

หนังสือดี เปลี่ยนแปลงชีวิตได้

มอบหนังสือดี เป็นของขวัญสำหรับคนที่รักและห่วงใย

หนังสือขายดี

100 วิธีคิด

# เปลี่ยนเจ้าของธุรกิจ

หรือ **ผู้ประกอบการ** ให้เป็นมืออาชีพ  
ที่ประสบความสำเร็จสูง และกำหนดชีวิตที่ต้องการได้

## THE ENTREPRENEUR MIND

100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs



เขียนโดย : **เควิน ดี. จอห์นสัน (Kevin D. Johnson)**

แปลและเรียบเรียงโดย : **สุดาวรรณ อริยะทรัพย์**

บรรณาธิการโดย : **สมชัย เบนจุมิตร**



มุ่งมั่นทำหนังสือดี... เพื่อคุณ

2 100 วิถีคิด เปลี่ยนเจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการ... by Kevin D. Johnson

หนังสือ 100 วิถีคิด เปลี่ยนเจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการ ให้เป็นมืออาชีพ  
ที่ประสบความสำเร็จสูง และกำหนดชีวิตที่ต้องการได้

แปลจาก : **The Entrepreneur Mind** : 100 Essential Beliefs,  
Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs

เขียนโดย : **Kevin D. Johnson**

แปลและเรียบเรียงโดย : **สุदारรณ อริยะทรัพย์** บรรณาธิการโดย : **สมชัย เบนจุมิตร**

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2562 โดย บริษัท บี มีเดีย กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด  
ห้ามการลอกเลียนไม่ว่าส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ รวมทั้งการจัดเก็บถ่ายทอด ไม่ว่าจะด้วยรูปแบบหรือวิธีการใด ๆ  
ด้วยการขบวนการทางอิเล็กทรอนิกส์ การถ่ายภาพ การบันทึก หรือวิธีการอื่นใด โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

Copyright © Kevin D. Johnson, 2013 All rights reserved.

Thai copyright © 2019 by Bee Media Group (Thailand) Co., Ltd. Through Bridge Communications Co., Ltd. THAILAND

พิมพ์ครั้งแรก : สิงหาคม 2562 1908 9 8 7 6 5 4 3 2 1

ISBN 978-616-444-020-3 ราคา 245 บาท



มุ่งมั่นทำหนังสือดี... เพื่อคุณ

จัดพิมพ์โดย สำนักพิมพ์ BEE MEDIA  
Self-Development

ในเครือ บริษัท บี มีเดีย กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด  
BEE MEDIA GROUP (THAILAND) CO.,LTD.

69 ซ.เรวดี 12 ถ.ติวานนท์ ต.ตลาดขวัญ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี 11000

ติดต่อสำนักพิมพ์ได้ที่ มือถือ 089-111-7500, 089-120-7700 โทรศัพท์ 02-034-9474

Line id : @beemedia www.facebook.com/beemedia Email : Info@BeeMedia.co.th

ติดตามข่าวสาร สมัครสมาชิก และรับสิทธิพิเศษได้ที่ [www.BeeMedia.co.th](http://www.BeeMedia.co.th)

จัดจำหน่ายโดย : บริษัท ซีอีดียูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

1858/87-90 ถนนเพชรรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 02-826-8000 โทรสาร 02-826-8356-9 <http://www.se-ed.com>

กรณีต้องการสั่งซื้อจำนวนมาก เพื่อใช้เป็นของขวัญหรือ ส.ค.ส. ในทุกเทศกาล เช่น ปีใหม่  
งานสัมมนา งานอบรม พัฒนาบุคลากรหน่วยงานหรือเป็นของขวัญเพื่อคนที่รักและห่วงใย  
ขอรับส่วนลดพิเศษที่ 089-111-7500, Line id : @beemedia, [www.BeeMedia.co.th](http://www.BeeMedia.co.th)



TO \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

FROM \_\_\_\_\_

- สิ่ง ดี ๆ จ า ก ผู้ ให้ สู ผู้ รับ -

**ผู้**ที่มอบหนังสือเล่มนี้ให้แด่ท่าน คือผู้ที่มีความเอาใจใส่และปรารถนาแต่สิ่งที่ดีที่สุด จึงได้มอบหนังสือเล่มนี้เพื่อช่วยให้ท่านมีวิธีในการบริหารจัดการและนำไปประยุกต์ใช้ในการบริหารกิจการของตนให้ประสบความสำเร็จเป็นมืออาชีพ มีชีวิตที่ต้องการตามใจปรารถนา และดีขึ้นตลอดไป

นี่คือสิ่งที่คนพิเศษผู้ที่รักและห่วงใยในตัวท่าน ได้มอบหนังสือเล่มนี้ให้ เพื่อต้องการให้คนที่รักและห่วงใย มีชีวิตที่ดีขึ้นตลอดไป

เพราะหนังสือดีเล่มนี้ เปลี่ยนแปลงชีวิตคนเราให้ดีขึ้นได้

**สมชัย เบญจมิตร**

มุ่งบันทึกบทสวด... เพื่อคุณ

การมอบหนังสือดีแก่ผู้ที่ท่านรักและห่วงใย เป็นการเพิ่มสิ่งดีให้กับตนเองและผู้ได้รับ สำหรับผู้รับนั้น เมื่อท่านได้รับหนังสือดีเล่มนี้ ขอให้ตอบแทนสิ่งดี ๆ คืนแก่ผู้ให้ด้วยการอ่านให้จบ 1 ครั้ง และให้ผู้อื่นยืมอ่าน 1 ครั้ง เพราะเท่ากับท่านได้ช่วยให้ตัวท่านเองและคนรอบข้าง มีชีวิตที่ดีขึ้น

- เกี่ยวกับผู้เขียน -



**ควิน ดี. จอห์นสัน** ประธานบริษัทจอห์นสัน มีเดีย อิงค์ และผู้ประกอบการเจ้าของธุรกิจหลากหลาย มีประสบการณ์หลายปีในการบริหารบริษัทด้านการตลาดและการสื่อสารที่ให้บริการแก่บริษัทที่มีชื่อเสียงต่าง ๆ ที่ได้รับการจัดอันดับ 100 อันดับแรก โดยนิตยสารฟอร์จูน ได้รับเชิญไปปรากฏตัวในรายการโทรทัศน์ รายการวิทยุ หนังสือพิมพ์ และนิตยสารต่าง ๆ และได้ปรากฏตัวในรายการข่าวซีเอ็นเอ็นอยู่เสมอ ก่อนที่จะก่อตั้งบริษัทในปี 2000 เขาได้สร้างสรรค์แอปพลิเคชันบนเว็บไซต์ และผลิตซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ให้บริษัทชั้นนำต่าง ๆ เขาเคยเป็นที่ปรึกษาให้กับไอบีเอ็มและดูแลเว็บไซต์ให้ซีเอ็นเอ็น

ควินศึกษาที่วิทยาลัยที่วิทยาลัยมอร์เฮาส์ในเมืองแอตแลนตา รัฐจอร์เจีย ในสาขาวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์ในฐานะนักศึกษาทุนองค์การนาซา และได้รับปริญญาเกียรตินิยม ขณะที่เป็นนักศึกษา เขาก่อตั้งบริษัทจอห์นสัน มีเดีย อิงค์ ซึ่งผลิตออลนิฟลิชเชอร์ ซึ่งเป็นระบบในการบริหารจัดการเนื้อหาบนเว็บไซต์ระบบแรก ๆ ในสมัยนั้น ต่อมาเขาขายออลนิฟลิชเชอร์ให้กับบริษัทสิ่งพิมพ์และได้รับการขนานนามว่าเป็นผู้นำด้านโซเชียลมีเดีย หลังจากตระหนักถึงโอกาสมหากาฬในการนำเทคโนโลยีด้านอินเทอร์เน็ตมาใช้กับสื่อและการตลาด เขาตัดสินใจกำหนดทิศทางของธุรกิจของเขาในการสร้างตลาดนี้ให้เติบโต เขาอาศัยกับภรรยาและบุตรชายในเมืองแอตแลนตา รัฐจอร์เจีย

- เกี่ยวกับผู้แปลและเรียบเรียง -

**สุดาวรรณ อริยะทรัพย์** สำเร็จการศึกษาจากโรงเรียนอัสสัมชัญคอนเวนนต์ โรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา ปริญญาตรีภาควิชาภาษาอังกฤษ คณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และปริญญาโททางด้านการศึกษา ภาษาอังกฤษ จากมหาวิทยาลัยมิชิแกน สเตท ในสหรัฐอเมริกา สุดาวรรณชอบอ่านหนังสือเกี่ยวกับธุรกิจและการพัฒนาตนเอง นอกจากนี้เธอยังรักงานแปลอย่างมากเพราะได้มีส่วนร่วมในการถ่ายทอดเนื้อหาที่ดีมีประโยชน์จากผู้เขียนมาสู่ผู้อ่าน ผลงานแปลของเธอคือ 100 วิธี ทำให้นายอมทำงานให้เรา วิธีสร้างแรงจูงใจคน และอีกหลายเล่ม โดยสำนักพิมพ์ **บี มีเดีย**

## หมายเหตุ บรรณาธิการ

**ป**ัจจุบันนี้ผู้คนต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการจำนวนมาก มีหลายคนที่เป็นเจ้าของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ แต่ก็มีหลายคนที่ล้มเหลว ความแตกต่างของผลลัพธ์ที่ได้นั้นไม่ใช่แค่ขยันเพียงอย่างเดียว นั่นคือ ผู้ที่ประสบความสำเร็จได้นั้นต้องอาศัยกลยุทธ์ เทคนิค วิธีการ และที่สำคัญที่สุดคือ **“วิธีคิด”** ที่ดีและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างได้ผล ซึ่งจะช่วยให้เจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการนั้นบริหารกิจการของตนเป็นมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จอย่างสูง และสามารถกำหนดชีวิตของตนเองตามที่ต้องการได้

หนังสือ **“100 วิธีคิด เปลี่ยนเจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการให้เป็นมืออาชีพ ที่ประสบความสำเร็จสูง และกำหนดชีวิตที่ต้องการได้”** เล่มนี้ เป็น **หนังสือดี** แผลจากหนังสือ The Entrepreneur Mind : 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs เขียนโดย เควิน ดี. จอห์นสัน ซึ่งมีเนื้อหา 7 ตอน ได้แก่วิธีคิดในเรื่องต่าง ๆ 1. กลยุทธ์ 2. การศึกษา 3. คน 4. การเงิน 5. การตลาดและการขาย 6. ความเป็นผู้นำ และ 7. แรงจูงใจ จำนวน 100 วิธีคิด ซึ่งจะช่วยให้คุณมีเทคนิค วิธีการ และวิธีคิดที่ช่วยให้คุณประสบความสำเร็จและกำหนดชะตาชีวิตของคุณไปในทางที่ดีขึ้นได้

สำนักพิมพ์  มีความภูมิใจที่ได้จัดพิมพ์ **หนังสือดี** เล่มนี้ ให้ท่านได้ประยุกต์วิธีการและวิธีคิดที่ดีต่าง ๆ เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ เปลี่ยนแปลงชีวิตของท่านและผู้คนรอบข้างให้มีชีวิตที่ดีขึ้นได้ตลอดไป

เพราะหนังสือดี เปลี่ยนแปลงชีวิตคนเราให้ดีขึ้นได้

**สมชัย เบญจมิตร**  
 มุ่งมั่นทำหนังสือดี... เพื่อคุณ

**ค**งส์อเล่มนี้แบ่งเป็น 7 ตอน

ได้แก่วิธีคิดในเรื่องต่าง ๆ

1. กลยุทธ์
2. การศึกษา
3. คน
4. การเงิน
5. การตลาดและการขาย
6. ความเป็นผู้นำ และ
7. แรงจูงใจ

## สารบัญ

เกี่ยวกับผู้เขียน ผู้แปลและเรียบเรียง 4

หมายเหตุ บรรณาธิการ 5

คำนำ 11

บทนำ 13

100 วิธีคิด **เปลี่ยนเจ้าของธุรกิจ** ที่ประสบความสำเร็จสูง  
หรือ **ผู้ประกอบการ** ให้เป็นมืออาชีพ เสกานันต์วีระที่ต้องการได้

- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>1 วิธีคิดในเรื่อง “กลยุทธ์”</b> 17</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. คิดใหญ่</li> <li>2. สร้างตลาดใหม่</li> <li>3. ทำงาน “บน” ธุรกิจของคุณ ไม่ใช่ “ใน” ธุรกิจของคุณ</li> <li>4. ใช้ว่าความเสี่ยงทุกอย่างจะน่ากลัว</li> <li>5. อย่าเสียเวลาอันมีค่าของคุณ</li> <li>6. สร้างบริษัทที่ขึ้นกับระบบ ไม่ใช่ขึ้นกับคน</li> <li>7. ขอความช่วยเหลือ</li> <li>8. ธุรกิจมาก่อน ครอบครัวมาทีหลัง!</li> <li>9. ทำสิ่งที่สำคัญที่สุดก่อน</li> <li>10. จ้างนายมือดี</li> <li>11. อย่ายึดมั่นกับแผนธุรกิจจนเกินไป</li> <li>12. ส่งเสริมการวิพากษ์และแสดงความคิดเห็นที่ไม่ตรงกันได้ ภายนอก</li> <li>13. ขจัดลูกค้ายี่เย้ยที่สุดของคุณ</li> <li>14. สร้างรายได้ขณะที่ไม่ได้ทำอะไร</li> <li>15. การจัดจ้างคนภายนอกให้ทำงาน ให้เป็นสิ่งที่สมเหตุสมผล</li> <li>16. ละทิ้งความคิดทางธุรกิจที่ไม่ใช่ และเดินหน้าต่อไป</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>17. เศรษฐกิจที่ย่ำแย่ เป็นโอกาสที่ดี</li> <li>18. ใช้เทคโนโลยีแต่เนิ่น ๆ</li> <li>19. บางทีการไม่รู้ก็เป็นสิ่งที่ดี</li> <li>20. ปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลง อย่างรวดเร็ว</li> <li>21. เทคโนโลยีคือโอกาสมิใช่ภัยคุกคาม</li> <li>22. หมั่นติดตามผล</li> <li>23. เน้นทำในธุรกิจที่ถนัดและเฉพาะเจาะจง</li> <li>24. ในความเป็นจริง ไม่มีกำไร หมายถึงกำไร</li> <li>25. แสวงหาการผจญภัยใหม่ ๆ เพื่อสร้างแรงบันดาลใจ</li> <li>26. ความล้มเหลวไม่ฆ่าคุณ แต่ทำให้คุณแข็งแกร่งยิ่งขึ้น</li> <li>27. แสวงหาหุ้นส่วนด้วยเหตุผลที่ใช้</li> <li>28. จงเชี่ยวชาญด้านการใช้ประโยชน์ จากทรัพยากรต่าง ๆ</li> <li>29. ความสำเร็จเกิดจากการลงมือ ทำความคิดให้เป็นจริง มิใช่แค่มีความคิดที่แตกต่าง</li> <li>30. หาคัดตัวให้เจอ</li> <li>31. อย่าประเมิณการแข่งขันต่ำเกินไป</li> </ol> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

32. ขอสิ่งที่คุณต้องการ
33. การไร้คู่แข่งอาจบ่งชี้ว่าความคิดทางธุรกิจของคุณไม่น่าสนใจ
34. ดับไฟอย่างรวดเร็ว
35. มีกลยุทธ์ในการออก

## 2 วิธีคิดในเรื่อง “การศึกษา” 111

36. โรงเรียน ไม่ได้หมายถึงการศึกษาเสมอไป
37. ไม่ต้องรีบคว้าปริญญาโทด้านการบริหารธุรกิจ

## 3 วิธีคิดในเรื่อง “คน” 118

38. ใช้เวลาส่วนใหญ่กับคนที่เก่งกว่าคุณ
39. สิ่งสำคัญที่สุดคือทีมงานที่ดี ไม่ใช่พื้นที่สำนักงาน
40. คุณค่าของคุณไม่ได้อยู่ที่สิ่งที่คุณสวมใส่
41. คุณไม่จำเป็นต้องเก่งที่สุดในห้อง
42. ความสามารถสำคัญกว่าความอาวุโส
43. ไม่เป็นไรหากคุณแตกต่างจากผู้อื่น
44. คนเราไม่ได้ทำงานเพื่อเงินเท่านั้น
45. คุณต้องมีเพื่อนร่วมงาน
46. อย่าให้ใครทำลายความยืดหยุ่นของคุณ
47. อยาจัดการคน แต่จงจัดการกับความคาดหวัง
48. แสวงหาที่ปรึกษาที่ดี

49. เลือกคู่สมรสอย่างชาญฉลาด

50. โไลคนที่ไม่มีประสิทธิผลออก

## 4 วิธีคิดในเรื่อง “การเงิน” 149

51. คุณไม่จำเป็นต้องมีเงินเพื่อทำเงิน
52. จ่ายภาษีทุกไตรมาส
53. เช็คที่อยู่ในมือไม่มีความหมาย
54. หลีกเลี่ยงการมีเงินสดหมุนเวียนที่ไม่ดี
55. คุ้มยืมเงินจากธนาคาร ก่อนที่คุณต้องการเงิน
56. รับชำระเงินล่วงหน้าดีที่สุด
57. การจ้างนักบัญชีมีอาชีพเป็นค่าใช้จ่ายที่คุ้มค่า
58. บริหารหนี้สินให้ดี
59. ข้อเสียของการมีเงินลงทุน
60. มุ่งเน้นสร้างรายได้
61. เงินลงทุนส่วนที่ใหญ่ที่สุดในธุรกิจ ต้องเป็นเงินลงทุนจากเจ้าของธุรกิจ
62. ใช้ธนาคารหลายแห่ง เพื่อลดความเสี่ยง
63. รู้คะแนนเพย์เด็คซ์

## 5 วิธีคิดในเรื่อง “การตลาดและการขาย” 181

64. ชีวิตคุณอยู่กับการขาย ไม่ว่าคุณต้องการหรือไม่
65. ลูกค้านายของคุณ
66. คุณต้องมียอดขายจึงจะกล่าวได้ว่าคุณทำธุรกิจ



67. คุณไม่ใช่คนที่ดีที่สุดในชีวิตที่จะปิดการขายเสมอไป
68. การสร้างเครือข่ายไม่ใช่แค่เรื่องของคุณ
69. อย่าเสียเวลากับผู้ที่ไม่มีความสนใจตอบตกลง
70. สิ่งที่คุณรู้เรื่องการใช้โทรศัพท์เพื่อนำเสนอบริษัทหรือสินค้าของคุณ
71. บอกทุกคนเกี่ยวกับธุรกิจของคุณ
72. ถามคำถามที่ใช่
73. ตั้งราคาให้สอดคล้องกับมูลค่าสูงสุดของสินค้าหรือบริการ
74. อย่าวางตัวเหนือลูกค้า
75. สร้างเครือข่ายอย่างสร้างสรรค์
76. อย่าเจ้าคิดเจ้าแค้น
- 6 วิธีคิดในเรื่อง “ความเป็นผู้นำ” 215**
77. ลงมือกระทำแม้จะขัดกับความรู้สึกของคุณ
78. ลงมือทำไม่ว่าคุณจะมีกำลังใจอย่างไร
79. ทำตัวนอกรีตบ้าง
80. บั่นฝืนให้เป็นจริง
81. ยอมสละ
82. คุณมีความเพียรอย่างไม่น่าเชื่อ
83. เตรียมพร้อมที่จะสูญเสียทุกสิ่ง
85. คุณรู้สึกตื่นเต้นเมื่อเข้าวันจันทร์มาถึง
86. คุณรู้สึกผิดหวังเมื่อวันศุกร์มาถึง
87. การทำงานตั้งแต่ 9 โมงเช้าถึง 5 โมงเย็น เป็นสิ่งที่ทรมาณ
88. พ่อแม่ของคุณต้องการให้คุณทำงานประจำที่มีสวัสดิการมั่นคง
89. บางครั้งคุณได้รับการดูถูกมากกว่าความเคารพ
90. ไม่ใช่การเป็นนายตัวเอง
91. ความเป็นผู้ประกอบการอยู่ในสายเลือดของคุณ
92. คุณรู้จักคุณค่าของตัวเอง
93. อย่ากลัวตงงาน
94. คุณร้องไห้เมื่อสิ่งต่าง ๆ ไม่เป็นไปอย่างที่คาดหวัง
95. ไม่มีคำว่าสายสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ
96. สัมผัสความปลื้มปิติเหนือสิ่งใดเมื่อความคิดคุณกลายเป็นจริง
97. การทำสิ่งที่รักไม่ใช่เหตุผลที่ทำให้คุณประสบความสำเร็จในธุรกิจ
98. คุณมีแรงจูงใจที่เหมาะสม
99. คุณรักชีวิตของคุณ
100. คุณเป็นผู้ประกอบการตลอดไป

**7 วิธีคิดในเรื่อง “แรงจูงใจ” 231**

84. การประสบความสำเร็จไม่ใช่เป้าหมาย



**“การมีเงิน 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ**  
ไม่ใช่สิ่งมหัศจรรย์ สิ่งมหัศจรรย์คือ  
วิถีชีวิตที่เป็นอิสระที่เงิน 1 ล้าน  
ดอลลาร์สหรัฐ เปรียบให้คุณ”

- **ทิมอริ เพรริส** ผู้เขียนหนังสือ  
The 4-Hour Workweek

# คำนำ

“เคล็ดลับความสำเร็จในชีวิต คือการเตรียมพร้อมที่จะคว้าโอกาสที่เข้ามา”

- เบนจามิน ดิสราเอลี นายกรัฐมนตรี  
แห่งสหราชอาณาจักร (ปี 1868, 1874-1880)

ขณะที่ผมกำลังเขียนหนังสือเล่มนี้ จอร์นสัน มิเดีย อิงค์ ซึ่งเป็นบริษัทขนาดเล็กที่ผมก่อตั้งขึ้นสมัยเป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 2 เมื่อปี 2000 สามารถชนะการประมูลโครงการมูลค่า 40 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โครงการนี้ซึ่งมีระยะเวลา 3 ปี เป็นโครงการที่ใหญ่ที่สุดที่บริษัทของผมเคยชนะการประมูล บัดนี้ บริษัทจอห์นสัน มิเดีย อิงค์ เป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงที่สุดแห่งหนึ่งในวงการการตลาด

ปลายเดือนกรกฎาคม 2012 ผมได้รับอีเมลและโทรศัพท์จากรองประธานขององค์กรระดับประเทศท่านหนึ่งที่รู้สึกประทับใจในผลงานของบริษัทผมในอุตสาหกรรมบริการทางการเงิน รองประธานท่านนี้ขอให้เราจัดทำข้อเสนอสำหรับโครงการใหญ่โครงการหนึ่งขององค์กร ผมตอบรับโดยไม่ลังเล

แม้ผมจะอยู่ในช่วงพักร้อนเพื่อเยี่ยมครอบครัวในเมืองชิคาโก ผมเดินทางไปทำงานทันทีและพูดคุยกับทีมงานเพื่อรวบรวมความสามารถทั้งหมดในการที่จะพิชิตโครงการนี้ ผมยังได้ติดต่อกับนักลงทุน 2 ท่านที่เป็นเจ้าของบริษัทที่มีรายได้นับล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพื่อขอความช่วยเหลือและคำแนะนำ ผมและทีมงานจัดทำข้อเสนอเสร็จเรียบร้อย 1 สัปดาห์ก่อนถึงกำหนด ซึ่งสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าว่าเราเป็นมืออาชีพ และให้ความสำคัญกับโครงการของเขาเป็นอันดับแรก ผลลัพธ์ที่เราได้รับกลับมาเป็นสิ่งที่คุ้มค่า

ผมกล่าวถึงเรื่องราวความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่นี้เพราะนี่คือเครื่องพิสูจน์ให้เห็นถึงประสิทธิภาพของหลักการต่าง ๆ ที่ผมกล่าวถึงในหนังสือเล่มนี้ ผมได้อธิบายถึงวิธีที่เจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จตอบสนองต่อสิ่งที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ให้ความสำคัญกับธุรกิจเป็นอันดับแรก ปรีชากับที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ จ้างทีมงานที่ดีที่สุด สร้างบรรยากาศในการทำงานที่รวดเร็ว ใช้เวลาอย่างชาญฉลาด ฯลฯ วิธีคิดทั้ง 100 วิธี ในหนังสือเล่มนี้คือหลักการพื้นฐานที่ผมใช้ในการสร้างบริษัทที่มีมูลค่าหลายล้านดอลลาร์สหรัฐ ตั้งแต่ตอนที่ผมยังมีอายุน้อย

นี่ไม่ใช่หนังสือที่กล่าวถึงการเป็นเจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการในแง่ของทฤษฎีหรือแนวคิดที่เป็นที่นิยม แต่หนังสือเล่มนี้กล่าวถึงวิธีการที่ใช้งานได้จริงที่จะทำให้คุณได้ผลลัพธ์ที่ต้องการ หนังสือเล่มนี้จะเป็นคู่มือที่ช่วยให้คุณบรรลุความฝันที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ผู้ซึ่งสามารถกำหนดชะตาชีวิตของตนเอง หรือสามารถชนะการประมูลโครงการหลายล้านดอลลาร์สหรัฐ

หากคุณเรียนรู้จากประสบการณ์ของผม

และวิธีคิดของเจ้าของธุรกิจ

หรือผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

นั่นแสดงว่าคุณกำลังอยู่บนเส้นทางสู่ความสำเร็จ

หากคุณนำหลักการเหล่านี้ไปใช้และมีความเชื่อ

ในหลักการดังกล่าวอย่างเต็มหัวใจ

ความสำเร็จก็กำลังรอคอยคุณอยู่ข้างหน้า



# บทนำ

## THE ENTREPRENEUR\* MIND

หัวใจสำคัญของการเป็น

“เจ้าของธุรกิจ หรือผู้ประกอบการ”

**การเป็นเจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบการคือการ** คิดต่าง ขณะที่คนส่วนใหญ่มองหาที่พึ่ง คนที่เป็นเจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการกลับลงมือเสี่ยง พวกเขาไม่ต้องการของงานทำ แต่ต้องการเป็นผู้สร้างงาน เป้าหมายของพวกเขาไม่ได้อยู่ที่การคิดนอกกรอบ แต่อยู่ที่การเป็นเจ้าของความคิดนั้น ผู้ประกอบการไม่ทำตามตลาด แต่พวกเขาเป็นผู้กำหนดตลาด วิธีคิดย้อนกลับและกล้าหาญเช่นนี้คือสิ่งที่ผมเรียกว่า **หัวใจสำคัญของการเป็นเจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการ**

