

หนังสือดี เปลี่ยนแปลงชีวิตได้
มอบหนังสือดี เป็นของขวัญสำหรับคนที่รักและห่วงใย

วิธีทำธุรกิจส่วนตัว ในสิ่งที่ตนเอง ชอบและถนัด ให้ประสบความสำเร็จ และมีชีวิตอิสระ ตามใจต้องการ

HOW TO SUCCEED AS A LIFESTYLE ENTREPRENEUR
: Running a Business Without Letting It Run Your Life.



เขียนโดย : **แกรี่ ไชน์ (Gary Schine)**
แปลและเรียบเรียงโดย : **สุริยะ เลิศวัฒนะพงษ์ชัย**
บรรณาธิการโดย : **สมชัย เบญจมิตร**

บี บีเดีย | HOW TO
พจนานุกรมของ



สื่อความสุข ความหวัง
กำลังใจ และความสำเร็จ

หนังสือ **วิธีทำธุรกิจส่วนตัว** ในสิ่งที่ตนเองชอบและถนัด ฉบับปรับปรุง
ให้ประสบความสำเร็จ และมีชีวิตอิสระตามใจต้องการ

แปลจาก : HOW TO SUCCEED AS A LIFESTYLE ENTREPRENEUR

เขียนโดย : **แกรี่ ไชน์ (Gary Schine)**

แปลและเรียบเรียงโดย : **สุริยะ เลิศวัฒน์ระพงษ์ชัย**

บรรณาธิการโดย : **สมชัย เบญจมิตร**

สงวนลิขสิทธิ์ในประเทศไทยตาม พ.ร.บ. ลิขสิทธิ์ 2557 โดย บริษัท บี มีเดีย กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด
ห้ามการลอกเลียนไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ รวมทั้งการจัดเก็บถ่ายทอด ไม่ว่าจะด้วยรูปแบบหรือวิธีการใดๆ
ด้วยกระบวนการทางอิเล็กทรอนิกส์ การถ่ายภาพ การบันทึก หรือวิธีการอื่นใด โดยไม่ได้รับอนุญาต

Thai Language Translation copyright © 2014 by **Bee Media Group (Thailand) Co.,Ltd.**
Copyright arranged with Dearborn Trade Publishing . 30 South Wacker Drive ,
Suite 2500,Chicago ,Illinois 60606 US Through Tuttle-Mori Agency (Thailand) Co.,Ltd.

ฉบับปรับปรุงเนื้อหาใหม่ : กุมภาพันธ์ 2557

15 14 13 12 11 10 9

ISBN 978-974-9760-66-6 ราคา **240** บาท



จัดพิมพ์โดย **สำนักพิมพ์ บี บีดีเอ** HOW TO
พัฒนาตนเอง

ในเครือ **บริษัท บี มีเดีย กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด**

Bee Media Group (Thailand) Co.,Ltd.

39/436 หมู่ 1 ซ.เรวัติ 9 ถ.ติวานนท์ ต.ตลาดขวัญ อ.เมือง นนทบุรี 11000

Tel. 089-111-7500 , 089-120-7700 , 02-951-5577 Fax. 02-951-5578

ติดตามข่าวสาร สมัครสมาชิก และรับสิทธิพิเศษได้ที่ **www.BeeMedia.co.th**

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

จัดจำหน่ายโดย : **บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)**

อาคารทีซีเอพ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 19 เลขที่ 1858/87-90 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2739-8222 , 0-2739-8000 โทรสาร 0-2739-8356-9 [http:// www.se-ed.com](http://www.se-ed.com)

กรณีต้องการสั่งซื้อจำนวนมาก เพื่อใช้เป็นของขวัญหรือส.ส.ในทุกเทศกาล เช่น ปีใหม่
การอบรมสัมมนา อบรมที่มืองาน เกษียณอายุ หรือเป็นของขวัญเพื่อคนที่รักและห่วงใย
ขอรับส่วนลดพิเศษที่ 089-111-7500, 089-120-7700 www.BeeMedia.co.th



หนังสือเล่มนี้จัดพิมพ์ด้วยความรับผิดชอบและใช้กระดาษถนอมสายตาอย่างดี ทุกเล่ม
รับประกันความพอใจสูงสุด หากเกิดปัญหาการพิมพ์ สามารถเปลี่ยนเล่มใหม่ได้ทันที



TO _____

FROM _____

- ลี ง ตี ้ จ าก ผู้ ใ ห้ สู่ ผู้ ร ับ -

ผู้ ที่ มอบ หนังสือ เล่ม นี้ ให้ แด่ ท่าน คือ ผู้ ที่ มี ความ เอา ใจ ใส่ และ ปรารถนา แต่ สิ่ง ที่ ดี ที่ สุด จึง ได้ มอบ หนังสือ เล่ม นี้ ที่ จะ ช่วย ให้ ท่าน ได้ มี แนวทาง ใน การ ทำ ธุ ร กิจ ส่วน ตัว ใน รูป แบบ โลก ี ส ไ ต ล์ - ที่ ตน เอง ชอบ และ ถนัด ให้ ประสบ ความ สำ เร็จ และ มี ชีวิต อิสระ ตาม ใจ ต่ อ ง การ ได้ หั ง เงิน งาน ก ำ ร ไร และ ความ สุข

นี่ คือ สิ่ง ที่ คน พิเศษ ผู้ ที่ รัก และ ห่วง ใย ใน ตัว ท่าน ได้ มอบ หนังสือ เล่ม นี้ ให้ เพียง เพื่อ ต่ อ ง การ ให้ คน ที่ ท่าน รัก และ ห่วง ใย มี ชีวิต ที่ ดี ขึ้น ตลอด ไป

เพราะหนังสือดีเล่มนี้ เปลี่ยนแปลงชีวิตคนเราให้ดีขึ้นได้

สมชัย เบนญมิตร

การมอบหนังสือดีแก่ผู้ที่ท่านรักและห่วงใย เป็นการเพิ่มสิ่งดีให้กับตนเองและผู้ได้รับสำหรับผู้นั้น เมื่อท่านได้รับหนังสือดีเล่มนี้ ขอให้ตอบแทนสิ่งดีจ ึง แก่ ผู้ ให้ ด้วย การ อ่าน ให้ จบ 1 ครั้ง และ ให้ ผู้อื่น ยืม อ่าน 1 ครั้ง เพราะเท่ากับท่านได้ช่วยให้ตัวท่านเองและคนรอบข้าง มีชีวิตที่ดีขึ้น

ผู้เขียน

แกรี่ ไชน์ เป็นนักเขียนและที่ปรึกษาทางธุรกิจ เขาประสบความสำเร็จในการก่อตั้งและบริหารธุรกิจแบบไลฟ์สไตล์หลายธุรกิจด้วยกัน ปัจจุบันเขาเป็นเจ้าของบริษัท Merfeld & Schine ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาเชี่ยวชาญด้านการซื้อขายธุรกิจ และบริษัท Schine Online Service บริษัทที่ค้นคว้าเกี่ยวกับพัฒนาการใหม่ๆ ทางการรักษาสำหรับผู้ที่มีโรคร้ายแรง **แกรี่ ไชน์** มีผลงานทั้งด้านงานเขียนและรายการที่ออกอากาศทั่วประเทศสหรัฐอเมริกา นอกจากนี้ ยังมีผลงานอีก 5 เล่มที่เขียนเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ และเกี่ยวกับเรื่องทางธุรกิจ เขาจบ MBA จากมหาวิทยาลัยคอนเนคติกัต

ผู้แปลและเรียบเรียง

สุริยะ เลิศวัฒนะพงษ์ชัย ที่ปรึกษาที่มีชื่อเสียงมากทางด้านการบริหารธุรกิจแบบ Lean Six Sigma และ Change Leadership เป็นเวลา 14 ปี ปัจจุบันเป็นกรรมการบริหารบริษัท BMG. Breakthrough Management Group (Thailand) เขาเคยเป็นผู้บริหารระดับสูงในบริษัทข้ามชาติหลายบริษัท เช่น ด้านการบริหารคุณภาพที่บริษัท ซีเกท เทคโนโลยี การบริหารการตลาดและบริหารโรงงาน บริษัท ฟิลิปส์ อิเล็กทรอนิกส์ สุริยะจบปริญญาตรีทางด้านวิศวกรรมไฟฟ้า จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ปริญญาโทและเอก บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปัจจุบันเป็นอาจารย์พิเศษวิชา Operation Management และ Performance Management หลักสูตร MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

USDA ภาธิการ

ตี๋มชัย เบญจมิตร สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี และปริญญาโททางด้าน MBA คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีประสบการณ์การทำงานหลากหลายอาชีพกว่า 30 ปี เคยเป็นผู้บริหารโรงงาน ห้างสรรพสินค้า และการตลาดบริษัททางด้านโทรคมนาคม ก่อนลาออกจากงานเพื่อประกอบธุรกิจอิสระ ตามความชอบและความถนัด

หมายเหตุบรรณาธิการ

มี คนมากมายที่ฝันอยากเป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัว ฝันอยากมีชีวิตที่อิสระ ได้เป็นตัวของตัวเอง ทำธุรกิจมีผลกำไรที่น่าพอใจ แต่การทำธุรกิจส่วนตัวให้ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ ใช้ความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการและทุ่มเทอย่าง “ฉลาด” เพื่อให้ความสำเร็จที่ได้รับนั้น ทำให้ตนเองได้รับความสุข มีเวลาเหลือเฟือเพียงพอสำหรับชีวิต มีความสมดุลทั้งธุรกิจ ชีวิตส่วนตัวและครอบครัวด้วย จึงจะถือเป็นความสำเร็จที่แท้จริง ดังนั้น “การมีความรู้และวิธีในการบริหารจัดการธุรกิจตามความชอบและถนัด” เพื่อไปให้ถึงฝั่งฝันนั้น จึงสำคัญยิ่ง

หนังสือ “วิธีทำธุรกิจส่วนตัว ในสิ่งที่ตนเองชอบและถนัด” ให้ประสบความสำเร็จ **มีชีวิตอิสระตามใจต้องการ** เล่มนี้เป็น หนังสือดี เขียนโดย Gary Schine เขียนขึ้นสำหรับผู้ที่ต้องการทำธุรกิจตามวิถีชีวิตของตนเอง (Life Style) ซึ่งจะช่วยให้ความฝันคุณเป็นจริงได้ เพราะได้สอนวิธีจัดการไว้อย่างเป็นระบบ สอนให้รู้จักเครื่องมือในการบริหารและการประยุกต์ใช้ สอนให้รู้จักบริหารจัดการเวลา นอกจากนี้ยังได้พูดถึงประเด็นสำคัญทางธุรกิจ เช่น วิธีใช้กลยุทธ์ทางการตลาด การบริหารการเงิน บัญชี การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ วิธีประเมินและจัดทำแผนธุรกิจ การวิเคราะห์รายได้ รายจ่ายและจุดคุ้มทุน กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง และวิธีป้องกันธุรกิจจากความเสียหาย ตลอดจนข้อควรระมัดระวังต่างๆ อีกมากมาย

สำนักพิมพ์ **บี บีดี** จึงหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้ท่านบริหารกิจการส่วนตัวที่ “ชอบและถนัด” ด้วยกลยุทธ์ที่ “ฉลาด” และช่วยเปลี่ยนแปลงชีวิตธุรกิจ ชีวิตส่วนตัวและครอบครัวไปในทางที่ดีขึ้น ได้ผลกำไรที่น่าพอใจ และมีความสุขกับชีวิตที่มีคุณภาพตลอดไป

เพราะหนังสือดีเล่มนี้ เปลี่ยนแปลงชีวิตของท่านได้

สมชัย เบญจมิตร

somchai@BeeMedia.co.th

“มีคนมากมาย **ฝัน**อยากเป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัว
ฝันอยากมีชีวิตอิสระ ได้เป็นตัวของตัวเอง และธุรกิจมีกำไร
แต่การทำ **“ธุรกิจตามความชอบและถนัด”**
ตามวิถีชีวิตของตนเอง (Life Style) ให้ประสบความสำเร็จนั้น
จะต้องใช้ความรู้ความสามารถ และทุ่มเทอย่าง **“ฉลาด”** ด้วย
จึงจะได้ความสุขที่มากกว่าเงิน สมดุลทั้งธุรกิจ ชีวิตและครอบครัว
หนังสือเล่มนี้เหมาะกับ **ผู้ที่ต้องการทำธุรกิจตามความฝันตนเอง**
ซึ่งจะช่วยทำให้ **“ความฝันของคุณ”** เป็นจริงได้...”



