

บทที่ 1

พลังแห่งความสำเร็จ

ฟิล สมิธ

นาย ปีแอร์ โอมิดยาร์ (Pierre Omidyar) นักวิทยาศาสตร์ด้านคอมพิวเตอร์ วัย 28 ปี

ใช้เวลาว่างสร้างการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่โดยให้กำเนิดเว็บไซต์ใหม่ซึ่งสุดท้ายกลายเป็น eBay- ระบบประมูลสินค้าออนไลน์ที่ใหญ่ที่สุด โอมิดยาร์ และแพม (Pam) ภรรยาของเขากลายเป็นมหาเศรษฐีใจบุญที่มุ่งมั่นใช้ความมั่งคั่งของตนช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์จำนวนมากใหม่ชีวิตที่ดีขึ้น เขากล่าวว่า

“ธุรกิจสามารถทำให้โลกน่าอยู่ยิ่งขึ้น และไม่มีตัวอย่างใดดีไปกว่าจำนวนเงินลงทุนเพียงเล็กน้อย” ปลายปี 2548

โอมิดยาร์(Omidyar)

ช่วยเหลือผู้อื่นให้เริ่มลงทุนหรือพัฒนาธุรกิจของตนเองเป็นเงิน 100

ล้านเหรียญสหรัฐฯ บทความใน Newsweek กล่าวถึงเบื้องหลังเรื่องราวว่า “ถึงขณะนี้ โอมิดยาร์(Omidyar)

ได้ทุ่มเงินมากที่สุดให้กับการลงทุนด้วยเงินเพียงเล็กน้อยโดยให้คนจนที่ต้องการเป็น นักลงทุนยืมเงินก้อนเล็ก ๆ (50 เหรียญสหรัฐฯ เป็นส่วนใหญ่) ไปลงทุน ช่วยให้คุณยากจนทั่วโลกมีพลังขึ้นมา”

อะไรคือ

วิธีใหม่ที่น่าทึ่งในการสร้างความพอเพียงแก่ตนเองตามที่พวกโอมิดยาร์(Omidyar) เชื่อมมันอย่างแน่วแน่? อะไรคือ

สิ่งที่จะช่วยให้สามารถลดความยากจนของโลกในขณะนี้รัฐบาล

องค์กรระหว่างประเทศและองค์กรเอกชนต้องประสบกับความผิดหวังอย่างต่อเนื่องใน
ความพยายามหาทางแก้ปัญหาความยากจนและปัญหาที่เกี่ยวข้อง?

หากวิธีดังกล่าวนั้นได้ผลสำหรับโอมิดยาร์(Omidyar)

มันจะไม่ได้ผลสำหรับคุณด้วยหรือ?

ความยากจนอย่างรุนแรงส่งผลกระทบต่อพวกเราทุกคน

ผมยังจำได้ถึงวัยเด็กที่ถูกครอบงำด้วยความกลัวยากจน

เป็นเวลาที่ผมเริ่มตระหนักว่า งานเป็นเส้นบาง ๆ

ที่แบ่งกันระหว่างความหวังกับความกลัวตอนนั้น

พ่อผมเป็นนักธรณีวิทยาในอุตสาหกรรมน้ำมันที่โอคลาโฮมาซึ่งอยู่ในสภาพไม่ทะยา

นขึ้นก็ดิ่งหัวลง ภารกิจในปี 1958(2501) ย่ำแย่มาก

แทนที่จะได้รับโบนัสวันคริสตมาส

พ่อของผมกลับได้รับคำเตือนเรื่องการจับจ่ายซื้อของใหม่ ๆ

เนื่องจากสภาพงานอยู่ภาวะเสี่ยง ขณะนั้นผมอายุ 7 ปี

จำได้ว่าตลอดชีวิตวัยเด็กที่เหลือ พ่อแม่ของผมพูดคุยเรื่องเพื่อน ๆ

ตักงานคนแล้วคนเล่า

ช่วงนั้นผมกังวลว่าครอบครัวเราใกล้เผชิญกับความอดอยากและหนาวเหน็บสืบเนื่องจ

ากไม่มีงานทำ สมัยเด็ก ผมคิดว่าที่คนตักงานก็เพราะปัจจัยต่าง ๆ

ที่พวกเขาไม่สามารถควบคุมได้ เมื่อไม่มีงานทำ

ชีวิตคนเหล่านั้นก็เหมือนตักนรกทั้งเป็น ผมเชื่อว่า

งานคือทรัพย์สินสมบัติที่ประเมินค่าไม่ได้ พ่อโตขึ้นยังเชื่อว่าเป็นเรื่องจริง

เมื่อโตเป็นผู้ใหญ่ ผมทำงานในอุตสาหกรรมก๊าซและน้ำมันเหมือนพ่อ

ต้องทำงานหนักติดต่อกันหลายสัปดาห์ตลอดเวลาเกือบ 30 ปี

เพื่อปกป้องครอบครัวจากกลัวความยากจนในสมัยเด็ก

ต้องเจรจาธุรกิจน้ำมันในร้านกาแฟที่เลอะด้วยคราบน้ำมันหรือในออฟฟิศหรือของคนอื่น บ่อยครั้งหลับบนเบาะหลังรถท่ามกลางเสียงอึกกระทึกของเครื่องขุดเจาะน้ำมัน