ความคิดที่ว่าผู้ประกอบการเกิดมาเพื่อเป็นผู้ประกอบการ หรือความเป็นผู้ประกอบการไม่ได้มาจากการสร้างนั้น เป็นความคิดที่น่าขันและเป็นสิ่งที่หลายคนเชื่อกันอย่างผิด ๆ ที่จริงแล้วความเป็นผู้ประกอบการสามารถสอนและเรียนรู้กันได้ ความจริงที่ว่านักศึกษากว่า 6 แสนคนที่ลงทะเบียนเรียนในหลักสูตรความเป็นผู้ประกอบการในปี 2011 ซึ่งสูงขึ้นมาจากเมื่อ 10 ปีที่แล้ว ที่มีจำนวนน้อยกว่าร้อยละหนึ่ง เป็นเครื่องพิสูจน์ความเชื่อที่เพิ่มขึ้นที่ว่าความเป็นเจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการนั้นสามารถสอนกันได้ ในสถาบันการศึกษา การเป็นผู้ประกอบการเป็นเหมือนสาขาวิชาอื่น ๆ ที่ต้องอาศัยการศึกษาอย่างเข้มข้นและประสบการณ์จากการฝึกฝน

---

\* *Entrepreneur* - “เจ้าของกิจการ/เจ้าของธุรกิจ/ผู้ประกอบการ” หมายถึง ผู้ที่คิดริเริ่มดำเนินธุรกิจขึ้นมาเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงาน และดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตนเอง โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เพื่อมุ่งหวังผลกำไรที่เกิดจากผลการดำเนินงานของธุรกิจตนเอง สำหรับเนื้อหาในหนังสือเล่มนี้ผู้แปลและเรียบเรียงขอใช้คำว่า “ผู้ประกอบการ” แทนคำว่า “เจ้าของกิจการ/เจ้าของธุรกิจ/ผู้ประกอบการ”

แม้จะไม่ได้ศึกษาการเป็นผู้ประกอบการจากห้องเรียน แต่ผมเรียนรู้จากการอ่านหนังสือซึ่งมีอยู่หลายเล่มที่เก็บไว้ในคลังหนังสือและใช้อ้างอิง ขั้นตอนแรกที่ผมทำหลังจากตัดสินใจเข้าสู่การทำธุรกิจคือการไปร้านหนังสือ ผมซื้อและอ่านหนังสือชื่อ เคล็ดลับสำหรับบริษัทไฮเทค ก่อตั้งใหม่ (High Tech Start Up : The Complete Handbook for Creating Successful New High Tech Companies) เขียนโดย จอห์น แอล. เนสอัม หนังสือเล่มโปรดของผมคือ เน็ตสเคปไป๋ใหม่ : ตำนานตัวจริง อินเทอร์เน็ต (Netscape Time : The Making of the Billion-Dollar Start-Up that Took on Microsoft) เขียนโดย เจมส์ คลาร์ก หนังสือเหล่านี้เป็นพื้นฐานในการศึกษาความเป็นผู้ประกอบการของผม หากปราศจากหนังสือเหล่านี้ ผมคงล้มเลิกความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการจากความหุนหันุนใจที่จะต้องค้นหาคำตอบทุกอย่างและสร้างแรงจูงใจให้กับตัวเอง

**ผม**ตั้งใจเขียนหนังสือเล่มนี้เพื่อนำเสนอมุมมองใหม่ที่ใช้งานได้จริงเพิ่มเติมจากความรู้ที่มีแพร่หลายทั่วไปเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ ขณะที่ผมพัฒนาตนเองในฐานะผู้ประกอบการใหม่และมีประสบการณ์ในสถานการณ์ต่าง ๆ ผมตระหนักว่ามีหนังสือไม่มากนักที่ให้ข้อเสนอแนะที่กระชับตรงประเด็นเหมือนกับข้อแนะนำที่ให้กับผู้ที่ผมเป็นที่ปรึกษาให้ ผมจึงเขียนหนังสือเล่มนี้ โดยรวบรวมเรื่องราวส่วนตัวของผมและเรื่องราวของผู้ประกอบการอื่น ๆ ที่ประสบความสำเร็จออกมาเป็นวิธีคิดหลักทั้งหมด 100 วิธีคิด ที่สอนสิ่งที่ผู้ประกอบการไม่สามารถหาอ่านได้จากตำรา นิตยสาร หรือสื่อออนไลน์ วิธีคิดเหล่านี้มีตั้งแต่การคิดใหญ่ ไปจนถึงเหตุผลที่คุณต้องใช้บริการหลาย ๆ ธนาคาร หรือแม้แต่คนที่คุณควรเลือกเป็นคู่ครอง

นอกจากนี้ ในการเขียนหนังสือเล่มนี้ของผม ผมมีเป้าหมายที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการใหม่หลีกเลี่ยงความผิดพลาดที่ผมเคยประสบ

ความผิดพลาดในช่วงแรกของการทำธุรกิจอาจสร้างความเสียหายมากมาย การตัดสินใจที่ผิดพลาด เช่น การใช้เงินมากเกินไป หรือการเลือกหุ้นส่วนทางธุรกิจที่ไม่เหมาะสม อาจเป็นเหตุให้ผู้ประกอบการต้องปิดธุรกิจของตนในที่สุด หลังจากที่หาสิ่งที่ผิดพลาดที่ใหญ่ที่สุดไปหลายอย่าง ผมคิดกับตัวเองว่าผมอยากให้มีหนังสือเล่มที่เตือนผมเกี่ยวกับความผิดพลาดเหล่านี้ บัดนี้หนังสือเล่มนั้นปรากฏขึ้นมาแล้ว และผมสามารถช่วยคนที่มีความต้องการเช่นเดียวกับผมในตอนนั้น

**หนังสือเล่มนี้แบ่งเป็น 7 ตอน ได้แก่** วิธีคิดในเรื่องต่าง ๆ

**1. กลยุทธ์ 2. การศึกษา 3. คน 4. การเงิน 5. การตลาดและการขาย 6. ความเป็นผู้นำ และ 7. แรงจูงใจ** แต่ละตอนประกอบด้วยแก่นสาระที่คุณสามารถเลือกอ่านเฉพาะตอนใดตอนหนึ่งก่อนตามความต้องการของคุณ หรืออ่านเรียงตามลำดับในหนังสือจากต้นจนจบก็ได้

ไม่ว่าคุณกำลังคิดจะก่อตั้งธุรกิจ  
 หลงปีแรกในธุรกิจ หรือกำลังเข้าสู่ปีที่ 10 ในธุรกิจ  
 คุณจะได้รับประโยชน์อย่างมากจากการอ่านหนังสือเล่มนี้  
 ง่าย ๆ ก็คือ หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณ  
 พัฒนาหัวใจความเป็นเจ้าของธุรกิจ  
 หรือผู้ประกอบการของคุณให้เป็นผู้มืออาชีพ



**“ผู้**ที่มองโลกในแง่ร้ายมองเห็น  
ความยากลำบากในทุกโอกาส  
แต่ผู้ที่มองโลกในแง่ดีมองเห็น  
โอกาสในทุกความยากลำบาก”

- วินสตัน เชอร์ชิล  
นายกรัฐมนตรี สหราชอาณาจักร



# 1

## วิธีคิดในเรื่อง “กลยุทธ์”

“กลยุทธ์ คือรูปแบบการคิด เป็นกระบวนการที่ใช้สติและการพิจารณาอย่างรอบคอบ เป็นระบบ ในการทำให้เกิดผลลัพธ์อย่างจริงจัง เป็นศาสตร์ของการรับรองความสำเร็จในอนาคต”

- พัท จอห์นสัน นักธุรกิจชาวอังกฤษ

**คำถามสำคัญ 3 ข้อ** ที่ผู้ประกอบการต้องถามตัวเองเกี่ยวกับกลยุทธ์ทางธุรกิจของตน ได้แก่ **ตอนนี้เราอยู่จุดใด เราต้องการไปที่จุดใด แล้วเราจะไปถึงจุดนั้นได้อย่างไร** หากคุณไม่รู้คำตอบสำหรับคำถามเหล่านี้ แสดงว่าคุณไม่มีกลยุทธ์ที่จะนำพาธุรกิจของคุณไปสู่ความสำเร็จ การทำธุรกิจโดยปราศจากกลยุทธ์ เป็นการทำธุรกิจที่เลื่อนลอย และมีโอกาสที่จะล้มเหลวสูง

ธุรกิจที่มีกลยุทธ์ที่ชัดเจนและแข็งแกร่งพร้อมที่จะประสบความสำเร็จบ่อยครั้งที่บริษัทที่มีสินค้าที่ด้อยกว่าสามารถมีชัยเหนือบริษัทที่มีสินค้าที่ดีกว่า เนื่องจากขณะที่บริษัทที่มีสินค้าที่ดีกว่าพึงพอใจกับความสำเร็จในอดีตหรือปัจจุบัน บริษัทที่ด้อยกว่าอาจกำลังดำเนินการโดยใช้กลยุทธ์ที่เหนือกว่า นอกจากนี้ บริษัทเหล่านี้อาจมีหุ้นส่วนที่ดีกว่า ว่าจ้างพนักงานที่เก่งกว่า หรือใช้ระบบการทำงานที่มากกว่า กลยุทธ์และแผนงานของบริษัทสามารถช่วยให้บริษัทสามารถก้าวข้ามสิ่งที่คุณเหมือนจะเป็นอุปสรรคที่ยากจะก้าวข้ามได้

ในบทนี้ คุณจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์และแผนงานในการพัฒนาธุรกิจของคุณ ตั้งแต่การทดสอบตลาดใหม่ๆ จนถึงกลยุทธ์ในการออกจากธุรกิจอย่างประสบความสำเร็จ การพัฒนาความคิดทางธุรกิจ รวมถึงหลักการต่าง ๆ ในการทำธุรกิจ ซึ่งหลักการสำคัญเหล่านี้คือสิ่งที่จะช่วยให้ธุรกิจของคุณอยู่เหนือผู้อื่น

## 1. คิดใหญ่

“สิ่งที่ต้องตระหนักในใจเสมอคือ โศกนาฏกรรมในชีวิตไม่ได้อยู่ที่การไปไม่ถึงเป้าหมาย แต่อยู่ที่การไม่มีเป้าหมายให้ไปถึง... การไปไม่ถึงดวงดาวไม่ใช่เรื่องที่เสียเกียรติ แต่สิ่งที่ทำให้เสียเกียรติคือการที่ไม่มีดวงดาวให้ไปถึง สิ่งที่เป็นตราบาปของชีวิตหาใช่ความล้มเหลว แต่เป็นการที่มีเป้าหมายที่เล็กต่างหาก”

- เบนจามิน อี. เมย์ส์ นักการศึกษา นักวิชาการ นักเคลื่อนไหวทางสังคม

### ความล้มเหลว 2 ประเภท ในธุรกิจ

ธุรกิจสามารถล้มเหลวได้ 2 ทาง ทางแรก คือ ไม่สามารถอยู่รอดได้หลังจากก่อตั้ง และทางที่สอง คือ ไม่สามารถบรรลุศักยภาพสูงสุดได้ แม้การปิดตัวลงของธุรกิจเป็นสิ่งที่คนเรามักเป็นกังวลมากที่สุด แต่ความล้มเหลวที่จะบรรลุศักยภาพสูงสุดของธุรกิจเป็นเรื่องที่น่ากลัวยิ่งกว่า

การประเมินและทำความเข้าใจว่าเหตุใดธุรกิจจำนวนมากจึงล้มเหลวไม่ใช่เรื่องยากเนื่องจากเรามีข้อมูล องค์กรต่าง ๆ อาทิ มูลนิธิคอฟแมน รวมถึงหอการค้าอเมริกันได้วิเคราะห์สถิติหลายปีที่ผ่านมา ซึ่งทำให้เราทราบอย่างชัดเจนว่าเหตุใดประมาณร้อยละ 75 ของธุรกิจทั้งหมด จึงไม่สามารถอยู่รอดหลังจาก 15 ปีขึ้นไป ซึ่งเหตุผลดังกล่าวได้แก่ การที่บริษัทไม่สามารถระดมเงินทุนได้ การขยายตัวของธุรกิจที่มากเกินไป การวางแผนที่ไม่ดี และตลาดที่ถดถอย

แต่การประเมินและทำความเข้าใจว่าเหตุใดธุรกิจจึงล้มเหลวที่จะบรรลุศักยภาพสูงสุดเป็นเรื่องยาก เนื่องจากไม่ค่อยมีงานวิจัยหรือสถิติเกี่ยวกับเรื่องนี้ เราจึงวัดความสำเร็จของธุรกิจจากการที่ธุรกิจยังคงอยู่ ผมรู้สึกผิดที่ผมก็ทำเช่นกัน เนื่องจากผมมักแสดงความยินดีกับเจ้าของธุรกิจที่สามารถก้าวผ่าน 5 ปีแรกของพวกเขาได้ ขณะที่การอยู่รอดของธุรกิจเป็นสิ่งที่น่ายากยิ่ง สิ่งที่น่าชื่นชมกว่าคือการมีธุรกิจที่มีกำไรและมีการเติบโตสูงหลังจาก 5 ปีแรก แทนที่จะชมเชยเจ้าของธุรกิจที่สามารถดำเนินธุรกิจมาไ้ระยะเวลาหนึ่ง สิ่งที่เราควรทำคือการท้าทายและการช่วยให้ธุรกิจเหล่านั้นก้าวสู่อีกระดับที่สูงขึ้นไป ซึ่งต้องอาศัย **การคิดใหญ่**

