

บุญแรงใจ

นิตยสารที่รักใจคุณ!

สิ่งของ

สิบข้อที่ฝ่ายวิชาการ
กล่าวว่าจะทำให้มีความสุข

สิ่งที่หยิบยื่นให้
จะหวนกลับมาหาเรา

3

สิ่งของ

4

สิบข้อที่ฝ่ายวิชาการกล่าวว่าจะทำให้มีความสุข

6

ปลดลอคความโลภ โดยเติมเต็มชีวิตผู้อื่น

8

จากใจผู้ปกครอง การสอนให้เด็กรู้จักเก็บออม

10

สิ่งที่หยาบยื่นให้ จะหวนกลับมาหาเรา

11

เก็บออมแล้วค่อยซื้อ หรือซื้อเดี๋ยวนี้จ่ายทีหลัง

12

ข้อควรคิด การให้

ฉบับ
ออกแบบ

อีเมลล์
เว็บไซต์

ชุดที่ 4 เล่มที่ 6
ยูเอ็ม กราฟ

contact@thaifamily.org
www.thaifamily.org

Copyright © 2012 by Motivated
สงวนลิขสิทธิ์

เพลโทเขียนไว้ว่า “ความจำเป็นคือบ่อเกิดของการประดิษฐ์” นับตั้งแต่นั้นมามีคนกล่าวเสริมไว้ว่า ความจำเป็นคือบ่อเกิดของการสร้างหรือนำเสนอในรูปแบบใหม่ คือความท้าทายใหม่ๆ ซึ่งเป็นบ่อเกิดของไอเดียและความคืบหน้าในทิศทางใหม่ จริงทีเดียว ในช่วงเศรษฐกิจปั่นป่วน อย่างเช่นที่เราประสบอยู่ในช่วงสองสามปีที่ผ่านมา

พวกเราหลายคนต้องสร้างหรือนำเสนอตัวเองใหม่ โดยเปลี่ยนวิถีประกอบธุรกิจ หรือหาอาชีพใหม่ในสาขาที่เราคงไม่มีวันคิดว่าจะทำ หากสภาพการณ์ไม่เป็นเช่นนี้ หลายคนต้องตรวจสอบลำดับความสำคัญว่าสิ่งใดมาก่อนสิ่งใดมาทีหลัง และมุ่งเน้นมากขึ้นกับสิ่งที่เขาเคยคิดว่าไม่ใช่แหล่งปัจจัย หรือคิดว่าไม่มีเวลาให้ เช่น ครอบครัว งานการกุศลและการรับใช้ชุมชน การศึกษาเพิ่มเติม หรือการแสวงหาด้านจิตวิญญาณ

การเงินฝืดเคืองเป็นเรื่องยากลำบาก ทว่าเปิดโอกาสให้เราด้วย แทนที่จะมุ่งเน้นกับสิ่งที่เรายังขาดไป เรามีโอกาสมองเห็นคุณค่าสิ่งที่เราเมืออยู่ เมื่อเทียบกับคนที่อับโชคยิ่งกว่าเรา

ถ้าคุณมองหาทางที่จะสร้างหรือนำเสนอตัวเองใหม่ ในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ หรือในยามใดก็ตาม บทความใน กฎใจ ฉบับนี้ เหมาะสำหรับคุณ! เป็นการมุ่งเน้นสิ่งที่สำคัญที่สุดในชีวิต และสิ่งที่จะช่วยให้เรามีความสุขแน่นอน ฉันมั่นใจว่าหลังจากที่อ่านนิตยสารฉบับนี้แล้ว คุณจะรู้สึกมีวิสัยทัศน์ใหม่ และมีแรงกระตุ้นที่จะทำสุดความสามารถ แม้แต่ในสภาพการณ์ยากลำบากที่สุด

คณะผู้จัดทำ *กฎใจ*

สิ่งของ

โดย มาร์ติน แม็คเท็ก ปรับเปลี่ยน

ผมเป็นคนที่ไม่ค่อยชอบวัตถุสิ่งของ ผมคิดว่าบางคนมีข้าวของมากเกินไป บ้างก็ไม่มีที่จะเก็บอีกแล้ว ไม่ว่าจะอยู่ในโรงรถหรือในตู้ หรือเขามีสิ่งของมากมายกองจนต้องเช่าห้องเก็บของ

เมื่อไม่นานมานี้ผมย้ายบ้าน ผมต้องตัดสินใจว่าจะทำอะไรกับข้าวของที่สะสมไว้ นับตั้งแต่ที่ย้ายบ้านครั้งก่อน เจ้าประคุณเอ๊ย! ตอนนั้นเองผมตระหนักว่าผมได้กลายเป็น “คนพวกนั้น” ไปแล้ว ผมกลายเป็นคนที่สะสมข้าวของ!

ปัญหาส่วนใหญ่เป็นเพราะวัตถุนิยมที่แพร่หลายไปทั่วโลก ในบางแห่ง ถ้าคุณดูทีวี ฟังวิทยุ หรืออ่านนิตยสาร คุณจะถูกระดมด้วยโฆษณาขายของ ซึ่งประกาศถึงรุ่นล่าสุดและยอดที่สุดที่คุณต้องซื้อหาให้ได้ แล้วโฆษณานั้นก็มีประสิทธิผล เช่น อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ทันทีที่มีทีวี คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก หรือโทรศัพท์มือถือ รุ่นที่บางกว่าออกมา ทุกคนก็อยากได้ แล้วเครื่องที่มีขนาดหนากว่าซึ่งมีสภาพดีทุกประการ ก็ไปลงเอยอยู่ในโรงรถหรือในตู้เก็บของ

มีผลเสียอื่นๆ เกี่ยวกับเรื่อง “สิ่งของ” ทางด้านจิตใจด้วย ประการที่หนึ่ง คุณไม่เห็นคุณค่าสิ่งต่างๆ ที่มีอยู่ หากคุณมีข้าวของมากเกินไป

มีอีกอย่างหนึ่งเกี่ยวกับวัตถุสิ่งของ คือ บางคนมีข้าวของมากเกินไป ทว่าบางคนขาดแม้แต่ปัจจัยพื้นฐาน นำเศร้างจริง!