การค้นพบความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ที่สุด ที่อยู่เหนือสิ่งสำคัญใดๆ ในชีวิต ... นั่นคือ ความสำเร็จของการได้ทำ ตามวิถีชีวิตที่ต้องการ



ผู้คนจำนวนมาก ต้องต่อสู้กับไม่ความสมดุลระหว่างหน้าที่การงานและการพักผ่อน เนื่องจากเวลาของพวกเขาถูกหน้าที่การงานเบียดบังไป ทำให้ไม่เหลือพลังและเรี่ยวแรงที่จะทุ่มเทให้กับสิ่งสำคัญอื่นๆ ในชีวิต เช่น ครอบครัว เพื่อนฝูง คุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดี

หนังสือเล่มนี้ **แกรี ไฮน์** จะทำให้ท่านเห็นว่า **ผู้ที่ทำงานเป็นนายจ้างตนเองนั้นสามารถใช้ “งาน” เป็นสื่อนำไปสู่เป้าหมายในชีวิตได้อย่างไร โดยที่มันให้ทั้งเสรีภาพ ความเป็นอิสระไม่ขึ้นกับใคร และที่สำคัญที่สุดคือการได้ควบคุมเวลาของตนเอง** แกรี่จะนำเสนอวิธีทำธุรกิจส่วนตัวในแบบไลฟ์สไตล์ ได้ทำในสิ่งที่ตนเองรัก ชอบ หรือถนัดในรูปแบบวิถีชีวิตที่ต้องการ ได้ทั้งเงินและเวลาส่วนตัวที่อิสระเป็นของตัวเอง โดยจะสอนขั้นตอนและวิธีบริหาร การตลาด วิธีลงมือปฏิบัติ ข้อควรระวัง อีกทั้งนำเสนอตัวอย่างผู้ประกอบการที่จะช่วยสร้างแรงบันดาลใจให้คุณ คุณจะสามารสร่างธุรกิจบนพื้นฐานของความปรารถนาและวิถีชีวิตในแบบที่คุณเองต้องการ ซึ่งมากกว่าความสำเร็จทางการเงิน เริ่มตั้งแต่การมีสุขภาพที่ดี มีความคิดสร้างสรรค์ มีความสุขกับครอบครัว จนถึงการได้เดินทางท่องเที่ยว และการได้เป็นอาสาสมัครหรือการทำงานบำเพ็ญประโยชน์ช่วยเหลือคนอื่นได้ตามที่คุณต้องการ

ซี ings คุณจะได้เรียนรู้ในสิ่งต่างๆ ในหนังสือเล่มนี้ อาทิเช่น

- แนวทางวิเคราะห์ตนเองว่าธุรกิจส่วนตัวของคุณนั้น เหมาะกับตัวคุณหรือไม่
- เรียนรู้วิธีเริ่มก่อตั้งธุรกิจและวิธีดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
- วิธีประยุกต์แนวทางการทำธุรกิจทั่วไปมาใช้ในการทำธุรกิจส่วนตัวของคุณ
- วิธีการประยุกต์ใช้ประโยชน์จากเครื่องมือทางการบริหารธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ ที่ใช้ได้ดีกับธุรกิจทุกๆ ไป
- วิธีการและกลยุทธ์การสร้างตลาดให้ธุรกิจสินค้าหรือบริการของคุณที่มีจุดเด่นเฉพาะตัวและไม่เหมือนใคร

นอกจากนี้ เนื้อหาต่างๆ ในหนังสือจะมีเรื่องราวที่สร้างแรงบันดาลใจและแรงบันดาลใจ อีกทั้งกำหนดนิยามของการเป็นเจ้าของกิจการที่ประสบความสำเร็จขึ้นมาใหม่ที่เน้นทั้งความสำเร็จทั้งธุรกิจและการมีคุณภาพชีวิตที่ดี การมีความสุขกับงานของคุณ มีชีวิตที่อิสระไม่ยุ่งเหยิง มีความสุขกับธุรกิจทั้งเงินและชีวิตอิสระ และให้คุณได้เริ่มต้นในแนวทางของตนเองไปสู่ความสำเร็จและการเติมเต็มชีวิตด้วยการเป็นเจ้าของกิจการของตัวเองที่เป็นสิ่งที่คุณรัก ชอบ และมีความสุขกับมัน



สารบัญ

หมายเหตุบรรณาธิการ	5
การค้นพบความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ที่สุด...	7
คำนำ ทำไมผมจึงเขียนหนังสือเล่มนี้	11
1 ความแตกต่างระหว่างเจ้าของกิจการ “แบบเดิม” กับ “แบบไลฟ์สไตล์”	15
2 ทำความเข้าใจภาพรวม และองค์ประกอบธุรกิจ “แบบไลฟ์สไตล์”	41
1. เรื่องของรายได้	2. ข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
3. การวางแผนและการจัดการ	4. การจัดการด้านการเงิน
5. การจัดการด้านการตลาด...	
3 วิธีประเมินว่าคุณพร้อมก้าวสู่การทำธุรกิจ “แบบไลฟ์สไตล์” หรือไม่	53
- คุณยอมรับความเสี่ยงได้มากแค่ไหน	
- คุณจะกำหนดคุณค่าหรือค่าแรงของคุณอย่างไร	
- สิ่งที่ดีที่สุดกับสิ่งที่ได้ชื่อว่าเป็นที่สุด คุณรู้ใหม่ว่ามันต่างกันอย่างไร...	
4 วิธีประเมินตลาดก่อนลงมือทำจริง	73
1. อุปสรรคในการเข้าสู่ธุรกิจ	2. วิธีวิจัยตลาดเฉพาะกลุ่ม
3. วิธีวิจัยและประเมินคู่แข่ง	4. วิธีเจาะลึกข้อมูลและสรุปผล...
5 วิธีใช้กลยุทธ์ทางการตลาด	108
- ทำความเข้าใจหลักการตลาดที่สำคัญ (4Ps)	
- ทำความเข้าใจความต้องการของตลาดให้ได้	
- กลยุทธ์การทำตลาดเฉพาะกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ	
- วิธีศึกษาวิเคราะห์คู่แข่งในตลาดให้ละเอียด	
- วิธีประยุกต์ใช้กลยุทธ์การตลาดเพื่อการแข่งขันที่ได้เปรียบเหนือคู่แข่ง...	
6 กลยุทธ์จัดการเงินทุน ให้กับธุรกิจของคุณ ให้ลงตัวที่สุด	140
- วิธีประมาณการรายได้ ค่าใช้จ่าย และจุดคุ้มทุนอย่างง่าย ๆ	
- วิธีการจัดหาเงินทุน...	
7 โครงสร้างทางกฎหมาย ที่คุณต้องรู้ในเบื้องต้น	158
- วิเคราะห์การจัดตั้งธุรกิจในรูปแบบ บริษัทจำกัด	
- วิเคราะห์การจัดตั้งธุรกิจในรูปแบบ ธุรกิจเจ้าของคนเดียว	
- วิเคราะห์การจัดตั้งธุรกิจในรูปแบบ ห้างหุ้นส่วนสามัญ...	

8. วิธีทำแผนธุรกิจอย่างง่าย 167

- องค์ประกอบของแผนธุรกิจอย่างง่าย
- ตัวอย่างแผนธุรกิจ (จากตัวแบบการสร้างแผนธุรกิจ)...

9 วิธีบริหารเงินของคุณให้คล่องตัวและเกิดประโยชน์สูงสุด 207

- วิธีการชำระค่าใช้จ่ายของคุณ
- ข้อควรระวังในเรื่องของค่าใส่ห่วยหรือค่าใช้จ่ายประจำ...

10 กลยุทธ์บริหารเวลา และการจัดลำดับความสำคัญ 226

- กลยุทธ์การบริหารเวลา - การจัดลำดับความสำคัญของเวลา
- จัดการและวางแผนธุรกิจ แต่อย่ายึดติด และให้ยืดหยุ่นบ้าง...

11 ปัจจัยเกื้อหนุนธุรกิจแบบไลฟ์สไตล์ 235

- ปัจจัยเกื้อหนุนทางด้านเทคโนโลยี และแนวโน้มใหม่ของธุรกิจคุณ...

12 ประเด็นที่ต้องพิจารณาในการทำธุรกิจที่บ้าน 245

13 กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง และการปกป้องตัวเองจากการทำธุรกิจ 250

- วิธีป้องกันตัวเองจากความเสี่ยง
- ข้อควรระวัง - ชนะสนามเล็ก แต่แพ้ทั้งสงคราม...

