคตมีความแน่นอนกว่าปัจจุบัน การทำงานน้อยดีกว่าการทำงานหนัก และกลุ่มคนมีสติปัญญาน้อยกว่าคนคนเดียว เราจะมาดูความเป็นจริงแต่ละข้อดังกล่าวในโลกที่สับสนวุ่นวายอย่างละเอียดมากขึ้น

อนาคตแน่นอนกว่าปัจจุบันหรือ?

ถ้าผมถามคุณว่า คุณจะทำอะไรในอีก 5 นาทีข้างหน้า น่าแปลกที่คุณจะสามารถตอบคำถามนั้นได้อย่างมั่นใจมาก ที่สุดแล้ว ก็เป็นไปได้ว่าคุณจะยังคงทำสิ่งที่กำลังทำอยู่เมื่อตอนที่ถูกถามนั่นเอง

คราวนี้ลองขยายเวลาออกไปอีกสักหน่อย และนี่ก็ภาพผมถามคุณว่า คุณจะทำอะไรใน 5 สัปดาห์ข้างหน้า? การตอบจะยากขึ้นแบบทวีคูณเมื่อเวลานานขึ้น แต่ถ้าดูปฏิทิน คุณก็พอจะรู้ว่า ในช่วงเวลานั้น ๆ คุณต้องทำอะไร ต่อไปถ้าคุณถูกถามถึงสิ่งที่คุณจะทำในอีก 5 เดือน 5 ปี หรือแม้กระทั่ง 50 ปีข้างหน้า มันก็จะแทบตอบไม่ได้เลย ใช่มั้ยครับ? มันเป็นเช่นนั้นอยู่แล้ว เพราะในการใช้ชีวิตประจำวันของเรา ปัจจุบันเป็นที่เข้าใจได้มากกว่าอนาคตอันห่างไกลมากนัก

สิ่งที่ทำให้การลงทุนเป็นเรื่องซับซ้อน คือสำหรับประเด็นนี้มันกลับกันโดยสิ้นเชิง คือเราไม่รู้เลยว่าอะไรจะเกิดขึ้นในวันนี้ รู้น้อยมากกว่า

สัปดาห์หน้าจะเป็นอย่างไร และไม่มั่นใจเล็กน้อยกับผลตอบแทนที่เป็นไปได้ในระยะเวลา 1 ปี แต่เราสามารถทำนายอนาคตในอีก 25 ปีข้างหน้าได้ค่อนข้างแม่นยำ ลองดูผลตอบแทนระยะยาวของหุ้นตามระยะเวลาที่ถือในตารางข้างล่างนี้

ตาราง 1 - ผลตอบแทนจากหุ้น ปี 1926 ถึง 1997

ระยะเวลาที่ถือ	ผลตอบแทนที่ดีที่สุด (%)	ผลตอบแทนที่แย่ที่สุด (%)
1 ปี	+53.9	-43.3
5 ปี	+23.9	-12.5
10 ปี	+20.1	-0.9
15 ปี	+18.2	+0.6
20 ปี	+16.9	+3.1
25 ปี	+14.7	+5.9

จะเห็นว่า ในช่วงเวลาสั้น ๆ เราจะแทบไม่มีทางรู้ผลตอบแทนเลยอย่างระยะเวลา 1 ปีที่มันมีตั้งแต่กำไร 54% ไปจนถึงขาดทุน 43% แต่พอเป็น 25 ปี อันเป็นช่วงเวลาของการลงทุนระยะยาว อนาคตกลับเป็นสิ่งที่แน่นอนมากขึ้นจากการที่ช่วงของผลตอบแทนแคบลง คือมีตั้งแต่กำไร 15% ไปจนถึงแย่ที่สุดที่กำไรประมาณ 6% ต่อปีในระยะยาว

ช่วงของผลตอบแทนที่ไม่น่าวิตกในระยะเวลาที่นานขึ้น แสดงให้เห็นว่า การถือหุ้นควรถือในระยะยาว สำหรับคนทั่วไป การจะทำเช่นนั้นได้