### คำจำกัดความของการคิดใหญ่

ในแง่ธุรกิจ **“การคิดใหญ่”** หมายถึง การทำตามความคิดที่จะทำให้คุณได้บรรลุศักยภาพสูงสุด หรืออาจหมายถึง การทำตามความคิดที่จะสร้างผลลัพธ์สูงสุดบนโลกใบนี้ แม้มีคำจำกัดความที่ง่าย ๆ แต่การคิดใหญ่เป็นเรื่องยากที่จะทำ เนื่องจากหลากหลายเหตุผล แต่ถ้าคุณตระหนักถึงอุปสรรคของการคิดใหญ่ คุณจะสามารถหลีกเลี่ยงอุปสรรคเหล่านั้นได้

1. **อุปสรรคสำคัญของการคิดใหญ่ คือ การขาดความสามารถที่จะก้าวนำสภาพแวดล้อมที่เป็นอยู่ได้** ผมเป็นที่ปรึกษาให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่หลายคน สิ่งที่ทำให้ผมรู้สึกผิดหวังในตัวผู้ประกอบการที่ผมเป็นที่ปรึกษาให้ก็คือ การที่พวกเขาไม่สามารถสร้างธุรกิจที่ออกนอกเหนือขอบเขตความเป็นจริงหรือสภาพแวดล้อมที่เป็นอยู่อีกนัยหนึ่งคือ สภาพแวดล้อมของพวกเขาจำกัดความคิดของพวกเขา เป็นเหตุให้ธุรกิจของพวกเขาเติบโตอย่างจำกัดหรือต้องประสบกับความล้มเหลว

ผมขอยกตัวอย่างผู้ประกอบการที่กล้าก้าวออกจากขีดจำกัดทางสภาพแวดล้อมของตนเพื่อที่จะประสบความสำเร็จ นักศึกษาหลายคน

อยากเริ่มต้นทำธุรกิจที่มุ่งเป้าหมายไปที่นักศึกษาในมหาวิทยาลัยเดียวกัน แต่ผมส่งเสริมให้พวกเขาขายตลาดโดยขยายผลิตภัณฑ์หรือบริการไปครอบคลุมตลาดกลุ่มอื่นด้วย นักศึกษาสามารถขายสินค้าหรือบริการให้กับนักศึกษาในมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ทั่วประเทศหรือทั่วโลก หากความคิดสามารถดึงดูดคนในวงกว้าง ธุรกิจก็จะยิ่งใหญ่ขึ้น ผมยังเล่าให้ผู้ที่ผมเป็นที่ปรึกษาให้ฟังว่า แม้แรกเริ่มเฟรนช์บู๊ทถูกก่อตั้งขึ้นโดยมุ่งเป้าหมายไปที่นักศึกษาด้วยกันเท่านั้น แต่เฟรนช์บู๊ทสามารถตอบโจทย์ความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ซึ่งเป็นสิ่งที่สามารถดึงดูดคนทั่วโลก ดังนั้นจึงไม่ใช่เรื่องยากที่ในเวลาต่อมา มาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก ผู้ร่วมก่อตั้งเฟรนช์บู๊ท สามารถขยายกลุ่มเป้าหมายจากกลุ่มนักศึกษาไปสู่คนทั่วไปทั่วโลก

## 2. ผู้ประกอบการขาดแรงจูงใจในการเดินตามความคิดทางธุรกิจ

**ที่ยิ่งใหญ่** นี่เป็นสิ่งที่ผมมักพบเห็นในบรรดาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางการเงินระดับหนึ่งจากธุรกิจของตน ซึ่งทำให้พวกเขาสูญเสียความตั้งใจที่จะทำความคิดทางธุรกิจที่ใหญ่กว่านั้นให้เป็นจริง ผู้ประกอบการเหล่านี้มักเลือกเส้นทางที่สบายและไม่ต้องการประสพกับความยากลำบาก หรือคุ้นชินกับการทำงานที่ไม่ลำบากเกินไปแต่ยังได้ผลลัพธ์ที่ต้องการ ดังที่ ไมเคิล เกอร์เบอร์ นักเขียนด้านธุรกิจกล่าวไว้ว่า “ความสบายทำให้เรากลายเป็นคนขลาด” ยิ่งกว่านั้น ผู้ประกอบการเหล่านี้อาจคุ้นเคยกับการดำเนินธุรกิจของตนจนไม่มีเวลาหรือกำลังเหลือที่จะทำสิ่งอื่นอีก

การที่จะเอาชนะการขาดแรงจูงใจ ผู้ประกอบการต้องหาใครสักคนหรือทีมงานที่จะช่วยผลักดันให้พวกเขาทำตามความคิดทางธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ ผมรู้ว่าการที่จะมีแรงจูงใจตลอดเวลาเป็นเรื่องยาก แต่การที่ผมมีคนคอยผลักดันให้ผมมุ่งมั่นไปสู่เป้าหมายของผมเป็นสิ่งได้ผลดียิ่ง นอกจากนี้ หากคุณมีหลายธุรกิจเช่นเดียวกับผม คุณจะต้องมอบหมายงานให้กับผู้อื่นและจัดสรรเวลาสำคัญให้กับการพัฒนาความคิดทางธุรกิจของคุณ ไม่เช่นนั้นธุรกิจของคุณจะคืบหน้าอย่างเชื่องช้า

**3. มีผู้ประกอบการจำนวนไม่น้อยขาดความมั่นใจในตนเองที่จะคิดใหญ่** พวกเขา มองไม่เห็นตัวเองบริหารองค์กรขนาดใหญ่ หรืออาจรู้สึกหวาดหวั่นกับความคิดอันยิ่งใหญ่ของตนและถามตัวเองว่าฉันจะต้องเริ่มต้นที่ใด ฉันจะสร้างทีมที่จะทำสิ่งเหล่านี้ให้เกิดขึ้นได้อย่างไร ฉันจะหาเงินทุนเริ่มต้นสำหรับธุรกิจที่ยิ่งใหญ่เช่นนี้จากไหน

คุณสามารถเสริมสร้างความมั่นใจให้กับตนเองด้วยการปฏิบัติตามขั้นตอนง่ายๆ ที่ทำให้คุณได้เริ่มต้นลงมือทำ เช่น ศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับความคิดทางธุรกิจของคุณหรือเขียนความคิดของคุณออกมา หากคุณเป็นเช่นเดียวกับคนทั่วไป การลงมือทำสิ่งเล็กๆ น้อยๆ เหล่านี้ให้สำเร็จจะช่วยต่อยอดความมั่นใจและผลักดันให้คุณก้าวต่อไปข้างหน้า

**4. ผู้ประกอบการมักขาดความหลากหลายและความสามารถที่จะโน้มน้าวตนเอง** ซึ่งจำเป็นต่อการคิดและการปฏิบัติการใหญ่ ผมชอบติดตามรายการโทรทัศน์ชื่อ **ชาร์กแท็งก์\*** (Shark Tank) ที่ผู้ประกอบการนำเสนอความคิดทางธุรกิจให้คณะนักลงทุนหรือที่ในรายการเรียกว่า ฉลาม ซึ่งจะตัดสินว่าพวกเขาจะลงทุนในแนวคิดธุรกิจที่ผู้เข้าแข่งขันนำเสนอหรือไม่ ผู้ประกอบการที่มาออกรายการหวังที่จะได้รับเงินลงทุนและประสบการณ์ที่มีค่าจากฉลามเหล่านี้ ในรายการตอนหนึ่ง ฉลามเสนอให้ผู้ประกอบการรายหนึ่งขายใบอนุญาตสิทธิคำแทนที่จะขายสินค้าให้กับร้านค้าปลีกต่าง ๆ ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการรายนี้ไม่เคยนึกถึงมาก่อน และเป็นกลยุทธ์ที่สร้างกำไรให้เขาได้เร็วกว่าและลดความเสี่ยงได้มาก ในกรณีดังกล่าวนี้ ผู้ประกอบการต้องอาศัยประสบการณ์และการโน้มน้าวจากผู้ที่มีประสบการณ์สูง ที่จะต่อยอดความคิดทางธุรกิจของพวกเขาให้บรรลุศักยภาพสูงสุด

\* **Shark Tank** หรือ บ่อฉลาม จากประเทศสหรัฐอเมริกา คือ รายการที่ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) ที่ต้องการเริ่มต้นหรือขยายกิจการ จะมานำเสนอแผนธุรกิจให้นักลงทุนหรือฉลามได้พัดกันเต็มเหนี่ยว ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องเสนอข้อตกลงทางธุรกิจ เพื่อโน้มน้าวให้นักลงทุนให้มาลงทุนในธุรกิจของเขาให้ได้ โดยมีข้อแลกเปลี่ยนต่าง ๆ เช่น หุ้นบางส่วนของบริษัท

การจะก้าวข้ามอุปสรรคข้อนี้ คุณจะต้องสร้างเครือข่ายที่หลากหลายกับคนที่คิดใหญ่และรู้ว่าจะต้องทำอะไรเพื่อที่จะไปถึงจุดนั้น พวกเขาสามารถช่วยคุณตรวจสอบและต่อยอดความคิดของคุณ เมื่อไม่นานมานี้ เรด ฮอฟแมน ผู้ก่อตั้ง LinkedIn\* ได้บอกกับกลุ่มผู้ประกอบการที่เคมบริดจ์ในประเทศอังกฤษว่า **“จงพูดคุยกับคนที่ให้มากที่สุดเท่าที่คุณจะทำได้ สิ่งที่คุณต้องการคือ คนที่จะบอกคุณได้ว่าอะไรคือข้อบกพร่องของความคิดของคุณ คุณสามารถเรียนรู้จากพวกเขาได้”**

### ความคิดที่ยิ่งใหญ่ขึ้นแรกของผม

เช่นเดียวกับนักศึกษาหลาย ๆ คน ที่ผมให้คำแนะนำอยู่ทุกวันนี้ ผมคิดใหญ่ไม่เป็นในช่วงแรกที่เริ่มต้นทำธุรกิจ เพราะถูกจำกัดโดยสิ่งแวดล้อมของผม นอกจากนี้ สมัยนั้นผมยังไม่มีผู้ประกอบการในเครือข่ายของผมที่มีประสบการณ์ที่จะช่วยให้ผมขยายศักยภาพเว็บไซต์ของผมจากเดิมที่เน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นนักศึกษา ให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายที่ใหญ่ขึ้นและสร้างผลกำไรให้ผมมากขึ้น กว่าที่ผมจะตระหนักถึงศักยภาพของความคิดของผม ก็สายเกินไป คู่แข่งที่มีความสามารถและมีเงินทุนสูงเข้ายึดครองตลาดอย่างรวดเร็ว ขณะที่ผมมัวแต่มุ่งขยายความสำเร็จของผมในระดับย่อย หากผมทำสิ่งที่แตกต่างจากตอนนั้น ตอนนี้ผมคงจะเป็นคู่แข่งที่น่ากลัวของบริษัทอย่างคอลเลจคลับดอตคอม หรือแม้แต่เฟซบุ๊ก

แม้จะเสียโอกาสที่จะเป็นเว็บพอร์ทัล (Web Portal) หรือเว็บที่เป็นศูนย์รวมข้อมูลสำหรับนักศึกษามหาวิทยาลัยในระดับชาติหรือระดับโลก แต่ทุกสิ่งก็ไม่ได้สูญเปล่า ด้วยความที่ผมอยากรอกจากการตอบโคงห์ตลาดนักศึกษาและเข้าสู่ตลาดที่ใหญ่ขึ้น ผมได้พบโอกาสที่ทำให้ผมเปลี่ยนวิธีในการเดินตามความคิดทางธุรกิจอย่างถาวร ผมตัดสินใจมุ่งเน้นที่การ

\* *LinkedIn* Social Network Platform หนึ่ง ที่เน้นไปในทางด้านอาชีพและธุรกิจ เสมือนเป็นสื่อกลางระหว่างผู้ว่าจ้างและผู้ถูกจ้าง โดยจะทำหน้าที่เชื่อมโยงทั้ง 2 ฝ่าย เข้าด้วยกัน

ทำกำไรจากเครื่องมือที่สร้างขึ้นเพื่อช่วยให้พนักงานของผมอัปเดตเว็บเพจ โดยไม่ต้องรู้ภาษาคอมพิวเตอร์ เครื่องมือดังกล่าวคือ **ออมนิพับลิชเซอร์ (OmniPublisher)** ซึ่งเป็นระบบการจัดการเนื้อหาออนไลน์ระบบแรก ๆ ที่คล้ายกับระบบเวิร์ดเพรสยุคแรก เป็นสินค้าตัวแรกของผมที่ดึงดูดตลาดระดับโลก นับจากนั้นมา ผมเริ่มคิดใหญ่และไม่เคยหวนกลับไปคิดเล็กอีก

เราขายออมนิพับลิชเซอร์ให้กับหนังสือพิมพ์ในชุมชนท้องถิ่นและสำนักพิมพ์อื่น ๆ ซึ่งทำให้พวกเขาอัปเดตเว็บไซต์ได้ตามต้องการและเก็บบันทึกข้อมูลในฐานะข้อมูลส่วนกลางได้โดยอัตโนมัติ ออมนิพับลิชเซอร์ยังช่วยให้ผู้ใช้งานที่มีงบประมาณน้อยสามารถมีซอฟต์แวร์ที่มีศักยภาพเช่นเดียวกับซอฟต์แวร์ที่ใช้ในองค์กร ซึ่งปกติหากพวกเขาต้องการสร้างหรือซื้อจากผู้ให้บริการทั่วไป พวกเขาต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงมาก บริษัทของผมประสบความสำเร็จในระดับภูมิภาคจากโครงการดังกล่าว และในที่สุดก็ได้ขายกิจการออมนิพับลิชเซอร์ให้กับบริษัทสำนักพิมพ์ขนาดเล็กรายหนึ่ง ในช่วงแรกของยุคแห่งการซื้อและควบรวมบริษัท บริษัทต่าง ๆ ที่มีซอฟต์แวร์คล้ายคลึงกับบริษัทของผมถูกบริษัทอื่นซื้อกิจการไปเป็นมูลค่าหลายล้านดอลลาร์สหรัฐ แม้ผมไม่สามารถขายกิจการในราคาที่สูงกว่าให้กับบริษัทที่ใหญ่อย่างที่ผมฝันไว้ แต่ผมก็มีความสุขเพราะผมรู้ว่าผมมีฝันอันยิ่งใหญ่และได้ทำบางสิ่งเพื่อไปสู่ความฝันนั้น