ถ้าคุณบังเอิญสังเกตอาการโรควัตถุสิ่งของในชีวิตคุณ เหมือนที่ผมสังเกตเห็น อย่าวิตกกังวล มีทางแก้ อย่างน้อยก็ในระดับส่วนตัว ขอให้คุณพิจารณาของทุกสิ่งที่มีอยู่อย่างจริงจัง โดยตัดสินใจว่าคุณใช้ประโยชน์และมีอะไรบ้างที่จำเป็นจริงๆ แล้วก็มอบของที่เหลือให้เป็นการกุศล มอบให้เพื่อนบ้าน หรือเพื่อนมิตรผู้ดัดสน

คุณจะพอใจกับผลลัพธ์ บ้านคุณจะถูกว่างขวางขึ้น และมีระเบียบมากขึ้นมาในทันทีทันใด ชีวิตคุณจะดูกรุงรังน้อยลงด้วย

โบนัสเสริม เมื่อเรามอบสิ่งของที่มีมากเกินไปให้แก่ผู้อื่นด้วยน้ำใจ เราจะได้สัมผัสพรจากพระเจ้าแน่นอน การให้ย่อมได้รับพรยิ่งกว่าการรับโดยแท้

สิบข้อที่ฝ่ายวิชาการกล่าวว่าจะทำให้มีความสุข

โดย เจน แอนเจส ปรับเปลี่ยน อภินันทนาการจากนิตยสาร YES!

ในช่วงสองสามปีที่ผ่านมา นักจิตวิทยาและนักวิจัยได้ค้นหาข้อมูลแน่นอนต่อคำถามที่นักปรัชญาก่อนหน้านั้นฝากไว้ คือ สิ่งใดทำให้เรามีความสุข นักวิจัยได้ศึกษาผู้คนทั่วโลก เพื่อค้นหาว่าสิ่งต่างๆ เช่น เงิน ทัศนคติ วัฒนธรรม ความทรงจำ สุขภาพ การคำนึงถึงผู้อื่น และนิสัยประจำวัน ส่งผลต่อความผาสุกของเราอย่างไร จิตวิทยาเชิงบวกซึ่งเป็นสาขาใหม่ เต็มไปด้วยการค้นพบใหม่ๆ ซึ่งเสนอแนะว่าการกระทำของเราส่งผลที่สำคัญต่อความสุขและความพึงพอใจในชีวิต ต่อไปนี้เป็นกลยุทธ์สิบประการที่มีข้อพิสูจน์ทางวิชาการแล้วว่าจะทำให้เกิดความสุข

- ➔ 1. ขึ้นชมทุกช่วงขณะในทุกวัน หยุดช่วงขณะเป็นครั้งคราว เพื่อสูดดมดอกไม้ หรือดูเด็กเล่น ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าผู้มีส่วนร่วมในการวิจัยซึ่งใช้เวลา “ขึ้นชม” สิ่งธรรมดาๆ ที่ตามปกติแล้วเขามักจะรีบทำ หรือหวนนึกถึงช่วงขณะน่าชื่นใจในวันนั้น “แสดงให้เห็นว่ามีความสุขมากขึ้นจนเป็นที่สังเกต และมีความหดหู่ลดลง” นักจิตวิทยาชื่อ ขอนจา ลุยโบเมอร์สก็กล่าว
- ➔ 2. หลีกเลี่ยงการเปรียบเทียบ ถึงแม้ว่าการเปรียบเทียบจะเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมตะวันตก การเปรียบเทียบตนเองกับผู้อื่น อาจทำลายความสุขและการนับถือตัวเอง แทนที่จะเปรียบเทียบตนเองกับคนอื่น การจดจ่อกับผลสำเร็จส่วนตัวของเราเอง จะนำไปสู่ความพึงพอใจมากขึ้นตามที่ลุยโบเมอร์สก็กล่าวไว้
- ➔ 3. ถือว่าเงินไม่ใช่เรื่องที่สำคัญในชีวิต ผู้คนที่ถือว่าเงินมาก่อน มีความเสี่ยงมากกว่าที่จะหดหู่ใจ กลัดกลุ้ม และไม่คอยมีความนับถือตนเองตามที่นักวิจัยชื่อ ทิม แคลเซอร์ และ ริชาร์ด ไรอัน กล่าว ผลการศึกษาของเขาเป็นจริงในทุกประเทศและวัฒนธรรม “ยิ่งเรามองหาความพึงพอใจในวัตถุสิ่งของของ เราก็ยิ่งค้นพบน้อยลง” คนที่แสวงหาเงินจะมีกำลังวังชา และรู้จักตัวเองน้อยลง
- ➔ 4. ตั้งเป้าที่มีความหมาย “ผู้คนที่มุ่งมั่นเพื่อสิ่งที่มีความหมาย ไม่ว่าจะเป็นการเรียนทักษะใหม่ หรือการอบรมเลี้ยงดูเด็กให้มีศีลธรรมจรรยา จะมีความสุขมากกว่าผู้ที่ไม่มีเป้าหมายหรือความหวังแรงกล้า” เอ็ด ไดเนอร์ และโรเบิร์ต บิสวอส-ไดเนอร์ กล่าว “ในฐานะที่เป็นมนุษย์ เราต้องมีสำนึกที่ดีที่มีความหมายถึงจะเติบโตอย่างแท้จริง” ศาสตราจารย์ผู้มีความสุขที่มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด ชื่อ ทาล เบน-ชาฮาร์ เห็นด้วย “ความสุขจะอยู่

