

ถือได้ว่าผู้เขียนโชคดีที่ได้ทำงานตรงกับที่เรียนมา ทำให้ชีวิตการทำงานโดดเด่น อยู่ในแถวหน้าอาชีพขายตัวเครื่องบิน แลคมเคยมีประสบการณ์ด้านขายทัวร์ให้นักท่องเที่ยว ในช่วงที่ทำงานควบคู่กับการเรียนธุรกิจการบิน สิ่งที่ได้คือทักษะในการใช้ภาษาอังกฤษ มีโอกาสได้เรียนรู้วิธีการทำงานขายทัวร์ให้กับนักท่องเที่ยวต่างชาติ ได้เรียนรู้การทำงานเป็นเครือข่าย แลกเปลี่ยนลูกค้าซึ่งกันและกันกับบริษัทที่จัดทัวร์แบบเดียวกัน ชีวิตความเป็นอยู่ของมัคคุเทศก์ ประสบการณ์ในการเป็นมัคคุเทศก์จำเป็นเมื่องานทัวร์เข้ามาเยอะและมัคคุเทศก์ไม่พอ ช่วงที่ทำงานเต็มตัวในแผนกที่เปิดใหม่ในบริษัทที่ทำงานเดิม งานขายตัวเครื่องบินเป็นงานเกิดใหม่ในประเทศไทยในเวลานั้น จำนวนผู้ที่จับมาโดยตรงมีน้อยมาก ผู้เขียนเป็นรุ่นที่สอง บริษัทที่เป็นตัวแทนขายตัวเครื่องบิน IATA มีไม่กี่แห่ง และเจ้าหน้าที่ขายตัวเครื่องบินส่วนมากจะต้องพึ่งพาเจ้าหน้าที่ขายตัวเครื่องบินของสายการบิน ผู้เขียนเรียนมาโดยตรง จึงไม่ต้องพึ่งพาเจ้าหน้าที่ของสายการบิน ทำให้สามารถขายตัวได้อย่างรวดเร็วและให้บริการลูกค้าได้ตรงกับความต้องการ ของลูกค้าได้มากกว่าคนอื่น ลูกค้าส่วนมากจะเป็นเจ้าของกิจการและนักธุรกิจ

