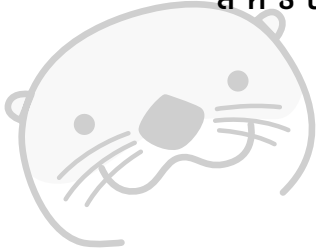


SHORT
CUT

How to Grow Your Service Business

UP ธุรกิจ ให้โตขึ้น 8 หลัก

สีหะนันท์ พลวิสุทธิ์ศักดิ์
เขียน



การอ่านคือรากฐานที่สำคัญ

การอ่านหนังสือ

คือการเสริมเติมแต่งจินตนาการ

และการเรียนรู้จากประสบการณ์ของผู้ที่เคยผ่านมาแล้ว

-สีหะนันท์ พลวิสุทธิ์ศักดิ์



หนังสือคุณภาพ
โดยอมรินทร์กรู๊ป

คำนิยม

หนังสือที่ดีควรเป็นอย่างไร?

หนังสือที่ดีคือหนังสือที่ให้อ่านได้สามสิ่ง นั่นคือ ความรู้ที่ทำให้ผู้อ่านเก่งขึ้น เทคนิคที่ผู้อ่านสามารถนำไปใช้ได้จริง และแรงบันดาลใจที่ทำให้ผู้อ่านอยากลุกขึ้นมาเริ่มต้น โดยทั้งหมดนี้ต้องมาจากผู้เขียนที่มีประสบการณ์จริง

และหนังสือเล่มนี้ให้คุณสมบัติครบทั้งสามข้อ

ผมเองรู้จักกับคุณแบงค์ ผู้เขียนหนังสือ *How to Grow Your Service Business UP* ธุรกิจให้โตขึ้น 8 หลัก มานานหลายปี คุณแบงค์เป็นคนที่จริงจังกับการทำงาน เป็นนักเรียนรู้ เป็นผู้แพ้ที่ลูกไว และเป็นผู้ชนะที่ถ่อมตน สิ่งหนึ่งที่ทำให้คุณแบงค์โดดเด่นคือวิธีการคิดที่มีหลักการ มีทฤษฎี และสิ่งนี้คือสิ่งสำคัญที่ทำให้หนังสือของคุณแบงค์ตั้งแต่เล่มแรก *Inbound Marketing* การตลาดแบบแรงดึงดูด มาถึงเล่มนี้มีประโยชน์ต่อผู้อ่าน รวมถึงตัวผมด้วย เพราะเมื่ออ่านจบแล้ว ผู้อ่านจะได้ความรู้ได้แรงบันดาลใจ และรู้ว่าควรจะต้องทำอะไรต่อไป

ทั้งนี้ต้องยอมรับว่าสำหรับผมแล้ว การจะอ่านหนังสือเล่มนี้ให้จบได้นั้นไม่ถนัดเลย เพราะตลอดเวลาที่อ่าน ผมจะได้เทคนิคดี ๆ ที่เจ้าของกิจการประสบการณ์ 20 ปีอย่างผมยังอยากจะลุกขึ้นมาลองคิด ลองทำและปฏิบัติเองซะเดี๋ยวนั้น

ดังนั้นผมจึงอยากแนะนำหนังสือเล่มนี้ให้ทุกคนได้อ่าน ไม่ว่าคุณจะเป็นเจ้าของกิจการ อยากเป็นเจ้าของกิจการ หรือแม้ว่าคุณจะไม่ใช่เจ้าของกิจการใดๆ เลย เพราะสุดท้ายแล้ว แนวความคิดแบบในหนังสือเล่มนี้จะทำให้คุณไม่เพียงแต่ได้เทคนิคสำหรับบริหารธุรกิจ แต่ยังได้เทคนิคสำหรับบริหารชีวิตที่คุณเป็นเจ้าของกิจการชีวิตของคุณเอง

เก่ง - สิทธิพงศ์ ศิริมาศเกษม
CEO & Founder RGB72
และ Creative Talk

คำนิยม

ทำไมคุณถึงควรอ่านหนังสือเล่มนี้หรือคะ?

ทิปตั้งคำถามนี้กับตัวเอง หลังจากที่ได้อ่านต้นฉบับหนังสือ *How to Grow Your Service Business UP ธุรกิจให้โตขึ้น 8 หลัก* ของคุณแบงค์บ และพยายามคิดว่าจะเรียบเรียงออกมาเป็นคำพูดอย่างไรดีนะ เพื่อจะบอกกับทุกคนที่กำลังอยู่บนเส้นทางในการทำธุรกิจถึงประโยชน์ที่คุณจะได้รับจากการซื้อหนังสือเล่มนี้ (ซึ่งมีเยอะมาก ๆ)

อย่างไรก็ตาม เพื่อช่วยให้ทุกท่านตัดสินใจได้เร็วขึ้น ทิปเลยสรุปออกมาได้ (ในเวลาเกือบ ๆ ๓๐ นาที) ถึง 3 เหตุผลหลัก ๆ ดังนี้

เหตุผลแรกเลยก็คือ หนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือที่ให้ครบทั้ง 3 ทักษะที่ผู้ประกอบการควรจะต้องมี นั่นคือ Mindset, Skillset และ Toolset ซึ่งถือเป็นองค์ประกอบที่สำคัญยิ่งชนิดที่หากขาดข้อใดข้อหนึ่งไป การจะนำพาธุรกิจให้เติบโตฝ่าคลื่นการแข่งขันในยุค Digital Disruption ก็คงจะเป็นไปได้อย่างทุลักทุเลและยากลำบากยิ่ง ><