ต้นยุค 80 ผมเป็นผู้จัดการและหุ้นส่วนกับ จิม เฮย์ส์ (Jim Hays) ในบริษัทน้ำมันและก๊าซขนาดเล็กแห่งหนึ่ง เนื่องจากราคาน้ำมันตกจาก 42 เหรียญสหรัฐ ต่อบาร์เรล เหลือเพียง 10 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรล อนาคตของบริษัทและงานของผมจึงย่ำแย่ผมต้องตกงานไม่กี่ปีต่อมา

จิมซื้อกิจการบริษัทขนส่งก๊าซธรรมชาติทางท่อแห่งหนึ่ง เสนอให้ผมเข้าเป็นหุ้นส่วนด้วยเงินจำนวนไม่มาก ผมจึงซื้อหุ้นด้วยเงินกู้ 50,000 เหรียญ

เงินก้อนนี้ทำให้ผมสามารถก้าวเข้าสู่โลกธุรกิจที่เจ้าของเริ่มก่อร่างสร้างตัวเองโดยไม่ได้รับความช่วยเหลือเพียงเล็กน้อย หรือไม่ได้รับความช่วยเหลือ

บารอน ผู้ช่วยตัวเอง

Baron	Münchhausen	เป็นชาวเยอรมันผู้พิลึก	ฟิลัน
เขาเคยเป็นทหารในกองทัพรัสเซียทำสงครามกับจักรวรรดิออตโตมัน			2
ครั้งระหว่างปี	1740-1749	เมื่อกลับบ้านที่	Bodenwerder
กลายเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงจากการคุยโวเรื่องผจญภัยอันเหลือเชื่อของเขา เรื่องหนึ่ง			
เขาเอาตัวรอดจากหนองน้ำด้วยการดึงผมตัวเองขึ้นไป		อีกเวอร์ชันของเรื่องดังกล่าว	
บารอนใช้เชือกผูกรองเท้าของเขาดึงตัวเองขึ้นจากทะเล		เป็นที่มาของคำศัพท์	
“Bootstrapping”			

ปัจจุบัน

เราทราบกันดีว่า

ผู้ที่สร้างตัวเองโดยไม่ได้รับความช่วยเหลือเพียงเล็กน้อยหรือไม่ได้รับความช่วยเหลือ

ลย คือ ผู้ที่สร้างธุรกิจของตนด้วยความมานะบากบั่นส่งผลให้ธุรกิจนั้น ๆ เพิ่มคุณค่า
ไม่ใช่สร้างมันขึ้นมาด้วยการเขียนแผนธุรกิจอันสลับซับซ้อน

ไล่ล่านายธนาคารเพื่อการลงทุนหรือหมกมุ่นอยู่กับงานวิจัยการตลาด ในทางกลับกัน

พวกเขาทุ่มเทความสนใจ

สติปัญญา

และทักษะให้กับการสร้างธุรกิจที่สามารถประสบความสำเร็จท่ามกลางบรรยากาศ

องการแข่งขัน บิลล์ เกตส์ (Bill Gates) เป็นผู้สร้างไมโครซอฟท์ มาซารุ อบุกะ

(Masaru Ibuka)

ให้กำเนิดโซนี่

สถานภาพทางการเงินอันมั่นคงของคุณในขณะนี้-เหมือนของผม-อาจขึ้นอยู่กับธุรกิจ

ที่คุณสร้างขึ้นมากับมือ หรือญาติของคุณเป็นคนสร้าง

จากการทำงานร่วมกับ

จิมในบริษัทใหม่ของเรา

ผมจึงคุ้นเคยกับการทำงานด้วยความมานะพยายามเพื่อเพิ่มคุณค่าของธุรกิจ

จิมนำบริษัทของเราผ่านวังวนของการควบกิจการและเข้าถือสิทธิครอบครองไปได้

สุดท้ายบรรดาเจ้าของและผู้จัดการมีกำไรร่วมกัน 30 ล้านเหรียญสหรัฐ

ด้วยต้นทุนที่ได้จากประสบการณ์และการเรียนรู้ที่ซึมซับวิธีบริหารธุรกิจให้มีกำไร

ทำให้ผมกลายเป็นหนึ่งในนักลงทุนเศรษฐกิจผู้ประสบความสำเร็จ

ปีพ.ศ.