ระหว่างความสำราญใจกับความหมาย ไม่ว่าจะเป็นที่บ้านหรือที่ทำงาน เป้าหมายก็คือ การเข้าร่วมกิจกรรม ทั้งที่มีความหมายเป็นส่วนตัว และให้ความเพลิดเพลิน”

- ➔ 5. มีความคิดริเริ่มในกรางาน คุณมีความสุขแค่ไหนในกรางาน ขึ้นอยู่กับว่า คุณมีความคิดริเริ่มมากแค่ไหน เอมี เซลนิวสกี นักวิจัยกล่าวว่า เมื่อเราบงบอกถึงความคิดสร้างสรรค์ ช่วยเหลือผู้อื่น แนะนำการปรับปรุง หรือทำงานเพิ่มเติมเป็นพิเศษ การกรางานของเราก็น่ายินดีมากขึ้น และจะรู้สึกว่ามีส่วนควมคุมมากขึ้น
- ➔ 6. ผูกมิตร เห็นคุณค่าครอบครัว ผู้คนที่มีความสุขมากกว่ามักจะมีครอบครัวที่ดี เพื่อนที่ดี และสื่อสัมพันธ์ที่ให้การเกื้อหนุน โดเนอร์ และบิสวอส-โดเนอร์ กล่าวทว่ายังไม่พอหรือที่จะให้ชีวิตมีความสุข หากคุณห้อมล้อมด้วยคนรู้จักมักคุ้นที่มีความคิดตื้นๆ “เราไม่เพียงแต่ต้องมีสื่อสัมพันธ์ ทว่าเราจำเป็นต้องมีสื่อสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้น” ซึ่งรวมไปถึงความเข้าใจและความห่วงใย
- ➔ 7. ยิ้มแย้ม ถึงแม้ว่าไม่รู้สึกรักยิ้ม นี่ฟังดูง่าย ๆ ทว่าได้ผล “ผู้คนที่มีความสุข...เล็งเห็นความเป็นไปได้ โอกาส และความสำเร้จ เมื่อเขานึกถึงอนาคต เขามองโลกในแง่ดี เมื่อเขาหวนคำนึ่งถึงอดีต ดูเหมือนว่าเขาชื่นชมกับสิ่งทีให้แรงบันดาลใจ” โดเนอร์ และบิสวอส-โดเนอร์ กล่าว ถึงแม้ว่าคุณไม่ใช่คนมองโลกในแง่ดีมาแต่กำเนิด หากฝึกฝน คุณก็จะมีมุมมองในแง่ดี จนกลายเป็นนิสัยได้
- ➔ 8. กล่าวขอบคุณจากใจจริง ผู้คนที่รู้สึกสำนึกในบุญคุณเป็นประจำ ทุกสัปดาห์ มีสุขภาพดีกว่า มองแง่บวกมากกว่า และมีแนวโน้มว่าจะทำควมดีบนหน้ามากกว่า โดยการก้าวไปสู่การบรรลุเป้าหมายส่วนตัว ตามทีโรเบิร์ต เอมมอนส์ ผู้ประพันธ์กล่าวไว้ ผลการศึกษาโดย มาร์ติน เซลิกแมน ผู้ก่อตั้ง Positive Psychology เผยให้เห็นว่าผู้คนที่เขียน “จดหมายขอบคุณ” ถึงใครสักคนที่สร้างความแตกต่างในชีวิตเขา มีความสุขมากกว่า และหดหู่น้อยกว่า ผลดังกล่าวจะคงอยู่เป็นเวลานานหลายสัปดาห์
- ➔ 9. ออกไปข้างนอก และออกกำลังกาย ผลการศึกษาที่มหาวิทยาลัยดุ๊กแสดงให้ เห็นว่า การออกกำลังกายอาจมีประสิทธิผลพอๆ กับยา ในการรักษาโรคหัวใจ โดยไม่มีผลข้างเคียงใดๆ ทั้งสิ้น และไม่มีค่าใช้จ่าย ผลการศึกษาอีกชุดหนึ่งแสดงให้เห็นว่านอกจากผลประโยชน์ด้านสุขภาพแล้ว การออกกำลังกายเป็นประจำทำให้เกิดควมรู้สึกบรรลุผลสำเร็จ และเปิดโอกาสให้ได้คบหาสมาคมกับผู้อื่น รวมทั้งช่วยให้อารมณ์หลังสารเอนดอร์ฟินส์ที่ทำให้รู้สึกดี และส่งเสริมการนับถือตนเอง
- ➔ 10. มอบให้ ตอนนี้อย! การคำนึ่งถึงผู้อื่นและการให้เป็นส่วนหนึ่งในชีวิต มีวัตถุประสงค์ในการให้ นักวิจัยชื่อ สตีเฟน โปสต์ กล่าวว่า การช่วยเหลือเพื่อนบ้าน การอาสา หรือการบริจาคสิ่งของและบริการ ยังผลให้ “ผู้ช่วยมีแรงบันดาลใจสูง” คุณได้รับผลประโยชน์ด้านสุขภาพ ยิ่งกว่าจากการออกกำลังกาย หรือการเลิกสูบบุหรี่ การรับฟังเพื่อนปรับทุกข์ การสอนทักษะ การยกย่องความสำเร็จของผู้อื่น และการให้อภัย ล้วนแต่ช่วยให้อมีความสุข เขากล่าว นักวิจัยชื่อ อลิซาเบธ ดันน์ ค้นพบว่าคนที่ใช้จ่ายเงินเพื่อคนอื่น มีรายงานว่าเขามีความสุขมากกว่าผู้ที่ใช้จ่ายเงินเพื่อตนเอง ♦