เหตุผลที่สอง ทิปมองว่า หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณประหยัด “เวลา” และ “พลังงาน” ไปอย่างมากมายมหาศาล ซึ่งทั้ง 2 อย่างนี้ล้วนแล้วแต่เป็น “ต้นทุน” ทางธุรกิจที่แสนจะจำกัดและมีค่าเสียเหลือเกิน ดังนั้นการที่เราได้เรียนรู้จากนักธุรกิจรุ่นใหม่ซึ่งเป็น Digital Entrepreneur ที่ปั้นธุรกิจมากับมือ ผ่านร้อนผ่านหนาว ผ่านความสำเร็จและล้มเหลวมาหลายต่อหลายครั้ง ก็น่าจะทำให้เราได้มุมมองใหม่ๆ ที่เอามาใช้กับธุรกิจได้แน่ ๆ

และเหตุผลที่สาม แม้ว่าพวกเราโดยส่วนใหญ่จะเริ่มต้นการทำธุรกิจจากสิ่งที่เรารัก (Passion) แต่บอกได้เลยว่า “คำว่ารักอย่างเดียวคงยังไม่พอ” เพราะชีวิตจริง ผู้ประกอบการจะเจอกับโจทย์หินๆ อีกหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการบริการ การเงิน การจัดการ ทรัพยากรบุคคล ฯลฯ ที่จะเรียงรายมาให้เราต้องขบคิดและตัดสินใจเสมอๆ ซึ่งเนื้อหาของหนังสือเล่มนี้ก็ได้เล่ามุมมองในการบริหารจัดการสิ่งต่างๆ เหล่านี้ไว้อย่างครบถ้วน

ดังนั้น โดยสรุปก็คือ อ่านเถอะค่ะ! คุณจะไม่ผิดหวังแม้แต่นิดเลยจริงๆ

และแม้แต่คนที่ไม่ได้ทำธุรกิจบริการ (Service Business) ทิปเชื่อว่าเราก็จะได้เข้าใจหลาย ๆ เรื่องมากขึ้นอยู่ดี

ที่เป็นเช่นนั้นก็เพราะเนื้อหาที่อยู่ในหนังสือเล่มนี้ บอกหมดแบบไม่มีกั๊ก แถมยังเรียบเรียงมาได้สนุกและเข้าใจง่ายมากๆ อีกด้วย

ขอบคุณคุณเบงค์ที่ทำหนังสือเจ๋งๆ แบบนี้ออกมา

นอกจากคอนเทนต์ดีๆ ในแฟนเพจ Content Shifu ที่มีให้เราได้อ่านกันอย่างสม่ำเสมอ ก็มีหนังสือเล่มนี้แหละค่ะ ที่ทิปว่าไม่ควรพลาดด้วยประการทั้งปวง :)

Much Love

ทิป - มัณฑิตา จินดา

Digital Tips Academy

คำนิยาม

โลกของการทำธุรกิจ มันช่างกว้างใหญ่ไพศาล เหมือนวิทยายุทธจีน ที่มีหลายวิชา หลายกระบวนท่า หลายสำนัก ขึ้นอยู่กับว่าคุณอยากเรียนรู้เรื่องไหน?

ทุกครั้งที่พฤติกรรมคนเปลี่ยน เทคโนโลยีเปลี่ยน การทำธุรกิจก็จะเปลี่ยนไปด้วยเช่นกัน ดังนั้นไม่มีสูตรตายตัวระยะยาวกับการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วนี้

ดังนั้นการทำธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจบริการที่จะประสบความสำเร็จ คุณจะต้องมีความเข้าใจในเรื่องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการตลาด การขาย การให้บริการ ตลอดจนเรื่องพื้นฐานอย่างเช่นการทำบัญชีและเรื่องคน ซึ่งทั้งหมดจะประกอบกัน จะทำให้ธุรกิจของคุณเติบโตได้ดียิ่งขึ้นมากขึ้น

คัมภีร์ *How to Grow Your Service Business UP* ธุรกิจให้โตขึ้น 8 หลัก ที่อยู่ในมือคุณตอนนี้ มันคือคัมภีร์ที่อัดแน่นไปด้วยความรู้ในเรื่องต่างๆ ทางด้านบทย่อยและสรุปมาจากทฤษฎีต่างๆ และจากประสบการณ์ของผู้เขียน

โอกาสมาอยู่ในมือคุณแล้ว อย่าเปิดแค่หน้าต่างแล้วปล่อยผ่านไป “การอ่านแล้วลงมือทำจริง คือเคล็ดลับความสำเร็จ” ที่คุณจะสามารถเติมเทคนิคและความรู้ใหม่ๆ เข้าไปในบาราคูณได้

ดังนั้นอ่านให้จบ แล้วทำให้เห็นผล ผมเชื่อว่าคัมภีร์ในมือคุณเล่มนี้จะมีประโยชน์กับคุณไปตลอดชีวิตเลยครับ