ต้องมีการกลับความคิดที่มีต่อความเป็นจริง ซึ่งดูเหมือนเป็นไปได้ เนท ซิลเวอร์ สดุดยอดนักสถิติ เขียนไว้ในหนังสือ *The Signal and the Noise* ว่า:

“ในช่วงทศวรรษที่ 1950 คนจะถือหุ้นของบริษัทอเมริกัน โดยทั่วไปประมาณ 6 ปีก่อนจะขาย เป็นไปตามแนวคิดที่ว่า หุ้นคือการลงทุนระยะยาว พอมาถึงทศวรรษที่ 2000 ความเร็วของการซื้อขายหุ้นเพิ่มขึ้นประมาณ 12 เท่า กล่าวคือ แทนที่จะถือหุ้นไว้ 6 ปี หุ้นประเภทเดียวกันกลับถูกนำออกขายภายใน 6 เดือนเท่านั้น แนวโน้มนี้แสดงให้เห็นว่า มันไม่มีแพ้วเลย ปริมาณการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ จะเพิ่มเป็น 2 เท่าในทุก ๆ 4 หรือ 5 ปี”

สัญญาตญาณบอกเราว่า เรารับรู้ปัจจุบันได้ดีกว่าอนาคต แต่โลกกลับตาลปัตรแห่งวอลสตรีทบอกอีกแบบ ดังที่คุณซิลเวอร์เขียนไว้คือ การเข้าถึงข้อมูลและการที่เทคโนโลยีช่วยตัดตัวกลางทั้งหลายออกไป ทำให้มนุษย์หวังผลระยะสั้นมากขึ้น

และนี่คือโอกาสของผู้ที่สามารถฟันกระแสนั้นได้ การทนรอไม่ได้ที่เพิ่มมากขึ้นของคนทั่วไปเป็นประโยชน์สำหรับนักลงทุนที่ฉลาด ดังที่เบน คาร์ลสัน กล่าวไว้ในหนังสือ *A Wealth of Common Sense* ว่า “ต้องเข้าใจว่า ไม่ว่าในอุตสาหกรรมการเงินจะมีนวัตกรรมก้าวหน้าเพียงใดก็ตาม ความอดทนก็ยังคงเป็นตัวปรับสมดุลที่ดีมากในตลาดการเงิน การมีวินัยดีในระยะยาวเสมอ อันที่จริง หนึ่งในข้อได้เปรียบที่สุดที่คนธรรมดาที่มีต่อมืออาชีพคือ คักยภาพในการทนรอ”

ทำน้อยกว่าที่คิดว่าควร

“อย่าประมาทพลังแห่งการไม่ทำอะไร”

— วินนี่เดอะพูห์

“การนิ่งเฉยไม่ใช่จุดเหตุแห่งความเลวร้ายเลย มันเป็นความดีงาม
เพียงอย่างเดียวเสียด้วยซ้ำ”

— โซเรน เคียร์เคการ์ด

นิกรภาพโลกที่คุณสามารถเพิ่มพูนความรู้มากขึ้นได้ด้วยการอ่านหนังสือไม่กี่เล่ม เห็นโลกมากขึ้นได้ด้วยการแทบไม่เดินทาง และแข็งแรงมากขึ้นได้ด้วยการออกกำลังกายเล็กน้อย แน่นอนว่าโลกที่ทำน้อยได้มากนั้นดูเป็นไปไม่ได้ตามประสบการณ์ในชีวิตเรา แต่นั่นแหละคือความเป็นไปในโลกกลับตาลปัตรแห่งวอลสตรีท ซึ่งการจะอยู่ในโลกกลับตาลปัตรนั้นได้ (และเราต้องอยู่ให้ได้) หนึ่งในบทเรียนสำคัญที่สุดคือ จงทำน้อยกว่าที่คิดว่าควร