ปลดความโลภ โดยเติมเต็มชีวิตผู้อื่น

โดย เคอร์ทิส ปีเตอร์ แวน กอร์ดอร์

เกือบทุกคนรู้สึกถึงปัญหาการเงิน จากภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ ซึ่งเริ่มขึ้นเมื่อปี ค.ศ. 2007 และพุ่งขึ้นถึงขีดสุด ในปี ค.ศ. 2009 วิกฤตการเงินครั้งนี้ยังผลให้สถาบันยักษ์ใหญ่ล้มระเนระนาด ตลาดหลักทรัพย์สั่นคลอน และผู้คนใช้จ่ายน้อยลงอย่างกะทันหัน

ท่ามกลางเศรษฐกิจโลกถดถอย ผมไปร่วมงานสังสรรค์งานหนึ่ง ผมได้พบที่ปรึกษาด้านการเงินที่มีชื่อเสียง ผมงงงันกับการที่เงินหลายพันล้านดอลลาร์อาจ “สูญไป” เพราะพอมดการเงิน ซึ่งร่ำรวยหรือยากจน จากการเอาเงินของคนที่ทำมาด้วยน้ำพักน้ำแรง ไปเติมพันทัน ผมคิดว่านี่เป็นโอกาสที่จะได้รับความกระจ่างบ้าง เกี่ยวกับโลกการเงินที่สับสน ผมจึงถามเขาว่า “วิกฤตการเงินนี้เกิดขึ้นอย่างไร อะไรเป็นสาเหตุให้เศรษฐกิจล่มจมครั้งนี้”

ผมคาดหมายว่าจะได้ยินคำอธิบายยืดยาวจากผู้มีความรู้สูง ในเรื่องการเงินที่ซับซ้อน อาทิเช่น ขาดสภาพคล่อง สินเชื่อซับไพรม์ และฟองสบู่สินค้าโภคภัณฑ์ แต่ผมต้องประหลาดใจเมื่อเขาตอบว่า “ผมตอบคุณได้คำเดียว ความโลภ”

หลังจากถามเพิ่มเติม เขาอธิบายว่า “ผู้คนพันทันแล้วสูญเสยครั้งใหญ่ แทนที่จะเสี่ยงชีพอย่างสุจริต ค่อยๆ ขยับขยายไปเรื่อยๆ เขา

พยายามตั้งหน้าตั้งตาสร้างโชคอย่างรวดเร็วทันใจ เขารักเงินมากเกินไป และมองการณ์แบบสั้นๆ โดยที่ไม่เล็งเห็นว่าสิ่งใดสำคัญจริงๆ ในชีวิต เขาไม่รอบคอบ และสร้างหนี้เสีย แล้วก็เอาไปขายต่อให้คนอื่น โดยบอกว่าเป็น ‘แผนรวยเร็ว’ โลกเขาพังทลาย ดูกองไฟที่เรียงต่อกัน เพราะว่าไม่มีพื้นฐานที่มั่นคง”

นี่เตือนใจผมให้นึกถึงเรื่องเล่า ซึ่งได้ยินหลายร้อยครั้ง สมัยเป็นเด็ก ทว่านี่เป็นครั้งแรกที่ผมนำเรื่องนี้มาเชื่อมโยงกับนโยบายเศรษฐกิจที่มั่นคง ในเรื่องมีสัตว์สามตัวสร้างบ้าน หลังแรกสร้างด้วยฟาง เพราะเจ้าสัตว์น้อยอยากให้เสร็จๆ มันจะได้ออกไปเล่นเร็วๆ ตัวที่สองใช้ตระหนี่ สร้างบ้านด้วยกิ่งไม้ เพราะไม่อยากลงทุนในวัตถุที่แข็งแรง ส่วนตัวที่สามสร้างบ้านด้วยอิฐที่หนาแน่น ถึงแม้ว่าจะใช้เวลาสร้างนานกว่า เจ้าสัตว์น้อยก็ยินดีทุ่มเทเวลาและวัสดุที่จำเป็น เพราะมันต้องการให้ยั่งยืน เมื่อหมาป่าดุร้ายตัวใหญ่มา มันเป่าบ้านสองหลังแรกพัง และกินสัตว์ที่อาศัยอยู่ในนั้น แต่มันพังบ้านที่สร้างด้วยอิฐหนาแน่นไม่ได้ อันที่จริงแล้วบ้านแข็งแรงมาก เจ้าหมาป่าพยายามทำลายจนมันเสียชีวิต

ผมแน่ใจว่าเราทุกคนอยากเป็นเหมือนผู้สร้างตัวที่สามในเรื่อง และก่อสร้างสร้างให้ยั่งยืน แต่

เราจะทำเช่นนั้นได้อย่างไรในธุรกิจของเรา
นี้อาจดูเหมือนขัดกันที่ว่าเราจะประสบความสำเร็จ เราต้องจดจ่อกับความจำเป็นของผู้อื่นก่อน