“อ่านและลงมือทำ” เชื่อผมครับ

ป๋อม - ภาณุ พงษ์วิทย์พานู
CEO TARAD.com

คำแนะนำนักพิมพ์

ในเส้นทางการทำธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจบริการ (Service Business) เรื่องคนถือเป็นเรื่องที่สำคัญ เพราะคนคือด่านทัพหน้าที่จะคอยให้บริการ ผู้คนที่เข้ามาใช้บริการของธุรกิจหรือขององค์กร ทว่าความจริงแล้ว ในการทำธุรกิจบริการ มันยังมีองค์ประกอบอื่นๆ ที่สำคัญไม่แพ้กัน ซึ่งเมื่อเราให้ความใส่ใจโดยไม่มองข้ามสิ่งหนึ่งสิ่งใดไป การทำธุรกิจบริการของคุณ ก็มีโอกาสสร้างเม็ดเงินได้มากถึง 8 หลัก

เงินจำนวน 8 หลักนี้ (10-99 ล้านบาท) ถือเป็นเงินจำนวนไม่น้อยสำหรับธุรกิจ SME ธุรกิจที่ทำเพียงไม่กี่คน หรือแม้กระทั่งเป็นธุรกิจที่ทำเพียงคนเดียว หรือที่เรียกว่าฟรีแลนซ์ก็ตาม ก็สามารถทำเงินได้ตามจำนวนนี้ หากเข้าใจหลักการและวิธีการที่รวบรัดตัดตอนจากผู้มีประสบการณ์โดยตรงในการทำธุรกิจบริการที่สามารถทำเงินได้ 8 หลักจริง ทำให้มีทั้งแผนที่และเข็มทิศนำทางในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งแน่นอนว่าย่อมดีกว่าทำธุรกิจแบบโยนหินถามทางไปเรื่อย ๆ เหนื่อยก็หยุดพักอย่างแน่นอน

How to Grow Your Service Business UP ธุรกิจให้โตขึ้น 8 หลัก ผลงานเขียนของสิทธิพันธ์ พลวิสุทธิ์ศักดิ์ (หนึ่งในผู้เขียนหนังสือขายดี *Inbound Marketing การตลาดแบบแรงดึงดูด*) ได้กลั่นกรองเนื้อหาที่มาจากประสบการณ์การทำธุรกิจบริการที่มียอดขายเติบโตขึ้นทุกปีและมีกำไร มาเพื่อช่วยให้คนที่กำลังทำธุรกิจบริการ มีทั้งแผนที่และเข็มทิศนำทางในการดำเนินธุรกิจนั่นเอง นอกจากนี้

หากใครกำลังสนใจอยากทำธุรกิจบริการก็สามารถศึกษาไว้ก่อนล่วงหน้า เพื่อจะได้มีแนวทางในการทำธุรกิจและมองเห็นทิศทางที่จะคว่ำเงิน 8 หลัก มาไว้ในมือได้เป็นอย่างดี

ขึ้นชื่อว่าการทำธุรกิจ แน่นอนว่าเป้าหมายหลักก็ต้องมีรายได้และมีกำไร ธุรกิจถึงจะไปได้ดี อ่านหนังสือเล่มนี้ไว้ประกอบการดำเนินงาน เสียตั้งแต่ตอนนี้อย่นะครับ แล้วการทำธุรกิจบริการของคุณจะไม่พลาดเป้า และก้าวเดินต่อไปได้อย่างมั่นคงแข็งแรง

**SHORT
CUT**

สารบัญ

คำนิยม (4)

คำนำสำนักพิมพ์ (10)

Chapter 1

Introduction บทนำ 1

Chapter 2

Fundamental เรื่องพื้นฐานที่ไม่พื้นฐาน ๆ 9

Chapter 3

Designing Your Service ออกแบบบริการของคุณ 23

Chapter 4

Finding Clients วิธีการค้นหาลูกค้าที่ใช่ 43

Chapter 5

Delivering Service เข้าใจเรื่องการส่งมอบบริการที่ดี 85

Chapter 6

People เรื่องของคน 109

Chapter 7

Financial & Accounting การเงินและการบัญชี 153

Chapter 8

Other Recommendations for Growing Businesses

คำแนะนำอื่น ๆ สำหรับธุรกิจที่กำลังเติบโต 175

Chapter 9

Conclusion บทส่งท้าย 185

ประวัติและผลงานผู้เขียน 188

*"For small guys
who have big dreams."*

แต่คนตัวเล็ก
ที่มีความฝันยิ่งใหญ่"

Chapter

1

Introduction บทนำ

สวัสดีครับ

ก่อนอื่นเลย ผมขอขอบคุณผู้อ่านที่หยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่าน
นะครับ :)

ผมชื่อสิทธิพันธ์ พลวิสุทธิ์ศักดิ์ หรือเรียกแบบชู้ก็ได้ครับ ผมเป็น
หนึ่งในคนที่มีความฝันอยากทำธุรกิจ ที่เมื่อได้มาทำธุรกิจบริการ หรือ
Service Business แล้ว ก็อยากแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ให้คน
ที่มีความฝันเหมือนกัน หรือคนที่กำลังทำธุรกิจบริการเหมือนกัน ได้เรียนรู้
ทั้งจากความสำเร็จ ความล้มเหลว และบทเรียนต่างๆ ที่ผมเคยได้มี
ประสบการณ์มา นี่จึงเป็นที่มาของหนังสือเล่มนี้ ที่มีชื่อว่า *How to
Grow Your Service Business UP* ธุรกิจให้โตขึ้น 8 หลัก ซึ่ง
ว่าด้วยเรื่องของในการทำธุรกิจบริการให้มียอดขายต่อปีให้ได้ 8 หลักขึ้นไป
โดยธุรกิจของผมในปัจจุบันนี้ก็เป็นธุรกิจบริการประเภทหนึ่ง นั่นก็คือ
ธุรกิจให้คำปรึกษาและให้บริการการทำการตลาดออนไลน์ รวมทั้ง
เว็บไซต์ให้ความรู้เกี่ยวกับการตลาดออนไลน์ ซึ่งตอนนี้มียอดขาย
ต่อปีอยู่ในช่วง 8 หลักครับ

ธุรกิจบริการคืออะไร?