2545

ผมเลิกทำธุรกิจเกี่ยวกับน้ำมัน

และก๊าซ

จากนั้นจึงลาออกจากการเป็น

CEO

และประธานคณะกรรมการของบริษัทการค้าของเอกชน

ซึ่งเป็นผู้ลงทุนเริ่มแรกได้รับผลกำไรคืนเป็นจำนวนมากกว่า

300%

ภายในระยะเวลา

3

ปี

จากนั้นผมเลือกที่จะเริ่มอาชีพใหม่ในช่วงบั้นปลายของชีวิตด้วยความมุ่งมั่น

ต้องการเกี่ยวข้องโดยตรงกับชีวิตผู้คน

ผมมองหาองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไรที่มีประสิทธิภาพด้านการเงิน

และผมสามารถสร้างความแตกต่างให้เกิดขึ้นได้

แต่โชคไม่ดีที่การหาองค์การดังกล่าวยากยิ่งกว่าการหาน้ำมัน และก๊าซเสียอีก

จนกระทั่งเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2546 ขณะที่ผมนั่งอยู่ใน Admirals Club
ที่สนามบินดัลลัส/ฟอร์ทเวิร์ท (Dallas/Fortworth)

ผมก็พบวิธีสร้างความแตกต่างด้วยตนเอง ผมนั่งที่เก้าอี้ เปิดคอมพิวเตอร์แลพท์อป
แล้วเริ่มเช็คอีเมล

อีเมลหนึ่งเป็นข้อความขอบคุณที่ผมเคยส่งเช็คเพื่อการกุศลสำหรับผู้ไร้ที่อยู่ในเมือง
ทัลซา (Tulsa), โอคลาโฮมา(Oklahoma) ซึ่งเป็นเมืองที่ผมอาศัยอยู่
คำวิจารณ์ที่คุ้นเคยเกี่ยวกับความโง่เขลาของผมเริ่มรบกวนใจผม

ขณะที่ผมรู้สึกว่าการหาการจัดหาที่อยู่อาศัยให้คนจรจัดเป็นการกระทำที่ถูกต้อง

ความเป็นนักธุรกิจในตัวผมถามว่าการให้ในลักษณะนี้เป็นการใช้ทรัพยากรของผม
อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดใช่หรือไม่

เหนือสิ่งอื่นใด

เงินหลายล้านเหรียญสหรัฐที่ชาวบ้านหลายพันคนบริจาคมยังแก้ปัญหาการไร้ที่อยู่อาศัย
ในเมือง Tulsa ไม่ได้

ผมเชื่อว่า

การบริจาคเงินง่ายกว่าการหาเงิน

ผมไม่คาดคิดมาก่อนว่าผู้โง่เขลาที่มีประสบการณ์ตั้งแต่แอนดรูว์ คาร์เนกี (Andrew
Carnegie) ถึงบิลล์ เกตส์ (Bill Gates)

เคยบ่นว่าบ่อยครั้งการบริจาคเงินเป็นเรื่องยากกว่าครั้งแรก

ในฐานะที่เป็นนักธุรกิจเต็มตัว

ผมยอมหวังผลกำไรจากการลงทุน

และหวังด้วยว่าจะเห็นผลตอบแทนในรูปแบบที่แตกต่างออกไปจากเงินที่ให้ไป เช่น
ได้เห็นความเปลี่ยนแปลงของชีวิตไปในทางที่ดีขึ้นอย่างถาวร

ไม่ใช่เพียงชั่วคราวจากการแจกจ่ายอาหาร

และที่อยู่อาศัยชั่วคราว

ผมอยากเห็นผู้ต้องการรับความช่วยเหลือทุกรูปแบบได้รับคำแนะนำ

และคำปรึกษาในฐานะเพื่อน

ไม่ใช่ในฐานะผู้รับการอุปการะราวกับว่าพวกเขาเป็นมนุษย์อีกสายพันธุ์
ที่มีพัฒนาการต่ำกว่ามนุษย์หญิงและชายที่ใสสุท และร่องเท้าชัดเจนอย่างดี

ผมถามตัวเองอยู่เสมอว่า

“ทำไมจึงมีช่องว่างระหว่างสิ่งที่ทำให้ธุรกิจประสบผลกับวิธีดำเนินการด้านการกุศล?

” โลก 2 โใบนี้มีความแตกต่างกันมากจริงๆ หรือ? ในด้านธุรกิจ
ผลลัพธ์ถือเป็นเรื่องสำคัญ โดยทั่วไป ไม่ใช่เพียงแค่ความละโมภต่อผลกำไร

