



เก็งกำไรชา ‘มูเอ้อ’

อาหารสมอง : วีรกร ตรีเศศ

ปีที่ 29 ฉบับที่ 1484

วันที่ 23 มกราคม พ.ศ. 2552

หน้า 44

การเก็งกำไรเพื่อหวังได้รับผลตอบแทนที่สูงผิดปกติ มิได้มีแต่เฉพาะในภาคสังหาริมทรัพย์ของสหรัฐอเมริกาที่ทำให้ชาวโลกจับตัวกันไปอย่างกว้างขวางเท่านั้น หากมีในธุรกิจใบชาในจีนด้วย

การพังของเศรษฐกิจอเมริกันและการตกลงของหุ้นอย่างน่าตกใจในระดับโลก มีผลทำให้ผู้ “เล่น” ชาจีน “มูเอ้อ” ตลอดจนผู้ปลูกได้รับประสบการณ์เจ็บปวดอย่างไม่คาดฝัน

“มูเอ้อ” เป็นใบชาที่มีการโฆษณาสรรพคุณว่าช่วยลดคอเลสเตอรอลและลดอาการเมาค้าง ในเวลาไม่กี่ปีใบชาจากมณฑลยูนนานได้รับความนิยมอย่างสูง กลายเป็นขวัญใจของคนจีนและคนต่างประเทศ มิใช่เพราะสรรพคุณเท่านั้นแต่จากการเก็งกำไรด้วย

“มูเอ้อ” เป็นชาที่มีลักษณะอัดเป็นแผ่นแข็งหรือเป็นก้อน แต่ละเจ้าก็จะมีตราประทับให้ดูขลัง อ้างกันว่ายิงเก็บไว้นานยิ่งมีราคา คนจีนพวก “รวยใหม่” พวกนี้หาซื้อเก็บเพื่อให้ตนเองเป็น “คนมีระดับ” และเพื่อเป็นการออมพร้อมหวังเก็งกำไร

ระหว่าง ค.ศ.1999 ถึง 2007 ชา “มูเอ้อ” ของยูนนานซึ่งว่ากันว่าคิดค้นโดยผู้ค้าในสมัยราชวงศ์ถังมีราคาพุ่งขึ้นไม่หยุดถึง 10 เท่าตัว กลางปี 2007 ชา “มูเอ้อ” ชนิดดีเลิศมีราคาปอนด์ละ 150 เหรียญสหรัฐ (6,000 บาท)

ในช่วงเวลาฟองสบู่ ไม่มีใครมองเห็นว่าฟองสบู่อาจแตกได้ ผู้อยู่ในวงการเก็งกำไรต่างหันมามองเห็นว่าสะสมชา “มูเอ้อ” ดีกว่าเก็บออมเงิน ทุกคนที่สะสม “มูเอ้อ” เชื่อว่ากำลังจะรวยในไม่ช้า

อย่างไรก็ดี ในช่วงฟองสบู่ “มูเอ้อ” คนจีน “รวยใหม่” ก็ซื้อหุ้น ซื้อสังหาริมทรัพย์เช่นกัน เมื่อเศรษฐกิจจีนผัน

ผวนเพราะการส่งออกหดหายอันเนื่องจากการพังของเศรษฐกิจโลก รายได้จากการส่งออก กำไรจากการค้าขายเงินและเก็งกำไรหุ้นก็หายไป ฟองสบู่ “มูเอ้อ” ก็แตกยับเยิน

คนปลูก “มูเอ้อ” ที่เคยถูกไล่ต้อนในยามราคาขาขึ้นก็ต้องหันไปปลูกใบชาและพืชชนิดอื่นแทน ต่ำบลเม้งให้ในมณฑลยูนนานซึ่งเป็นศูนย์กลางของการปลูกชา “มูเอ้อ” ถูกกระทบมากที่สุด ผู้ปลูกกว่า 3,000 รายปัจจุบันขาดรายได้เนื่องจากไม่มีพ่อค้ามาซื้อดังเช่นเคย ความพุ่มเฟิยที่คุ้นเคยมลายหายไปในอากาศ