จริงๆ แล้วมันมีวิธีการแบ่งธุรกิจบริการออกเป็นหลายอย่าง แต่ผมขออธิบายสั้นๆ ง่ายๆ ไว้ตรงนี้ว่า ธุรกิจบริการคือ ธุรกิจที่ไม่ได้มีตัวสินค้าที่จับต้องได้เป็นตัวเป็นตน แต่เป็นธุรกิจที่ส่งมอบกิจกรรมหรือบริการโดยใช้ความรู้ ความเชี่ยวชาญ ความชำนาญ (ถ้าอธิบายภาษาบ้านๆ ก็คือการใช้แรงสมองหรือแรงงาน) เพื่อแก้ไขปัญหา ตอบโจทย์ความต้องการ หรือสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ลูกค้า ตัวอย่างธุรกิจบริการ เช่น ธุรกิจให้คำปรึกษา งานฟรีแลนซ์ในรูปแบบดิจิทัลต่างๆ (เช่น งานเขียน งานออกแบบกราฟิก) ธุรกิจให้ความรู้ ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจนัดหรือสปา และธุรกิจซอฟต์แวร์ เป็นต้น

สำหรับการทำธุรกิจของผม ผมเริ่มต้นจากธุรกิจบริการเล็กๆ ที่ลงมือทำเองทุกอย่าง มืออาชีพขนาดแค่ 10 ตารางเมตร พยายามตั้งใจเรียนรู้ ลองผิดลองถูก เพื่อทำให้ธุรกิจเติบโตขึ้น มีทั้งความสุข สมหวัง ทั้งเครียด และผิดหวัง ถึงแม้ว่าธุรกิจของผมในปัจจุบันนี้จะยังไม่ได้มีขนาดใหญ่ แต่ก็มียอดขายที่โตขึ้นทุกปี มีกำไร และยังบริหารจัดการความเครียด รวมไปถึงบริหารจัดการเวลาของตัวเองได้ดีอยู่พอสมควร

ผมคิดว่าหลาย ๆ สิ่งที่ผมเรียนรู้และประสบพบเจอมาก็น่าจะเป็นสิ่งที่ใครหลายคนกำลังเจออยู่ หรือจะต้องเจอในอนาคต ผมก็เลยตัดสินใจที่จะเขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาครับ

ถ้าคุณเป็นคนหนึ่งที่มีความฝันที่อยากจะสร้างธุรกิจบริการของตนเองให้เติบโตและมียอดขายอย่างน้อย 8 หลัก ผมมั่นใจว่าประสบการณ์ของผมที่ถ่ายทอดผ่านหนังสือเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อคุณไม่มากก็น้อย

ที่กล่าวมานี้คือการแนะนำตัวแบบไม่เป็นทางการนะครับ แต่ถ้าอยากรู้ประวัติอย่างเป็นทางการ เชิญอ่านต่อได้เลยครับ :)

ปัจจุบันผมเป็น Digital Entrepreneur ที่เป็นผู้ร่วมก่อตั้ง Content Shifu เว็บไซต์ที่ให้ความรู้เรื่อง Digital Marketing ที่สามารถนำไป

ใช้ได้จริง และ Magnetolabs เอเจนซีให้คำปรึกษาและให้บริการเกี่ยวกับ Digital (Inbound) Marketing และ Website Design & Development ให้กับบริษัทต่างๆ ตั้งแต่บริษัทขนาดกลางไปจนถึงขนาดใหญ่ ทั้งธุรกิจประเภท B2B และ B2C

สำหรับเรื่องการศึกษา ผมเรียนจบปริญญาตรีสาขาวิศวกรรม-อุตสาหการ (Industrial Engineering) คณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และเรียนจบปริญญาโทสาขา Business and Management จาก University of Strathclyde เมืองกลาสโกว์ สหราชอาณาจักร

นอกจากเรื่อง Entrepreneurship แล้ว ผมยังมีความสนใจเป็นพิเศษในเรื่อง Self-Development, Productivity, Digital (Inbound) Marketing และ Talent Management รวมไปถึงการทดลองใช้งานเทคโนโลยีและเครื่องมือต่างๆ ที่ช่วยให้ชีวิตและการทำงานดีขึ้นและง่ายขึ้นอีกด้วย

แล้วเนื้อหาในหนังสือเล่มนี้เกี่ยวกับอะไร?

หนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือที่รวบรวมแนวคิด ความรู้ และเครื่องมือที่จะช่วยให้คุณทำธุรกิจบริการได้ดีขึ้นกว่าเดิม ให้คุณพร้อมที่จะสร้างธุรกิจจากเดิมที่เป็นธุรกิจขนาดเล็กมากๆ อาจจะมีแค่ตัวคุณคนเดียวที่เป็นฟรีแลนซ์ เป็นบริษัทที่มีทีมงานและมีลูกค้าไม่กี่ราย หรือมีลูกค้าหลายรายแต่รายได้ไม่เยอะหรือไม่ค่อยมีกำไร กลายมาเป็นธุรกิจขนาด 8 หลัก (รายได้มากกว่า 10 ล้านบาทต่อปี) ที่มีสุขภาพทางธุรกิจที่ดี (ความหมายของผมก็คือรายได้ของธุรกิจโอเค สร้างกำไรดี และที่สำคัญ คุณไม่ต้องเครียดในการทำงานจนหัวหมุน)

โดยปกติแล้ว การที่จะขยายธุรกิจบริการนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะมันขึ้นอยู่กับคนและความรู้ความเชี่ยวชาญของคนค่อนข้างเยอะ ซึ่งคนนั้น

ไม่เหมือนสินค้าแบบที่จับต้องได้ตรงที่มีความรู้สึกนึกคิดเป็นของตัวเอง การบริหารจัดการคนซึ่งมีความรู้สึกนึกคิดที่หลากหลายจึงเป็นเรื่องท้าทายสำหรับคนที่ทำธุรกิจบริการ

เนื้อหาในหนังสือเล่มนี้จะครอบคลุมหลายเรื่อง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องบริการของคุณ ลูกค้า ทรัพยากรบุคคล การเงิน และอีกหลายเรื่องที่จะช่วยให้คุณทำธุรกิจบริการได้ดีขึ้น อีกทั้งยังประกอบไปด้วย SET ทั้ง 3 SETs คือ 1. Mindset- แนวคิดที่จำเป็นในการทำให้ธุรกิจบริการของคุณเติบโต 2. Skillset- ชี้นำทักษะที่จำเป็นและสำคัญในการทำให้ธุรกิจบริการของคุณเติบโต และ 3. Toolset- เครื่องมือที่ช่วยผ่อนแรงหรือเร่งความเร็วให้กับธุรกิจบริการของคุณ

สำหรับเนื้อหา ผมตั้งใจให้มีความสมดุลระหว่าง “การเติบโตหรือความรวดเร็ว” และ “ความยั่งยืน” เพราะถ้าเน้นแต่เรื่องการเติบโตหรือความรวดเร็วเป็นหลัก ธุรกิจของคุณก็จะเติบโตได้ดี แต่ฐานรากไม่แข็งแรง หรือถ้าเน้นแต่ความยั่งยืน ธุรกิจของคุณก็จะไปเรื่อย ๆ ไม่เติบโตตามที่ คุณคาดหวังไว้

ถึงแม้ว่าโลกในยุคปัจจุบันจะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว แต่ผมก็ตั้งใจอย่างเต็มที่ที่จะทำให้เนื้อหาในหนังสือเล่มนี้ใช้ได้กับธุรกิจบริการในหลายๆ รูปแบบ และทำให้เนื้อหาเสื่อมค่าตามกาลเวลาให้น้อยที่สุด คืออยากจะทำให้มันใช้ได้และยังคงความเกี่ยวข้องไปอีกอย่างน้อยๆ 4-5 ปี สำหรับส่วนไหนที่มันมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและมีอะไรอัปเดตอยู่เสมอๆ อย่างเช่นเครื่องมือเครื่องมือต่างๆ ผมจะเก็บไว้ในรูปแบบ Digital เพื่อที่ผมจะสามารถเข้าไปอัปเดตได้ถ้าจำเป็น โดยที่คุณสามารถไปดาวน์โหลดไฟล์ต่างๆ ในแต่ละเรื่องได้ในช่วงท้ายของแต่ละบท

สำหรับวิธีการอ่านหนังสือเล่มนี้ คุณไม่จำเป็นต้องอ่านเรียงกันไปตั้งแต่บทที่ 1 จนถึงบทสุดท้าย แต่คุณสามารถเลือกอ่านหัวข้อที่คุณสนใจหรืออยากรู้ก่อน แล้วค่อยสลับไปมาระหว่างบทก็ได้ เพราะถึงแม้ว่าเนื้อหาแต่ละบทนั้นจะเชื่อมโยงกันและมีส่วนช่วยให้ธุรกิจบริการของคุณ

เติบโตได้ดีขึ้นในทุกบท แต่เนื้อหาแต่ละบทนั้นไม่ได้เป็นเนื้อหาที่ต่อเนื่องกัน (ที่ถ้าคุณไม่อ่านบทนี้แล้วจะอ่านอีกบทไม่รู้เรื่อง) เพราะฉะนั้นไม่ต้องกังวลว่าจะอ่านข้ามไปนะครับ อยากรู้เรื่องไหนก็พลิกไปอ่านเรื่องนั้นก่อนได้เลยครับ

หนังสือเล่มนี้เหมาะกับใคร?

ผมคิดว่าหนังสือเล่มนี้เหมาะที่สุดสำหรับคนที่ทำธุรกิจบริการอยู่แล้ว แต่อยากเติบโตขึ้น ไม่ว่าจะเป็นคนที่ทำธุรกิจบริการอยู่คนเดียว ทำเป็นทีม ทำเป็นฟรีแลนซ์ หรือทำเป็นรูปแบบบริษัทที่มีรายได้ต่อปีอยู่ที่ 7 หลัก (หลักล้านบาท) หรือ 8 หลักต้นๆ (หลักสิบล้านบาท)

ถ้าคุณเป็นคนหนึ่งที่กำลังพยายามหาหนทางที่จะทำให้อำนาจบริการของคุณมีรายได้มากขึ้น มีกำไรมากขึ้น และมี “Peace of Mind” หรือจิตใจสงบสุขในชีวิตมากขึ้น เนื้อหาในหนังสือเล่มนี้เหมาะกับคุณครับ