แต่ในภาพรวมมุ่งเน้นต่อสถานภาพทางการเงินทุกด้าน

ในทางปฏิบัติเพื่อความมั่นคงทางธุรกิจต้องปิดกิจการที่ล้มเหลว

และเคลื่อนย้ายสู่การเริ่มต้นที่สะอาดดี

อย่างไรก็ตาม

ในโลกของการที่ไม่แสวงหาผลกำไร

ผู้ให้ทุนขอรับรองอย่างต่อเนื่องให้สนับสนุนโครงการต่างๆ

ที่ไม่ได้ดำเนินการด้วยวัตถุประสงค์เชิงเศรษฐกิจหรือเปลี่ยนแปลงชีวิตอย่างถาวร

มุ่งหน้าสู่กรุงโรม

เมืองแห่งความนิรันดร

และเสน่ห์ของศิลปะ

และประวัติศาสตร์ 2 พันปี ไม่ต้องพูดถึงเรื่องความพอใจเรื่องอาหาร *saltimbocca*

alla romana, gelato และ *panna cotta*

ผมตัดสินใจที่จะไม่หมกมุ่นกับความคิดเหล่านี้ ผมหาเครื่องดื่ม กลับไปนั่งที่เก้าอี้

หยิบหนังสือพิมพ์ *Dallas Morning News* ซึ่งไม่มีคนอ่านแล้วทิ้งไว้ขึ้นมาดู

ไม่ได้คาดหวังว่าจะพออะไรเป็นพิเศษ

แม้กระทั่งข่าวที่มความบอยจะหาควอเตอร์เบ็คฝีมือดีกว่าคนเก่า

แน่นอนว่าผมไม่ได้คาดหวังว่าหนังสือพิมพ์ที่ถูกทิ้งฉบับนี้จะส่งผมไปบนเส้นทางนัก

ทัศนजरระหว่างชาติที่อยู่ไกลออกไปเพื่อค้นหาบางสิ่งบางอย่าง

พาดหัวข่าวของ บทความหนึ่งสะดุดตาผม และได้เปลี่ยนชีวิตผม “เงินกู้ 50

เหรียญสหรัฐสามารถซื้ออะไรได้บ้าง?” ผมยิ้มร่าว่าพนักงานพิสูจน์อักษรได้ตกเลข 000 (เลข 0 สามตัว) ต้องโดนบรรณาธิการไวยแน่ ผมอ่านต่อ “หมู 1 ตัว ไก่ 1 ตัว ต้นไม้ 1 ต้นและมีโอกาสมากกว่าความเป็นไปได้ที่ชิอาปาส (Chipas) เคยฝัน” บทความอธิบายถึงวิธีการที่ลูซี่ บิลลิงสลีย์ (Lucy Billingley) นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชาวดัลลาส (Dallas) ได้รวบรวม และจูงใจสตรีดัลลาส (Dallas)

หลายร้อยคนระดมเงินเพื่อให้หญิงที่มีฐานะยากจนในประเทศเม็กซิโกกู้ยืมคนละเล็กน้อยเพื่อเปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขา เธอ เงินกู้ยืมนี้คืออะไร?

ให้คนที่อาศัยอยู่ตามกระท่อมที่สร้างหยาบ ๆ

ยืมเงินแล้วหวังว่าจะเห็นพวกเขาชำระคืน? แต่หญิงในชิอาปาส (Chiapas)

จะจ่ายเงินกู้คืน เริ่ม หรือขยายธุรกิจของพวกเขา และส่งลูกๆ

เข้าโรงเรียนชัดเลยว่าบิลลิงสลีย์ (Billingley)

รวบรวมเงินได้หลายแสนเหรียญสหรัฐช่วยคนจนในการใช้ความคิดใหม่ นั่นคือ *สินเชื่อนานาถ่ย่อม*

โครงการนี้แตกต่างอย่างเห็นได้ชัดจากโครงการการกุศลทั่วไปที่อุทิศให้แก่การให้อาหารเพื่อประทังความหิว การรักษาโรคภัยไข้เจ็บ และให้เสื้อผ้าอุ่นๆ

โครงการนี้เป็นโครงการที่ให้ประชาชนที่ต้องการช่วยตนเองกู้ยืมเงิน

และสร้างอนาคตที่มั่นคงได้

ความแตกต่างระหว่างความสำเร็จของผม

และความสำเร็จของหญิงในบทความนี้ดังกล่าวคือ 0 สามตัว

หญิงเหล่านี้มีการพัฒนาชีวิตอย่างสำคัญด้วยหยาดเหงื่อของความพยายาม

และเงินกู้จำนวน 50 เหรียญสหรัฐ

ส่วนผมพัฒนาคุณภาพชีวิตด้วยความมานะบากบั่น และเงินกู้ 50,000

เหรียญสหรัฐ ผมยังจำสิ่งที่พ่อพูดทุกครั้งที่ผมเปิดบริษัทใหม่ได้ “Phil วิศวกร และผู้เชี่ยวชาญแขนงอื่นๆ เหมือนแถมอยู่มากมาย สิ่งที่ทำให้โลกหมุนไปรอบ ๆ คือเงินทุน ถ้าไม่มีเงินทุน ธุรกิจก็ไม่สามารถเติบโตได้”