ผู้เขียนเป็นเด็กสามารถเข้ากับพนักงานสายการบินได้เป็นอย่างดีกับทุกสาย การบิน ทำให้ได้รับความสะดวก สามารถให้บริการที่เหนือกว่าคนอื่น ๆ ทำให้มีลูกค้าประจำเป็นจำนวนมาก ได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมจากเจ้านาย จากพนักงานสายการบิน มีโอกาสได้เข้ารับการอบรมระดับสูงในด้านการคิดราคาตัวเครื่องบิน และได้รับเชิญให้ไปท่องเที่ยวในประเทศต่างๆ แลคมได้ทำงานพิเศษในวันหยุด เป็นผู้ช่วยหัวหน้าทัวร์ภายในประเทศและเป็นหัวหน้าทัวร์ไปต่างประเทศ ได้เงินเพิ่มแลคมได้ท่องเที่ยว วันๆได้แต่ทำงานไม่มีโอกาสได้ใช้เงิน เงินได้เท่าไรก็ให้คุณแม่หมด สามารถซื้อรถมือสอง ซื้อบ้าน ชีวิตรุ่งโรจน์ จนมาแต่งงานกับชาวไต้หวัน ชีวิตเริ่มตกต่ำ ถูกดึงตัวไปเป็นผู้จัดการทั่วไปของบริษัททัวร์ พอไปจริงๆกลายเป็นรองผู้จัดการทั่วไป ไม่เป็นไปตามที่คุยกันไว้ก่อนลาออกจากทัวร์รอยัล ในที่สุดได้ลาออกจากบริษัทนั้น โดยเตรียมตัวไปอยู่บริษัทที่ใหญ่กว่าแต่ขายตัวเครื่องบินอย่างเดียวให้กับ ลูกค้าในกลุ่มบริษัทเดียวกัน แต่เจ้าของบริษัทที่ผู้เขียนลาออกได้ซื้อโฆษณาในหนังสือพิมพ์ ลงโฆษณาว่าผู้เขียนออกจากบริษัทของเขาแล้วและจะไม่รับผิดชอบใดๆกับผู้เขียน ทั้งสิ้น (เป็นการลงให้เหมือนว่าผู้เขียนมีปัญหา) ทำให้บริษัทที่ผู้เขียนกำลังรอสัมภาษณ์กับเจ้าของ ยกเลิกการสัมภาษณ์) ลูกค้าที่ซื้อตัวเครื่องบินกับผู้เขียนรวมตัวกันจัดตั้งบริษัทให้ผู้เขียน เป็นกรรมการผู้จัดการและให้ผู้เขียนมีหุ้นลม ผู้เขียนบริหารบริษัท Promotion Travel ได้เป็นอย่างดี มีลูกค้าใช้บริการเป็นจำนวนมาก มีลูกน้องดี ช่วยกันทำงานอย่างเต็มที่ กิจการขยายอย่างรวดเร็ว เนื่องจากเป็นคนรุ่นหนุ่มใจร้อน และมุ่งรุกไปข้างหน้าอย่างเดียว ในที่สุดก็พลาด ลูกค้าจ่ายเช็คแดง และติดคุกอยู่ต่างประเทศ ในจำนวนเงินเท่ากับเงินลงทุนของบริษัท ทำให้ตัดสินใจทำงานที่ใหญ่ขึ้นใช้เงินลงทุนสูง โดยไม่มีการเรียกทุนเพิ่ม มีคนใหม่มาขอเช่าหุ้นด้วย ก็นำไปซื้อหุ้นเดิมของหุ้นส่วนที่มีปัญหา ในที่สุดโดยคู่ค้าทางธุรกิจไม่ทำตามสัญญา ทำให้ตัดสินใจเลิกทำโครงการนั้น เป็นเหตุให้เงินที่นำไปลงทุนในกิจการใหญ่ต้องสูญหายไปทำให้ขาดสภาพคล่องใน ที่สุดจึงตัดสินใจเลิกบริษัท (สนใจรายละเอียดสามารถหาอ่านได้ในบทเรียนจากบริษัท Promotion Travel) ทำให้ต้องหาเงินมาใช้หนี้สินต่างๆเป็นจำนวนมากกว่าเงินลงทุนเปิดบริษัท ก็ต้องขอขอบคุณญาติ พี่น้อง เจ้านายเก่า เช่น คุณวีระพงศ์ โพธิ์ภักดิ์ คุณเถลิง สวัสดิ์พันธ์ และอีกหลายๆท่าน ที่ผู้เขียนไม่สามารถเอ่ยนามท่านได้ อย่างไรก็ตามเงินที่หามาได้ก็ไม่เพียงพอกับการใช้หนี้ ทำให้มีผู้ยกหนี้ให้หลายท่าน และมีอยู่รายหนึ่ง ที่ให้ผู้เขียนไปทำงานใช้หนี้ในบริษัทของท่าน หลังจากทำงานใช้หนี้จนหมด ก็ได้ออกไปบริหารงานให้กับบริษัทที่เข้าหุ้นกับต่างชาติ อยู่พักหนึ่ง หลังจากนั้นก็ไปเข้าหุ้นกับชาวออสเตรเลีย เปิดบริษัททัวร์ บริษัทสามารถสร้างโปรแกรมท่องเที่ยวที่มีคุณภาพชื่อ Thaimon Twilight เป็นทัวร์ที่ดีและกำลังจะไปได้สวย เกิดมีปัญหากับหุ้นส่วน จึงแยกตัวออกมา โดยจะหานายทุนใหม่ แต่ถูกหักหลัง จากหุ้นส่วนธุรกิจโครงการที่ทั้งผู้เขียนไปเข้ากับหุ้นส่วนชาวออสเตรเลีย เสีย ทำให้ผู้เขียนต้องออกหัก และเริ่มมีปัญหาด้านเงินทองอีกครั้งหนึ่ง ก็ยังโชคดีที่มีลูกค้าซื้อตัวเครื่องบินอีกท่านหนึ่งชวนไปเป็นผู้จัดการ โรงแรมเปิดใหม่ที่พัทยา

สรุปบริษัททัวร์รอยัล เป็นช่วงรุ่งโรจน์

บริษัทโปรโมชันทราเวล เป็นเจ้าของและผู้บริหารเต็มตัว สร้างผลงานยิ่งใหญ่ "Sunset Cruise" ถูกคู่ค้าหักหลัง และสายบ้านไม่ยาวพอ ทำให้มีหนี้สิน และเป็นหนี้บุญคุณกับคนเป็นจำนวนมาก