ที่ซึ่งความคิดใหญ่ช่วยคุณได้มากที่สุด

**W**มรัฐอีกไม่สบายใจกับข้อเท็จจริงที่ระบุว่า การสูญเสียที่เกิดจากการที่ธุรกิจไม่สามารถบรรลุศักยภาพสูงสุดของตน มีมูลค่ามากกว่าการสูญเสียที่เกิดจากธุรกิจที่ต้องปิดตัวลง มีข้อมูลทางสถิติที่สนับสนุนข้อเท็จจริงดังกล่าว เช่น รายงานที่ถูกรวบรวมในสมาคมเทคโนโลยีแห่งรัฐจอร์เจีย (Technology Association of Georgia - TAG) ที่มีเนื้อความว่า

“เว็บไซต์ [YourEconomy.org](http://YourEconomy.org) ซึ่งเป็นเว็บไซต์ที่มูลนิธิเอ็ดวาร์ด ไลร์ สร้างขึ้นโดยใช้ข้อมูลจากบริษัทต้นแอนด์แบรดสตรีท ระบุว่า ในช่วงปี 2000-2007 ตำแหน่งงานใหม่ส่วนใหญ่ในสหรัฐอเมริกา เกิดจากบริษัทที่เพิ่งก่อตั้งในระยะแรก (ซึ่งมีพนักงาน 1-9 คน) โดยตำแหน่งงานใหม่เหล่านี้เกิดขึ้นในอัตรา 1.5 ตำแหน่ง ต่อ 1 บริษัท ขณะที่บริษัทก่อตั้งใหม่ที่อยู่ในระยะที่ 2 (ซึ่งมีพนักงาน 10-99 คน) สร้างงานใหม่ในอัตรา 26 ตำแหน่งต่อ 1 บริษัท เว็บไซต์ดังกล่าวยังระบุว่า นับตั้งแต่ปี 2000 บริษัทที่อยู่ในระยะที่ 4 (ซึ่งมีพนักงาน 500 คนขึ้นไป) นอกจากไม่สามารถสร้างตำแหน่งงานใหม่ได้แล้ว ยังต้องลดตำแหน่งงานลงประมาณ 2.5 ล้านตำแหน่ง”

ด้วยเหตุนี้ นักเศรษฐศาสตร์ ผู้ประกอบการ และผู้ที่สนใจด้านการพัฒนาเศรษฐกิจไม่ควรเน้นที่การเพิ่มปริมาณบริษัทที่ก่อตั้งใหม่แต่ต้องเน้นที่การช่วยให้ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาแล้วและเจ้าของธุรกิจสามารถยกระดับธุรกิจจากระดับกลางสู่ระดับใหญ่ได้ กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ การเพิ่มจำนวนบริษัทที่ก่อตั้งใหม่ ไม่สำคัญเท่ากับการช่วยให้บริษัทที่ก่อตั้งขึ้นมาแล้วและมีศักยภาพสามารถบรรลุศักยภาพสูงสุดและเติบโตได้อย่างยั่งยืน

การที่จะยกระดับธุรกิจจากระดับกลางสู่ระดับใหญ่ต้องทำอย่างไร นั่น เป็นคำถามที่นักพัฒนาเศรษฐกิจหลายคนต่างพยายามหาคำตอบ โครงการ อีโคโดมิก การ์เดนนิง (Economic Gardening) ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาธุรกิจผู้ประกอบการในระยะที่ 2 ให้ก้าวสู่ระดับที่สูงขึ้นไป เป็นโครงการหนึ่งที่ตอบคำถามดังกล่าว ซึ่งสามารถสร้างผลลัพธ์อย่างเป็นรูปธรรมโดยเฉพาะในรัฐฟลอริดา โครงการ อีโคโดมิก การ์เดนนิง เป็นรูปแบบการพัฒนาเศรษฐกิจที่มีความเชื่อพื้นฐานที่ว่า ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่ช่วยผลักดันเศรษฐกิจ รูปแบบดังกล่าวมีเป้าหมายการสร้างงานในชุมชน ด้วยการสนับสนุนบริษัทที่มีอยู่แล้วในชุมชนให้เติบโตยิ่งขึ้น โครงการดังกล่าวนี้ยังเน้นการพัฒนาความสามารถด้านจิตใจของผู้ประกอบการ



ให้สามารถคิดใหญ่ และจัดสรรทรัพยากรที่ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ  
 ทำความคิดใหญ่นั้นให้เป็นจริง

การก้าวกระโดดจากการคิดเล็กไปสู่การคิดใหญ่อาจเป็นเรื่องยาก  
 แต่ก็คุ้มค่า แท้ที่จริงแล้ว ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ของมนุษยชาติเริ่มต้นจาก  
 ความคิดที่ใหญ่และกล้าหาญ หากคำพูดของ เบนจามิน อี. เมย์ส์ ข้างต้น  
 ที่กระตุ้นให้คนเราคิดใหญ่ ไม่ได้สร้างแรงบันดาลใจให้กับนักศึกษาหนุ่ม  
 คนหนึ่งแห่งวิทยาลัยมอร์เฮาส์ที่ฝันจะอยู่บนโลกที่แตกต่างจากโลกที่เขา  
 เกิดมา มาร์ติน ลูเธอร์ คิง หนึ่งในบุคคลสำคัญของโลก คงเป็นเพียง  
 นักเทศน์ในบ้านเกิดที่เมืองแอตแลนตา รัฐจอร์เจีย เขาคงไม่ได้ออก  
 เดินทางเพื่อบรรลุความฝันของเขาซึ่งเป็นวิสัยทัศน์ที่เปลี่ยนโลกของเรา  
 อย่างถาวร ผู้ที่มีความสามารถและความกล้าที่จะคิดใหญ่ คือผู้ที่สร้าง  
 หนทางสู่ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่

## 2. สร้างตลาดใหม่

“หากผมถามใครสักคนว่าเขาต้องการอะไร เขาก็จะตอบ  
 ว่าอยากได้น้ำที่วิ่งเร็วกว่านี้”

- เฮนรี ฟอร์ด ผู้ก่อตั้ง บริษัทฟอร์ด มอเตอร์

ผู้ประกอบการมี 2 ประเภท ได้แก่ ผู้ประกอบการที่สร้างตลาด  
 และผู้ประกอบการที่ไม่สร้างตลาด ผู้ประกอบการที่สร้างตลาดได้รับการ  
 มองว่าเป็นผู้ที่แหวกแนว ส่วนผู้ประกอบการที่แข่งขันในตลาดที่มีอยู่แล้ว  
 ได้รับการมองว่าเป็นคนปกติ ผู้ประกอบการทั้ง 2 ประเภท สามารถประสบความสำเร็จทางธุรกิจได้ แต่งานวิจัยพบว่าผู้ประกอบการที่มีความคิด  
 สร้างสรรค์อยู่ในจุดยุทธศาสตร์ที่เหนือกว่า

กลยุทธ์น้ำนํ้าสีครามหรือ Blue Ocean Strategy ซึ่งเป็นหนังสือ  
 ตีพิมพ์อันดับขายดี เขียนไว้ว่า การสร้างตลาดใหม่หรือที่เรียกว่าน้ำนํ้าสีคราม  
 ดีกว่าการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีคู่แข่งหนาแน่นหรือที่เรียกว่าน้ำนํ้า

ลีแดง ในหนังสือเล่มนี้ ดับบลิว. ซาน คิม และ เรน โมบอร์ค ผู้แต่ง ได้ศึกษาการดำเนินการทางกลยุทธ์ 150 แบบ ใน 30 อุตสาหกรรม ในช่วงระยะเวลากว่า 100 ปี พวกเขายังได้ศึกษาบริษัท 108 แห่ง ที่เปิดตัวธุรกิจใหม่ ๆ เพื่อสร้างการเติบโตของรายได้และผลกำไรจากน้ำหนักสี่คราม การศึกษาของคิมและโมบอร์ค เปิดเผยข้อมูลที่น่าทึ่งเป็นอย่างยิ่ง

“เราพบว่าร้อยละ 86 ของการเปิดตัวสินค้าใหม่ เป็นการขยายสายผลิตภัณฑ์ กล่าวคือ เป็นการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ในน้ำหนักสี่แดงหรือในตลาดที่มีอยู่แล้ว ซึ่งมีมูลค่าเพียงร้อยละ 62 ของรายได้ทั้งหมด และสร้างกำไรเพียงร้อยละ 39 ของกำไรทั้งหมด สำหรับสินค้าใหม่ที่เหลืออีกร้อยละ 14 มุ่งเน้นที่การสร้างน้ำหนักสี่คราม ซึ่งสร้างรายได้ร้อยละ 38 ของรายได้ทั้งหมด และสร้างกำไรร้อยละ 61 ของกำไรทั้งหมด”

จากข้อมูลดังกล่าวจะเห็นว่า การสร้างน้ำหนักสี่ครามเป็นสิ่งที่คุ้มค่า หนังสือเล่มนี้ยังแสดงตัวอย่างที่ชัดเจนของบริษัทที่ประสบความสำเร็จจากการสร้างตลาดใหม่ เช่น บริษัทเยลโลเทล ราฟ ลอเรน และเล็กซ์ส ทั้งยังอธิบายขั้นตอนในการดำเนินการตามกลยุทธ์น้ำหนักสี่คราม ดังนั้นผมขอแนะนำให้คุณซื้อหนังสือเล่มนี้มาอ่าน

ในฐานะที่เป็นที่ปรึกษาให้กับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ผมส่งเสริมให้พวกเขาค้นหาตลาดใหม่มากกว่าที่จะเข้าแข่งขันในตลาดที่มีอยู่แล้ว ศักยภาพการบรรลุความยิ่งใหญ่อยู่ที่การสร้างตลาดใหม่ ธุรกิจแรกที่ผมตั้งขึ้นเป็นธุรกิจน้ำหนักสี่คราม หากพิจารณาจากขนาดของตลาดของผม ผมสร้างเว็บพอร์ทัลที่ทำให้นักศึกษาพูดคุยกันในรูปแบบที่ไม่เคยมีมาก่อน ดังนั้นบรรดาโฆษณาจึงหลั่งไหลเข้ามาใช้ประโยชน์จากระบบปฏิบัติการที่ผมคิดค้นขึ้นมา นอกจากนี้ผมยังส่งเสริมให้ผู้ประกอบการที่ผมให้คำแนะนำศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและร่ำรวยที่สุด เพื่อเรียนรู้วิธีที่พวกเขาสามารถมองเห็นและครอบครองตลาดใหม่

เมื่อไล่ดูรายชื่อชาวอเมริกันที่ร่ำรวยที่สุด 400 คนแรก ที่จัดอันดับโดยนิตยสารฟอร์บส์ คุณจะพบรายชื่อผู้ประกอบการหลายคนที่สร้างและเป็นผู้ดำเนินตลาดที่ไม่เคยมีมาก่อนในอดีต เช่น ไมเคิล บลูมเบิร์ก ก่อตั้งธุรกิจหลังจากที่ถูกไล่ออกจากธนาคารเพื่อการลงทุนในปี 1981 และกลายเป็นผู้บุกเบิกในการให้บริการข้อมูลทางการเงินที่มีคุณภาพสูงแก่ธนาคารต่าง ๆ และนักซื้อขายหุ้นในวอลล์สตรีท ก่อนหน้าที่บริษัทบลูมเบิร์ก จะถือกำเนิดขึ้น ไม่มีบริษัทใดให้บริการข้อมูลที่มีค่าเหล่านี้ได้อย่างรวดเร็วและในรูปแบบที่หลากหลาย เช่นเดียวกับแอมะซอนดอตคอมของ เจฟฟ์ เบโซส์ ที่เปลี่ยนแปลงวิธีการที่ผู้บริโภคซื้อหนังสือและสินค้าต่าง ๆ นอกจากนี้ยังมี ไมเคิล เดล พิล ไนต์ (ผู้ก่อตั้งไนกี้) จอร์จ ลูคัสและอื่น ๆ

คุณเป็นผู้ประกอบการแบบใด หากคุณอยู่ในหน่าน้ำสีน้ำเงิน คุณกำลังเดินอยู่บนเส้นทางสู่ความสำเร็จ แต่หากคุณกำลังแข่งขันอยู่ในหน่าน้ำสีแดง ถึงเวลาแล้วที่จะต้องปรับกลยุทธ์ที่จะให้กำเนิดนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่จะนำพาบริษัทของคุณสู่กำไรที่ยิ่งใหญ่และความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน

### 3. ทำงาน “บน” ธุรกิจของคุณ ไม่ใช่ “ใน” ธุรกิจของคุณ

**“**หากธุรกิจของคุณต้องพึ่งพาคุณละก็ แสดงว่าคุณไม่ได้เป็นเจ้าของธุรกิจ คุณแค่มีงานทำ”

- ไมเคิล เฮอร์เบอร์ ผู้เขียนหนังสือสร้างธุรกิจwinw (The E-Myth)