ตื่นเต้นมากขึ้น

ผมอ่านซ้ำบทความนั้นอีกรอบเพื่อให้แน่ใจว่าข้อสรุปของผมถูกต้อง ด้วยเงินทุน และความมานะพยายามเพื่อเพิ่มค่าของทรัพย์สิน

คนที่มีฐานะยากจนสามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขาเองได้

เราทุกคนสามารถสร้างฐานะจากการเริ่มพัฒนาตนเองด้วยการช่วยเหลือเพียงเล็กน้อยจากผู้อื่นหรือไม่ก็ตามวิธีนี้ประยุกต์ใช้ได้ทั่วโลก ดูจากโครงการของบิลลิงส์ลีย์ (Billingley) แล้วถือว่าประสบความสำเร็จ เงินจำนวน 50

เหรียญสหรัฐที่ผมจ่ายค่าซีดีอิตาลี

โดยสารเครื่องบินสามารถเปลี่ยนชีวิตครอบครัวที่ยากจนครอบครัวหนึ่งได้

ไม่เพียงแค่อ่านหลังคากระท่อมที่อาจจะถูกพายุเฮอริเคนลูกต่อไปหอบหายไปใหม่เท่านั้น

ผมเริ่มศึกษาสินเชื่อนายอดยอมนั้นที่ผมกลับถึงบ้านจากการเดินทางครั้งนั้น

ผมกับแมเรียนน์ (Mariann)

ผู้ช่วยใช้เวลาหลายเดือนเสาะหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต ร้านหนังสือ

และห้องสมุดในขณะเดียวกันรู้สึกคับข้องใจมากขึ้นเรื่อย ๆ

เราได้อ่านเรื่องราวเกี่ยวกับสินเชื่อนายอดยอมที่ประสบความสำเร็จเรื่องแล้วเรื่องเล่า

จากเรื่องของช่างตัดเสื้อในสาธารณรัฐโดมินิกัน ผู้ซึ่งก่อนที่กู้ยืมเงินขนาดยอม

ต้องเย็บผ้าห่มเด็กทารก และผ้าอ้อมเนื่องจากหาผ้าได้มากพอที่จะตัดชุดผู้ชายได้

จนถึงเรื่องของแม่ชาวอินเดียนใช้เงินกู้คนหนึ่งเพียง 25

เหรียญสหรัฐลงทุนทำไม้กวาดขายจนมีรายได้มากพอที่จะไถ่คืนความเป็นทาสของลู

กๆ ของหล่อน เรายินดีและชื่นชมกับนักลงทุนขนาดย่อมพวกนี้แต่ละคนอย่างเจียบๆ แต่ข้อมูลทั้งหมดที่เราพบนั้นเป็นการเขียนเพื่อผู้เชี่ยวชาญทางการให้บริการด้านสินเชื่อขนาดย่อม และเพื่อระดมเงินเพื่อองค์กรให้บริการสินเชื่อขนาดย่อม เรากำลังพยายามเรียนรู้ความเป็นไปได้ทางปฏิบัติเกี่ยวกับสินเชื่อขนาดย่อม และวิธีดำเนินการภาคปฏิบัติมากกว่าการกั้มเงินที่ยากแก่การเข้าใจ และเรื่องที่เสียดแทงหัวใจ เราต้องการทราบวิธีทำให้สินเชื่อขนาดย่อมได้ผล เพื่อที่จะนำไปประยุกต์ใช้กับสถานการณ์ใหม่ๆ เราต้องการเข้าใจถึงสาเหตุว่าทำไมสิ่งทีประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีในประเทศที่กำลังพัฒนาจึงไม่นำไปประยุกต์ใช้เพื่อช่วยประชาชนที่มีฐานะยากจนในประเทศที่พัฒนาแล้ว

ในที่สุดแมเรียนน์ (Mariann) ส่งนิตยสาร *Forbes* ให้ผมที่มีหัวขอบทความว่า “เปิดหน้า Contrarian Charity : คุณต้องการผลตอบแทนอย่างงามจากการลงทุนแล้วทำไมไม่ต้องการผลตอบแทนจากการบริจาคเพื่อการกุศลด้วย ละ?” บทความนี้มีข้อมูลโดยรวมของอีริค เฮอร์แมน (Eric Thurman) ผู้นำระดับโลกในองค์กรการกุศล และด้านสินเชื่อขนาดย่อม ผมโทรไปหาคุณอีริค (Eric) ซึ่งมีฐานะยุ่งตลอดเวลา แต่ก็ยังมีเวลาว่างที่จะพูดคุยเกี่ยวกับเรื่องสินเชื่อขนาดย่อม และการลงทุนขององค์กรการกุศล คุณอีริค (Eric) พร้อมจะวางมือจากเรื่องอื่น ๆ หากคุยเกี่ยวกับเรื่องพวกนี้ เพราะเขาได้เห็นการเปลี่ยนแปลงของชีวิตในมากกว่า 30 ประเทศ และรู้ว่าได้ผลอย่างไร และทำไมจึงได้ผล

ในขณะที่เราพูดคุยกันนั้น ผมคาดหวังตลอดว่าจะให้กระเป๋าสตางค์ของผมเปิดอ้าเผยให้เห็นความรู้สึกผิด อีริค(Eric)จะเริ่มเป็นกังวลเกี่ยวกับเด็กกำพร้าที่มีจำนวนมากเกินไป

แล้วส่งอีเมลรูปภาพเด็กฟงโตมาให้ผมเมื่อใด?