ก่อนหน้านี้ นักลงทุนจากถิ่นอื่นแห่กันมากักตุนชา “มูเอ้อ” โดยเสนอราคาสูงให้ผู้ปลูกจนผลผลิตเพิ่มขึ้นหนึ่งเท่าตัวระหว่างฤดูกลางปี 2006 กับ 2007 จนเป็น 100,000 ตัน ราคาที่ผู้ปลูกได้รับสูงขึ้นไม่ต่ำกว่าปีละ 30 เปอร์เซ็นต์และราคาชา “มูเอ้อ” ถีบตัวสูงขึ้นเรื่อยๆ

เมื่อผลผลิตสูงขึ้นมาก และชาจากที่อื่นก็ลอกเลียนแบบทำเป็นแผ่นอัดเหมือนชา “มูเอ้อ” จากยูนนาน ราคา ก็เริ่มไม่สูงขึ้นมากเช่นเดิม ตลาดเริ่มอืดตัว เมื่อถูกกระทบอีกด้วยภาวะเศรษฐกิจในจีน ฟองสบู่ “มูเอ้อ” ก็แตก สต็อกมูลค่ากว่าครึ่งล้านเหรียญสหรัฐตกค้างอยู่ในมือผู้ค้าระดับท้องถิ่น ผู้ค้าใหญ่จากกวางตุ้งหายจ้อย

ผู้เขียนมีประสบการณ์กับชา “มูเอ้อ” พอควร เคยเห็นครั้งแรกที่เมืองคุนหมิงของมณฑลยูนนาน เป็นแผ่นชาอัดคล้ายถ้วยตะไลในประมาณ พ.ศ.2529 หลังจีนเปิดประเทศไม่นานนัก ราคาถ้วยหนึ่งประมาณไม่ถึง 5 บาทรสชาติก็จืดๆแหละ

อีก 19 ปีให้หลัง เห็นชา “มูเอ้อ” ตอนกำลังร้อนแรงที่เมืองเซี่ยเหมิน (อีกชื่อคือเมืองเอ๋เหมิง) ซึ่งอยู่ตอนใต้โดยอยู่ตรงข้ามเกาะไต้หวัน ทำเป็นแผ่นอัดใหญ่เท่าจานข้าวเห็นราคานับเป็นพันๆบาท ครั้งนี้ได้มีโอกาสชิมดูเล็กน้อย รู้สึกว่ามีรสชาติดีขึ้นมาก ปัจจุบันราคาตกลงมาเหลือเพียงหนึ่งในสิบของราคาตอนสูงสุด (3 เหรียญสหรัฐต่อปอนด์ก็ซื้อหามาได้) ตอนนี้หากได้ชิมก็คาดว่ารสชาติคงจะเลวกว่าเมื่อตอนมีราคาแพงเป็นแน่แท้

ชา “ผู้อ้อ” แตกต่างกว่าชาอื่น ที่เป็นชาอัดเป็นแท่งหรือแผ่น ก็เพื่อสะดวกแก่การเดินทางและเป็นที่ยืนชอบของจักรพรรดิและชนชั้นสูงมานานถึง 1,200 ปี ชานี้ยิ่งเก็บไว้นานก็ยิ่งมีค่าคล้ายไวน์ ว่ากันว่าชา “ผู้อ้อ” ที่ผลิตเมื่อ 200 ปีก่อนมีราคาสูงหลายพันเหรียญต่อแท่ง (จะพิสูจน์ว่ามีอายุเก่าแก่จริงหรือไม่เป็นหน้าที่ของผู้ซื้อ เพราะทุกอย่างในจีนของจริงของปลอมเป็นไปได้ทั้งนั้น)

ชา “ผู้อ้อ” จากบริเวณที่ดินพิเศษหรือต้นพิเศษหรือเก็บใบชาในฤดูต่างๆกันจากต้นมีอายุเก่าแก่จะยิ่งมีราคาสูงเฉพาะผู้เชี่ยวชาญในเรื่องใบชาจีนและเชี่ยวชาญในการโน้มน้าวให้คนเชื่อว่าเป็นความจริงเท่านั้นที่ทำให้ราคาชา “ผู้อ้อ” มีราคาสูงแตกต่างกัน