บ่อยครั้งผู้เชี่ยวชาญมักเปรียบเทียบภาวะเศรษฐกิจถดถอยครั้งนี้ กับภาวะเศรษฐกิจตกต่ำครั้งใหญ่ในปี ค.ศ. 1930 เมื่อการค้าระหว่างประเทศชะลอตัวลงถึง 3/4 เปรียบเทียบกับความดึกดำบรรพ์ก่อนหน้านี้ มีเรื่องเล่ามากมายจากช่วงเวลายากลำบากดังกล่าว ถึงการที่ผู้คนซึ่งผ่านพ้นมาได้พัฒนาแหล่งทักษะ ความมั่งคั่ง ความเอาใจใส่ และความคิดเชิงสร้างสรรค์ เพื่อความอยู่รอด

คุณพ่อผมเล่าให้ฟังหลายเรื่อง ถึงการที่ครอบครัวท่านมีลูกเจ็ดคน และผู้คนที่คุณพ่อรู้จักซึ่งผ่านพ้นช่วงเวลานั้นมาได้ คุณพ่อบอกว่านอกจากการรู้จักประหยัดแล้ว ก็เป็นช่วงเวลาเหมาะที่จะมอบให้คนที่ด้อยโชค พวกเขาไม่เคยปฏิเสธคนที่มาขออาหาร และมีหลายคนที่มาขอ

เรื่องหนึ่งที่ประทับใจผมก็คือ คู่สามีภรรยาหนุ่มสาว ชื่อเท็ดกับดอโรธี เขาซื้อร้านขายยาในเมืองเล็กๆ ทางเขตตะวันตก เมื่อปี ค.ศ. 1931 เมืองเล็กๆ ที่เขาเปิดร้าน มีพลเมือง 326 คน ทุกคนยากจน ธุรกิจไม่ดี ถึงกระนั้น เขาก็เชื่อว่าเขาควรอยู่ที่นั่น เพื่อให้การดูแลสุขภาพแก่ผู้ป่วยที่ต้องใช้ยา

เขาตัดสินใจว่าจะอยู่ที่นั่น 5 ปี ก่อนที่จะเลิกไป ในที่สุดตอนบ่ายวันหนึ่ง ดอโรธี

พยายามเอาลูกสาวนอนนิ่งไปอย่างไร้ผล ขณะที่คนสัญจรไปมาส่งเสียงดัง เธอนึกในใจว่า “คนเดินทางต้องการอะไรนะ เขาคงร้อนและกระหายน้ำ เราน่าจะติดป้ายเสนอน้ำเย็นให้ดื่มฟรี”

เขาทำตามไอเดียของเธอ และต้องประหลาดใจว่าผู้คนไม่เพียงแวะมาดื่มน้ำเย็น ทว่าชื่อของที่จำเป็นด้วย เท็ดกล่าวเสริมว่า “นับตั้งแต่นั้นมา เราไม่เคยขาดลูกค้าเลย ฤดูร้อนปีต่อมา เราต้องจ้างหญิงสาว 8 คน มาคอยช่วย สองสามปีต่อมา มีลูกค้าถึง 20,000 คน แวะเวียนมาในวันที่ร้อนอบอ้าว”

ร้านขายยายายายตัวกลายเป็นแหล่งดึงดูดใจนักท่องเที่ยว มีชื่อเสียงก้องโลก ปีที่แล้วร้านของเท็ดมีรายได้ถึง 10 ล้านดอลลาร์ โดยดึงดูดผู้คนให้แวะมายังเมืองเล็กๆ ที่ห่างไกลนี้ถึง 2 ล้านคน

นายกเทศมนตรีประจำรัฐกล่าวว่า “เท็ดเป็นคนที่คิดออกว่าการเสนอน้ำเย็นให้ดื่มฟรีจะบันดาลให้คุณประสบความสำเร็จมหาศาล ใจกลางสภาพกึ่งทะเลทราย ในดินแดนห่างไกล ซึ่งเป็นที่รู้จักกันไปทั่ว”

ร้านของเขาเผชิญหน้ากับความท้าทายมากมาย ทว่าเขารับมือกับแต่ละครั้งด้วยทัศนคติที่เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ซึ่งช่วยให้เขาประสบความสำเร็จตั้งแต่แรก เขายึดมั่นกับแนวคิดที่ว่า ให้แล้วจะได้รับ

ใช่แล้วครับ เขายังเสนอน้ำเย็นให้ดื่มฟรี เพราะผู้คนยังคงกระหายน้ำ ♦



การสอนให้เด็กรู้จักเก็บออม



โดย เกรช พาเมอร์ ผู้ประพันธ์และคุณแม่ซึ่งทำงานอยู่ที่บ้าน

เริ่มต้นตั้งแต่ประสบการณ์แรกกับสื่อมวลชน เด็กได้พบเห็นการโฆษณาที่ทรงพลัง ซึ่งส่วนใหญ่แล้วเล็งเป้าไปที่เด็ก ผู้โฆษณาใช้เงินหลายล้านพัฒนากลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพ เพื่อปลูกฝังความรู้สึกต้องการผลิตภัณฑ์ของเขา เด็กอาจหลงเชื่อง่ายในเรื่องนี้โดยเฉพาะ ผลลัพธ์ก็คือ เด็กอาจติดกับดักตั้งแต่เล็กให้อยากได้ อยากรู้ ชื้อ ชื้อ ชื้อ ซึ่งวางไว้เป็นกับดักล่อเขา

ในบรรยากาศเช่นนี้ ผู้ปกครองจะสอนเด็กให้เห็นคุณค่าการเก็บออมได้อย่างไร

เริ่มแต่เยาว์วัย

เช่นเดียวกับการสอนให้เด็กเลือกอาหารที่ดีมีประโยชน์ เริ่มต้นตั้งแต่เล็ก การช่วยให้