นอกจากนี้ยังมีคนอื่นอีก 3 กลุ่มที่ผมคิดว่าอ่านหนังสือเล่มนี้ได้และพอจะได้ประโยชน์อยู่บ้าง นั่นคือ

1. คนที่กำลังเริ่มต้นทำธุรกิจ หรือคนที่อยากทำธุรกิจ

ถ้าคุณเป็นคนกลุ่มนี้ มีเนื้อหาหลายส่วนที่คุณสามารถเอาไปช่วยสร้างธุรกิจบริการของคุณได้ แต่ก็จะมีเนื้อหาอีกบางส่วนที่จะยังไกลตัวคุณไปบ้าง

ทั้งนี้สิ่งที่ดีคือ หนังสือเล่มนี้จะทำให้คุณรู้ในสิ่งที่จะต้องเจอก่อนล่วงหน้า และมันก็ช่วยทำให้คุณเตรียมตัวเองให้พร้อมตั้งแต่วันแรกๆ ที่เริ่มก่อร่างสร้างธุรกิจ

“เริ่มต้นดี มีชัยไปกว่าครึ่ง”

2. คนที่มีธุรกิจบริการที่มีรายได้เกิน 100 ล้านบาทต่อปี

ถ้าคุณเป็นคนกลุ่มนี้ ผมคิดว่าคุณน่าจะผ่านประสบการณ์ในเรื่องต่าง ๆ (รวมไปถึงเจอเหตุการณ์ที่สุขสมหวังและท้อแท้ผิดหวัง) มามากกว่าที่ผมแชร์ในหนังสือเล่มนี้แน่ๆ

ทั้งนี้ผมเชื่อว่าหนึ่งในสิ่งที่ทำให้คุณมาถึงจุดนี้ได้ นั่นคือการที่คุณมองหาวิธีที่จะพัฒนาตัวเองและพัฒนาธุรกิจของคุณอยู่ตลอดเวลา และผมเชื่อว่าเนื้อหาในหนังสือเล่มนี้น่าจะเป็นหนังสืออีกเล่มหนึ่งที่เป็นประโยชน์สำหรับคุณ เพราะคุณสามารถเรียนรู้จากประสบการณ์และมุมมองที่ต่างออกไปของผม ซึ่งบางเรื่อง บางอย่าง เช่น Framework หรือ Tools คุณจะสามารถเอาไปปรับใช้กับธุรกิจของคุณได้

“คนสำเร็จคือคนที่ไม่หยุดเรียนรู้”

3. คนที่ขายสินค้าที่จับต้องได้ (Physical Products)

ถ้าคุณเป็นคนกลุ่มนี้ ผมคิดว่าคุณก็อาจจะยังได้รับประโยชน์จากหนังสือเล่มนี้อยู่บ้าง โดยเฉพาะเรื่อง Human Resources, Financial & Accounting และแนวคิดอื่นๆ ที่จำเป็นต่อการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจแบบไหนก็ตาม

นอกจากนั้นแล้ว ถึงแม้ว่าคุณจะขายสินค้าที่จับต้องได้ก็ตาม บางส่วนในธุรกิจของคุณก็ยังคงต้องมีการให้บริการลูกค้าอยู่ เพราะฉะนั้นผมคิดว่าคุณยังจะได้มุมมองและความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับเรื่องนี้อย่างแน่นอนครับ

“สินค้าที่ดีจะทำให้ลูกค้าชื่นชอบ บริการที่ดีจะทำให้ลูกค้าหลงรัก”

มีอีก 3 เรื่องที่ผมอยากจะฝากทิ้งท้ายเอาไว้ก่อนที่จะเข้าไปสู่เนื้อหาหลักของเล่ม ซึ่งเนื้อหาในส่วนนี้เป็นส่วนที่สำคัญและผมอยากให้คุณอ่านครับ

1. การทำธุรกิจไม่ได้เป็นสมการ $1 + 1 = 2$ เหมือนเรื่องคณิตศาสตร์พื้นฐาน ในความเป็นจริงแล้ว การทำธุรกิจยังมีตัวแปรอื่นๆ อีกมากมาย ถึงแม้ว่าหนังสือเล่มนี้จะมีเนื้อหาและ Framework ให้คุณเอาไปใช้งาน และทำตามได้หลายอย่าง แต่ในความเป็นจริงแล้ว การทำธุรกิจไม่มีสูตรสำเร็จตายตัว และไม่มีอะไรที่แน่นอน

กระบวนการที่ยืดเยื้อมากที่สุดคือ กระบวนการที่ไว้กระบวนการที่สามารถเปลี่ยนแปลงและยืดหยุ่นได้ตามสถานการณ์

2. ตั้งแต่เริ่มต้นทำธุรกิจ ผมเองก็ได้เรียนรู้มาหลายอย่าง เรียนแล้วก็ยังไม่รู้อีกหลายอย่าง และคำว่า “รู้” ของคุณกับผมก็อาจจะไม่เหมือนกัน เพราะเรามีประสบการณ์ที่ต่างกัน และอยู่ในสถานการณ์ที่ต่างกัน เพราะฉะนั้นคุณอย่าเชื่อทุกอย่างที่ผมเขียนในหนังสือเล่มนี้ครับ ผมอยากให้คุณอ่านไป ตั้งคำถามไป คิดไป อะไรที่น่าสนใจก็ค่อยเอาไปทดลองทำกับธุรกิจของคุณ อะไรที่คุณคิดว่าไม่เหมาะสมก็ไม่ต้องเอามาใช้