**นี้**คือความรู้สึกของความสำเร็จและความพึงพอใจที่ยิ่งใหญ่อย่างหนึ่งที่ผมได้สัมผัส หลังจากผ่านกระบวนการคัดสรรพนักงานซึ่งยากลำบากและยาวนาน ผมได้เติมเต็มทุกตำแหน่งสำคัญในธุรกิจสำนักพิมพ์ของผม ผมไม่ต้องขายโฆษณา จัดหน้า และเรียบเรียงแก้ไขบทความ

หรือจัดส่งนิตยสารด้วยตัวเองอีกต่อไป พนักงานเกือบ 20 คนของผมจัดการทุกอย่างตั้งแต่คิดหัวเรื่องให้กับนิตยสารฉบับใหม่ ไปจนถึงการจัดส่งนิตยสารไปยังผู้อ่าน ผมไม่จำเป็นต้องทำหน้าที่ตรวจสอบงานขั้นสุดท้ายก่อนที่นิตยสารจะถูกส่งพิมพ์ บัดนี้ผมมีเวลาทุ่มเทให้กับการสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจนิตยสารของผมจากระดับภูมิภาคสู่ระดับชาติ

ผู้ประกอบการมีสถานภาพเป็นลูกจ้างของตนเองซึ่งเป็นสถานภาพที่ต่ำที่สุดของการเป็นผู้ประกอบการ จนกว่าธุรกิจจะสามารถดำเนินการได้โดยปราศจากผู้ก่อตั้ง แต่ความเป็นจริงที่โศกเศร้าของผู้ประกอบการนับล้านก็คือ ธุรกิจของพวกเขาต้องพึ่งพวกเขามากเกินไป คุณรู้จักผู้ประกอบการลักษณะนี้ และคุณอาจเป็นหนึ่งในนั้น ผู้ประกอบการเหล่านี้ทุ่มหน่วยกับการดำเนินธุรกิจ ทำทุกอย่างตั้งแต่เรื่องภาษีไปจนถึงการนำขยะไปทิ้ง พวกเขาทำงานไม่หยุด ไม่ใช่เพราะอยากทำ แต่เพราะพวกเขาต้องทำ พวกเขาอาจมีทีมงานที่ดูเหมือนว่าคอยดูแลทุกอย่างให้ แต่การทำงานที่แท้จริงมิได้เป็นเช่นนั้น ความเป็นจริงที่โหดร้ายคือ หากวันหนึ่งพวกเขาถูกรถชนหรือเสียชีวิต บริษัทก็จะเสียชีวิตไปด้วย

การที่คุณมีความสามารถที่จะทำงานในตำแหน่งสำคัญในบริษัทของคุณไม่ได้หมายความว่า คุณควรทำเช่นนั้น ล่าสุดที่ผมได้พูดคุยกับผู้ประกอบการรายหนึ่ง เขาพูดถึงความสามารถในการดำเนินธุรกิจอย่างประหยัดของเขาด้วยความรู้สึกชื่นชม แต่สำหรับผม เขาประหยัดจนเกินไป เขากล่าวอย่างกระตือรือร้นว่า “ทำไมผมต้องจ้างคนมาทำสิ่งที่ผมทำได้เอง” ซึ่งอาจสื่อความหมายอีกอย่างได้ว่า “ผมไม่มีเงินจ้างคนอื่นมาทำงานนี้” หากคุณไม่มีรายได้พอที่จะจ้างทีมงานให้มาทำงานแทนคุณ แสดงว่าธุรกิจของคุณไม่มีผลกำไร คุณอาจต้องคิดหาวิธีการใหม่หรือธุรกิจใหม่ การทำทุกอย่างในธุรกิจของคุณด้วยตัวเองจะทำให้คุณหมดไฟเร็ว และการที่คุณทุ่มหน่วยกับการทำทุกอย่างด้วยตัวคุณเองทำให้คุณไม่สามารถทำหน้าที่ในฐานะผู้ประกอบการที่ควรทำงานกับธุรกิจของคุณ ไม่ใช่ในธุรกิจของคุณ

ก่อนที่จะเริ่มทำธุรกิจ จงวางแผนที่จะทำให้ตัวคุณไม่เป็นที่ต้องการในธุรกิจของคุณ โดยเฉพาะธุรกิจที่เป็นงานบริการและคุณเป็นคนเดียวที่ให้บริการ มุมมองเช่นนี้เป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะเมื่อธุรกิจของคุณเริ่มดำเนินการ คุณจะไม่มีเวลาสำหรับการวางแผนเมื่อมีงานเต็มมือ ถึงตอนนั้นคุณจะให้ความสำคัญกับการให้บริการลูกค้าและสร้างรายได้มากกว่าการวางแผนหาคนมาทำงานแทนคุณ

การหาคนที่มีคุณภาพมาทำงานในตำแหน่งสำคัญ ๆ ทำให้คุณมีสถานะทางจิตใจที่พร้อมแก่การบริหารธุรกิจ คุณจะเป็นผู้ประกอบการอย่างแท้จริงในสถานะดังกล่าว ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญ เมื่อคุณสามารถทำให้ตัวคุณไม่เป็นที่ต้องการในการดำเนินธุรกิจประจำวัน ซึ่งกระบวนการนี้อาจไม่รวดเร็วและไม่ง่ายเท่าใดนัก คุณก็จะสามารถทุ่มเทเวลาให้กับการสร้างการเติบโตของธุรกิจหรือเดินหน้าสู่ธุรกิจใหม่ ๆ ต่อไป

ผมเห็นสิ่งต่อไปนี่เกิดขึ้นครั้งแล้วครั้งเล่า ผู้ประกอบการก่อตั้งบริษัท โดยหวังจะเป็นอิสระจากการเป็นลูกจ้างและการต้องรับมือกับสิ่งต่าง ๆ มากมายในงานประจำ แต่ในเวลาไม่นาน ผู้ประกอบการเหล่านี้ต่างเหนื่อยล้าจากการที่ต้องทำทุกอย่างในธุรกิจของตน หลายคนรู้สึกท้อทรมาน เพราะพวกเขาล้มเหลวที่จะทำให้ตัวเองไม่เป็นที่ต้องการของธุรกิจก่อนที่จะกลายเป็นเรื่องยาก หรือเพราะพวกเขาไม่อาจปล่อยวางและเดินจากไปได้ ดังนั้นหากคุณปรารถนาที่จะก้าวผ่านระดับแรกเริ่มของการเป็นลูกจ้างของตัวเองไปสู่การเป็นผู้ประกอบการอย่างแท้จริง จงเรียนรู้ที่จะมอบหมายงานให้คนอื่น ไม่เช่นนั้นโอกาสการเติบโตของธุรกิจของคุณจะถูกจำกัดอย่างมาก แต่ถ้าคุณต้องการการเติบโตที่มีมั่นคงและจำกัด คุณควรไปทำงานทำในตำแหน่งพนักงานประจำในองค์กร

## 4. ไขว่คว้าความเสี่ยงทุกอย่างจะน่ากลัว

“ความเสี่ยงนั้นเกิดจากการไม่รู้ว่าคุณกำลังทำอะไร”

- วอร์ริส บิวเวิร์ด นักธุรกิจ และนักลงทุน

ในบรรดาคำจำกัดความของคำว่า **ผู้ประกอบการ** คำจำกัดความบางคำฟังดูดี บางคำฟังดูน่ากลัว คำที่มักปรากฏอยู่ในคำจำกัดความเหล่านั้นน่าจะเป็นคำว่า “ความเสี่ยง” ซึ่งเป็นสิ่งที่อธิบายถึงความเป็นผู้ประกอบการ คำจำกัดความในพจนานุกรมเมอร์เรียม เว็บสเตอร์ ซึ่งเป็นคำจำกัดความที่ดีของคำว่า **ผู้ประกอบการ** คือ **“ผู้ที่วางโครงสร้างบริหารจัดการและรับความเสี่ยงจากธุรกิจหรือองค์กร”**

ดังนั้นสิ่งที่สำคัญคือ การเข้าใจความเสี่ยงและผลกระทบต่อผู้ประกอบการ พจนานุกรมดังกล่าวให้ความหมายของคำว่า “ความเสี่ยง” ว่า “ความเป็นไปได้ที่จะสูญเสีย” สิ่งที่น่าสนใจเกี่ยวกับคำจำกัดความนี้ซึ่งขัดกับความเชื่อของคนทั่วไปคือ คำจำกัดความดังกล่าวไม่ได้ตัดสินความเสี่ยงในเชิงลบ แต่สื่อในแง่ความเป็นไปได้ที่จะสูญเสีย ในเหตุการณ์หนึ่ง ๆ อาจมีความเป็นไปได้ที่จะสูญเสียร้อยละ 1 หรือร้อยละ 99 ดังนั้น การตอบสนองและการตีความความเสี่ยง 2 ระดับ คือสิ่งที่สร้างความแตกต่าง

ผู้ประกอบการมีความอดทนต่อความเสี่ยงในการเริ่มต้นและดำเนินกิจการสูงกว่าคนทั่วไป งานวิจัยของมูลนิคอฟแมนระบุว่า มีธุรกิจไม่ถึงร้อยละ 80 ที่สามารถดำเนินธุรกิจอยู่ได้หลังจากปีที่ 5 นับตั้งแต่เริ่มก่อตั้ง นอกจากนี้งานวิจัยของ ซาราโทกา เวนเจอร์ ไฟแนนซ์ ระบุว่า มีธุรกิจไม่ถึงร้อยละ 1 ที่สามารถเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ได้ แม้ข้อมูลดังกล่าวจะฟังดูน่ากลัว แต่ก็ไม้อาจทำให้ผู้ประกอบการล้มเลิกที่จะเดินตามเป้าหมายทางธุรกิจของตน

แต่ความสามารถของผู้ประกอบการในการรับความเสี่ยงที่สูงกว่า ไม่ใช่ทุกสิ่ง จริงอยู่ ผู้ประกอบการสามารถแบกรับความเป็นไปได้ที่จะล้มเหลว แต่ไม่ได้หมายความว่าพวกเขาชอบการเสี่ยงโชค ผู้ประกอบการจะรับความเสี่ยงที่ประเมินได้ โดยดำเนินการป้องกันหรือหาวิธีที่จะลดหรือกระจายความเสี่ยงของธุรกิจเพื่อเพิ่มโอกาสของความสำเร็จหรือลดโอกาสที่จะสูญเสีย ผู้ประกอบการมีความมั่นใจในตัวเองที่จะหลีกเลี่ยงหรือเอาชนะอุปสรรคที่อาจก่อให้เกิดความสูญเสียที่ยิ่งใหญ่ โดยอาศัยความรู้ของผู้เชี่ยวชาญ ความสัมพันธ์กับเครือข่ายอย่างแน่นแฟ้น หรือความมั่งคั่งส่วนบุคคล

สื่อต่าง ๆ มักนำเสนอเรื่องราวที่โรยด้วยกลีบกุหลาบของเหล่าซีอีโอที่ประสบความสำเร็จมากมาย แต่หากมองลึกเข้าไปในเรื่องราวเหล่านี้ จะพบว่า ซีอีโอเหล่านี้ต่างรับความเสี่ยงที่สามารถประเมินได้และมีแผนรองรับที่แข็งแกร่ง ในหนังสือ ผู้ประกอบการที่ลังเล (The Reluctant Entrepreneur) ไมเคิล มาสเตอร์สัน อธิบายไว้ว่า บิล เกตส์ มักถูกมองว่าเป็นนักศึกษาที่ล้มเลิกการเรียนกลางคันและหันไปรับความเสี่ยงที่ยิ่งใหญ่โดยการจัดตั้งบริษัทไมโครซอฟท์ มาสเตอร์สันวิจารณ์มุมมองดังกล่าวและบรรยายภาพที่สะท้อนความเป็นจริงของ บิล เกตส์ เขาพูดถึง บิล เกตส์ ว่าเป็นคนรุ่นใหม่ที่มีระเบียบแบบแผน ฉลาดหลักแหลม และวางแผนที่จะกลับไปเรียนต่อหากเส้นทางธุรกิจของเขาล้มเหลว บางทีการตัดสินใจออกจากมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ดของ บิล เกตส์ จะเป็นเรื่องที่น่าเสียดายหากเขาได้เป็นคนฉลาดหลักแหลมเช่นนี้ และไม่มีพื้นฐานทางการเงินที่แข็งแกร่งของพ่อแม่ของเขาคอยรองรับ

โดยสรุป ความเสี่ยงทั้งหมดไม่ได้น่ากลัว ผู้ประกอบการทั้งหลายต่างรู้ถึงกฎข้อนี้ การจะเป็นผู้ประกอบการไม่ได้อยู่ที่ความเป็นไปได้หรือความเสี่ยงที่จะล้มเหลว หากอยู่ที่ความสามารถในการที่จะประสบความสำเร็จท่ามกลางอุปสรรคต่าง ๆ บทเรียนที่คนทั้งโลกได้รับจากภาวะเศรษฐกิจถดถอยคือสิ่งที่คนเราคิดว่าปลอดภัย ก็ไม่ได้ปลอดภัยอย่าง

ที่คิด การเรียนจบปริญญาไม่ได้รับประกันว่าคุณจะได้งานที่มีรายได้สูงในสายที่คุณจบมา การทำงานในบริษัทไม่ได้หมายความว่า คุณจะไม่มีโอกาสตกงาน การสมัครเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพไม่ได้รับประกันว่าในอนาคตคุณจะมีเงินออมมากกว่าตอนที่คุณยังไม่ได้สมัครเข้ากองทุน หากเศรษฐกิจโลกอยู่ในช่วงขาลง การเดินทางตามความฝันของคุณที่จะเป็นผู้ประกอบการอาจเสี่ยงน้อยกว่าการหางานทำในองค์กรต่าง ๆ ดังนั้นการเข้าสู่เส้นทางเป็นผู้ประกอบการจึงไม่ใช่สิ่งที่น่ากลัวแต่อย่างใด