เด็กหัดเก็บออมก็ควรเริ่มต้นแต่เล็ก ทันทิที่เด็กเริ่มตระหนักถึงขั้นตอนการแลกเปลี่ยนเงินเป็นสิ่งของที่ต้องการ เขาก็พร้อมที่จะเข้าใจการเก็บออมเบื้องต้น เนื่องจากเด็กใช้ชีวิตอยู่กับ “ปัจจุบัน” อย่าเริ่มต้นด้วยการคาดหมายให้เขาสะสมเงินเพื่อเรียนมหาวิทยาลัย เด็กไม่เข้าใจเป้าหมายซึ่งไกลเกินเอื้อม

เริ่มต้นด้วยกล่องออมสิน

เริ่มต้นด้วยกล่องออมสินแทน เด็กเห็นเหรียญที่หย่อนลงไป ฉันสอนลูกสามคน ตั้งแต่เล็กให้เก็บออมเงินซื้อของเล่นชิ้นพิเศษหรือไปเที่ยว ซึ่งบรรลุผลได้ภายในสองสามสัปดาห์ ยังผลให้ของเล่นโปรดของลูกหาย

ชื่อโดแลน กลายเป็น อะนาคิน สกายวอล์คเกอร์ จากหนังเรื่องสตาร์วอร์ส เพราะนั่นเป็นของเล่นชิ้นแรกที่เขาเก็บออมและซื้อด้วยเงินเขาเอง

เพิ่มเงินออมให้เท่าตัว

ผู้ปกครองอาจเพิ่มเงินออมให้เท่าตัว เพื่อช่วยเพิ่มความตื่นเต้น ทุกบาทที่เด็กหย่อนลงไปในออมสิน ผู้ปกครองก็จะหย่อนให้หนึ่งบาท

เด็กจะเห็นเงินออมสะสมอย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ยังส่งเสริมคุณค่าการเก็บออม ถ้าจะว่ากันไปแล้ว คุณให้รางวัลที่เด็กพยายามเก็บออม คุณอาจเอาภาพสิ่งที่เขาเก็บเงินไว้ซื้อติดที่ด้านข้างออมสิน เพื่อเด็กจะได้จดจำกับเหตุผลในการเก็บออม

เด็กจะเอาเงินมาจากไหน ง่ายนิดเดียว สำหรับลูกสามคน ฉันมีแผนผังและสติ๊กเกอร์ติดไว้ข้างตู้เย็น เด็กจะได้สติ๊กเกอร์ถ้าเก็บของเล่น หรือช่วยงานบ้านเล็กๆ น้อยๆ ระบบรางวัลเช่นนี้ช่วยให้เด็กเรียนรู้ขณะที่ได้รับเงิน นึกคิดเชิงสร้างสรรค์ ทำให้น่าสนุก ทั้งสำหรับเด็กและผู้ใหญ่

เปิดบัญชีเงินฝาก

เมื่อเด็กเรียนชั้นประถมสามหรือสี่ เขาคงพร้อมแล้วที่จะเปิดบัญชีเงินฝาก อาจน่าทึ่งใจหากเด็กคุ้นกับการเห็นเงินเพิ่มพูนในออมสิน แต่แล้วก็หายวับไป นี่สุดแล้วแต่

ผู้ปกครองที่จะสอนเด็กเรื่องธนาคาร เงินของเด็กถูกเก็บรักษาไว้ให้ปลอดภัยที่อื่น ทว่ายังคงเป็นเงินของเขา!

เมื่อโดแลนพร้อมที่จะเริ่มต้น เราไปธนาคาร เพื่อเขาจะได้เห็นอาคารที่เก็บเงินของเขาไว้

ให้ดอกเบี้ยยเป็นรางวัล

เช่นเดียวกับที่คุณทบทวนเงินของเขา สมัยที่เขายังเด็ก คุณอาจวางแผนช่วยเพิ่มเงินฝากของเขา ปัจจุบันอัตราดอกเบี้ยต่ำมาก เด็กจะเห็นได้ยากว่าเงินฝากของเขาเพิ่มพูน ดังนั้นรางวัลพิเศษในการที่เขาเก็บออม ก็จะช่วยให้เขามีใจจดจ่อ

นึ่งคุยกับเด็กว่าเงินที่เขาได้รับ ควรจะเก็บออมเท่าไร กำหนดเปอร์เซ็นต์ขั้นต่ำ ซึ่งเขาอุทิศที่จะฝากบัญชีเสมอ เขาอาจฝากมากกว่านั้นก็ได้ ทว่าไม่ควรจะฝากน้อยกว่านั้น คุณคงจะอยากกำหนดกฎเกณฑ์ในการถอนเงิน และจำนวนเงินขั้นต่ำที่ควรจะมีไว้ในบัญชี

ยิ่งเด็กโตขึ้น ก็ง่ายขึ้นที่เขาจะวางแผนสำหรับเป้าหมายในอนาคต อย่างช้าที่สุด เมื่ออยู่มัธยมต้น เขาควรจะวางแผนเก็บออมไว้เรียนมหาวิทยาลัย ฉันจะส่งเสริมให้ลูกๆ ทำเช่นนี้ สถิติแสดงให้เห็นว่าเด็กที่เก็บออมมีแนวโน้มว่าจะเรียนต่อมหาวิทยาลัยมากกว่า ถึงแม้ว่าเขาไม่ได้เก็บออมด้วยวัตถุประสงค์ดังกล่าว! ♦

สิ่งที่หยิบยื่นให้ จะหวนกลับมาหาเรา

ผู้ประพันธ์นิพนธ์นาม

คุณยาของผมเป็นธิดาของซีกหนีในอิรัก ซึ่งครอบครองที่ดินผืนใหญ่ที่ครอบครัว ได้รับเพื่อให้ปลูกข้าวสาลี ในช่วงที่ยากลำบากเพราะมีการคว่ำบาตรทางเศรษฐกิจต่อประเทศ ในสมัยทศวรรษปี 1990 รายได้ตกต่ำ ทุกคนเริ่มขายทุกสิ่งเพื่อความอยู่รอด