14 ประกันสุขภาพของคุณด้วย สิ่งสำคัญที่ไม่ควรมองข้าม 268

15 11 ข้อผิดพลาด ความเชื่อผิดๆ ที่พบบ่อยในการบริหารกิจการส่วนตัว 272

1. "สินค้าของเราดีมากๆ ลูกค้าจะมาเคาะประตูถามหาเอง"
2. "ถ้าผมโฆษณา ผมจะมีลูกค้ามากขึ้นอย่างแน่นอน"
3. "ต้องใช้เวลาเป็นปี (หรือหลายๆ ปี) กว่าที่ธุรกิจใหม่จะเริ่มทำเงินได้"
4. "ธุรกิจของฉันไม่ใช่ธุรกิจ 'จริงๆ' "
5. "สร้างฟอร์มทำเป็นธุรกิจที่มีขนาดใหญ่"
6. "เรียกเก็บค่าใช้จ่ายเป็นชั่วโมง"
7. "เรียกเก็บค่าใช้จ่ายจากฐานต้นทุน"
8. "ราคาที่ต่ำลง หมายถึงยอดขายที่สูงขึ้น"
9. "เฉพาะธุรกิจขนาดใหญ่เท่านั้นที่มีข้อได้เปรียบมากกว่าธุรกิจขนาดเล็ก"
10. "สิ่งนี้หักภาษีไม่ได้ - มันเป็นความสนุกส่วนตัวเท่านั้น"
11. "ชื่อเทคโนโลยีมากเกินไป"

คำนำ

ทำไมผมจึงเขียนหนังสือเล่มนี้

Kลับเรียนจบจากมหาวิทยาลัยในช่วงกลางปี 1970 ผมเริ่มทำงานให้กับมหาวิทยาลัยนิวยอร์ก ในตำแหน่งผู้เชี่ยวชาญด้านการผลิตภาพยนตร์วิดีโอ ต่อมาได้เลื่อนขั้นมาอยู่ในตำแหน่งงานด้านบริหาร ดูแลงานด้านการผลิตวิดีโอเพื่อเป็นสื่อการศึกษาให้กับมหาวิทยาลัยแห่งนี้ ขณะที่ทำงานนี้อยู่ ผมได้รับงานนอกมาทำส่วนตัว ซึ่งเป็นการผลิตวิดีโอเช่นเดียวกัน ผมไม่ชอบทำงานบริหาร แล้วยังไม่ชอบการที่ต้องใช้เวลาเกือบทั้งหมดไปเพื่อการทำงานจนไม่มีเวลาว่างเหลือให้กับตัวเอง ผมมีครอบครัวแล้ว และอยากมีเวลาให้กับภรรยา อีกทั้งยังไม่ชอบความรู้สึกที่ว่าลักษณะหน้าที่การงานทำให้ผมสูญเสียความเป็นตัวของตัวเอง และต้องทำตามบุคคลิกลักษณะที่ผู้บริหารมหาวิทยาลัยหนุ่มถูกคาดหวังไว้ ดังนั้นในปลายทศวรรษที่ 1970 ผมจึงตัดสินใจลาออก แล้วหันไปเอาดีทางงานผลิตวิดีโอ ซึ่งเป็นงานอิสระของผมเพียงอย่างเดียว

แม้ตอนนั้นผมมีรายได้ที่ดีมากจากงานพิเศษเพิ่มจากเงินเดือนที่ทำงานในมหาวิทยาลัยนิวยอร์ก แต่ถ้าขาดเงินเดือนจากมหาวิทยาลัยแล้ว ผมคงมีรายได้ไม่พอสำหรับการยังชีพ ตอนนั้นผมคิดว่าการทุ่มเทเวลาทั้งหมดให้กับงานพิเศษเพียงอย่างเดียวจะทำให้ผมได้งานมากขึ้น แต่ผมคิดผิด! ผมหาข้อสรุปให้กับตัวเองได้ว่า **การที่ผมไม่ประสบความสำเร็จจากการออกมำทำงานพิเศษนั้นเป็นเพราะว่าผมขาดประสบการณ์และความรู้ทางด้านบริหารธุรกิจ** (ซึ่งคราวนี้ผมคิดว่าผมสรุปถูกต้อง) ดังนั้นเพื่อชดเชยสิ่งที่ขาด ผมจึงสมัครเข้าเรียนปริญญาโทด้านการบริหารธุรกิจ (เอ็มบีเอ) โดยหวังว่าจะนำความรู้ที่ได้ไปใช้ในการทำธุรกิจผลิตวิดีโอ และทำให้มีเวลาเหลือให้กับครอบครัว รวมทั้งสิ่งอื่นๆ ที่ผมอยากจะทำ

มีเพื่อนร่วมห้องเรียนของผมน้อยคนที่จะมีความคิดแบบเดียวกับผม ยกเว้นแค่คนสองคน ส่วนมากต้องการเรียนปริญญาโทเพื่อเป็นใบเบิกทางในการเข้าทำงานในบริษัทใหญ่ๆ และใช้เงินนั้นได้ในการเลื่อนขั้นไปเป็นผู้บริหาร ไม่มีใครคิดว่าจะนำมาใช้กับการบริหารบริษัทเล็กๆ ของตัวเอง หรือเป็นนายของตัวเอง **น้อยคนที่จะนึกถึงความปรารถนาที่จะได้ทำงานที่ชอบในแบบที่ตัวเองชอบและถนัดตามวิถีชีวิตที่ตนเองต้องการ หรือที่ผมจะเรียกในหนังสือเล่มนี้ ว่าแบบ “ไลฟ์สไตล์”** และมีน้อยคนที่แม้แต่จะคิดถึงสายงานของธุรกิจของนายจ้างที่เขาจะเข้าไปทำงานด้วยในอนาคต คนส่วนใหญ่จะคิดเพียงว่าถ้าเผชิญได้งานที่เงินเดือนดีๆ และพอจะมีช่องให้เติบโตได้ในองค์กรนั้นๆ แล้ว บทบาทของนายจ้างในอนาคตก็ไม่ใช้สิ่งสำคัญ เช่นเดียวกับเรื่องสถานที่ตั้งของบริษัท เรื่องเวลาทำงาน หรือแม้กระทั่งความรับผิดชอบของงานที่จะทำ เป้าหมายชัดๆ แค่นี้ก็ต้องเป็นงานบริหารที่มีโอกาสเติบโตก้าวหน้าและได้เลื่อนตำแหน่งเท่านั้น

|| นวัตกรรมความคิดนี้ทำให้ผมประหลาดใจมาก เดียวนี้พวกเขาไม่แคร์ที่จะต้องทนนั่งทำงานกันสัปดาห์ละ 40-80 ชั่วโมงกันแล้วหรือ ไม่บ่นที่ต้องไปทำงานไกลๆ หรือไม่สนว่าจะทำงานในเมืองใหญ่ที่แออัดหรือเมืองเล็กๆ ที่ไกลๆ ไม่สนว่าบริษัทที่เขาต้องใช้เวลาทุ่มเทความพยายามนี้จะเป็นโรงงานผลิตอาหารหรือโรงงานทอผ้าหรือ คำตอบก็คือ **“ไม่สำคัญ ฉันไม่แคร์!”**

แม้ว่าเพื่อนนักเรียนเก่าเหล่านี้จะไม่ค่อยสนใจ **ลักษณะของงานที่เขาทำ** หรือ **อิสรภาพของวิถีชีวิตในแบบฉบับของตนเอง** แต่ผมก็รู้ว่าอย่างน้อยเพื่อนอีกกลุ่มที่ทำงานเป็นนายจ้างของตนเองนี่ก็ยังเป็นห่วงถึงองค์ประกอบทั้งสองสิ่งนี้ในชีวิตพวกเขา เพื่อนที่ทำร้านวิดีโอคงมองเห็นเป็นเรื่องตลกถ้ามีคนมาบอกให้เลิกทำแล้วหันไปทำเซียงขายเนื้อหมูโดยไม่ต้องคำนึงถึงเรื่องจะมีรายได้เพิ่มขึ้น เพื่อนที่ทำธุรกิจในแวดวงงานที่เขารักอยู่ก็คงจะคิดว่ามันเพี้ยนพอๆ กันถ้ามีคนมาแนะนำให้เลิกงานนั้นแล้วไปทำงานอื่น เพียงเพราะว่าจะเลื่อนตำแหน่งได้เร็วกว่า และอย่างน้อยที่สุดเพื่อนคน

หนึ่งที่เปิดร้านอยู่ที่ กรีนวิช วิลเลจ คงจะถึงกับไล่ตะเพิดผมออกจากร้าน ถ้าผมไปแนะนำให้เธอย้ายร้านไปที่... เอ่อ... ที่อื่นๆ ที่ไม่ใช่ที่เดิมนั้น เพียงเพื่อหวังจะได้มียอดขายเพิ่มขึ้น เรื่องนี้จึงกระจ่างขึ้นกับผมในทันทีว่า กลุ่มคนที่เป็นนายของตนเองเหล่านี้ทำไมต้องมานั่งเรียนปริญญาใบนี้ และอะไรคือความจำเป็นที่จะต้องเรียนรู้เครื่องมือต่างๆ ในการทำธุรกิจ และต้องเรียนรู้ด้วยว่า ทำอย่างไรเขาถึงจะใช้มันได้ในทางที่สร้างสรรค์กว่า อีกทั้งให้ผลลัพธ์ได้มากกว่าที่กลุ่มเพื่อนที่เรียนในชั้นเดียวกันกับผมจะทำได้ ในเวลานั้นผมเกิดความคิดขึ้นว่า **สักวันผมจะเขียนหนังสือสักเล่มเกี่ยวกับการทำธุรกิจในรูปแบบที่เจ้าของธุรกิจมีวิถีชีวิตที่ตนเองต้องการ**

|| ละแล้ว... ผมก็เรียนจบปริญญาโท และได้นำวิชาที่เรียนมาไปใช้กับธุรกิจด้านวิดีโอ โดยร่วมหุ้นกับเพื่อนในปี 1980 ธุรกิจประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง แต่ก็ปวดหัวพอควร มันเริ่มกลายเป็นเรื่องเงินมากกว่าการได้แสดงตัวตนหรือความคิดสร้างสรรค์ และธุรกิจนี้ก็ไม่ใช่แนวทางที่ผมจะทำเงินได้มากที่สุด สายตาของผมเริ่มพร่ามัวและมองออกห่างจากเป้าหมายที่วางไว้ในเรื่องการทำธุรกิจแบบไลฟ์สไตล์ จนท้ายที่สุด ผมก็วางมือจากธุรกิจนี้โดยสิ้นเชิง ด้วยความหวังที่ว่าจะต้องมีหนทางที่ทำเงินได้ดีกว่านี้ โดยยังได้ใช้ทักษะที่เรียนมาจากเอ็มบีเอด้วย แล้วความคิดที่จะทำบริษัทนายหน้าตัวแทนก็เข้ามาแทนที่ (หมายถึงว่าการมีศักยภาพที่จะทำเงินได้ดี) ผมเริ่มดำเนินการตั้งบริษัทที่ว่านี้ทันที ผมเกือบลืมความคิดที่จะเขียนหนังสือ และแม้แต่ความหวาดกลัวต่างๆ เกี่ยวกับเพื่อนกลุ่มที่ไม่ได้มีความคิดถึงความจำเป็นทางด้านการมีวิถีชีวิตที่สอดคล้องกับงานที่จะทำ หรืออาจเป็นได้ว่า ตัวผมเองก็เริ่มจะซึมซับความคิดของคนกลุ่มนั้นเข้าไปด้วยแล้ว

แม้ว่าจะเสียเวลาเกือบ 10 ปีไปกับตาที่พร่ามัวไปจากเป้าหมายชีวิตที่แท้จริงของผม แต่ผมกลับใช้เวลาเพียงครึ่งเดียวในการทำให้ตาของผมมองเห็นภาพได้ชัดเจนอีกครั้ง ช่วงเวลาครึ่งเดียวที่ว่าเกิดขึ้นในเดือนสิงหาคมปี 1989 เมื่อหมอบอกสั้นๆ ว่าผมเป็นมะเร็งที่รักษาไม่ได้และมีชีวิตได้อีกไม่นาน ตอน