แต่คุณ

Eric

มุ่งเน้นเรื่องสินเชื่อขนาดย่อมตลอดเวลา

และอธิบายว่าเงินทุนจำนวนเล็กน้อยสามารถทำให้คนसानตะกร้ารายหนึ่งในประเทศ
ศอกันดาสร้างรายได้เพิ่มมากขึ้นจนพอเพียงแก่การยังชีพได้อย่างไร

ไม่ใช่พอเพียงแค่ค่าอาหารมื้อถัดไปของครอบครัวเท่านั้น

ผมประหลาดใจที่ท้ายที่สุดแล้วเข้าใจถึงวิธีที่ประชาชนได้มาซึ่งพลังนำไปพลิกฟื้นเศ
รษฐกิจที่ตกต่ำและย่ำแย่ในประเทศอินโดนีเซียให้กลายเป็นชุมชนที่มีชีวิตชีวา

ซึ่งที่เด็กๆ ไปโรงเรียน มีการพัฒนาการด้านสุขภาพ และโภชนาการ
สิ่งที่เกี่ยวข้องกับความยากจนอันน่าขนลุก เช่น ความอดอยาก และการค้าประเวณี
กลายเป็นความทรงจำ ไม่ใช่ในอนาคต

อิริค(Eric)กล่าวว่าคนจำนวนมากเป็นกังวลกรณีที่ผมหยิบยกประเด็นเคราะห์กร
รมของความยากจนในประเทศที่พัฒนาแล้ว

โดยใช้พื้นฐานของเหตุผลที่ว่าชีวิตของคนसानตะกร้าในประเทศศอกันดามีคุณค่าเท่า
เทียมกับชีวิตเพื่อนบ้านของเรา เขาอธิบายต่อว่า

แต่โชคไม่ดีระบบสินเชื่อขนาดย่อมซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีในประเทศที่กำลัง
พัฒนา

ดูเหมือนว่าไม่ได้ผลดีเท่าเทียมกันในประเทศพัฒนาแล้วเขาแนะนำว่าผมต้องคำนว
ณทางคณิตศาสตร์เพื่อทำความเข้าใจถึงสาเหตุว่าทำไม

ผมค้นหาข้อมูลใหม่ ๆ อย่างละเอียด สร้างฐานข้อมูล
และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ใช้สมการของผู้เชี่ยวชาญระบบสินเชื่อขนาดย่อม

จากนั้นจึงสร้างของตัวเองขึ้นมา ทั้งหมดนำไปสู่ข้อสรุปเดียวกัน คือ

ด้วยการมุ่งเน้นให้เงินช่วยเหลือเพื่อการกู้ยืมสินเชื่อขนาดย่อมในประเทศที่กำลังพัฒ
นาแทนการบริจาคเพื่อการกุศลในโลกที่พัฒนาแล้ว

ผู้บริจาคเพิ่มผลกระทบของการบริจาคของพวกเขามากกว่า 100 เท่า

อย่างไรก็ตาม

ตราบเท่าที่ผมต้องการเชื่อเรื่องนี้

ผมไม่แน่ใจเชื่อว่าการบริจาคของผมสามารถช่วยกำจัดปัญหาการเฝ้ารักษารักษาโรค
ความหิว การค้าเด็ก การแพร่กระจายของโรคเอดส์ และปัญหาอื่นๆ
ที่เกี่ยวข้องกับความยากจนได้ ผมบอกอีริก (Eric)

ว่าระบบสินเชื่อบริษัทยืมฟังกูติเกินกว่าจะเป็นจริงได้

และต้นทุนการช่วยเหลือผู้คนในประเทศที่กำลังพัฒนาดูเหมือนว่าต่ำเกินความเป็นจ
ริงเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนเงินที่ใช้จ่ายไปกับการช่วยเหลือผู้คนในชุมชนของผม
เอง ผมยังแสดงความไม่เชื่อในเรื่องที่ว่าแนวคิดง่าย ๆ แบบนั้น

สามารถแก้ปัญหาได้อย่างแท้จริง ไม่ใช่แค่บรรเทาชั่วคราว

หรือสัญญาที่จะแก้ปัญหาที่ไกลเกินกว่าจะเป็นจริงเหมือนองค์กรการกุศลส่วนใหญ่ที่
ผมเคยเกี่ยวข้อง เราภัตตาคารอาหารเย็นในฟิลาเดลเฟีย (Philadelphia)