## 5. อย่าเสียเวลาอันมีค่าของคุณ

**“การผัดวันประกันพรุ่งเป็นการฆ่าตัวตายโดยธรรมชาติ”**

- วิลเลียม เคียม อดีตเจ้าของทีมอเมริกันฟุตบอล นิวอิงแลนด์แพทริออตส์

ไม่นานมานี้ ผมได้นัดพบกับนักศึกษาจบใหม่ที่ผมเป็นที่ปรึกษาให้ เขาต้องการคำแนะนำว่าควรจะทำอะไรต่อไป เขาและเพื่อนนักศึกษาของเขาอีกสองสามคนก่อตั้งบริษัทได้ปีกว่า ๆ ซึ่งดูเหมือนว่ายังไม่ประสบความสำเร็จนัก

แม้ว่าจะมีศักยภาพสูง แต่เขาก็ทำให้ผมรู้สึกผิดหวังจากการที่เขาขาดความพยายามและไม่รู้ว่าอะไรคือสิ่งเร่งด่วน ในการพูดคุยกันครั้งนี้ คำถามส่วนใหญ่ที่เขาถามเป็นคำถามที่เคยถามตอนที่เรานัดเจอกันรอบที่แล้วเมื่อ 11 เดือนก่อน ซึ่งเขาจดบันทึกอย่างละเอียด แต่ไม่ได้นำขั้นตอนสำคัญที่ผมแนะนำไปปฏิบัติเพื่อผลักดันธุรกิจของเขาให้คืบหน้า เขาไม่ได้ทำสิ่งที่สำคัญสักอย่าง แต่อ้างถึงสาเหตุที่ไม่มีความสำเร็จ ก้มหน้าก้มตาและพูดซ้ำไปมาว่า “ผมจะต้องทำให้เกิดขึ้น” ผมให้คำแนะนำเขาเหมือนกับที่ผมบอกครั้งก่อนและย้ำเตือนให้ลงมือทำตามคำแนะนำของผมทันที ผมเกรงว่าคำพูดของผมจะเป็นแค่ลมที่เข้าหูซ้ายและทะลุหูขวา



หลังจากการพูดคุย 2 ชั่วโมงนั้น ผมนึกทบทวนคำกล่าวอ้างของนักศึกษารายนี้ เพื่อทำความเข้าใจสิ่งที่เกิดขึ้น ผมนึกย้อนถึงความรู้สึกของผมตอนที่ผมลงมือทำธุรกิจครั้งที่ยังเป็นนักศึกษาอยู่ เนื่องจากผมมองว่าการสร้างธุรกิจที่มีกำไรเป็นสิ่งเร่งด่วน จึงทำให้ผมหมกมุ่นกับธุรกิจของผม บางคนบอกว่าผมหมกมุ่นจริง ๆ เพราะผมมักจะรีบกลับบ้านเพื่อไปเขียนรหัสและเพิ่มเติมองค์ประกอบต่าง ๆ ให้กับเว็บไซต์ของผม ผมไม่มีเวลาให้กับเรื่องอื่นนอกจากทำสิ่งที่สำคัญที่จะทำให้ธุรกิจของผมก้าวหน้า การเรียน แฟนสาวที่เรียกร้องเวลาจากผม และความอยากที่จะไปสังสรรค์กับเพื่อนไม่เป็นอุปสรรคสำหรับผม ผมให้เวลากับธุรกิจของผมได้เสมอไม่ว่าจะอยู่ในสถานการณ์ใด แน่ใจว่าผมจะไม่มัวแต่รอโดยไม่ลงมือทำอะไร แม้จะทำงานหนักเพื่อสร้างธุรกิจให้เติบโต แต่ผมยังรู้สึกว่าการช่างผ่านไปอย่างรวดเร็ว

ผู้ประกอบการที่เก่งกาจมักสร้างสถานะเร่งด่วนและกดดัน พวกเขารู้ว่าธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้นยากที่จะสร้างความคืบหน้าหากอยู่ในสภาวะการณ์ที่ค่อยเป็นค่อยไป ตัวอย่างเช่น สตีฟ จอบส์ ผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทแอปเปิล เป็นที่เล้าขานว่ามักจะกดดันให้ทีมงานของเขาทำงานโดยใช้ศักยภาพสูงสุดด้วยการกำหนดเวลาการส่งงานที่แทบจะเป็นไปไม่ได้ ทำให้บริษัทของเขาสามารถผลิตสินค้าได้รวดเร็วกว่าที่พวกเขาคาดคิดว่าจะเป็นไปได้ ซึ่งสร้างความสามารถในการแข่งขันเหนือบริษัทคู่แข่งทั้งหลายอย่างไอบีเอ็ม

แพทย์และนักจิตวิทยาเชื่อว่าความเครียดซึ่งเกิดจากเวลาที่จำกัดหรือความเร่งด่วนก่อให้เกิดผลดี พวกเขาระบุว่าคนเราต้องการความเครียดในชีวิตเพื่อที่จะบรรลุงานบางอย่างได้ด้วยขีดความสามารถที่สูง ไม่ว่าจะเป็นการหลีกเลี่ยงอุบัติเหตุทางรถยนต์ จนถึงการงานที่ได้รับมอบหมายในที่ทำงานให้เสร็จจุล่ง บทความใน MSNGC อ้างถึงงานวิจัยเกี่ยวกับประโยชน์ของความเครียดว่า “เมื่อสมองรับรู้ถึงความเครียดในร่างกายหรือจิตใจ สมองจะหลั่งสารคอร์ติซอล อีพิเนพริน และนอร์อิพิเนพรินเข้าสู่ร่างกาย หัวใจเต้นเร็วขึ้น ความดันโลหิตเพิ่มสูงขึ้น

ประสาทสัมผัสต่าง ๆ เฉียบคมขึ้น ระดับน้ำตาลในเลือดที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้เรารู้สึกกระปรี้กระเปร่า พร้อมที่จะลุยไปข้างหน้า” บทความนี้ยังอ้างถึงคำพูดของ เจเนท ดิปีเอโตร นักจิตวิทยาด้านพัฒนาการ จากภาควิชาสาธารณสุขศาสตร์ มหาวิทยาลัยจอห์นส์ ฮอปกินส์ บลุ่มเบิร์ก ที่ว่า “เวลาที่คุณมีสิ่งที่ต้องบรรลุภายในกำหนดเวลา เวลาที่คุณต้องแสดงผลงาน คุณต้องอาศัยความเครียดระดับหนึ่งที่จะช่วยให้คุณปฏิบัติภารกิจได้เต็มที่”

หากคุณไม่คิดว่าการสร้างธุรกิจของคุณให้เติบโตเป็นเรื่องเร่งด่วน ขอให้ถามตัวเองว่าคุณอยากทำธุรกิจเพราะอะไร บางทีคุณอาจยังไม่รู้สึกเชื่อมั่นในความคิดทางธุรกิจของคุณ บางทีจิตใต้สำนึกของคุณบอกว่าคุณคิดทางธุรกิจของคุณยังไม่คุ้มที่จะสานต่อ บางทีความคิดทางธุรกิจอาจไม่ใช่ความคิดของคุณและคุณไม่รู้สึกเชื่อมโยงกับความคิดดังกล่าว หรือบางทีคุณอาจขาดวินัยในตัวเองในการที่จะเป็นผู้ประกอบการ ไม่ว่าด้วยเหตุผลใดก็ตาม การที่คุณขาดความกระตือรือร้น ไม่ใช่สัญญาณที่ดี

ก่อนที่การพูดคุยของเราจะจบสิ้นลง นักศึกษาที่ผมให้คำแนะนำบอกผมถึงสาเหตุที่เขาผิดหวังทั้งหมดที่เขาไม่ได้สร้างความคืบหน้าจากการนัดพบครั้งก่อน เขาเปิดเผยกับผมว่าเขาต้องหางานเพื่อเลี้ยงดูตัวเองในอีกไม่ช้า และเขาได้รับการเสนอตำแหน่งงานที่ดีจากบริษัทแห่งหนึ่งซึ่งเขาไม่อยากจะรับ ผมจึงเข้าใจสถานการณ์ของเขาและเหตุผลที่ทำให้เขาเกิดความรู้สึกว่าธุรกิจของเขาเป็นสิ่งที่เร่งด่วนขึ้นมาทันที ผมจึงปิดท้ายการนัดพบด้วยการเน้นย้ำว่า เขาต้องทำงานให้หนักขึ้นเพื่อสร้างธุรกิจให้เติบโต เนื่องจากเวลากำลังจะหมดไป แต่ประสบการณ์และสัญชาตญาณความเป็นผู้ประกอบการของผมบอกผมว่า สุดท้ายแล้ว นักศึกษารายนี้จะลงเอยด้วยการเป็นลูกจ้างให้กับบริษัทอื่น เขาปล่อยให้เวลาอันมีค่าสูญเปล่ามากจนเกินไป

## 6. สร้างบริษัทที่ขึ้นกับระบบ ไม่ขึ้นกับคน

“ระบบเป็นรากฐานสำคัญของทุกธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ”

- สอน คาร์รอล ผู้ประกอบการและโค้ชด้านธุรกิจ

ตอนที่ผมกำลังเป็นนักศึกษาเอกวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์ในมหาวิทยาลัยที่เป็นศูนย์รวมนักศึกษาเก่ง ๆ จากทั่วโลก ผมเรียนรู้อย่างรวดเร็วว่าทักษะการเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ของผมยังไม่มีประสิทธิภาพมากนัก ผมสามารถทำงานเสร็จได้แต่ไม่ได้ด้วยวิธีการที่มีประสิทธิภาพที่สุด ผมต้องเขียนรหัสโปรแกรมคอมพิวเตอร์ถึง 100 บรรทัด ในขณะที่เพื่อน ๆ ของผมทำได้ด้วยการเขียนรหัสเพียง 10 บรรทัด ซึ่งทำให้โปรแกรมของพวกเขาเร็วกว่าและมีขนาดไฟล์เล็ก ผมจึงพัฒนาทักษะการเขียนโปรแกรมเนื่องจากความสำเร็จในสายที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับความสามารถในการนำระบบและวิธีการที่มีประสิทธิภาพมาใช้

ผู้บุกเบิกการสร้างระบบที่เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานคือ เฮนรี ฟอร์ด ผู้ก่อตั้งบริษัทฟอร์ด มอเตอร์ เขาสร้างระบบสายการผลิตที่ช่วยให้สามารถผลิตรถยนต์รุ่นที่ได้จำนวนมาก ก่อนที่เขาจะนำระบบสายการผลิตมาใช้ในปี 1913 ทีมที่ทำหน้าที่ผลิตรถยนต์เป็นทีมผู้ชำนาญทีมเล็ก ๆ และกระบวนการผลิตรถยนต์ใช้เวลานานมาก วิธีการของฟอร์ดนั้นช่วยทำให้ระยะเวลาในการผลิตรถยนต์จาก 12 ชั่วโมง เหลือเพียง 2 ชั่วโมงครึ่ง ด้วยนวัตกรรมของเขาทำให้รถยนต์มีราคาที่ถูกกลงและคนทั่วไปซื้อหาได้อีกทั้งยังเพิ่มอัตราการผลิตในอุตสาหกรรมต่าง ๆ มากมาย

ระบบของฟอร์ดไม่เพียงแต่เพิ่มผลผลิต แต่ยังช่วยลดอุปสรรคต่าง ๆ พนักงานในสายการผลิตได้รับการฝึกให้มีความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงาน จึงง่ายต่อการหาคนมาทดแทนกรณีที่พวกเขาลาออก ก่อนที่จะมีการนำระบบสายการผลิตมาใช้ หากพนักงานที่ทำหน้าที่ส่วนใหญ่



ราคา 245.- (272 หน้า)

## THE POWER GAMES

: เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน



64 วิธี

# สร้างอำนาจให้ตัวเรา

เพื่อเอาชนะใจคน ทุกคน ทุกสถานการณ์

THE POWER GAMES : Friendly Methods for Getting Your Way All the Time

by **Henrik Fexeus**

“หนังสือขายดีเล่มนี้ จะทำให้คุณพลิกกลับมาเป็นฝ่ายที่ได้เปรียบ ในสถานการณ์ต่าง ๆ จะทำให้คุณกลายเป็นคนที่มีชัย: ในการลงบันทึกลีโอส ฯลฯ เป็นไปอย่างที่คุณต้องการ ...ไม่ใช่เป็นไปตามที่คนอื่นอยากให้คุณ”

- 16 วิธี ที่ทำให้คนเชื่อในสิ่งที่คุณพูด
- 20 วิธี ที่ทำให้ใคร ๆ อุดรักคุณไม่ได้
- 12 วิธี ขจัดคนที่ทำตัวเป็นขวากหนาม
- พุดซ้ำ ๆ จนกว่าจะกลายเป็นเรื่องจริง
- เผยจุดอ่อนเพื่อสร้างจุดแข็ง
- 16 กลยุทธ์ ที่ทำให้ใคร ๆ ต้องหันมาพึ่งคุณแต่เพียงผู้เดียว
- ใช้คำว่า “และ” แทนคำว่า “แต่”
- ใช้คำว่า “คุณ” ให้ถูกที่ถูกทาง
- เทคนิคการคุมจังหวะและการชักนำ