นั่นความคิดทั้งหมดเปลี่ยนจากงานและเงินไปอยู่ที่ครอบครัวทันที คือ ภรรยา กับ ลูก 2 คน และผมจะใช้เวลาช่วงที่เหลือน้อยนิดนี้ไปกับอะไรบ้าง ผมหาคำตอบได้ว่า ลำดับความสำคัญก็คือ **ครอบครัว** **วิถีทางในการดำเนินชีวิต (life style)** **ในรูปแบบของตนเอง** และ**อะไรสักอย่างที่เป็นการบำเพ็ญประโยชน์ให้กับโลกใบนี้** และเกิดความคิดว่า **การทำงานไม่ใช่เป้าหมาย แต่เป็นเพียงหนทางที่นำไปสู่จุดหมาย** อุปสรรคแรกที่ผมต้องผ่านให้ได้ก็คือโรคลูคีเมียนี้ ผมแก้ปัญหาความบกพร่องในระบบของร่างกายด้วยการค้นพบวิธีการบำบัดแบบใหม่ที่หมอของผมควรจะรู้ แต่เขากลับไม่รู้

ผมได้รับการรักษาจนหาย (ขณะที่เขียนหนังสือเล่มนี้ ผมอยู่ต่อมาได้ถึง 11 ปีแล้วโดยไม่เป็นโรคร้ายนี้อีก) ขอขอบคุณคณะแพทย์ที่ สคริปส์ คลินิก ในเมือง ลา โฮลล่า มลรัฐแคลิฟอร์เนีย ที่ทดลองรักษาให้กับผม ในช่วงต้นปี 1990 ประสบการณ์การเป็นมะเร็งและการเขียนหนังสือเล่มนั้น ได้หยิบยื่นโอกาสให้ผมได้มีส่วนช่วยเหลือต่อมวลมนุษยโลก และผมทำสิ่งนี้ผ่านธุรกิจเล็กๆ ที่ผมใช้ชื่อว่า บริการ **ไซน์ ออนไลน์** โดยให้ความช่วยเหลือผู้ป่วยที่อยู่ในขั้นรุนแรง ให้สามารถค้นหาถึงความเป็นไปได้ของวิธีการบำบัดแบบใหม่ ธุรกิจนี้พบว่าประสบผลสำเร็จด้วยดีทั้งในแง่การลงทุน และที่สำคัญที่สุดคือการมีส่วนช่วยรักษาชีวิตคนหลายๆ คน อีกทั้งยังช่วยให้ผู้คนได้เรียนรู้ถึงวิธีการบำบัดรักษาแบบใหม่ๆ อีกด้วย

หลังจากที่ผมได้ทราบผลการตรวจวินิจฉัยโรค ผมได้ข้อสรุปว่าผมจะบำเพ็ญประโยชน์สองอย่างถ้ามีชีวิตอยู่ยืนยาวพอ และยังจำได้ถึงความตั้งใจที่จะเขียนหนังสือเล่มหนึ่งตอนที่ยังเรียนปริญญาโทอยู่ นั่นก็คือหนังสือเล่มที่คุณกำลังอ่านอยู่นี้

ผมหวังว่าคุณจะเห็นด้วยกับผมที่ว่า
อย่างน้อยหนังสือเล่มนี้จะเป็นส่วนช่วยให้ผู้ที่อยากทำธุรกิจส่วนตัว **แบบไลฟ์สไตล์**
มี คุณ ภา พ ชี วิ ต ที่ ดี ชี น ใ ได้

1

เริ่มต้นจากการทำความเข้าใจ ความแตกต่างระหว่างเจ้าของกิจการส่วนตัว “แบบเดิม” กับเจ้าของกิจการ “แบบไลฟ์สไตล์”

ธุรกิจ “แบบเดิม” กับ “แบบไลฟ์สไตล์” ต่างกันอย่างไร

น้องสาวของผมเป็นเจ้าของกิจการที่ประสบความสำเร็จคนหนึ่ง แต่คุณคงไม่มีวันได้อ่านเรื่องราวความสำเร็จของเธอทางหน้าหนังสือพิมพ์วอลล์สตรีท เจอเนล ส่วนเธอเองก็ไม่เคยอ่านหนังสือพิมพ์วอลล์สตรีท หรือวารสารธุรกิจประเภทเดียวกันนี้เช่นกัน น้องสาวของผม - **บ็อบบี้** อาจบอกความแตกต่างระหว่างหุ่นกับพันธบัตรไม่ได้ และไม่รู้หรือแม้แต่กังวลเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยขั้นต้น หรือผลวิเคราะห์ล่าสุดเกี่ยวกับนโยบายของธนาคารกลางสหรัฐฯ เธอมีความรู้้น้อยมากเกี่ยวกับวิธีการทางบัญชี การควบกิจการ หรือแม้วิธีการบริหารงานสมัยใหม่ เธอเป็นคนธรรมดาที่ไม่ได้ร่ำรวยอะไร แต่มีความสุขและมีวิถีชีวิตที่เป็นของตัวเอง

แล้วเธอเป็นเจ้าของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จได้อย่างไร **บ็อบบี้** เป็นเจ้าของธุรกิจในแบบ **ไลฟ์สไตล์*** เธอใช้ “**เครื่องมือทางธุรกิจ**” เพื่อ

* **ไลฟ์สไตล์ - Lifestyle** หมายถึงวิถีทางดำเนินชีวิตในรูปแบบของแต่ละคนที่แตกต่างกันไป ซึ่งอาจเป็นรูปแบบที่คนๆ นั้นชื่นชอบและถนัด ไม่จำเป็นที่คนอื่น ๆ จะต้องนิยมชมชอบด้วย หรือไม่ได้เป็นกระแสนิยม เจ้าของธุรกิจแบบไลฟ์สไตล์ก็คือผู้ประกอบการของตัวเอง โดยมีเป้าหมายมุ่งหวังไปที่แนวทางในการดำเนินชีวิตที่มีคุณภาพตามแบบที่ตนต้องการเป็นหลัก ไม่ได้ต้องการตามกระแสและไม่ได้ผูกมัดตนเองเข้ากับกฎเกณฑ์หรือการบริหารงานขององค์กรใหญ่ๆ - ผู้แปล

ดำเนินชีวิตในแนวทางที่เธอต้องการ หลังจากจบจากวิทยาลัยแล้ว เธอเรียนรู้ศิลปะป้องกันตัวคาราเต้ และตกหลุมรักมันในที่สุด นอกจากนั้น เธอยังเป็นผู้หนึ่งที่ร่วมเคลื่อนไหวเพื่อสตรีที่โชคร้ายและถูกกดขี่ ดังนั้น เธอจึงได้ผสมผสานเรื่องความชอบคาราเต้กับความบันเทิงเคลื่อนไหวเข้าด้วยกันเป็นธุรกิจ ผลก็คือ **โรงเรียนฝึกสอนคาราเต้ที่สอนเฉพาะผู้หญิงเท่านั้น** เวลาว่างเพียงครึ่งเดียวเท่านั้นที่บ๊อบบี้ใช้ทำธุรกิจนี้ ดูเถอะครับ เธอยังรักที่จะทำอย่างอื่นอีกหลายอย่าง เธอมองว่าการทำงานเป็นแค่หนทางในการสนับสนุนวิถีชีวิตของเธอ ไม่ใช่เป้าหมายสุดท้ายของชีวิต เธอประสบความสำเร็จในการทำให้คาราเต้ที่เธอรักกลายมาเป็นงานเพื่อดำรงชีพอย่างได้ผล และในเวลาเดียวกัน เธอค่อยๆ รวมเอาสิ่งอื่นๆ ในชีวิตเข้ามารวมกับงานได้ สิ่งอื่นๆ ในชีวิตที่วุ่นวายรวมถึงการไปประเทศกัวเตมาลาปีละครั้งเพื่อทำงานกับผู้ป่วยมะเร็งและเยี่ยมเพื่อนฝูงที่นั่น การทำธุรกิจของเธอก็คือสื่อกลางที่ทำให้เธอได้ใช้ชีวิตในแบบที่ต้องการนั่นเอง

Iเพื่อนของผมอีกคนหนึ่งชื่อ **แซม** ก็เช่นเดียวกัน เขาเป็นอีกคนที่เป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัวที่ทำงานในสิ่งที่ตนเองชอบหรือถนัด แต่ไม่เหมือนกรณีของบ๊อบบี้ แซมเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการอนุรักษ์ศิลปะและโบราณวัตถุที่เกี่ยวข้องกับศาสนา เขาได้รับการฝึกฝนและมีฝีมือมากทางด้านนี้ มีปริญญาเอกพ่วงท้ายและมีงานเขียนในวารสารต่างๆ มากมาย แม้ว่าการเป็นที่ปรึกษาจะทำให้เขาต้องเดินทางไปทั่วประเทศและบางครั้งก็ไปไกลกว่านั้น แต่เขาเห็นว่างานนี้สร้างความท้าทายให้เขาอยู่เสมอ ยังมีบรรดามีอาชีพที่มีคุณสมบัติและมีฝีมือไม่ได้ยิ่งหย่อนกว่านี้อีกหลายคนและในหลากหลายสาขาวิชาชีพเช่นเดียวกับแซม คนกลุ่มนี้ต้องการนำทักษะฝีมือและความรู้ที่ตนมีอยู่มากมายมาใช้กับธุรกิจเล็กๆ ของตัวเอง และพบว่ามันท้าทายมาก

คนสุดท้าย **ริชาร์ด** เพื่อนของผม เขาเป็นอีกคนหนึ่งที่พบว่า เป็นโรคมะเร็งเกี่ยวกับต่อมหน้าเหลืองในขณะที่มีอายุเพียง 30 ปี หมอที่ดูแลคิดว่าเขาจะอยู่ได้ไม่เกินอายุ 32 แต่ริชาร์ดก็ทำได้ เขาฝ่าฟันเอาชนะมะเร็ง

ร้าย และยังคงมีชีวิตอยู่จนทุกวันนี้ เขาตัดสินใจว่าจะเอาประสบการณ์
เฉียดตายที่ได้รับจากการเอาชนะมะเร็งมาให้ให้เป็นประโยชน์ต่อผู้ป่วยคน
อื่นๆ ที่มีปัญหาเกี่ยวกับโรคร้ายแรงแบบนี้ เขาจึงหันหลังให้กับงานที่มี
ชื่อเสียงด้านสื่อสารมวลชนที่ทำอยู่ในตอนนั้น เพื่อมาเป็นผู้บรรยายที่จะจุด
ประกายความหวังให้กับผู้ป่วยโรคมะเร็ง รวมทั้งบรรยายให้นายแพทย์และ
พยาบาลที่ดูแลรักษาผู้ป่วยเหล่านี้ด้วย ริชาร์ดมีความคิดว่า เขาจะต้อง
ดำเนินงานนี้ให้เหมือนกับการทำธุรกิจที่จะต้องเลี้ยงตัวเองให้ได้

**หนังสือเล่มนี้เขียนขึ้นเพื่อผู้อ่านที่อยู่ในประเภทเดียวกับบ็อบบี้
แชมและริชาร์ด ที่มีทักษะความสามารถทำในสิ่งที่ตนถนัด เชี่ยวชาญ
หรือรัก เป้าหมายชีวิตที่มีได้เพียงเพื่อต้องการเงินเท่านั้น แต่ต้องการ
มากกว่านั้น เช่น มีความสุข ได้สนุกสนานกับชีวิต ได้ช่วยเหลือสังคม
ด้วย พุดสั้นๆ ก็คือ หนังสือเล่มนี้เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการใช้ความ
สามารถของพวกเขา เพื่อออกแบบและกำหนดวิถีชีวิตให้กับตนเอง ให้
ประสบความสำเร็จทั้งในแง่ธุรกิจและมีคุณภาพชีวิตที่ดี ธุรกิจเล็กๆ นี้
แหละจะก่อให้เกิดลักษณะเฉพาะและมีพลังเพื่อที่จะทำสิ่งนั้นๆ**

แม้จะมีหนังสือหลายเล่มและผู้เชี่ยวชาญทางธุรกิจจำนวนมาก ที่
พร้อมให้คำปรึกษาว่าจะเริ่มทำธุรกิจได้อย่างไร อย่างไรก็ตาม ผมพบว่า
หนังสือและผู้เชี่ยวชาญทางธุรกิจเหล่านี้ส่วนมาก **“ยังไม่เข้าใจ”** อาชีพหรือ
ธุรกิจที่ถูกออกแบบมาให้สนองต่อความต้องการทางวิถีชีวิตของตัวเอง
ความจริงแล้วคนทุกๆ ไปต่างเห็นพ้องกันว่าจุดประสงค์เดียวของธุรกิจคือ
การทำกำไร และมองว่าหนทางสู่การสร้างธุรกิจนั้น (การทำงานในแต่ละ
วัน) เป็นเป้าหมายรอง เปรียบได้ว่า ถ้าการทำตลาดเพื่อขายผลไม้ได้กำไร
มากกว่าการเขียนภาพการ์ตูนล้อการเมือง ก็ให้เลือกการขายผลไม้!