ศัพท์เทคนิคทางจิตวิทยาของลักษณะที่คนพยายามทำอะไรต่อมิอะไรเวลาเผชิญสถานการณ์ที่มีเดิมพันสูง เรียกว่า การบ้า/ปฏิบัติ งานวิจัยเกี่ยวกับการบ้าปฏิบัติที่น่าสนใจที่สุดมาจากวงการกีฬา โดยเฉพาะฟุตบอล นักวิจัยกลุ่มหนึ่งได้ศึกษาพฤติกรรมของผู้รักษาประตูในการป้องกันการเตะจุดโทษ จากการเตะ 311 ครั้ง พวกเขาพบว่าผู้รักษาประตูจะพุ่งไปทางขวาหรือทางซ้ายแบบสุดตัวถึง 94% ในขณะที่ผู้ยิงจะมีการเฉลี่ยทิศทางของการยิงเท่า ๆ กัน กล่าวคือหนึ่งในสามไปทางซ้าย หนึ่งในสามไปทางขวา และหนึ่งในสามยิงตรงกลาง ประเด็นนี้สำคัญ เพราะพวกเขาพบว่าผู้รักษาประตูที่ยืนเฉย ๆ ตรงกลางประตู มีโอกาสถึง 60%

ที่จะป้องกันประตุได้ นี่เป็นความเป็นไปได้ที่มากกว่าการพุ่งไปทางใดทางหนึ่งเป็นไหน ๆ

ถ้าเช่นนั้น เหตุใดผู้รักษาประตุถึงเลือกพุ่งสุดตัว ในเมื่อการอยู่เฉย ๆ เป็นกลยุทธ์ที่ได้ผลมากที่สุด? เราจะตอบคำถามนี้ได้ง่ายขึ้นหากเราลองคิดในมุมมองของผู้รักษาประตุ (โดยเฉพาะผู้ที่อยู่ในประเทศที่การพ่ายแพ้ในการแข่งขันอาจถูกลงโทษถึงตาย) คือเมื่อมีผลการแข่งขันและหน้าตาของประเทศเป็นเดิมพัน คุณก็ต้องแสดงออกซึ่งความกล้าหาญโดยไม่ต้องสนความน่าจะเป็นใด ๆ ทั้งสิ้น! คุณต้องทุ่มเทสุด ๆ เพื่อ “เอาทุกอย่างออกมาในสนาม” ตามภาษาของนักกีฬา ในขณะที่การยืนเฉย ๆ ตรงกลางประตุให้ภาพของความไม่กระตือรือร้น ในทำนองเดียวกัน นักลงทุนที่มีภารกิจของการรักษา และเพิ่มพูนเงินลงทุนที่หามาอย่างยากลำบากของตน ก็ไม่ยักนั่งอมทุกข์เฉย ๆ แม้งานวิจัยดังกล่าวจะบอกว่า นั่นคือการปฏิบัติที่ดีที่สุดก็ตาม

เช่นเดียวกับนักวิจัยพยาธิกิ้งที่เล่าไปในคำนำ ทีมของบริษัทพิเดลลิตีทำการสำรวจพฤติกรรมของนักลงทุนที่ได้ผลตอบแทนดี เพื่อหาว่าอะไรคือสิ่งที่นักลงทุนที่ไม่ธรรมดาเหล่านั้นมีเหมือนกัน คุณอาจตกใจกับสิ่งที่พวกเขาค้นพบ เพราะเมื่อพวกเขาติดต่อไปยังเหล่าบรรดาเจ้าของบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่ได้ผลตอบแทนดีที่สุด คำตอบที่ได้รับมากที่สุดคือ คนเหล่านั้นล้มไปแล้วว่ามีบัญชีนี้อยู่ นี่ช่างแตกต่างกับพฤติกรรมอันซบซวนของนักลงทุนที่มีประสบการณ์ซ้ำของเหลือเกิน! ดูเหมือนการล้มจะเป็นพรสวรรค์ที่สำคัญที่สุดของนักลงทุนไปแล้ว

บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ยักษ์ใหญ่อีกแห่งคือแวนการ์ด ก็มีการเปรียบเทียบผลตอบแทนระหว่างเจ้าของบัญชีที่อยู่เฉย ๆ กับคนที่ซื้อขายหุ้นบ่อย ๆ เช่นกัน แน่หนอนว่าพวกเขาพบว่า คนที่อยู่เฉย ๆ ชนะคนที่ซื้อขายบ่อยอย่างขาดลอย ยิ่งไปกว่านั้น ไมเออร์ สแตทแมนเคยอ้าง

งานวิจัยในสวีเดนที่บ่งบอกว่า นักลงทุนที่ซื้อขายบ่อยจะขาดทุนเฉลี่ยปีละ 4% จากค่าใช้จ่ายในการซื้อขาย และจังหวะเวลาซื้อขายที่ผิด แนวโน้มนี้เป็นเหมือนกันทั่วโลก ข้อมูลจากตลาดหลักทรัพย์ที่สำคัญ 19 แห่งแสดงให้เห็นว่า นักลงทุนที่ซื้อขายบ่อยตามหลังนักลงทุนที่ซื้อแล้วถือยาว อยู่ 1.5 เปอร์เซ็นต์ต่อปี

งานวิจัยเรื่องผลเสียของการบ้ำปฏิบัติที่เป็นที่รู้จักมากที่สุด ยังให้ ข้อมูลเกี่ยวกับเพศในพฤติกรรมการลงทุนด้วย เทอร์เรนซ์ โอติน และ แบรด บาร์เบอร์ สองคนในหมู่ผู้ที่ได้ชื่อว่าบิดาแห่งการเงินเชิงพฤติกรรม พิจารณาลูกค้าของบริษัทนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ราคาเยอมาแห่งหนึ่ง และได้พบกับข้อมูลที่น่าประหลาดใจ

นั่นคือผู้ชายซื้อขายหลักทรัพย์มากกว่าผู้หญิงอยู่ 45% หรือถ้าเทียบ เป็นรายบุคคล ผู้ชายซื้อขายมากกว่าผู้หญิงถึง 67% บาร์เบอร์กับโอติน บอกว่า การซื้อขายบ่อยเกิดจากความมั่นใจเกินเหตุ แต่ไม่ว่าจะมีเหตุผล ทางจิตวิทยาอย่างไรก็ตาม การทำเช่นนั้นจะทำให้ผลตอบแทนลดลง เรื่อย ๆ ผลที่ตามมาจากการซื้อขายบ่อย ผู้ชายจึงมีผลตอบแทนน้อยกว่า ผู้หญิงโดยเฉลี่ย 1.4 เปอร์เซ็นต์ต่อปี แยกไปกว่านั้นคือ ถ้าเทียบตัวต่อตัว ผู้ชายแพ้ผู้หญิงอยู่ 2.3% ซึ่งถือว่าสูงมากหากลงทุนต่อเนื่องเป็นเวลานาน

แนวโน้มที่ผู้หญิงจะได้รับผลตอบแทนดีกว่า ไม่ได้เป็นเฉพาะ นักลงทุนรายย่อยเพียงอย่างเดียว ผู้จัดการเฮดจ์ฟันด์ที่เป็นผู้หญิงก็มัก เอาชนะเพื่อนร่วมวงการที่เป็นผู้ชายอย่างเด็ดขาดและสม่ำเสมอเช่นกัน โดยอาศัยความอดทนดังที่กล่าวมาข้างต้น รายงานของลูแอน ลอฟตัน จากบริษัท *ม็อทลีย์ฟูล* มีว่า:

“...กองทุนที่ผู้หญิงจัดการให้ผลตอบแทนนับตั้งแต่ก่อตั้ง เฉลี่ย 9.06% เทียบกับค่าเฉลี่ย 5.82% ของเฮดจ์ฟันด์

โดยทั่วไป ยิ่งไปกว่านั้น ผู้วิจัยยังพบว่า ในช่วงเกิดความ
ตื่นตระหนกทางการเงินเมื่อปี 2008 กองทุนที่มีผู้หญิงเป็น
ผู้จัดการเหล่านั้นก็ไม่ได้เสียหายมากเท่ากับเฮตจ์ฟันด์อื่น
ทั้งหมด คือขาดทุนไป 9.61% เทียบกับตัวเลข 19.03%
ของเฮตจ์ฟันด์อื่น”