ทุกๆ ที่ประสบความยากลำบาก คุณยายดูแลเอาใจใส่คนอื่นต่อไป ท่านมีน้ำใจและโอบอ้อมอารีเสมอ ถ้ามีแขกมาบ้าน ท่านจะนำอาหารทุกอย่างที่มีอยู่มาเสิร์ฟ ท่านไม่เคยนึกถึงวันรุ่งขึ้นว่าตัวท่านเองจะมีอาหารพอกทานหรือไม่ เมื่อมีคนต้องการความช่วยเหลือ ท่านจะมอบอะไรก็ตามเท่าที่มีอยู่

เมื่อวันเวลาผ่านไป ท่านต้องขายที่ดินส่วนใหญ่ที่มีอยู่ จนในที่สุดเหลือแค่ที่ดินผืนเล็กๆ มีราคาประมาณ 300 ดอลลาร์ หลังจากขายที่ดินผืนสุดท้าย ท่านขอให้ผมเอาเงิน 200 ดอลลาร์ ไปลงทุนธุรกิจเล็กๆ ลักอย่าง ซึ่งอาจช่วยสร้างรายได้มาเลี้ยงดูท่าน

ผมบอกคุณยายว่า “คุณยาย เงินก้อนนี้เล็กน้อย คงไม่ง่ายที่จะลงทุนธุรกิจที่ให้ผลกำไรด้วยเงินแค่นี้” “หลานเอาไปลงทุนกับธุรกิจอะไรก็ได้” ท่านกล่าว “ระหว่างนี้ยายจะอยู่ด้วยเงิน 100 ดอลลาร์ ส่วนที่เหลือ”

ผมอายุยังน้อย และเพิ่งเริ่มธุรกิจการค้า ผมเพิ่งออกแบบแม่พิมพ์พลาสติกแบบ

มูลค่าขึ้นละ 200 ดอลลาร์ ผมถามคุณยายว่า “คุณยาย อยากได้แบบพิมพ์อันไหน” ท่านเลือกแบบหนึ่ง

เหลือเชื่อที่ว่าแบบแม่พิมพ์ที่ท่านเลือกนั้นดีที่สุด ทำงานที่ง่ายที่สุด และสร้างรายได้มากที่สุด ไม่นานนักก็ทำกำไรถึงเดือนละ 200 ดอลลาร์ สมัยนั้นเงิน 200 ดอลลาร์ ก็เยอะมากที่อิรัก แพทย์มีเงินเดือน 6 ดอลลาร์ต่อเดือน คุณคงนึกภาพออกถึงมูลค่าของเงิน 200 ดอลลาร์

เมื่อผมมอบเงินกำไรประจำเดือนจากแบบแม่พิมพ์ให้ท่าน ท่านคิดว่าผมช่วยท่านจากกระเป๋าของผมนะ ผมอธิบายให้ท่านเข้าใจว่าผมเองก็ได้รับส่วนกำไรด้วย และบอกว่า “คุณยาย นี่พระเจ้ามอบให้ยายเป็นกำไร 100% จากแบบแม่พิมพ์ของยายครับ”

แบบแม่พิมพ์เป็นธุรกิจที่เกิดผลดี และจัดหาเงินให้คุณยายเป็นเวลา 4-5 ปี จนกระทั่งคุณยายเสียชีวิต

น่าทึ่งที่ว่าหลังจากท่านเสียชีวิตไม่นาน แบบแม่พิมพ์ก็หมดประโยชน์ และกำไรตกลงอย่างมาก พระเจ้าใช้แบบพิมพ์นั้นเพื่อจัดหาให้ท่านในช่วงเวลาที่จำเป็น ฉันเชื่อว่าเป็นเพราะท่านมีน้ำใจ และท่านแบ่งปันให้กับผู้อื่น ♦

เก็บออมแล้วค่อยซื้อ หรือซื้อเดี๋ยวนี้จ่ายทีหลัง

โดย แม็ต แจ็บส์ เว็บพรินท์ ปรับเปลี่ยน

วันนี้ผมขอแนะนำมติดสำหรับปีใหม่ หรือช่วงเวลาใดก็ตาม ซึ่งรับประกันว่าจะปรับปรุงผลลัพธ์ขั้นสุดท้าย จริงๆ แล้วเป็นแนวคิดที่เรียบง่าย คือ อย่าซื้อสินค้าหรือบริการใด จนกว่าจะเก็บเงินได้แล้ว

เก็บออมแล้วค่อยซื้อ จับจุดให้ได้ ถึงแม้ว่าแนวคิดนี้จะได้ผลสำหรับการซื้อของชิ้นใหญ่ เช่น ทีวี หรือรถคันใหม่ ขอให้ลองดูอีกตัวอย่างหนึ่งในการ เก็บออมแล้วค่อยซื้อ หรือซื้อเดี๋ยวนี้จ่ายทีหลัง ในแง่ของค่าเล่าเรียนมหาวิทยาลัย...