หนังสือเล่มนี้จะอธิบายให้คุณเข้าใจว่า **คุณจะเริ่มต้นทำธุรกิจและ
บริหารให้เป็นไปตามแบบวิถีทางของชีวิตที่คุณต้องการได้อย่างไร** จะพูด
ถึงการประยุกต์วิธีการทำธุรกิจแบบเดิมว่าจะนำมาประยุกต์ใช้ได้และใช้ไม่

ได้กับธุรกิจที่อย่างไรบ้าง เครื่องมือการบริหารและการปฏิบัติในธุรกิจบางอย่างนำมาใช้ประโยชน์ได้เหมือนกัน ไม่ว่าจะนำไปใช้บริหารร้านสะดวกซื้อ หรือนำไปใช้บริหารธุรกิจบำบัดให้กับผู้ป่วยมะเร็ง ส่วนเครื่องมืออื่นๆ อาจจะต้องถูกดัดแปลงบ้างเพื่อให้นำมาใช้ได้เหมาะสมกับศิลปิน ครูคาราเต้ หรือการบริการอื่นๆ ที่ไม่เหมือนกับคนอื่นตามที่หนังสือเล่มนี้เขียนถึง

พลประกอบการของธุรกิจเองไม่ได้เป็นเป้าหมายสุดท้ายสำหรับเจ้าของธุรกิจตามแบบที่ตนเองชอบและถนัด แต่มันเป็นตัวกลาง หรือเส้นทางที่นำไปยังเป้าหมายต่างหาก เป้าหมายอาจเป็นการใช้ชีวิตแบบสบายๆ ในขณะที่ได้ทำงานที่คุณรัก ให้ความช่วยเหลือเพื่อนร่วมโลก (หรือส่วนเล็กๆ ในสังคม) โดยผ่านทางการใช้ทักษะความชำนาญและการบริการที่มีฝีมืออยู่ หรือเป็นการออกแบบรูปแบบวิถีชีวิตของตนเองที่ทำให้คุณมีอิสรภาพที่จะทำในสิ่งที่อยากทำนอกเหนือไปจากการทำงาน

นอกจากนี้ยังพูดถึง “เครื่องมือทางธุรกิจ” ซึ่งมีประโยชน์มากในการนำมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจของคุณ ผมตั้งใจแสดงให้เห็นถึงพลังของเครื่องมือทางธุรกิจที่นำมาใช้ส่งเสริมธุรกิจ และผู้ใช้ใช้ในใครก็ได้ที่ต้องการไขว่คว้าสิ่งที่ตนสนใจรวมทั้งวิถีทางในชีวิตของตน เป็นความจริงที่คนส่วนใหญ่ที่มีความเข้าใจในเครื่องมือทางธุรกิจจะใช้มันสร้างความมั่งคั่งทางธุรกิจในรูปแบบเดิมๆ ซึ่งจะต้องทำงานหนักถึงวันละ 12 ชั่วโมง ใช้ชีวิตโดยมิงงานเป็นจุดศูนย์กลาง และมีทัศนคติที่ว่าสิ่งอื่นๆ ในชีวิตมีความสำคัญน้อยกว่าผลตอบแทนทางการเงินที่จะได้รับ แต่จริงๆ แล้วเครื่องมืออันเดียวกันนี้เองที่ใช้ในการตามล่าความฝันของคุณได้ แม้ว่าความฝันนั้นจะไม่ใช่การสร้างบริษัทใหญ่อย่างไอบีเอ็ม แต่เป็นฝันของการใช้ชีวิตที่มีความคล่องตัวตามแนวทางของคุณ... เพื่อทำในสิ่งที่คุณต้องการจะทำ

ส่วนในตอนท้าย ผมจะแสดงให้เห็นว่าคุณจะสามารถทำตลาดสินค้าหรือบริการของคุณได้อย่างไรไม่ว่างานของคุณจะดูแปลกแค่ไหนก็ตาม คนเราต่างมีความกังวลที่ว่าจะไม่สามารถหาลูกค้าได้มากพอ หรือ

กลัวว่าจะทำไม่ได้ อยากรีบไปเลยครับ เพราะปัจจุบันการทำตลาดสินค้าและบริการแปลกๆ ให้ประสบความสำเร็จนั้นทำได้ง่ายกว่าในอดีตมาก ก็แค่รู้จักใช้ประโยชน์จากเครื่องมือและเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ราคาไม่แพงและมีพร้อมให้ใช้อยู่แล้วเท่านั้น

|| และเพื่อให้ท่านเห็นภาพได้อย่างชัดเจน ผมจะเริ่มจากการให้คำนิยามและแยกแยะความแตกต่าง ระหว่าง “การทำธุรกิจแบบเดิมๆ” กับ “การทำธุรกิจแบบไลฟ์สไตล์” ที่มุ่งเน้นในสิ่งที่ตนเองชอบและเน้นในเรื่องการมีวิถีชีวิตที่ตนเองต้องการ ดังนี้

การทำธุรกิจแบบเดิมๆ

ที่ผู้ประกอบการเน้นแต่งงานและผลกำไร

วัตถุประสงค์หลักของการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการแนวคิดแบบเดิมๆ คือการทำ “เงิน” ถ้าเป็นไปได้ก็ขอให้ได้ “เงิน” มากๆ **นี่คือมุมมองแบบเดิมๆ ของความเป็นเจ้าของกิจการ และก็เป็นมุมมองของเจ้าของธุรกิจจำนวนมากด้วย** “เงิน” คือจุดมุ่งหมายที่สำคัญที่สุด ธุรกิจที่เจ้าของกิจการแบบเดิมๆ สร้างขึ้นก็เพื่อใช้เป็นถนนในการนำไปสู่จุดมุ่งหมายนี้ สิ่งสำคัญสิ่งแรกที่จะอยู่ในความสนใจก็คือ **ความมีประสิทธิภาพในการสร้างความมั่งคั่ง** หรือไม่ก็วัดโดยพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน ถ้าคุ้ม ก็ตัดสินใจทำหรือตัดสินใจซื้อ แต่ถ้าไม่คุ้ม ก็ไม่ทำ

คำแนะนำส่วนใหญ่ที่คุณจะได้ยินเกี่ยวกับการเริ่มทำธุรกิจ รวมทั้งจากหนังสือหลายเล่มที่เขียนเกี่ยวกับเรื่องนี้ ต่างยืนยันอยู่บนพื้นฐานเดียวกันคือว่า **การทำธุรกิจแบบเดิมนั้น ก็เพื่อแสวงหาผลกำไร และขอให้ได้มากที่สุด** มันเป็นคำกล่าวที่เป็นจริงในทางปฏิบัติที่ว่าเจ้าของธุรกิจต้องทำงานหนัก และทำงานด้วยจำนวนชั่วโมงที่ยาวนานกว่า เมื่อเทียบกับการที่ต้องทำงานให้หัวหน้างาน ถ้าเป็นลูกจ้างคนอื่น และอันที่จริง ผู้ประกอบธุรกิจส่วนมากจะรู้สึกเหมือนกับว่าได้รับเข็มเชิดชูเกียรติจากการทำงานมากกว่า

15 ชั่วโมงต่อวันและได้รับการขนานนามว่าพวกบ้างาน เงินและสถานะทางสังคมที่เงินซัดเข้ามา นั่น เป็นรางวัลที่มากพอสำหรับการทำงานอันยาวนานกับความเครียดต่างๆ ในการประกอบธุรกิจ อย่างน้อยที่สุดรถยนต์หรูราคาแพง และเครื่องหมายของความสำเร็จทางวัตถุนิยมอื่นๆ ก็เป็นสิ่งที่แสดงออกถึงพื้นฐานทางความคิดนี้

ไไม่ใช่เรื่องผิดปกติ ที่ธุรกิจขนาดเล็กจะเลือกเดินเส้นทางนี้ มันเป็นรางวัลจูงใจให้กับผู้ประกอบการที่มีความสามารถและความคิดสร้างสรรค์ที่จะเริ่มตั้งบริษัทต่างๆ มากมาย ซึ่งถือได้ว่าส่งผลดีอย่างมหาศาลต่อระบบเศรษฐกิจและความกินดีอยู่ดีในประเทศของเรา แต่อย่างไรก็ดี **สิ่งนี้ไม่ได้เป็นเหตุผลเดียวที่คนหันมาเลือกการเป็นเจ้านายหรือทำธุรกิจของตนเอง อันที่จริง ทุกวันนี้มีคนจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ ที่เริ่มหันมาทำธุรกิจด้วยเหตุผลทางชีวิตที่เป็นตัวของตัวเอง มากกว่าเหตุผลทางการเงิน**

ผลการศึกษาวิจัยของมหาวิทยาลัยแบ็บสัน ในหัวข้อ “**วิวัฒนาการใหม่ของการเป็นผู้ประกอบการ**” รายงานว่า **มีผู้ประกอบการเกือบร้อยละ 50 ที่ให้เหตุผลทางด้านชีวิตส่วนตัวที่เป็นตัวของตัวเอง มีคุณภาพชีวิตที่ดีและมีความสุข เป็นแรงบันดาลใจที่สำคัญในการเริ่มธุรกิจ มีเพียง 16 เปอร์เซ็นต์เท่านั้นที่กล่าวว่า เหตุผลหลักของการทำธุรกิจคือต้องการทำกำไรทำนองเดียวกัน** ลู แอริส ได้สำรวจคนอเมริกันที่เป็นนายจ้างตัวเองและทำธุรกิจขนาดเล็กจำนวน 1,000 คน (Why We Labor: American Dream Alive and Well) การสำรวจพบว่า **เงินไม่ได้เป็นสิ่งที่สร้างแรงจูงใจสูงสุด** ผู้ตอบคำถาม 9 ใน 10 คนบอกว่า **“การได้เลือกใช้ชีวิตและความมีอิสระในการทำงาน มีอิทธิพลมากที่สุดในการตัดสินใจที่จะออกมาทำธุรกิจของตัวเอง”** แต่แปลกที่ว่า คนเขียนหนังสือหรือไม่กี่ผู้ให้คำปรึกษาแก่ธุรกิจขนาดเล็ก กลับไม่ให้ความสนใจข้อเท็จจริงที่ว่า ทางเลือก **“แบบไลฟ์สไตล์” หรือการมีชีวิตที่เป็นตัวของตัวเองและไม่เกี่ยวกับเรื่องเงินนั้น เป็นเหตุผลหลักที่ผู้ประกอบการใช้ในการหันเหชีวิตมาทำธุรกิจของตนเอง**