เพื่อพูดคุยเรื่องนี้อีกครั้ง

เราไปที่ร้านอาหารอินเดีย

ซึ่งเป็นร้านโปรดของอีริก

(Eric)

“ดูที่ระบบสินเชื่อบริษัทยืมแบบนี้”

เขากล่าว

“คุณมีทุกสิ่งทุกอย่างที่จำเป็นเพราะคุณมีงานทำ

จึงมีความมั่นคงทางการเงิน

ถ้าคุณตกงาน รัฐบาลจะดูแลคุณในเรื่องความต้องการขั้นพื้นฐาน เรื่องอาหาร
ที่อยู่อาศัย และสุขภาพอนามัย”

“หลังงานเอกสารมากมาย” ผมบอก

อีริก(Eric)

อาหาร

naan

ให้ผม

“ในการถักตาข่ายให้ความปลอดภัยแก่สังคมทั่วประเทศต้องใช้เวลามาก” เขากล่าว

“ประเทศยากจนจึงไม่มี”

เขาอธิบายว่าประชาชนในประเทศเหล่านั้นทำงานหนักเพื่อถักตาข่ายให้ความปลอดภัย

ภัยแก่ตนเอง

แต่นี้เป็นเรื่องยากในเมื่อประชาชนหลายล้านคนหาเงินไม่ได้มากพอที่จะจับไล่ความ
มหิว

อิริค(Eric) กล่าวต่อว่า “เกี่ยวกับเรื่องนี้คุณสามารถดำเนินการบางอย่าง คุณ
ไม่ใช่รัฐบาล ไม่ใช่สหประชาชาติ ไม่ใช่ผู้เชี่ยวชาญระดับปริญญาเอก”

“ผมสังเกตว่าพวกเขาไม่ได้กำจัดความยากจน” ผมพูด อิริค(Eric) ตอบว่า
“นั่นเป็นเพราะความยากจนเกี่ยวข้องกับเงิน ใครบ้างรู้วิธีจัดการเรื่องเงิน? นักธุรกิจ
ยิ่งประสบความสำเร็จในธุรกิจมากขึ้นเท่าไร พวกเขาจะยิ่งใจบุญมากขึ้นเท่านั้น
หลายสิ่งหลายอย่างเป็นต้นเหตุความยากจน แต่หนึ่งในนั้นคือ ในชาติที่ยากจน
ไม่มีทางเข้าถึงเงินทุน หากปราศจากเงินทุน ประชาชน
และสังคมย่อมไม่มีโอกาสสร้างความเจริญเติบโตแก่ธุรกิจของพวกเขา”

จำได้ว่า พ่อของผมตั้งข้อสังเกตแบบเดียวกัน
ผมผลักจานอาหารที่ทานครึ่งเดียวออกไปอีกด้าน และส่งคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊กให้
อิริค(Eric) ดู

“จากการคำนวณของผมแสดงให้เห็นว่าผมสามารถช่วยส่งประชาชนหลายพันคนไป
อยู่บนเส้นทางสู่การพัฒนาเศรษฐกิจโดยการลงทุนในโครงการสินเชื่อขนาดย่อมที่ดี
”

“ในทางกลับกัน ประชาชนแต่ละคนต่างช่วยเหลือสมาชิกในครอบครัวอย่างน้อย
5 คน” อิริค(Eric) ตอบ “แต่คุณสามารถทำได้ดีกว่านั้น”

เขาหยิบปากกาออกจากกระเป๋าเสื้อ จดตัวเลขลงบนผ้ากันเปื้อน

เลข 0 มากเกินไป ผมคิด

“คนอย่างผมสามารถช่วยผู้คนจำนวนมากมายกตัวเองจากความจนได้อย่างไร?”

ผมถาม

“นั่นเป็นหลังจากลงทุนครั้งแรกหลายปี”

อีริก(Eric)

ตอบ

“และหลังจากที่เราเริ่มระบบการเงินบางประการ”

ก่อนคิดถึงเงินอาหารค่ำมือนั้น

ผมรู้สึกสบายใจที่นำหลักการลงทุนแบบเดียวกันไปประยุกต์ใช้กับการทำบุญสุนทาน
ในรูปแบบการใช้จ่ายเงินกู้เพื่อซื้อหุ้นของ กองทุนเฮดจ์ ฟัน (IPO)
และกองทุนเพื่อการเก็งกำไร

ผมรู้สึกสบายใจยิ่งขึ้นที่หลักการเดียวกันซึ่งนำความสำเร็จมาสู่โลกการเงินสามารถ
นำมาประยุกต์ใช้เพื่อช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศยากจนทุกแห่งในโลก
ในที่สุด