บริษัทเชียงฮวด ทราเวล ทำงานให้หนี้ มีประสบการณ์บริหารบริษัทคนจีนทั้งๆที่พูดจีนไม่ได้

บริษัท STA ประสบการณ์ ด้านทัวร์เยาวชน และการทำงานกับตัวแทนต่างชาติ

บริษัททรูทัวร์ เข้าหุ้นกับคนต่างชาติ สร้างผลงานดีเด่น "Thaimon Twilight" ถูกหักหลังจากคู่ค้าเช่นกัน ทั้งๆที่คนหนึ่งเป็นญาติ แต่ก็หันไปเข้ากับผู้ที่มีเงินมากกว่า

ทำงานสนุกมีประสบการณ์และผลงานมาก แต่ไม่เคยมีเงินเก็บ ช่วงก่อนแต่งงาน มีเงินเท่าไรให้แม่หมด พอแต่งงานให้แม่หน่อยลงนำมาให้กับภรรยา ซึ่งไม่ได้ทำงานถึงแม้ในช่วงหลังที่ภรรยาทำงาน แต่ก็ไม่ได้ช่วยเรื่องค่าใช้จ่าย และในที่สุดก็ต้องเลิกกันโดยลูกอยู่กับผู้เขียน

ช่วงทำงานที่โรงแรมสยามเบย์วิวและโรงแรมสยามเบย์ชอร์ เป็นช่วงที่รุ่งโรจน์อีกครั้ง งานมันคง เพื่อนร่วมงานดี โดยเฉพาะเจ้านายให้การสนับสนุน ช่วงนี้เป็นพ่อหม้าย คุณแม่และน้องสาวเป็นผู้เลี้ยงดูลูกสาว แต่ผู้เขียนเป็นผู้จ่ายค่าใช้จ่ายของลูกสาวทั้งหมด จำได้ว่าเคยเปิดบัญชีเงินฝากประจำรายเดือนไว้ให้ลูกสาวตั้งแต่เกิด แต่เมื่อตอนลงทุนกับชาวต่างชาติได้นำเงินออมของลูกมาลงทุน

หลังจากออกจากโรงแรมสยามเบย์วิวและโรงแรมสยามเบย์ชอร์ได้รับงานเป็นผู้บริหารสูงสุดของโรงแรมปอยหลวง หลายคนเข้าใจว่าผู้เขียนมีหุ้นในโรงแรม ได้บริหารงานอย่างเต็มความสามารถและทุ่มเทให้เต็มที่ แต่ในที่สุดก็โดนหักหลังจากเพื่อนที่เคยฝากให้ทำงานกับคุณกมลเจ้าของโรงแรม สยามเบย์ชอร์ และตอนหลังมาขอทำงานกับผู้เขียน และเป็นตัวการที่ทำให้ผู้เขียนมีปัญหาเกี่ยวกับเจ้าของโรงแรมปอยหลวง และทำให้คุณกมลโกรธที่ผู้เขียนดื้อไม่ยอมฟังคำแนะนำจากคุณกมล (สามารถหาอ่านรายละเอียดได้จากกรณีศึกษาโรงแรมสยามเบย์วิว และโรงแรมสยามเบย์ชอร์ กรณีศึกษาโรงแรมปอยหลวง)

ช่วงบริหารงานโรงแรมปอยหลวงผู้เขียนได้แต่งงานใหม่กับข้าราชการสถานี วิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทย หลังจากเป็นหม้ายอยู่ 10 ปี ผู้เขียนลาออกจากโรงแรมปอยหลวงเนื่องจากเจ้าของหุบเขา ทำให้ต้องรับงานเพราะไม่มีเงินออม และมีค่าใช้จ่ายประจำมากขึ้น จำใจต้องรับงานผู้จัดการฝ่ายขายในโรงแรมที่มีปัญหาระหว่างเจ้าของและผู้ บริหาร อยู่ได้ร่วมเดือนเห็นว่าอยู่ต่อไปก็ไม่มีอนาคต จึงได้เปลี่ยนงานไปเป็นผู้จัดการทั่วไปของบริษัท Golden Tour South ที่จังหวัดภูเก็ต งานไปได้ดีไม่มีปัญหา แต่เนื่องจากอยู่ต่างจังหวัดมีความใกล้ชิดกับเลขา ซึ่งคอยดูแลเอาใจใส่และใกล้ชิดกันมาก จนในที่สุดเลขาขอเป็นภรรยาอยู่ ผู้เขียนจึงขออนุญาตจากภรรยาที่อยู่กรุงเทพซึ่งมีลูกด้วยกัน 2 คน ภรรยาไม่ยอม ผู้เขียนจึงรับลาออกเพราะขึ้นอยู่กับอภามีปัญหาตามมา เมื่อลาออกก็ได้รับการติดต่อให้มาเป็นผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาดที่โรงแรม ใบหยกสวित