“เครื่องมือทางธุรกิจ” ก็มีความสำคัญเช่นกัน เป็นเพราะมันมีพลังอำนาจมาก อีกทั้งสามารถนำไปใช้ได้หลากหลายรูปแบบและหลากหลายวัตถุประสงค์ ดังนั้นการนำมันมาใช้เพื่อจุดมุ่งหมายทางการเงินเพียงอย่างเดียว ก็เท่ากับว่าใช้มันได้ไม่คุ้มค่านัก แม้ว่าหลักการและเครื่องมือทางธุรกิจต่างๆ จะมีประโยชน์สำหรับการหาเงิน แต่มันก็สามารถนำมาใช้เพื่อให้บรรลุถึงความสำเร็จในหลายๆ ด้านของชีวิตได้

เครื่องมือธุรกิจ นั้นเมื่อนำมาใช้ได้อย่างถูกต้อง ก็จะนำมาซึ่งความเป็นอิสระในวิถีชีวิต มันจะช่วยให้คุณได้ฝึกฝนความรู้ความชำนาญในสาขาอาชีพที่เลือก และในแนวทางที่เหมาะสมกับไลฟ์สไตล์หรือวิถีชีวิตของคุณที่ได้ออกแบบเอาไว้ อันที่จริงมันจะทำให้คุณได้ทำงานในสาขาอาชีพที่อาจจะยังไม่มีรูปแบบโครงสร้างในการให้บริการเชิงพาณิชย์มาก่อน นอกจากนี้เครื่องมือทางธุรกิจยังช่วยให้คุณบำเพ็ญประโยชน์ช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ได้ โดยผ่านทางอาชีพการงานของคุณด้วย **ส่วนที่เหลือของหนังสือ** จะอธิบายถึงเครื่องมือทางธุรกิจต่างๆ และวิธีการประยุกต์ใช้ให้ตอบสนองต่อความต้องการของเจ้าของธุรกิจไลฟ์สไตล์ **โดยจะชี้ให้เห็นสิ่งที่จะนำมาใช้ได้เลย หรือสิ่งที่จะต้องปรับเปลี่ยนให้เหมาะสม และสิ่งที่จะต้องตัดทอนออกไป**

และในท้ายที่สุด ผมจะนำเสนอตัวอย่างเจ้าของธุรกิจที่ได้ใช้เครื่องมือทางธุรกิจเหล่านี้อย่างสร้างสรรค์ จนสามารถทำให้ชีวิตประสบความสำเร็จในแนวทางที่ตนเองบัญญัติขึ้นมา



การทำธุรกิจแบบไลฟ์สไตล์-ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจ
ในสิ่งที่ตนเองชอบหรือถนัด และมีวิถีชีวิตที่เป็นของตัวเอง

ผู้ประกอบการที่กำลังอยากจะเป็นผู้ประกอบการ “แบบไลฟ์สไตล์”
อาจเป็นใครก็ได้ที่อยากใช้ส่วนของชีวิตการทำงานไปทำในสิ่งที่ตัวเองต้องการ
แต่ปัญหาคือยังไม่ลงตัวกับงานที่ทำอยู่ อย่างเช่น จำนวนชั่วโมงทำงานที่
ต้องใช้ไปกับงาน หรือตารางการทำงานที่ไม่ยืดหยุ่น อาจเป็นเรื่องของเนื้อ
งานเอง เพราะคงไม่มีองค์กรใดที่อยากจ้างพนักงานเพื่อให้มาฝึกฝนทักษะ
ส่วนตัวที่ต้องการออกไปทำธุรกิจส่วนตัว

จากการเฝ้าสังเกตและการศึกษาค้นคว้าที่ผมได้พบเห็นมา มีคน
จำนวนไม่น้อยที่เลือกที่จะแยกตัวออกมาทำธุรกิจเองเพราะความต้องการ
เป็นอิสระ ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปแบบที่ต่างกันออกไป เช่นเรื่องความยืดหยุ่น
ของเวลา ความยืดหยุ่นของโครงสร้างของตัวเอง หรือแม้กระทั่ง
อิสรภาพจากการที่ไม่ต้องมาคอยตอบคำถามหัวหน้าหรือเจ้านาย

ซึ่งเหตุผลที่คนเหล่านั้นลาออกมาทำธุรกิจส่วนตัวแบบไลฟ์สไตล์
หรือแบบที่มีชีวิตอิสระได้ทำในสิ่งที่ตนชอบหรือถนัด มีดังนี้

1. ได้ทำในสิ่งที่ชำนาญ ในแนวทางที่ตนเองเป็นผู้กำหนด

โดยทั่วไปแล้ว ผู้ที่จะเป็นผู้ประกอบการแบบ “ไลฟ์สไตล์” จะเป็น
คนที่มีการศึกษาและ/หรือมีทักษะฝีมือสูง เช่นอาจารย์ในมหาวิทยาลัย หรือ
มีนักเขียนที่มีงานทั้งที่ไม่เกี่ยวข้องกับการเขียนเลย หรืองานที่เกี่ยวข้องกับ
การเขียนในแบบที่มีคนกำหนดเรื่องให้เขียนแต่อยากที่จะผันตัวเองออกมา
เป็นนักเขียนอิสระ เพราะทำให้เขาควบคุมตารางกำหนดเวลางานและมีส่วน
ในการกำหนดสิ่งที่จะเขียนได้ด้วยตัวเอง หรือเช่นเดียวกันกับศิลปินจำนวนมาก
ที่ทำงานให้กับตัวแทนโฆษณาหรือบริษัทใหญ่ๆ ที่ใฝ่ฝันอยากทำงาน
ศิลปะของตัวเองในแนวทางที่ชอบ นอกจากนี้ยังมีครูที่ต้องการสอนพิเศษ
หรือที่ปรึกษา พ่อครัวที่ต้องการมีร้านอาหารเป็นของตนเองและอีกมากมาย

ตัวอย่างเจ้าของกิจการ ที่สร้างแรงบันดาลใจให้คุณ

ตำแหน่งเทนเนอร์ (Tenure) กับการเป็นนายจ้างตนเอง

ไบริندا โรเชิน และภรรยาของผมเป็นเพื่อนกันตั้งแต่สมัยเรียน เบริنداได้ปริญญาทางด้านศึกษาศาสตร์ และภรรยาของผมสำเร็จทางด้านจิตวิทยา ทั้งคู่ได้ปริญญาเอกในปีเดียวกัน

หลังจากนั้นไม่กี่ปี ทั้งสองนัดมาเจอกันเพื่อทานอาหารเที่ยง เบริنداบอกเอลเลนเรื่องการสัมภาษณ์ต่างๆ และผลงานวิจัยที่เธอนำเสนอในการสัมภาษณ์เหล่านั้น เธอยังบ่นให้ฟังถึงเรื่องการที่เธอไปบรรยายมาแล้วหลายต่อหลายที่ แต่มหาวิทยาลัยเองก็ยังไม่บรรจุเธอเข้าในตำแหน่งเทนเนอร์เสียที (เทนเนอร์-Tenure เป็นตำแหน่งงานอาวุโสในมหาวิทยาลัยในสหรัฐ โดยผู้ที่ได้รับตำแหน่งนี้ต้องมีผลงานและผ่านการคัดเลือก จึงจะได้รับเกียรติและสิทธิในการดำรงอยู่ในตำแหน่งอาจารย์ประจำจนเกษียณ - ผู้แปล)

เอลเลนจึงถามกลับว่า เธอต้องการตำแหน่งงานนั้นจากมหาวิทยาลัยมากขนาดไหน เบริنداซึ่งในตอนนั้นไม่เคยคิดถึงคำถามนี้มาก่อนจึงไม่มีคำตอบอยู่ในใจ และจริงๆ แล้วดูเหมือนว่ายังไม่เข้าใจคำถามด้วยซ้ำ เอลเลนจึงบอกเธอว่า “รู๊ใหม่ เธอมีปริญญาอยู่กับตัวแล้ว และไม่จำเป็นที่เธอต้องนำเสนอผลงานวิจัยเลย เว้นแต่ว่าเธอเองอยากจะทำหรือว่าถ้าการทำอย่างนั้นมันจะเป็นทางนำไปสู่เป้าหมายที่เธอวางเอาไว้ ที่จริงยังมีสิ่งอื่นๆ อีกมากที่เธอสามารถจะทำได้ด้วยความรู้ของเธอ” เบริنداเงียบไป เธอกำลังอยู่ในภวังค์ที่นักจิตวิทยาเรียกว่า “อะฮ้า” เธอไม่เคยคิดมาก่อนเลยว่า การเติบโตในหน้าที่การงานไม่จำเป็นจะต้องเดินเป็นเส้นตรง - จากมหาวิทยาลัย ไปสู่บัณฑิตวิทยาลัย ไปเป็นอาจารย์ และได้รับตำแหน่งเทนเนอร์

เบรินดำรู้ว่างานในมหาวิทยาลัยไม่ได้เป็นเป้าหมายที่แท้จริงของเธอ เธอนึกคิดไปเองว่ามันคือก้าวต่อไป และเธอรู้สึกได้ถึงความเป็น “เก้าแก่” ภายในตัวเธอเอง (ผมไม่คิดว่านักจิตวิทยาจะใช้คำนี้) ในที่สุด ดอกเตอร์เบรินดำในตอนนั้นมีธุรกิจเป็นของตัวเอง (ซึ่งเธออยากให้เรียกว่า “**การทดลองทำ**”) มันเป็นการให้ความช่วยเหลือผู้ปกครองเด็กที่มีพรสวรรค์ทางการเรียน ในการเลือกและกำหนดแผนการศึกษาที่เหมาะสมให้กับเด็กเหล่านี้ เธอจะช่วยเหลือจากโรงเรียน จัดตารางการสอนพิเศษ และผลักดันให้มหาวิทยาลัยยอมรับเด็กอัจฉริยะเหล่านี้เข้าเรียนได้ขณะที่มีอายุแค่ 14 ปีเท่านั้น

เบรินดำทำตลาดให้กับ “**การทดลองทำ**” ของเธอโดยติดต่ออาจารย์ที่ปรึกษาของโรงเรียนเพื่อให้แนะนำเด็กที่อยู่ในข่ายให้กับเธอ อาจารย์ที่ปรึกษาส่วนใหญ่จะยินดีและเต็มใจในการทำเช่นนี้ เพราะโรงเรียนส่วนใหญ่ มักจะมีปัญหาเกี่ยวกับเด็กนักเรียนที่เรียนดีล้ำหน้าเพื่อนๆ ไปหลายๆ ปีเช่นนี้ ถ้ามีคนนอกเข้ามาช่วย ทางโรงเรียนจะดีใจมาก