ราคา 145.- (160 หน้า)

หนังสือขายดี

เขียนโดย: **JOSH DAVIS, PH.D.**



วิธีทำผลงาน

ให้ดียิ่งขึ้น และ มีประสิทธิภาพ

โดยใช้เวลา **2 ชั่วโมง**

ในแต่ละวันให้คุ้มค่าที่สุด

**TWO AWESOME HOURS** : Science-Based Strategies to Harness Your Best Time and Get Your Most Important Work Done

หนังสือที่สอนวิธีจัดการตนเองเพื่อให้ได้ผลงานที่ดีและมีประสิทธิภาพ โดยใช้เวลา 2 ชั่วโมงในแต่ละวัน ให้คุ้มค่าที่สุด อย่างอิงผลวิจัยทางวิทยาศาสตร์และการแพทย์ที่เชื่อถือได้

- บทนำ : จงทำให้ตัวคุณเองได้ผลงานดี และมีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น
- กลยุทธ์ 1 : รับรู้เมื่อถึงช่วงเวลาที่มีโอกาสตัดสินใจเลือกทำงานชิ้นไหน
- กลยุทธ์ 2 : บริหารจัดการพลังงาน
- กลยุทธ์ 3 : หยุดต่อสู้กับสิ่งที่ทำให้ไขว้เขว
- กลยุทธ์ 4 : ทำให้ร่างกายและความคิดของคุณมีความเชื่อมโยงกันมากขึ้น
- กลยุทธ์ 5 : จัดพื้นที่ทำงานใหม่เพื่อช่วยให้คุณทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ



# ชีวิตอย่างอัศจรรย์ เมื่อตื่นทุกวัน ตอนที่ 5



**THE 5 A.M. MIRACLE**  
: Dominate Your Day Before Breakfast

เขียนโดย : **Jeff Sanders**



**วิธีปฏิบัติ** แลวางแผนการใช้เวลา  
ทุกวันตั้งแต่เช้า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ  
และมีระเบียบในแต่ละวัน **ก่อนมือเช้า**

- โปรแกรม 30 วัน เพื่อเปลี่ยนแปลงตนเอง
- ข้อดี 10 ประการ จากการตื่นเช้า
- วิธีทำให้คุณกลายเป็นคนที่ตื่นเช้า
- เริ่มต้นตามหาความยิ่งใหญ่ให้ตัวคุณ
- สร้างอุปนิสัยที่ดีให้ติดตัวไปตลอด
- 7 ขั้นตอน เพื่อเปลี่ยนคุณเป็นคนใหม่
- วิถีลูกจากที่นอนด้วยความกระตือรือร้น

**“คุณพร้อมที่จะมีชัยในแต่ละวันก่อนมือเช้าหรือยัง**  
การลุกจากที่นอนแต่เช้าตอนตี 5 เป็นเปิดทางไปสู่  
การมีชีวิตที่ได้อย่างอัศจรรย์ได้ เตรียมสละมันบนพิชิตโลก  
ที่ช่วยเปิดประตูบานใหญ่ เพราะช่วยเพิ่มศักยภาพในการ  
กำลังที่พิชิตได้ และทำให้เป้าหมายมีความก้าวหน้าเป็นรูปธรรม  
**ให้คุณมีชีวิตได้อย่างอัศจรรย์ เข้าใกล้ความเป็นตัวคุณ  
ที่ยั่งยืนที่สุดและดีที่สุด ได้อย่างรวดเร็วเหนือสิ่งอื่นใด”**



เคล็ด (ไม่) ลับ ที่เปลี่ยนแปลงชีวิตคุณได้... (ก่อน 8 โมงเช้า)

**MIRACLE MORNING**



# ทุกสิ่งในชีวิตจะดีขึ้น เมื่อตื่นเช้า

**“ทุกสิ่งในชีวิตเริ่มต้นจาก ‘คุณตื่นนอนและใช้เวลาในช่วงเช้า  
อย่างไร’ เริ่มต้นทุกเช้า ด้วยกิจวัตรเพื่อความสำเร็ของตัวเอง  
นั่นแหละคือกุญแจสำคัญที่สุด ที่จะนำคุณไปสู่ความสำเร็จ”**



**THE MIRACLE MORNING : THE NOT-SO-OBVIOUS SECRET GUARANTEED  
TO TRANSFORM YOUR LIFE (BEFORE 8 AM)**

เขียนโดย : **Hal Elrod**

- ได้เวลาตื่นขึ้น เพื่อปลดปล่อย  
ศักยภาพขั้นสูงสุดในตัวคุณ
- วิธีเปลี่ยนแปลงตนเอง  
และตั้งเป้าหมายทำสิ่งที่แตกต่างกัน
- The Life S.A.V.E.R.S. 6 ประการ ที่ช่วย  
คุณออกจากชีวิตที่ใช้ศักยภาพไม่เต็มที่
- ความลับที่แท้จริงสำหรับสร้างอุปนิสัย  
ที่จะเปลี่ยนชีวิตคุณ (ภายใน 30 วัน)



# วิธีบริหารเวลา

## ให้คุ้มค่าที่สุดในแต่ละวัน 30 Minute Time Management

“เวลาที่เราอยู่นั้น ไม่ได้น้อย แต่มีเวลาจำนวนมากต่างหากที่เราสูญเสียไปโดยไม่ได้ใช้ให้เกิดประโยชน์”

(Lucius Annaeus Seneca)

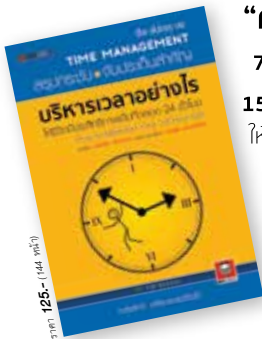
ราคา 89.- (96 หน้า)



แปลจากวิธีที่รวดเร็ว In 30 Minuten wissen Sie mehr!  
**สรุปย่อ • จบประเด็นสำคัญ**  
เข้าใจได้ง่าย ๆ ใน 30 นาที  
ภาษาเยอรมัน 30 Minuten Zeitmanagement

- ทบทวนการใช้เวลาของคุณในปัจจุบัน และจับใจทรงโมยเวลาของคุณให้ได้
- วิธีจัดลำดับความสำคัญและฝึกอินหรือกระจายงานให้คนอื่น
- วิธีวางแผนการใช้เวลา
- วิธีจัดระเบียบแต่ละวัน และวิธีวางแผนการทำงานที่ดีที่สุด
- เพื่อให้คุ้มค่าที่สุดในแต่ละวัน
- ใช้ Mind-Map ให้ความคิดเป็นระบบ
- วางแผนด้วยวิธี A-L-P-E-N
- รู้ว่าอะไรสำคัญโดยใช้หลัก “พาเอที”
- วิเคราะห์การใช้เวลาด้วยหลัก ABC

หนังสือขายดี ชุด **the skinny on** สรุปกระชับ • จบประเด็นสำคัญ

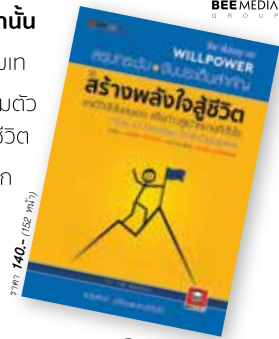


**“ความสำเร็จของเราที่ได้รับมานั้น**

**75 เปอร์เซ็นต์** มาจากความทุ่มเท

**15 เปอร์เซ็นต์** มาจากการเตรียมตัวให้พร้อมด้วยการบริหารเวลาในชีวิต

และอีก **10 เปอร์เซ็นต์** มาจากการสร้างแรงบันดาลใจและวินัยในตนเอง”



## บริหารเวลาอย่างไร

ให้ชีวิตมีประสบการณ์เต็มทีตลอด 24 ชั่วโมง  
How to Maximize Your 24-Hour Gift

## สร้างพลังใจสู่ชีวิต

และมีวินัยในตนเอง เพื่อก้าวสู่เป้าหมายที่ตั้งใจ  
How to Develop Self-Discipline



BY JIM RANDEL

“ปัจจุบันเราอยู่ในโลกที่มีข้อมูลมากและไม่มีเวลา จึงทำให้มีเวลาอ่านหนังสือน้อยลง ด้วยเหตุดังกล่าวจึงทำให้เข้าใจเรื่องต่างๆ เพียงผิวเผินเท่านั้น หนังสือชุดนี้แก้ปัญหาดังกล่าว เราอ่านแทนคุณ เห็นหาประเด็นสำคัญ และคัดกรองจนเหลือเฉพาะหัวใจสำคัญ จากนั้นทำให้มีเนื้อหาตรงประเด็น อ่านสนุกผ่านการตุนที่อธิบายเข้าใจง่าย ๆ”



ปลื้มใจและความรับผิดชอบ ของสำนักพิมพ์ **บี บี ดีย**

“มุ่งมั่นทำหนังสือที่ดีที่สุด... เพื่อผู้อ่านทุกคน”

เรารับประกันความพึงพอใจสูงสุด สำหรับผู้ที่ซื้อหนังสือเล่มนี้  
ยินดีคืนเงินให้ทุกรณี โดยไม่เบียดเบียน **ไม่ว่าจะเป็น...**

“ปัญหาจากการผลิต” หรือ “ความไม่พอใจเนื้อหา” ของหนังสือ



**สำนักพิมพ์ บี บี ดีย** ขอขอบคุณที่ท่านอ่านหนังสือเล่มนี้ และขอ  
ขอบคุณที่ท่านแนะนำหรือมอบหนังสือเล่มนี้ให้ผู้อื่น เพราะท่านได้มีส่วนช่วย  
สนับสนุนเรา และเป็นส่วนหนึ่งในการนำเสนอสิ่งที่ดีที่สุดสู่สังคมร่วมกัน

แม้เราจะทำสิ่งที่ดีที่สุด แต่อาจมีข้อผิดพลาดหรือความไม่พอใจเกิดขึ้น จึงต้อง  
ขออภัยและขอรับผิดชอบในทุกกรณี ดังนั้นหากท่านพบ “ปัญหาจากการผลิต”  
อันเนื่องจากการพิมพ์ หนังสือชำรุด ฯลฯ หรือหากท่าน “ไม่พึงพอใจในเนื้อหา”  
อันเนื่องมาจากเนื้อหาที่ผิดพลาด แนวทางวิธีการที่ไม่เหมาะสม มุมมองความคิดเห็น  
ของท่านที่แตกต่าง กระทั่งไม่คุ้มค่ากับราคาของหนังสือ ท่านสามารถติดต่อมายัง  
มือถือ **089-111-7500** เพื่อขอรับเงินคืนได้ทันทีโดยไม่ข้อแม้หรือเงื่อนไขใด ๆ ทั้งสิ้น



- 1 **BEE MEDIA**  
Parenting & Families
- 2 **BEE MEDIA**  
Self-Development
- 3 **BEE MEDIA**  
Children Adventure

# บี บี ดีย

มุ่งมั่นทำหนังสือดี... เพื่อคุณ

สมัครสมาชิก **BeeMedia** รับสิทธิประโยชน์  
[www.BeeMedia.co.th](http://www.BeeMedia.co.th)

เรามุ่งมั่นทำหนังสือดีที่สร้างสรรค์ มาร่วมเป็นสมาชิกกับเรา  
ซื้อหนังสือผ่าน web หรือโทรศัพท์สั่ง **ได้สิทธิพิเศษตลอดชีพ**

1. ส่วนลด 15-30% (ยกเว้นเล่มราคาพิเศษ)
2. สมัครสมาชิก ฟรี (ฟรีค่าสมาชิก 100 บาท)
3. ฟรี ไม่เสียค่าส่ง (ยอดซื้อ 800 บาทขึ้นไป ไม่เสียค่าส่ง 30 บาท)
4. รับประกันความพอใจ 100% และรับผิดชอบกรณีสูญหาย
5. อ่านตัวอย่างก่อนซื้อได้ Download PDF ฟรี

Line id [@beemedia](https://www.facebook.com/beemedia) [www.facebook.com/beemedia](https://www.facebook.com/beemedia)  
[www.BeeMedia.co.th](http://www.BeeMedia.co.th)

**วิธีซื้อหนังสือราคาพิเศษ ง่ายๆ**

- สั่งซื้อทาง [www.BeeMedia.co.th](http://www.BeeMedia.co.th)
- หรือ โทร. **089-111-7500**
- หรือ [www.facebook.com/beemedia](https://www.facebook.com/beemedia)
- หรือ Line id : [@beemedia](https://www.facebook.com/beemedia)

**วิธีสมัครสมาชิก ง่ายๆ**

- เพียงเขียน ชื่อ ..... นามสกุล .....
- ที่อยู่ ..... มือถือ ..... Email .....
- ส่ง sms มายัง 089-111-7500
- หรือ สมัครผ่าน [www.BeeMedia.co.th](http://www.BeeMedia.co.th)

หาซื้อหนังสือได้ที่ร้าน **SE-ED นายอินทร์ B2S CUBook 7-11** และ **ร้านหนังสือชั้นนำทั่วประเทศ**  
กรณีต้องการซื้อหนังสือจำนวนมากเพื่อใช้แจกหรือมอบเป็นของขวัญของชำร่วย ในงานต่าง ๆ  
หรือเป็นของขวัญพิเศษสำหรับคนที่รักและห่วงใย ท่านสามารถติดต่อขอรับส่วนลดพิเศษได้ที่  
มือถือ **089-111-7500** หรือ Line id : [@beemedia](https://www.facebook.com/beemedia) สั่งซื้อ Online ที่ [www.BeeMedia.co.th](http://www.BeeMedia.co.th)