ดูเหมือนถึงอย่างไร เด็กผู้ชายก็ยังชอบอยู่ไม่สุขเป็นเรื่องปกติ แต่
น้อยคนนักที่จะมองออกถึงความเสียหายทางการเงินของการบ้าปฏบัติ

พันจากฝูงชนที่บ้าคลั่ง

“มนุษย์ที่เป็นปัจเจกจะมีเหตุผลประมาณหนึ่ง แต่มนุษย์ที่เป็น
ส่วนหนึ่งของคนกลุ่มใหญ่ จะกลายเป็นคนโง่ทันที”

- ฟรีดริช ฟอน ฮิลเลอร์

ผมจะเดินทางเฉลี่ยสัปดาห์ละครั้งเพื่อไปร่วมงานสัมมนา ที่ซึ่ง
นอกจากการได้รับประทานไก่ที่ปรุงสุกเกินไปแล้ว ผมมักถูกขอให้บรรยาย
ต่อหน้าบรรดาที่ปรึกษาทางการเงินในเรื่องพื้นฐานของการเงินเชิงพฤติกรรม
ใครที่เดินทางเพื่อการทำงานบ่อยจะรู้ว่า การหาที่กิน ที่นอน หรือที่ชม
การแสดงต่าง ๆ ในเมืองที่ไม่เคยไปนั้นลำบากขนาดไหน จริงอยู่ที่
หลายโรงแรมจะมีพนักงานคอยให้คำแนะนำกับคุณ แต่ความคิดเห็นของ
พนักงานผู้นั้นก็จะจำกัดอย่างมาก ด้วยว่ามันเป็นความคิดเห็นของคน
คนเดียว

จากการที่เคยพลาดมามากกว่าหนึ่งหน จากคำแนะนำของพนักงาน

ที่มีประสาทรบรสไม่ละเอียดเท่าผม (แน่นอนว่าปัญหาไม่ได้อยู่ที่รสนิยมของผม) ผมจึงเรียนรู้การใช้พลังแห่งมวลชนอย่างรวดเร็ว แอปอย่างเยลฟ์ เออร์เบินสพุน และรีตเทนโทเมโทล์ เป็นแหล่งรวมคำวิจารณ์ที่จะนำพานักชิมและนักชมไปยังร้านอาหารและภาพยนตร์ที่ได้รับเสียงชื่นชมเป็นเอกฉันท์ ผมอาจเคยเห็นแย้งกับรสนิยมของพนักงานโรงแรมหรือผู้เขียนคอลัมน์วิจารณ์ภาพยนตร์ในหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น แต่ผมไม่เคยผิดหวังกับภาพยนตร์หรืออาหารที่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายเลย ดังนั้น ในเรื่องสำคัญ ๆ (อย่างอาหารและภาพยนตร์) ภูมิปัญญามหาชนใช้ได้เสมอ

และภูมิปัญญามหาชนก็ไม่ได้จำกัดอยู่แค่เรื่องการเลือกรับประทานเนื้อซูบแบ่งทอด หรือการตัดสินใจว่าจะดูหนัง *Dude, Where's My Car?* (คะแนน 18% ในรีตเทนโทเมโทล์) หรือไม่ แต่มันยังเป็นรากฐานของระบบการเมืองที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดอีกด้วย เซอร์ วินสตัน เชอร์ชิลเคยแสดงความเห็นอันโด่งดังว่า “การโต้แย้งระบอบประชาธิปไตยที่ดีที่สุด คือการสนทนากันหาที่กับประชาชนคนธรรมดา” ที่มักถูกนำมาอ้างถึงในหลายรูปแบบในช่วงเวลาเลือกตั้ง ถ้าเช่นนั้น เหตุใดระบอบประชาธิปไตยถึงได้ผ่านการพิสูจน์แล้วว่าประสบความสำเร็จ (หรืออย่างน้อยก็ได้ล้มเหลวไปเสียทั้งหมด) ตลอดระยะเวลาอันยาวนานได้? เหตุใดเราถึงมี (อ้างคำพูดของเซอร์ชิลอีกครั้ง) “รัฐบาลที่มีรูปแบบที่แย่ที่สุด ที่ยังดีกว่ารัฐบาลรูปแบบอื่น ๆ เท่าที่เคยทดลองกันมา”?