คำปลอมใจผู้ถือชา “ผู้อ้อ” ไว้ในมือโดยไม่มีใครซื้อต่อในราคาสูงก็คือ ยิ่งเก่าแก่เท่าใดก็ยิ่งมีค่าเท่านั้น ดังนั้น จงถือไว้เถอะยิ่งนานยิ่งดี ระหว่างนี้ก็อย่าเผลอเอามาชงกินและเมื่อเวลานั้นมาถึง (แต่ไม่รู้ว่ามีเมื่อไหร่) ก็จะรวยอ้อชาเองแหละ ●

เครื่องเคียงอาหารสมอง

ในเดือนตุลาคม 2008 วารสาร The Annals of Behavioral Medicine รายงานการศึกษาผู้ใหญ่ผู้เชี่ยวชาญออกกำลังกาย 205 คน เพื่อเข้าใจพฤติกรรมการออกกำลังกายและตั้งใจให้ออกกำลังกายกันมากขึ้น

การศึกษาพบว่า เมื่อส่งเสริมสนับสนุนให้เริ่มออกกำลังกาย หลังจากผ่านไป 6 เดือนมีเพียงครึ่งเดียวเท่านั้นที่ทำตามคำแนะนำ และหลังจากครบ 1 ปี 1 ใน 3 ของคนประมาณ 102 คนนี้ก็เลิกออกกำลังกาย ผู้ที่มีเครื่องออกกำลังกายที่บ้าน (เครื่องเดินบนสายพาน จักรยานพายเรือ ฯลฯ) มีทางโน้มน้าวมากกว่าที่จะเริ่มออกกำลังกาย

แต่หลังจากผ่านไป 1 ปีคนที่เหลือเหล่านี้หากมีเครื่องมือที่บ้าน มีทางโน้มน้าวที่จะเลิกออกกำลังกายมากกว่าพวกที่ไม่มีเครื่องมือ ข้อเท็จจริงนี้ไม่ได้หมายความว่าเครื่องมือออกกำลังกายที่บ้านทำให้ออกกำลังกายน้อยลงมันเพียงบอกว่าการมีเครื่องมือที่บ้านมิใช่ปัจจัยสำคัญที่สุดในการออกกำลังกาย

ปัจจัยที่สำคัญที่พบคือสิ่งที่เรียกว่า Self-Efficacy หรือความเชื่ออย่างฝังแน่นว่าตนเองมีอำนาจที่จะบรรลุเป้าหมายได้อย่างแน่นอน

จากการใช้แบบทดสอบทางจิตวิทยาวัดทัศนคติของ Self-Efficacy จากคนเหล่านี้ก็พบว่า คนที่มีแต้ม Self-Efficacy สูง มีความเป็นไปได้ในการออกกำลังกายหลังจากผ่านไป 1 ปี สูงกว่าคนได้แต้มต่ำถึง 3 เท่า ไม่ว่าจะมีความต้องการออกกำลังกายที่บ้านหรือไม่ก็ตาม

ข้อสรุปก็คือ การมีหรือไม่มีเครื่องออกกำลังกายที่บ้านไม่สำคัญเท่ากับการมี Self-Efficacy ซึ่งผูกพันอย่างสูงกับความมีวินัยของตนเอง (Self-Discipline)

ใครที่เอาเครื่องออกกำลังกายไว้ตากผ้าในปัจจุบันจึงไม่ต้องรีบเอามาใช้งาน สิ่งแรกที่ต้องทำคือพัฒนา Self-Efficacy ของตนเองขึ้นมาเสียก่อนแล้วจึงค่อยปิดฝุ่นเล็กใช้เป็นเครื่องตากผ้าครับ

น้ำจิ้มอาหารสมอง

What do we live for, if it not to make life less difficult to each other?
(George Eliot)

เราจะมีชีวิตอยู่กันไปเพื่ออะไร หากไม่เป็นไปเพื่อให้ชีวิตของพวกเราแต่ละคนลำบากยากเข็ญน้อยลง