ผมก็เข้าใจการลงทุนเพื่อมนุษยธรรมว่าสามารถให้ผลตอบแทนที่น่าประหลาดใจได้
อย่างไร

ระบบสินเชื่อนาถาย่อมกำลังเดินหน้าด้วยดีเพื่อเปลี่ยนแปลงโลก

ผู้สร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆอย่าง พวกโอมิดยา (Omidyars) และบิลล์ (Bill) กับเมลินดา
เกตส์ (Melinda Gates) รวมถึงนักการเมือง เช่น อดีตประธานาธิบดี Clinton
และบุคคลที่มีชื่อเสียงอย่างแบรด พิตต์ (Brad Pitt) นักแสดง
ต่างค้นพบว่าสินเชื่อนาถาย่อมเป็นเครื่องมือทรงพลังที่สามารถนำมาใช้แก้ปัญหายุ่ง
ยากของมวลมนุษยชาติได้มากมาย

พลังอิทธิพลของระบบสินเชื่อนาถาย่อมต่อครอบครัว

และชุมชนยากจนรอบโลกไปไกลเกินคาดเรียบร้อยแล้ว

ระบบสินเชื่อนาถาย่อมเป็นที่เข้าใจได้ทั่วไป

และผลกระทบของมันสามารถวัดได้ทั้งด้านการเงิน และในแง่ของชีวิตที่เปลี่ยนไป

การเรียนรู้เกี่ยวกับสินเชื่อนาถาย่อม

และวิธีการที่องค์กรสินเชื่อนาถาย่อมสามารถเพิ่มผลเงินช่วยเหลือ

กลายเป็นความรู้สึกแรงกล้าส่วนตัวผม ตอนนั้นผมมองออกแล้วว่าเงินก็ก้อนเล็ก ๆ
สามารถเปลี่ยนโชคชะตาคนยากจนทั่วโลกกว่าหนึ่งพันล้านคนได้อย่างไร
ผมถือว่าเป็นภารกิจของผมในการช่วยพวกเขาอย่างน้อยที่สุด 1
ล้านคนให้เริ่มก่อร่างสร้างตัวเองให้หลุดพ้นจากความยากจน!

ผู้ได้รับรางวัล โนเบล

ในยุคนี 2000 นี้ รางวัลโนเบลสาขาสันติภาพให้ความสำคัญกับความพยายาม เช่น
ระบบสินเชื่อขนาดย่อม เพื่อกระตุ้นพัฒนาการ และสันติภาพ ในปี 2002
ผู้ที่ได้รับรางวัลโนเบลสาขาสันติภาพ คือจิมมี คาร์เตอร์ จูเนียร์ (Jimmy Carter
Jr.) อดีตประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกา
ผู้หาทางแก้ปัญหาความขัดแย้งระหว่างประเทศเพื่อสันติภาพ
ขับเคลื่อนประชาธิปไตย และสิทธิมนุษยชนให้ก้าวหน้า
และส่งเสริมพัฒนาการด้านเศรษฐกิจ และสังคม ปี 2003 ผู้ที่ได้รับรางวัลนี้คือ
Shirin Ebadi สำหรับความพยายามเพื่อระบอบประชาธิปไตย และสิทธิมนุษยชน
ปี 2004 ผู้ที่ได้รับรางวัลโนเบลสาขาสันติภาพคือ ดร.วังการี มาไท
ผู้อุทิศตนเพื่อดำรงไว้ซึ่งพัฒนาการระบอบประชาธิปไตย และสันติภาพ ต่อมาในปี
2006 ผู้ที่ได้รับรางวัลโนเบลสาขาสันติภาพได้แก่ Dr. Muhammad Yunus
และธนาคาร Grameen ผู้บุกเบิกระบบสินเชื่อขนาดย่อม

เพราะประชากรจำนวนกว่า 3 พันล้านคนดำรงชีวิตด้วยเงินน้อยกว่า 2
เหรียญสหรัฐต่อวัน ผมรู้ว่าผมต้องการมีส่วนร่วมทั้งปัญหา และทางแก้กับคนอื่นอีกมาก
เกินกว่าจะสามารถคุยด้วยตนเอง ดังนั้น เมื่อ 2 ปีก่อน ผมขอร้องEric
ให้ร่วมเขียนหนังสือเล่มนี้ ก่อนพิมพ์ไม่นาน Dr. Muhammad Yunus

และธนาคาร

Grameen

ผู้บุกเบิกระบบสินเชื่อขนาดย่อม

ก็ได้รับรางวัลโนเบลสาขาสันติภาพประจำปี

2006

ในที่สุด

ระบบสินเชื่อขนาดย่อมก็เป็นข่าวพาดหัว เวลาของแนวคิดนี้มาถึงแล้ว

“การบริจาคเงินเป็นเรื่องที่ง่าย ใคร ๆ ก็ทำได้ แต่การตัดสินใจว่าจะให้แก่ใคร
จำนวนมากเท่าใด และเมื่อไหร่ เพื่อจุดประสงค์ใด และอย่างไร
ใช้ว่าทุกคนสามารถทำได้ง่าย ๆ ”

อริสโตเติล