คำตอบอยู่ตรงมวลชนมีแนวโน้มที่จะฉลาด มีคุณธรรม ใจกว้าง และมีความต้องการมากกว่าผลรวมของที่คนแต่ละคนเป็นอยู่ ทางเลือกอื่น ๆ เช่นระบบทางการเมืองอย่าง คณาธิปไตยหรือราชาธิปไตย ดำรงอยู่และดับไปพร้อมกับจุดแข็งและจุดอ่อนของปัจเจกบุคคล ที่ซึ่งมีระดับของความเลวร้าย/ผลตอบแทนสูงกว่าประชาธิปไตย ประชาชนคนธรรมดาคนหนึ่ง

อาจไม่ได้ฉลาดมาก แต่ค่าเฉลี่ยของคนธรรมดา มักเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด

แล้วหากภูมิปัญญามหาชนสามารถช่วยเราในการแก้ปัญหาที่มีการตัดสินใจยาก ๆ และทำให้เรามีรัฐบาลที่ดีพอได้ ถ้าเช่นนั้น นักลงทุนก็น่าจะนำมันมาใช้ได้เหมือนกัน ใช่มั๊ยครับ? ผิดครับ เช่นเคยคือ โลกกลับตาลปัตรแห่งวอลสตรีททำให้ความเป็นจริงกลับหัวกลับหาง และทำให้เราต้องมีสมมติฐานอีกชุดหนึ่ง เป็นสมมติฐานที่ให้ค่ากับพฤติกรรมของปัจเจกที่มีหลักการมากกว่าภูมิปัญญามหาชน

เหตุใดถึงมีช่องว่างทางคุณภาพระหว่างการลงทุนกับการเลือกอาหารรับประทาน? ริชาร์ด ธาเลอร์ สูดยอดนักเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม ชี้ให้เห็นถึงปัจจัย 4 ประการที่ทำให้การตัดสินใจให้ถูกต้องไม่ว่าเรื่องใดนั้นเป็นเรื่องยาก ดังนี้:

1. เราเห็นประโยชน์ตรงหน้า แต่เห็นต้นทุนในภายหลัง
2. เราตัดสินใจไม่บ่อยนัก
3. ผลไม่เกิดขึ้นทันที
4. ความหมายไม่ชัดเจน

การเลือกร้านอาหารดี ๆ มีทั้งความหมายที่ชัดเจน (“มือพิเศษของเราคืนนี้คือ อาหารทอดโปะด้วยชีส”) ผลเกิดขึ้นทันที (“โอ พระเจ้า! มันอร่อยมาก”) เกิดขึ้นบ่อย (วันละสามครั้ง หรือมากกว่านั้นถ้าคุณเป็นเหมือนผม) และมีต้นทุนทั้งตรงหน้าและภายหลังผสมกัน (“มันมีราคา 27 เหรียญ” หรือ “ฉันควรกินแค่ 3 ชิ้นก็พอ”)

ในทางตรงกันข้าม การตัดสินใจในการลงทุนมีลักษณะตรงตามทั้งสี่ข้อของธาเลอร์ กล่าวคือมีความหมายที่น่ามีนง (คำว่า “การไม่สนใจสถานะตลาด” แปลว่าอะไรนะ?) ใช้เวลานานกว่าจะเกิดผล (หลายสิบปี