ที่โรงแรมใบหยกสวितเป็นสถานที่ทำงานอีกแห่งที่มีความมั่นคง ช่วงนี้ มีตำแหน่งหน้าที่การงานดี ได้เดินทางไปต่างประเทศเพื่อทำการตลาด มีอำนาจหน้าที่ในการบริหารการตลาดอย่างเต็มที่ ได้รับความไว้วางใจทั้งจากคุณ Robertเจ้านายที่ชวนมาทำงานและจากคุณพันธเลิศเจ้าของโรงแรม มีอยู่ช่วงหนึ่งที่คุณพันธเลิศมอบหมายให้ทำงานอีกโครงการหนึ่งควบคู่ไปกับการบริหารการตลาดให้กับโรงแรมใบหยก มีรายได้เพิ่มขึ้นเท่าตัว แต่ก็ต้องซื้อรถให้ภรรยาเนื่องจากช่วงเย็นต้องไปดูงานอีกโครงการที่อยู่ นอกกรุงเทพ จึงไม่สามารถรับภรรยาและลูกได้ โครงการใหม่ของคุณพันธเลิศยกเลิก ทำให้รายได้หายไปเท่าตัว การเงินเริ่มมีปัญหาเพราะยังต้องจ่ายค่าผ่อนรถของภรรยา ประกอบกับเริ่มมีปัญหาภายใน และเริ่มมีการก้าวร้าวการทำงานของผู้เขียน จึงทำให้ตัดสินใจเจรจาให้จ้างผู้เขียนออกจากงานเพื่อให้คนอื่นมาบริหารงาน แทนผู้เขียน ผู้เขียนได้รับการติดต่อไปเป็นว่าที่ CEO ให้กับบริษัทแพนชายส์

แต่เข้าไปอยู่ได้ไม่นาน เจ้าของจะขอเปลี่ยนเงื่อนไขการจ้างผู้เขียน ผู้เขียนจึงลาออกและกลับไปบริหารงานให้กับบริษัท Golden Tour (Outbound) ในตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป แต่เนื่องจากเจ้าของเริ่มมีปัญหาด้านการเงิน จึงทำให้ผู้เขียนต้องลาออกและไปทำงานที่บริษัทเฟอร์รี่ไลน์ ในตำแหน่งผู้อำนวยการบริหาร ต้องไปปรับโครงสร้าง และจัดทำแผนการทำงานใหม่ ก่อนที่จะอนุมัติแผนการปรับโครงสร้างใหม่ เกิดวิกฤตฟองสบู่แตก บริษัทกู้เงินต่างประเทศมาสองบัญชี บัญชีหนึ่งได้ปรับเป็นเงินบาท แต่อีกบัญชียังเป็นเงิน USD ทำให้ขาดทุนเป็นเงินจำนวนมาก แถมเรื่องจกกลางทะเลต้องเสียหายซ้ำสอง ทำให้ต้องปรับแผนโครงสร้างทั้งหมด และทำให้เล็กลงอย่างไรก็ตามบริษัทก็สามารถคงอยู่ได้ โดยที่ผู้เขียนไม่ได้รับการปรับเงินเดือนขึ้นเป็นเวลาร่วม 10 ปี ผู้เขียนได้รับมอบหมายให้มาบริหารจัดการโรงแรม พี พี เนเจอร์ล รีสอร์ท ที่เกาะ พี พี ซึ่งเดิมขาดทุน ผู้เขียนได้ปรับแผนการตลาดนิดหน่อยและสามารถบริหารงานให้มีกำไรได้ทุกปี ยกเว้นหนึ่งปีหลังจากเกิดสึนามิ ช่วงที่บริหารงานโรงแรมเป็นช่วงที่ผู้เขียนมีความมั่นคงในการทำงาน ทำงานสนุกและเข้าหากับเจ้าของที่เป็นเจ้านายโดยตรง จนกระทั่งช่วงหลังเกิดมีปัญหาการเมืองภายในบริษัททำให้เกิดความกดดัน และไม่ค่อยสนุกกับการทำงานเท่าไร เงินเดือนที่ได้รับไม่พอกับค่าใช้จ่าย แต่ก็ไม่เคยพูดเพราะเห็นว่าเงินโรงแรมเล็ก และเงินเดือนที่ได้ก็ไม่ถือว่าน้อยสำหรับขนาดของโรงแรม แต่เนื่องจากรายจ่ายที่สูงขึ้นจากค่าครองชีพ ทำให้ไม่มีเงินเก็บแถมต้องนำเงินล่วงหน้ามาใช้ เป็นค่าซ่อมบ้าน ค่าซ่อมรถ ค่าเล่าเรียนและค่าใช้จ่ายลูกทั้งสามคน ภรรยาบริหารการเงินน้อย และชอบกู้เงินไปซื้อที่ และลงทุนเสียๆ