สุดท้ายแล้ว คนที่จะเป็นคนตัดสินใจและควบคุมความเสี่ยงในชีวิตของคุณก็คือตัวคุณเองครับ

3. เนื้อหาหลายๆ ส่วนในหนังสือเล่มนี้ ผมไม่ได้เป็นคนคิดค้นขึ้นมาเอง แต่ได้ทำการเก็บรวบรวมศาสตร์ต่างๆ และแนวคิดที่มีประโยชน์จากหลายๆ คน ทั้งคนที่ผมเคยพบเจอและไม่เคยพบเจอ และในบางเรื่องผมก็ได้ใส่ความคิดของผมลงไปด้วย ถ้าสิ่งไหนที่คุณคิดว่าดีและมีประโยชน์ ผมขอยกเครดิตให้คนหรือกลุ่มคนเหล่านั้น แต่ถ้ามีตรงส่วนไหนที่ผิดให้ถือว่าเป็นตัวผมเองที่อาจจะยังรวบรวมมาได้ไม่ครบถ้วน หรือยังตกหล่นมาได้ไม่ถี่พอนะครับ

เอาละ ถ้าคุณพร้อมแล้ว มาเรียนรู้แนวคิด เทคนิค วิธีการ และเครื่องมือในการ UP ธุรกิจของคุณให้โตขึ้น 8 หลักกันเลยครับ!

*"Whenever you get lost,
Let this be a compass
to get (it) right."*

เมื่อไหร่ที่คุณหลงทาง
ให้เข็มทิศนี้
เป็นสิ่งที่นำคุณกลับมา"

Chapter

2

Fundamental เรื่องพื้นฐานที่ไม่พื้นฐานๆ

จริงๆ แล้ว เนื้อหาในบทนี้ไม่ได้มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจบริการเลย แต่ผมคิดว่ามันเป็น “สิ่งสำคัญของชีวิต” ที่อยากเอามาทบอกต่อ

ผมเคยเห็นคนที่ตั้งเป้าไว้สูงมาก ต้องการที่จะสร้างธุรกิจให้เติบโตอย่างรวดเร็ว และพยายามทำทุกวิถีทางให้ธุรกิจของตัวเองไปอยู่ในที่ที่ฝันไว้ แต่สุดท้ายแล้วมันไม่ใช่สิ่งที่เขาต้องการจริงๆ และมันก็ทำให้เขามีความเจ็บป่วยทางด้านจิตใจ (Mental Breakdown) จนต้องหยุดธุรกิจที่ตัวเองทำและกลับไปค้นหาตัวเอง ซึ่งประเด็นมันไม่ได้เป็นเรื่องของการตั้งเป้าไว้สูง แต่เป็นเรื่องของการที่เขาไม่เข้าใจว่าตัวเองต้องการอะไรกันแน่

ตัวอย่างจากนักธุรกิจผู้ที่เคยเป็น “ว่ายูนิคอร์น”

“ยูนิคอร์น” คือสัตว์ในตำนาน และในแวดวงของธุรกิจสาย Tech นั้น คำว่า “ยูนิคอร์น” หมายถึงธุรกิจที่มีมูลค่ามากกว่า 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขึ้นไป

Sahil Lavingia เริ่มต้นจากการเป็นพนักงานคนที่ 2 ของ Pinterest (หนึ่งใน Social Mediaชื่อดังที่ทำให้คนสามารถค้นหาและแชร์แนวคิดแรงบันดาลใจใหม่ๆ ผ่านรูปภาพและวิดีโอ)

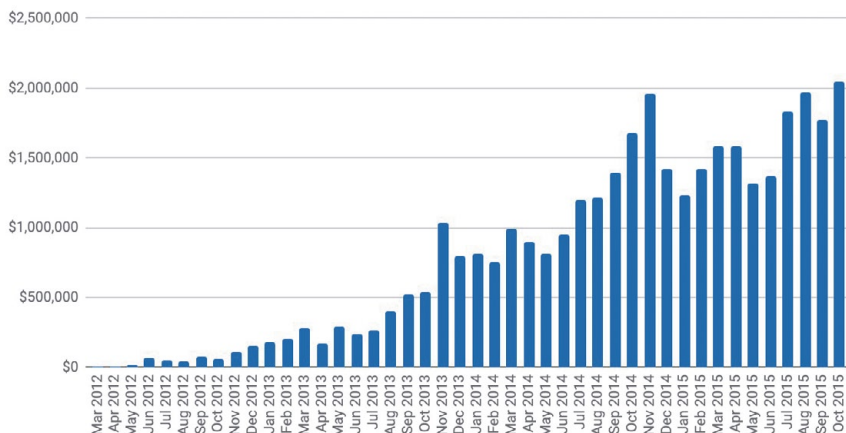
ในปี 2011 ช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์ Sahil นั้นก็ได้ใช้เวลาไปกับการทดลองสร้างไอดีธุรกิจชื่อ Gumroad ที่ทำให้คนซื้อขายของผ่านลิงก์ได้เลย (ณ ขณะนั้น ไอดีแบบนี้ยังเป็นเรื่องใหม่มาก แต่ในปัจจุบันน่าจะมีคนสร้างบริการลักษณะนี้ออกขายอยู่พอสมควร)