เก็บออมแล้วค่อยซื้อ นักเรียนที่จะเข้าเรียนมหาวิทยาลัย อาจมองหางานตำแหน่งที่ไม่ค่อยสูง ในอุตสาหกรรมที่เขาสนใจ แล้วก็สมัครเรียน ขณะที่หาเงินมากพอเป็นค่าเรียน หรือว่าเก็บออมสักสองสามปี แล้วจึงเริ่มเรียนเมื่อเก็บเงินได้มากพอ โดยไม่ต้องสะสมหนี้ไปด้วย

ซื้อเดี๋ยวนี้จ่ายทีหลัง กรอบความคิดแบบนี้ นักเรียนที่จะเรียนต่อ จะมองหาเงินช่วยเหลือ (บ่อยครั้งเป็นสินเชื่อก) สะสมหนี้สินตลอดหลายปีที่เรียนมหาวิทยาลัย แล้วสำเร็จการศึกษาโดยมีหนี้สินเชื่อที่ต้องกู้มาเรียนจำนวนหลายแสนบาท

ขณะที่บางคนอาจโต้แย้งถึงคุณค่าของการเรียนมหาวิทยาลัยให้จบเร็วที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ มุมมองของผมก็คือนักเรียนที่เก็บออมแล้วค่อยซื้อ จะได้เปรียบกว่า เขาจะมีประสบการณ์ทำงานก่อนหน้าและระหว่างที่เรียน ซึ่งช่วยกลั่นกรองสาขาที่

เขาศึกษา ประสบการณ์ดังกล่าวคือส่วนที่จำเป็น ในการประกอบอาชีพใหม่ บ่อยครั้งเขาจะมึนงานทำอยู่แล้วกับบริษัทในสายงานที่เขาชำนาญ และจะเริ่มโตเต้าขึ้นไป เมื่อมีปริญญา เขาจะเริ่มตั้งงานอาชีพ โดยไม่มีหนี้สินที่ต้องกู้มาเรียน เขาเริ่มเก็บออม และลงทุนได้ทันที

ส่วนนักเรียนที่ ซื้อเดี๋ยวนี้จ่ายทีหลัง จะสำเร็จการศึกษาโดยไม่มีประสบการณ์การทำงาน ไม่มีงาน และมีหนี้สินกำยกอง เขาจะต้องออกไปสู่โลกภายนอก และแข่งขันกับพรรคพวกที่พร้อมมากกว่า ผู้ซึ่งเก็บออมแล้วค่อยซื้อ

ผมคิดว่าหลายคนที่อ่านบทความนี้ มีกรอบความคิด ซื้อเดี๋ยวนี้จ่ายทีหลัง ชาวดีก็คือ เราเปลี่ยนวิธีการวันนี้ได้ เราก้าวพ้นเครื่องล่อใจ จากสิ่งที่ทำกันจนเป็นธรรมเนียม และดำเนินชีวิตตามกรอบความคิดส่วนตัวทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นกรอบความคิดใหม่ โดยยึดหลักการเงินที่มั่นคงแน่นอน และมีปัญญา

จะยากไหม แน่نون! อาจจะไม่ยาก แต่เมื่อพิจารณาดูดีๆ ว่าต้องชำระหนี้สินมากแค่ไหน ก็รับประกันได้ว่าเราจะไม่พอใจกับหนี้สินก้อนนั้น ซึ่งจะเป็นแรงกระตุ้นขั้นยอดเมื่อนั้นทางเลือกที่เหลืออยู่ก็คือ ยอมรับแนวคิด เก็บออมแล้วค่อยซื้อ เลิกซื้อของที่เรไม่มีเงินจ่าย เริ่มเก็บออมเงินแทน จนกว่าจะซื้อหาได้อย่างสบายใจ ♦

การให้

ข้อควรคำนึง



คุณอาจมอบให้ โดยที่ไม่รัก แต่คุณไม่อาจรัก
โดยที่ไม่มอบให้ — เอมี วิลสัน-คาร์โมเคล

เราควรจะมีมอบให้ เหมือนกับที่รับไว้ ด้วย
ความยินดี โดยเร็ว และไม่ลังเลใจ แทนที่จะ
มัวนึกถึงผลประโยชน์และให้ด้วยความตระหนี่
— เซเนก้า

อากัปกริยาที่มอบให้ นั้นมีค่ายิ่งกว่าของกำนัล
— ปีแอร์ คอว์เนลล์ เดอ แมนทัวร์

การให้โดยที่ไม่รู้สึกว่าได้มอบไป คือการมอบ
ให้ชั้นยอด — แมกซ์ เบียร์โบลม

ความสุขไม่ได้มาจากสิ่งที่รับไว้ แต่มาจากสิ่งที่
เรามอบให้ — เบน คาร์สัน

ความสำเร็จไม่ใหม่มาจากการหาอะไรต่ออะไร
ให้ได้มากที่สุด ทว่ามาจากการมอบให้สุด
ความสามารถ — ผู้ประพันธ์นิรนาม

คุณค่าของคนเราขึ้นอยู่กับสิ่งที่เขามอบให้
ไม่ใช่อยู่ที่ความสามารถในการรับไว้
— อัลเบิร์ต ไอสไตน์

ผู้ที่เก็บไว้ก็มีน้อย ส่วนผู้ที่แจกจ่ายกลับมีมาก
— เล่าจื๊อ

คุณไม่อาจมีวันที่เพียบพร้อม โดยไม่ได้ทำอะไร
เพื่อใครสักคน ผู้ซึ่งไม่มีวันขาดใช้คุณคืนได้
— จยทั้น วูเตน

คุณมีทุกสิ่งในชีวิตได้ตามที่ต้องการ ถ้าคุณจะ
เพียงช่วยผู้คนมากพอให้ได้รับสิ่งที่เขาต้องการ
— ชิก ชิกลาร์

เมื่อใช้จ่ายก็หมดไป
เมื่อเก็บไว้ก็สูญเปล่า
เมื่อมอบให้คนอื่นเขา
เมื่อนั้นเรากลับมากมี
— ผู้ประพันธ์นิรนาม