เมื่ออายุได้ 59 ปี มีหนี้อยู่ 6แสนบาท และมีรายจ่ายมากกว่าเงินเดือนอยู่ 6,000 บาท มีผู้มีทาบถามให้ไปอยู่กับเขา หลังจากคุยรายละเอียดและตกลงเรียกเงินเดือนเพิ่มจากเดิม 20,000 บาท หวังว่าถ้าทำงานให้เขาหนึ่งปี ก็จะสามารถใช้หนี้ได้หมด ก็จะเป็นอิสระอะไรจะเกิดก็ไม่กลัว เพราะไม่มีหนี้ มีเงินเท่าไรก็ใช้เท่านั้น ลูกก็จบหมดแล้ว จึงตัดสินใจลาออกจากโรงแรม พี พี เนเจอร์ล รีสอร์ท

เมื่อไปอยู่บริษัทใหม่ เดือนแรก ได้พบเจ้าของและคุยกันไม่เกิน 2 ชั่วโมง สิ้นเดือนไม่ได้รับเงินเดือน ไม่ได้มีการจัดการเรื่องการจ้างผู้เขียนอย่างเป็นทางการเป็นเรื่องเป็นราว พอเดือนที่สองต้นเดือน ไปพบเจ้าของที่ประเทศลาว ได้ขอเวลาคุยเรื่องงานของผู้เขียน แต่เจ้าของไม่มีเวลาให้ เจ้าของมอบเงินให้ผู้เขียน 1/3 ของเงินเดือน และแจ้งว่าเมื่อกลับไปกรุงเทพค่อยทำสัญญาและรับเงินส่วนที่เหลือ เมื่อถึงกรุงเทพ ก็เงียบไม่มีการคุยกันถึงเรื่องสัญญา และได้จ่ายเงินเดือนส่วนที่ยังค้างปลายเดือนมีโอกาสดูประชุมกับเจ้าของแต่ก็เป็นเรื่องงานส่วนที่นอกเหนือจาก งานของผู้เขียน ผู้เขียนขอเวลาเพื่อปรึกษาเรื่องแผนงานของผู้เขียนที่ได้ส่งไปแล้วหลาย ครั้ง แต่ไม่ได้รับการพิจารณาใดๆทั้งสิ้น และบ่นเปื่อยไม่ยอมให้ผู้เขียนพบ ในที่สุดผู้เขียนยืนยันทอบเจ้าของให้ได้โดยใช้เวลาไม่นาน ในที่สุดก็ได้เข้าพบ เจ้าของออกมาต้อนรับผู้เขียนถึงหน้าประตูห้องและพาผู้เขียนไปคุยที่ห้องรับแขก ระหว่างทางเจ้าของพูดว่า " เราทั้งสองต่างไม่มีเวลาให้กันและกัน" ผู้เขียนนั่ง เพราะผู้เขียนนั่งรอเจ้าของตลอดเวลา 2 เดือน โดยไม่ได้ทำอะไร (คนเคยทำงานตลอดเวลาต้องนั่งรอที่สำนักงานทุกวัน โดยไม่มีอะไรทำเพราะ ยังไม่มีการมอบหมายงานและให้นโยบายใดๆทั้งสิ้นจะรู้สึก อึดอัดมาก) ผู้เขียนจึงพูดไปว่าผู้เขียนมีเวลาให้เจ้าของตลอด และผู้เขียนก็ไม่ต้องการบกวนเวลาของเจ้าของ เพียงแค่จัดการเรื่องการจ้างงานผู้เขียนและมอบหมายงานให้ชัดเจน นอกจากนั้นผู้เขียนสามารถทำงานได้โดยไม่ต้องรบกวนเวลาของเจ้าของ เมื่อนั่งที่โต๊ะรับแขก เจ้าของก็พูดมาอีกว่าวิธีการทำงานของเราไม่เหมือนกันเลย เจ้าของไม่สนใจเรื่องเอกสารที่ส่งไปให้ต้องการแค่ผลงาน ผู้เขียนจึงเรียนเจ้าของว่า ขอให้เรากันแค่นี้ดีกว่า ขอให้จ่ายค่าจ้างที่เหลือของเดือนที่แล้ว และค่าจ้างของเดือนนี้เต็มเดือน เจ้าของก็ตกลงและให้คนไปเบิกเงินมาให้ผู้เขียน โดยไม่มีการพูดอะไร