ถ้าคุณมีความสามารถ) ทำไม่บ่อย (ขอบคุณสำหรับมรดกครับ ป้าเมเบิล) และผลประโยชน์ที่จะได้รับนั้นใช้เวลาเนิ่นนานจนเราแทบมองไม่เห็น (ตัวเราเมื่ออายุ 40 ปี จินตนาการถึงตัวเราเมื่ออายุ 80 ปีที่จะได้รับผลประโยชน์นั้นไม่ออกเลย) มหาชนสามารถให้คำแนะนำที่ดีเยี่ยมสำหรับการเลือกรับประทานอาหาร เพราะมันเป็นการตัดสินใจที่ทำกันบ่อย และเห็นผลทันที ในทางกลับกัน การตัดสินใจในการลงทุนไม่ว่าจะผิดหรือถูกต้องใช้เวลาหลายปีกว่าจะเห็นผล หมายความว่า มหาชนที่ไม่ได้มีความอดทนสูงแทบไม่สามารถแนะนำเรื่องนี้ได้เลย

ผลจากงานวิจัยของศาสตราจารย์ธาลอร์อีกเรื่องที่เราคงจะได้คือ คนส่วนใหญ่มีการตัดสินใจซื้อและขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ที่ผิด พวกเขาจะเข้าซื้อเมื่อเห็นความสุขตรงหน้า แต่มีความทุกข์ในระยะยาว (ตลาดกระทิง) และขายเมื่อเห็นความทุกข์ตรงหน้า แต่มีความสุขในระยะยาว (ตลาดหมี) ในหนังสือ *A Wealth of Common Sense* เบน คาร์ลสัน เล่าถึงการศึกษาครั้งหนึ่งของธนาคารกลางสหรัฐที่พิจารณาการไหลของเงินทุนตั้งแต่ปี 1984 ถึง 2012 ซึ่งไม่น่าแปลกใจที่ “พวกเขาพบว่า นักลงทุนส่วนใหญ่จะทุ่มเงินซื้อหุ้นในภาวะตลาดขาขึ้น และเทขายหุ้นในภาวะตลาดขาลง มันเป็นกลยุทธ์ซื้อแพงขายถูกแห่งความหายนะ” เป็นอีกครั้งที่เราได้เห็นวาทะการดำรงชีวิตในโลกกลับตาลปัตรแห่งวอลสตรีท คือการไม่เลือกความสบายใจชั่วครั้งชั่วคราว แต่อดทนต่อการขาดทุน

ในหนังสือ *Collapse* ของจาเรต ไดมอนด์ได้เล่าเรื่องราวของคน ที่พยายามทำสิ่งที่นักลงทุนจำนวนมากในโลกกลับตาลปัตรแห่งวอลสตรีท ทำอยู่ คือการเลือกมีวิถีชีวิตตามใจต้องการอย่างแข็งขันในระบบที่ไม่เอื้ออำนวย มันเป็นเรื่องของชาวฮอรัส กลุ่มชนที่เคยมีอำนาจที่เดินทางจากแผ่นดินเกิดในนอร์เวย์และไอซ์แลนด์ มาตั้งถิ่นฐานในกรีนแลนด์

ชาวฮอรัสหรือไวกกิง ซึ่งไม่ได้ขึ้นชื่อในด้านความอ่อนน้อมถ่อมตน

รุกเข้าพื้นที่อย่างออกอาจ ด้วยการทำลายป่า ขุดไถผืนดิน และสร้างบ้าน อันเป็นการกระทำที่ทำให้ฝูงปศุสัตว์ไม่มีหญ้ากิน และทำลายทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ไม่มาก ที่แย่ไปกว่านั้นคือ ชาวออร์สปฏิเสธภูมิปัญญาของคนพื้นเมือง คือชาวอินูอิต ด้วยการดูถูกว่ามันคร่ำครึ เมื่อเปรียบเทียบกับแนวทางของชาวยุโรปที่ทันสมัยกว่าในด้านเกษตรกรรมและการก่อสร้าง สุดท้ายการปฏิเสธวิถีที่คนพื้นเมืองผลิตอาหารและเครื่องนุ่งห่มด้วยตัวเอง ก็ทำให้ชาวออร์สสูญพันธุ์ไปในดินแดนที่อุดมสมบูรณ์แต่ไม่เป็นที่ตระหนัก พวกเขาเป็นเหยื่อของความหยิ่งยโสของตัวเอง