เบรินดำมีความสุขมากจากการเป็นเจ้าของตนเองของเธอ เธอได้เที่ยวคุยไม่ถึง “**อัจฉริยะตัวน้อยๆ**” ของเธออยู่เสมอๆ และเธอชอบพูดถึงปฏิกิริยาของอาจารย์ในมหาวิทยาลัยที่มีต่อเด็กอายุก่อนวัยหนุ่มสาวที่กำลังเรียนนิชาระดับสูงอยู่นี้ เร็วๆ นี้ เธอได้รับโทรศัพท์จากศาสตราจารย์ท่านหนึ่ง “คุณยังจำตอนที่ขอร้องให้ฉันรับเด็กอายุ 15 เข้าเรียนในหลักสูตรวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์ที่คุณรับประกันกับฉันว่าเด็กคนนี้จะตามคนอื่นๆ ทันได้ไหมคะ ตอนนั้นหลักสูตรนี้เพิ่งจบลง และการเรียนของเด็กคนนี้ก็ไปไกลพร้อมกับนักศึกษาในระดับปกติคนอื่น ๆ มากทีเดียว” เบรินดำกล่าวว่าเธอจะหน้าแตกจึงเงิบไว้ จนกระทั่งศาสตราจารย์คนนั้นพูดต่อ “เขาเรียนดีกว่าคนอื่น ๆ ในห้องมาก คะแนนเฉลี่ยของเขายู่ที่ 108 ในขณะที่คะแนนเฉลี่ยอันดับที่สองได้เพียง 91” ผมไม่รู้ว่าเธอจะส่งเด็กคนนี้เป็นเรียนต่อที่ไหน รู้แต่เพียงว่าเธอจะหาทางออกได้แน่ๆ

จากนั้นมา เบรินดำเลิกสอนในมหาวิทยาลัยและไม่ได้นำเสนอผลงานวิจัยนับตั้งแต่วินาทีของ “**อะฮ้า**” เมื่อ 12 ปีที่แล้ว ●

2. ใต้เป็นตัวของตัวเอง

กันที่อยากจะเป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัวมักพบว่า ตัวเนื้องานเองไม่ได้เป็นสิ่งที่ทำให้เขาเบื่อหน่าย แต่กลับเป็นโครงสร้างลักษณะของงานที่ไม่เปิดโอกาสให้เขาได้แสดงบุคลิกภาพส่วนตัวออกมาต่างหาก มันอาจเป็นเรื่องความรู้สึกในการที่คุณต้องทิ้งลักษณะเฉพาะของคุณเพื่อปรับตัวให้เข้ากับบริษัทหรือภาพลักษณ์ขององค์กร สำหรับคนที่ปรับตัวเข้ากับวัฒนธรรมองค์กรได้อย่างมีความสุข ก็คงจะไม่เข้าใจในประเด็นของการปรับตัวไม่ได้ นี้ว่าจะกลายเป็นเรื่องสำคัญสำหรับคนบางคนได้อย่างไร ความไม่พอใจเกี่ยวกับระเบียบการแต่งกายและระเบียบอื่นๆ ของบริษัทที่ดูจะเป็นการจู้จี้และเป็นเรื่องที่ไม่เป็นเรื่อง แต่สำหรับคนที่คิดว่าสิ่งเหล่านี้ไม่เหมาะสมสำหรับพวกเขาแล้วก็จะรู้สึกว่ามันเป็นเรื่องใหญ่ พวกเขาอาจจะอธิบายว่าไม่ชอบผูกเนคไทร์ ไม่ชอบถูกห้ามเรื่องการแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการเมืองหรือไม่ต้องการขออนุญาตเจ้านายในเรื่องการกำหนดวันที่จะลาพักร้อนสำหรับคนทั่วไปเรื่องแบบนี้ดูอย่างเลวร้ายที่สุดก็เป็นแค่เรื่องกวนใจ พวกเขายอมรับและเข้าใจว่ากฎระเบียบเหล่านี้เป็นสิ่งที่จำเป็นในการดำรงไว้ซึ่งภาพลักษณ์และความเป็นระเบียบขององค์กร **แต่สำหรับคนอื่นอีกหลายคนที่หนังสือเล่มนี้พูดถึง สิ่งเหล่านี้เป็นอุปสรรคขัดขวางความเป็นปัจเจกชน ความเป็นตัวของตัวเองและความสุขในการดำรงชีวิตพวกเขา**

อันที่จริง หลายๆ คนคาดหวังในสิ่งที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะที่บริษัทและองค์กรต่างๆ มีให้ และมองว่ามันสำคัญกว่าสิ่งที่ตนเองมีอยู่เสียด้วยซ้ำ (ผมไม่ได้เป็นแค่นาย สมชาย ใจกล้า แต่ผม สมชาย ใจกล้า ตำแหน่งรองประธานธนาคาร ABC) พวกเขามองโครงสร้างองค์กรเป็นเสมือนผลประโยชน์และการได้อยู่ในองค์กรนั้นๆ เป็นอาชีพอันสูงส่ง การได้ไต่เต้าขึ้นสู่ตำแหน่งสูงๆ เป็นความท้าทาย และความสำเร็จในการไต่เต้านั้นเป็นสิ่งที่มีความหมาย แต่คนอีกกลุ่มหนึ่งมีความลำบากในการปรับบุคลิกภาพส่วนตัวให้เข้ากับองค์กร คนเหล่านี้มองหาธุรกิจของตัวเองที่เป็นแนวทางในการสะท้อนถึงบุคลิกภาพและความมุ่งมั่นส่วนตัวมากกว่าสิ่งอื่นใด

3. การได้ช่วยเหลือผู้อื่นผ่านการทำธุรกิจ

ฟินบางคนออกมาทำธุรกิจของตัวเอง เพราะมีความต้องการซึ่งสำคัญที่สุดเหนือสิ่งอื่นใดในการที่จะบำเพ็ญตนให้เป็นประโยชน์ต่อสังคม เพื่อนของผมชื่อ ริชาร์ด ทำงานหนังสือพิมพ์เพื่อออกมาช่วยคนที่เป็โรคมะเร็ง ก็จัดอยู่ในคนกลุ่มนี้ด้วยเช่นกัน

ถ้าคุณเป็นเจ้าของธุรกิจ คุณเป็นคนตัดสินใจเรื่องลำดับความสำคัญ แม้ว่า การทำกำไรให้ได้สูงสุดจะเป็นความสำคัญอันดับสูงสุดที่ถือกันมาสำหรับธุรกิจขนาดเล็กส่วนใหญ่ แต่จริงๆ แล้วมันไม่จำเป็นต้องเป็นอย่างนั้นเสมอไป トラบเท่าที่รายได้นั้นเพียงพอต่อการดำรงอยู่ของธุรกิจและการใช้ชีวิตของเจ้าของ มันก็อาจถูกจัดไปเป็นความสำคัญลำดับอื่นๆ ก็ได้ ถ้าคุณต้องการให้ความช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์และใช้ธุรกิจเป็นสื่อกลางในการทำเช่นนั้น คงไม่มีเหตุผลอะไรที่จะไม่ทำตามจุดมุ่งหมายที่จะช่วยเหลือผู้อื่นของคุณให้บรรลุผลสำเร็จ

ตัวอย่างเจ้าของกิจการ ที่สร้างแรงบันดาลใจให้คุณ

งานที่แท้จริงต้องทำกันในแบบวิถีการเดิมๆ เท่านั้นหรือ

เโดวิด เวนาเกสีย จบการศึกษามากาวิทยาลัยบราวน์ ในปี 1992 ด้วยปริญญาทางด้านวรรณกรรมและประวัติศาสตร์กรีกและละตินโบราณ ซึ่งเขาเลือกทางด้านนี้เพราะความชอบ แม้ว่าปริญญาของเขาจะเป็นไปเบิกทางให้เขาสอนละตินหรือกรีกโบราณ แต่เขาก็รู้ว่าตลาดของสองด้านนี้มีอยู่จำกัด ซึ่งเขายังหวังว่าจะได้สอนในสักวันหนึ่ง เอดิดมองหา งานการสอนแต่เขาไม่มีโชคเลย เขาจึงเข้าทำงานในแผนกบริการลูกค้าสัมพันธ์ในบริษัทเอทีแอนด์ที คงเป็นการกล่าวที่น้อยไปกว่าความเป็นจริง ถ้าจะบอกว่าเขาพร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงหลังจากทำงานนี้ได้สองปี ดังนั้นเมื่อได้รับข้อเสนอให้สอน 2 วิชาในโรงเรียนเอกชน เขาจึงรีบคว้า

งานนี้ทันที แม้ว่าคำตอบจะต่ำมากก็ตาม โดยเขาคิดว่าการสอนนี้จะเป็นบันไดในการก้าวขึ้นไปรับงานสอนอย่างเต็มตัวในวันหนึ่งข้างหน้า

หลังจากนั้นไม่กี่เดือน เขาได้รับโทรศัพท์จากผู้ปกครองขอให้สอนพิเศษวิชาละติน และยังมีโทรศัพท์ทำนองนี้เข้ามาอีกเรื่อยๆ ในขณะที่เขาเริ่มให้ความสนใจกับโลกออนไลน์ และเรียนรู้วิธีการสร้างเว็บไซต์และเน็ตเวิร์คคอมพิวเตอร์ ไม่นานเขาก็ได้รับโทรศัพท์ขอให้ช่วยทำเว็บไซต์และแก้ปัญหาาระบบเน็ตเวิร์คให้

เดวิดเติบโตในครอบครัวที่มีพ่อแม่เป็นครู และมีพี่ชายเป็นผู้ตรวจสอบบัญชีที่ทำงานในบริษัทที่ปรึกษาทางบัญชีขนาดใหญ่ การเป็นเจ้าแก้มไม่ได้เป็นประเพณีปฏิบัติของครอบครัว ดังนั้น ความคิดในการทำธุรกิจด้วยตัวเองจึงไม่เคยเกิดขึ้น แต่หลังจากได้เริ่มสอนละตินไป 2-3 ชั้นเรียนสอนพิเศษภาษาละติน และทำงานที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์แล้ว เขาก็เริ่มกลายเป็นเจ้าของธุรกิจที่เน้นการทำในสิ่งที่ตนเองชอบหรือถนัด แม้ว่าเขาจะไม่เรียกตัวเองเป็นอย่างนั้นก็ตาม เดวิดคิดว่านี่เป็นเพียงสิ่งทดแทนชั่วคราวจนกว่าจะค้นพบงาน “จริง” และเจ้านาย “จริง” เสียก่อน