ก่อนที่ผู้เขียนจะลาออกจากงานเก่า ภรรยาได้ท้วงท้วงขอให้ทำสัญญากับที่ใหม่ให้เรียบร้อย แต่เนื่องจากเชื่อมั่นตัวเองสูง และไม่เคยมองหาสัญญากับใครมาก่อน จึงไม่ได้ให้ความสนใจกับสัญญา เมื่อเกิดเหตุขึ้นทำให้ทุกอย่างผิดแผน และตัดสินใจว่าเมื่อ เจ้านายเก่าที่เคยเห็นฝีมือเรามาแล้ว และแจ้งว่าเรามีหุ้นส่วนของบริษัท พอลาออกก็ให้เราเซ็นชื่อโอนหุ้นโดยไม่ได้รับค่าหุ้นนั้นแม้แต่บาทเดียว ถ้าไปทำงานที่ไหนก็อาจเจอแบบเดียวกับเจ้าของรายใหม่ จึงตัดสินใจไม่รับบริหารงานให้ใครอีกแล้ว คิดว่า ถ้ารับเป็นที่พักผ่อนให้กับโรงแรม SMEs สัก 3 โรงแรมๆละ 2 หมื่นบาท ก็จะสามารถอยู่ได้อย่างสบาย เพราะมีค่าใช้จ่ายคงตัวอยู่ที่ 5 หมื่นบาท แต่ไม่ได้เป็นอย่างที่คิด สองปีแรก มีรายได้จากค่าวิทยากร เฉลี่ยเดือนละ 12,000 บาท ปีที่สาม มีงานวิจัยและงานที่ปรึกษาให้กับหุ้นส่วนโรงแรมหนึ่งราย ทำให้มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 30,000 บาท

แต่พอเข้าปีที่สี่ 3 เดือนแรกไม่มีรายได้แม้แต่บาทเดียว เดือนที่ 4 มีรายได้ 15,000 บาท เดือนที่ 5 มีรายได้ 7,000 บาท และเดือนที่ 6 มีรายได้ 4,000 บาท เดือนที่

7 ยังไม่มีรายได้

เมื่อไม่มีรายได้ประจำก็ไม่สามารถกู้เงินธนาคารที่ดอกเบี้ยต่ำได้ มีที่ดินก็ขายไม่ได้ รายจ่ายประจำก็คือเงินผ่อนหนี้ ทุกเดือนต้องหมุนเงินจาก personal load มาจ่ายหนี้ เสียดอกเบี้ยระหว่าง 15-28% จากหนี้เดิมเมื่อ 4 ปีก่อน จำนวน 600,000 บาท กลายเป็นหนี้เพิ่มขึ้น อีก 400,000 บาท ความจริงขณะนี้ทรัพย์สินเป็นที่ดิน บ้าน รถยนต์ และอื่นๆมากกว่าหนี้สินที่มีอยู่ แต่เมื่อไม่มีงานประจำ ไม่มีรายได้ประจำ ก็จะเกิดปัญหาตามมา

ที่เขียนมาทั้งหมด 8 ตอน เป็นการกล่าวถึงอดีต ฉบับหน้าจะเป็นการกล่าวถึง บทเรียนการดำเนินชีวิตผู้สูงวัยอย่างแท้จริง โปรดติดตาม

ม.ล.ชาญโชติ ชมพูนุท

22 กรกฎาคม 2556