คุณก็ไม่ต่างจากชาวออร์สในกรีนแลนด์ที่กำลังอยู่ในดินแดนที่มีวิถีปฏิบัติอันแปลกประหลาด ซึ่งบางอย่างก็แทบไม่มีเหตุผล ในดินแดนนี้ ทำน้อยจะได้มาก อนาคตคาดการณ์ง่ายกว่าปัจจุบัน และภูมิปัญญามหาชนคือสิ่งที่ควรหลีกเลี่ยงอย่างยิ่ง

มันเป็นดินแดนแห่งความโดดเดี่ยว ที่ผู้คนต้องมีความสม่ำเสมอ ความอดทน และการบังคับตน ซึ่งทั้งหมดนั้นเป็นเรื่องยากสำหรับมนุษย์ คุณต้องมีความถ่อมตนหากต้องการใช้ชีวิตอย่างไม่ลำบาก และสร้างฐานะของคุณขึ้นมา กฎเกณฑ์นั้นมีไม่มาก และไม่ยากที่จะเรียนรู้ แม้มันจะทำให้ยากในตอนต้นก็ตาม มันไม่ง่ายแต่ก็คุ้มค่ากับการทำอย่างแน่นอน และมันไม่เกินวิสัยที่คุณจะทำด้วย

เราจะดูเนื้อหาลำดับถัดไป และศึกษากฎเกณฑ์ของดินแดนที่ว่่านี

“ในหนังสือเล่มนี้ แดเนียล ครอสบี ไม่ได้ตอบคำถามอย่าง
‘ฉันจะรวยได้อย่างไร?’ หรือ ‘ฉันควรลงทุนอย่างไร?’

แต่เขาได้วางหลักการพื้นฐานสำหรับการตอบคำถามเหล่านั้น ซึ่งแต่ละคนมีไม่เหมือนกัน
แต่ละประเทศมีไม่เหมือนกัน และแต่ละรุ่นก็มีไม่เหมือนกันด้วย
ทั้งนี้ทั้งนั้น มีกฎไม่กี่ข้อข้อเคลื่อนอยู่”

- มอร์แกน เฮาเซล, ผู้เขียนหนังสือ The Psychology of Money (จิตวิทยาว่าด้วยเงิน)

ถ้าคุณลงทุน คุณต้องอ่านหนังสือเล่มนี้...

แดเนียล ครอสบี นักจิตวิทยาผู้เชี่ยวชาญด้านพฤติกรรมการลงทุน
จะพาคุณไปสำรวจความรู้สึกนึกคิดของมนุษย์
ซึ่งเป็นความจริงที่สามารถนำมาใช้ได้ทุกยุคสมัย

บทเรียนเหนือกาลเวลาที่ว่านี้ ผู้เขียนได้แยกย่อยออกมาเป็นกฎ 10 ข้อ
ที่นักลงทุนที่ดีควรทราบ เพื่อจัดการกับพฤติกรรมการลงทุนของตัวเอง
เช่น ‘การทำนายเป็นหน้าที่ของนักพยากรณ์อากาศ’,
‘ถ้าคุณตื่นเต้นกับมัน แสดงว่ามันเป็นความคิดที่ไม่ดี’
และอีกมากมาย รวมถึงคำแนะนำเกี่ยวกับการจัดการความเสี่ยงเชิงพฤติกรรม

หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณเข้าใจอย่างลึกซึ้งว่า จิตวิทยาส่งผลต่อ
การตัดสินใจลงทุนได้อย่างไร และคุณควรคิดแบบไหนเพื่อที่จะไปสู่ความมั่งคั่ง

นี่แหละคือเหตุผลที่นักลงทุนอย่างคุณต้องหยิบเล่มนี้ไปอ่าน!

ติดตามข่าวสารของสำนักพิมพ์ลิฟริชได้ที่



LiveRichSociety



www.liverich.co.th



Line@liverich

สแกนเพื่อดู
ตัวอย่างหนังสือ



หมวดการเงินการลงทุน

ISBN 978-616-8187-57-9



9 786168 187579

ราคา 340 บาท