แต่เขาก็รักวิถีชีวิตแบบ “ชั่วคราว” ของเขาแบบนี้ เขามีเวลามากขึ้นกับการทำสวน เรียนภาษาละติน ท่องเที่ยว และทำสิ่งอื่นๆ ที่ใจอยากทำ ทั้งหมดที่ได้ทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงขึ้นภายในจิตใจ ไม่ช้าเดฟก็ตระหนักดีว่าสิ่งทดแทนชั่วคราวนี้ก็กลายเป็นอาชีพที่ดีได้เหมือนกับคนที่ทำอาชีพอิสระ เหนืออื่นใด เขามีตารางเวลาที่ยืดหยุ่นพอที่จะทำสิ่งอื่นที่สนใจได้ และยังหาเงินได้มากกว่าที่ได้จากงานในบริษัทเอทีแอนด์ทีเสียอีก เขาถามตัวเองว่า “ทำไมผมถึงยังอยากทำงานในแบบเดิมๆ อยู่อีก งานอะไรก็อาจจะเป็นงานที่แท้จริงได้ ถึงแม้ว่าจะไม่ใช่งานในแบบที่ทำกันมาจำเป็นด้วยหรือที่งานจะต้องแยกออกจากชีวิตประจำวันเพื่อที่จะทำให้มันเป็นงานที่แท้จริง” คนในครอบครัวไม่ค่อยเข้าใจความคิดนี้ พวกเขาคิดว่างานของเดวิดเป็นงานชั่วคราวจนกว่าเขาจะได้งานจริงๆ ทำ

เดวิดโทรศัพท์หาผมเมื่อหลายวันก่อนเพื่อจะบอกว่า เขาทำงานระบบเน็ตเวิร์คที่กินเวลา 3 สัปดาห์เสร็จแล้ว แม้ต้องทำงานตลอด 21 วันเต็ม แต่งานนี้ก็ให้ผลตอบแทนอย่างงามพอๆ กับการทำงานให้เอทีแอนด์ที 1 ปีเต็ม ไหนจะถูกลูกค้าสับสนประมาทเป็นของแถมอีก ผมว่าธุรกิจแบบไลฟ์สไตล์ของเขา กำลังไปได้ด้วยดีเกินกว่าที่จะกลับมาคิดถึงงานประจำในตอนนี้อย่างแน่นอน และเดวิดเองก็น่าจะเห็นด้วยกับผม ●

ตัวอย่างเจ้าของกิจการ ที่สร้างแรงบันดาลใจให้คุณ

บริษัทเฮน้อออนไลน์เซอร์วิส

ปี 1990 คุณทอมบอกว่าคุณเป็นโรคลูคีเมีย (มะเร็งในเม็ดเลือด) ชนิดที่พบได้ยาก คุณหมอบอกว่าผมอาจจะอยู่ได้อีกไม่กี่เดือน หรืออาจนานเป็นปี แต่เป็นที่แน่ชัดว่าโรคนี้อาจไม่มีทางรักษาให้หายขาดได้ ผมไม่ได้คิดท้อแท้ และตัดสินใจที่จะเรียนรู้สิ่งที่ผมสามารถทำได้ เพื่อต่อสู้กับเจ้าโรคร้ายที่เป็นศัตรูที่ไม่อาจเอาชนะได้นี้ของผม

ไม่กี่วันหลังจากการค้นคว้าหาข้อมูล ผมจึงรู้ว่าในแคลิฟอร์เนียมีการทดลองบำบัดรักษาเซลล์ลูคีเมียด้วยทางเลือกใหม่ ผมพบบทความลักษณะเดียวกันนี้ในวารสารทางการแพทย์ที่ตีพิมพ์ในรัฐนิวอิงแลนด์ ซึ่งตีพิมพ์เรื่องนี้เมื่อ 3 เดือนก่อนการตรวจพบโรคของผม หมอที่รักษาผมนั้นไม่รู้เลยว่ามีทางเลือกใหม่แบบนี้อยู่ ตามรายงานระบุว่า มีคนไข้เพียง 12 รายเท่านั้นที่เข้ารับการรักษาในขณะนั้น และ 11 รายมีอาการดีขึ้น

อีก 6 เดือนต่อมา ผมตัดสินใจไปแคลิฟอร์เนียเพื่อเข้ารับการรักษาตามวิธีการใหม่นี้ 3 สัปดาห์ หลังจากนั้น ผมเดินทางกลับบ้านที่โรดไอแลนด์ด้วยความเหนื่อยอ่อนจากการรักษาที่หนักหน่วง แต่ก็มีความหวังที่จะหาย และหลายเดือนถัดมา ดูเหมือนโรคลูคีเมียที่ **“รักษาไม่ได้”**

นี้ได้ลาจากผมไป สุขภาพร่างกายของผมกลับมาแข็งแรงและเป็นอย่างนี้ ต่อมาจนทุกวันนี้ ซึ่งเป็นเวลากว่า 11 ปีแล้ว

ช่วงปีแรกหลังจากที่หายจากโรค สิ่งที่ผมรวบรวมจิตใจผมอยู่ตลอดเวลา ก็คือ ข้อเท็จจริงที่ว่า คุณหมอในท้องที่ที่ผมอาศัยอยู่ไม่รู้ถึงข่าวสาร การบำบัดรักษาโรคในแนวใหม่นี้ได้อย่างไร ทั้งๆ ที่มีการตีพิมพ์ลงในวารสารทางการแพทย์ของนิวยอร์ก ยิ่งไปกว่านั้น มีผู้ป่วยกรณีแบบเดียวกับผมให้พบเห็นได้อีกบ่อยๆ หมอทั้งหลายมักไม่ค่อยใส่ใจกับพัฒนาการของการรักษาแบบใหม่ๆ และทำให้มีผู้ป่วยเสียชีวิตด้วยสาเหตุนี้ ผมต้องทำอะไรสักอย่างเกี่ยวกับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ เพื่อให้คนอื่นๆ ได้มีโอกาสรับรู้ทางเลือกอื่นในการรักษาที่มีอยู่

ผมเขียนหนังสือขึ้นมาเล่มหนึ่งโดยใช้ชื่อว่า “การรักษาโรคมะเร็ง : วิธีการค้นหาและได้รับสิ่งที่ดีที่สุดที่มีอยู่” - *Cancer Cure : How to Find and Get the Best There Is*) หนังสือเล่มนี้เน้นถึงความจำเป็นที่คนไข้จะต้องได้รับข้อมูลเกี่ยวกับโรคที่เขาเป็นและอธิบายถึงการดูแลรักษารวมทั้งข้อควรปฏิบัติ และผมก็เริ่มทำธุรกิจ “**ไซน์ออนไลน์เซอร์วิส**” เป็นบริการออนไลน์ที่คอยให้คำแนะนำด้านการบำบัดทางเลือกใหม่แก่ลูกค้าทั่วไป และที่คาดไม่ถึงคือธุรกิจนี้ได้รับการตอบรับอย่างดี อีกทั้งเติบโตอย่างรวดเร็ว

|| แม้ว่าผมจะบอกกับลูกค้าทุกๆ คนว่าผมไม่สามารถรับประกันได้ว่า จะเกิดสิ่งมหัศจรรย์ขึ้น หรือแม้กระทั่งจะค้นพบสิ่งที่หมอของพวกเขาตรวจไม่พบก็ตาม แต่ผมก็มีเรื่องราวของความสำเร็จในการรักษาอยู่หลายกรณีหลายปีก่อน ผมทำวิจัยให้ลูกค้าหญิงชาวแคนาดารายหนึ่งที่มีประวัติป่วยเป็นโรคลำไส้ใหญ่อักเสบเรื้อรังมา 10 ปี ผมพบบทความที่สรุปจากวารสารทางการแพทย์ธุรกิจที่ตีพิมพ์เกี่ยวกับการรักษาที่ให้ผลดีมากสำหรับโรคลำไส้ใหญ่อักเสบที่มีลักษณะตรงกันกับที่เธอเป็น ลูกค้ารายนี้ของผมจึงสั่งซื้อวารสารฉบับนี้ที่เป็นเนื้อหาโดยละเอียดทั้งหมด มันเป็นภาษาธุรกิจ และเธอก็หาคนแปลให้ จากนั้นจึงนำไปขอร้องให้หมอของเธอลองใช้วิธีการรักษา

แบบนี้กับเธอบ้าง อย่างน้อยการรักษาแบบใหม่นี้ก็สามารถช่วยลดอาการอ่อนเพลียจากโรคที่เป็นอยู่ในขณะนั้นได้ ยังมีลูกค้าอีกเป็นจำนวนมากที่เขียนจดหมายมาเล่าให้ผมฟังว่า ข้อมูลที่ผมค้นหาให้พวกเขาได้นำไปสู่การรักษาแบบใหม่ และเป็นการรักษาที่ช่วยชีวิตพวกเขาจากโรคมะเร็งที่เป็นอยู่

ผมเชื่อว่าบริการของไซน์ออนไลน์จัดอยู่ในประเภทที่ให้ความช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์บ้างไม่มากก็น้อยและใช้ธุรกิจเป็นสื่อกลางนำไปสู่เป้าหมายนั้น แม้ว่าหลายคนแนะนำให้ผมขอเงินช่วยเหลือและการสนับสนุนในรูปแบบอื่นๆ จากรัฐบาล แต่ผมกลับชอบที่จะให้ความช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ผ่านทางธุรกิจแบบที่ผมชอบและถนัดด้วยตัวของตัวเองอยู่ที่นี่ และถ้ามองอย่างเป็นธรรมแล้ว ธุรกิจจะเป็นสื่อที่ใช้ได้ผลดีสำหรับการทำให้มนุษย์คนหนึ่งทำตนให้เป็นประโยชน์ต่อผู้อื่นได้ ในแนวทางเฉพาะที่คนนั้นมีความถนัดอยู่ และนั่นคือสิ่งที่ผมกำลังพยายามทำกับบริษัทไซน์ออนไลน์เซอร์วิสของผมอยู่ ●

4. ใต้ความยึดหยุ่นของตารางเวลาในการทำงาน

Kลายคนมองธุรกิจของตัวเองเป็นเสมือนแนวทางในการให้ความยืดหยุ่นกับเวลาทำงาน พ่อแม่ที่ต้องการใช้เวลาอยู่กับลูกๆ ให้มากขึ้นและต้องการตารางเวลาการทำงานที่ลงตัวกับเวลาของลูกๆ จะเหมาะกับการทำธุรกิจในกลุ่มนี้มาก แม้ว่าจะมีบางบริษัทที่อนุญาตให้พ่อแม่ที่ทำงานอยู่สามารถเลือกปรับเวลาทำงานของตนได้ แต่บริษัทส่วนมากไม่มีสวัสดิการเช่นนี้ให้ และบริษัทที่อนุญาตก็มักจะมีข้อจำกัดบางอย่างพ่วงมาด้วยเสมอๆ (“ได้เลย... คุณเลิกงานก่อนกำหนดได้ในวันอังคาร แต่คุณต้องมาทำงานแต่เช้าในวันศุกร์เป็นการชดเชย และห้ามทำอย่างนี้ไปตลอดจนเป็นนิสัยนะ”)

ความยืดหยุ่นในเวลาทำงานเป็นเรื่องที่คุณกำหนดได้ในโลกของธุรกิจ ตราบเท่าที่คุณรู้จักเลือกประเภทของธุรกิจให้เหมาะสม ธุรกิจค้าปลีกซึ่งไม่มีความยืดหยุ่นในเรื่องเวลาดูจะไม่เหมาะกับคนที่อยากได้เวลาทำงานที่ตนพอใจ แต่ธุรกิจอื่นๆ เช่นการบริการหรือธุรกิจที่ทำงานอินเทอร์เน็ตนั้นจะให้โอกาสคุณในเรื่องตารางเวลาการทำงานนี้ได้