หลังจากที่ Gumroad ถูกปล่อยออกมาได้ 1 วัน มีคนสนใจบริการที่ Sahil สร้างขึ้นมามากกว่าที่เขาคิดไว้เยอะมาก แค่วันแรกวันเดียวมีคนเข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ของ Gumroad มากกว่า 50,000 ครั้ง

ในปีเดียวกับที่เขาได้ปล่อย Gumroad นั้นเอง Sahil ก็ได้ลาออกจาก Pinterest โดยที่ยังไม่ได้หุ้นมาแม้แต่หุ้นเดียว (โดยปกติแล้ว ธุรกิจแบบ Startup หรือแบบ Tech จะชอบมีการให้ “หุ้นในอนาคต” กับพนักงาน เช่น ถ้าคุณอยู่กับเราถึง 5 ปี คุณจะได้หุ้น 10,000 หุ้น เป็นต้น เพื่อที่จะผูกใจให้พนักงานอยู่สร้างสรรค์สิ่งดีๆ ไปจนกระทั่งธุรกิจจะคดมทุนได้ขายได้ หรือเข้าตลาดหุ้น)

หลังจากลาออกมาได้ไม่นาน เขาก็ได้รับเงินจากนักลงทุน 1.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และต่อมาเขาก็ได้รับเงินลงทุนอีก 8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เส้นทางชีวิตของ Sahil ช่างดูดีและดูมีชีวิตที่สวยงาม เด็กอายุ 19 ปี กับธุรกิจชื่อว่า Gumroad ได้รับเงินลงทุนกว่า 8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ นี่มันว่ายูนิคอร์นตัวถัดไปชัดๆ

ในส่วนของ Sahil เองนั้นก็ได้ตั้งเป้าหมายว่าบริษัทของตัวเองต้อง



การเติบโตของรายได้ของ Gumroad ตั้งแต่ปี 2012-2015

กลายเป็น Unicorn ให้ได้ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา โดยเขาพยายามทำทุกวิถีทางไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มคน การออกฟีเจอร์ใหม่ๆ เพื่อที่จะทำให้บริษัทเติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดด และหานักลงทุนเพิ่ม จนสุดท้ายทำให้พวกเขากลายเป็น Unicorn จริงๆ หรือไม่ก็เข้าตลาดหุ้นได้จริง ๆ

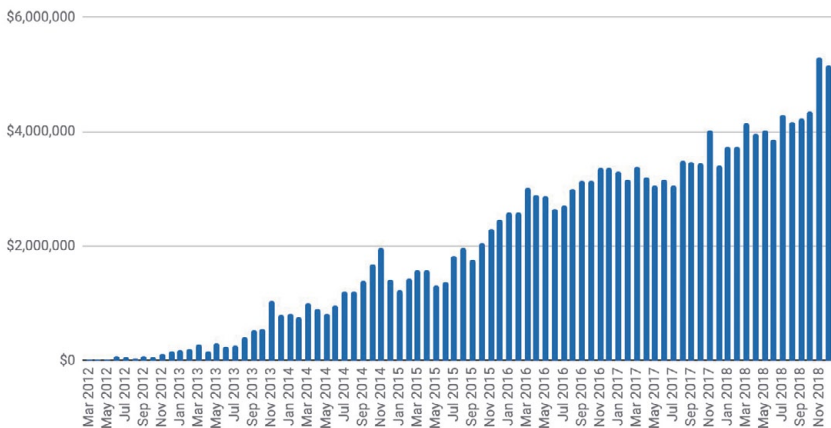
เวลาผ่านไป 3-4 ปี ตัว Gumroad เองก็มีการเติบโตอยู่เรื่อย ๆ ในทุก ๆ ปีมีการจ้างพนักงานเข้ามาใหม่เรื่อย ๆ แต่ปัญหาก็คือตัวเลขมันไม่ได้โตอย่างที่คาดหวังไว้ (บริษัทไหนมีนักลงทุนให้เงินมา บริษัทนั้น ๆ จะถูกคาดหวังให้มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดด)

การเติบโตของรายได้ของ Gumroad ตั้งแต่ปี 2012-2015 ถือว่าไปได้ดี แต่ยังไม่ดีพอสำหรับบริษัทที่มีนักลงทุน เมื่อตัวเลขไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง Sahil เองก็ต้องไล่คนออกกว่า 75 เปอร์เซ็นต์ของบริษัท จนกระทั่งสุดท้ายเหลือตัวเขาเองอยู่คนเดียว

แต่ถึงแม้ธุรกิจของเขาจะไม่เติบโตอย่างที่เขา (ในอดีต) และนักลงทุนคาดหวัง ตัว Sahil เองก็ได้มีการใคร่ครวญกับตัวเองว่าสิ่งที่เขาต้องการจริงๆ ในชีวิตคืออะไรกันแน่ ซึ่งเขาก็สรุปมาได้ว่า ตั้งแต่ตอนที่เขาได้รับ

เงินทุนมา เขาก็วาดฝันว่าตัวเองจะสามารถสร้างยูนิคอร์นตัวใหม่ขึ้นมาได้ตามที่สังคมคาดหวังให้เขาสร้าง รวมไปถึงการที่เขามีไอเดอลเป็นบิล เกตส์ ซึ่งในอดีตนั้นเขาเองก็วาดฝันว่าเขาจะได้เจริญรอยตามบิล เกตส์ แต่จริงๆ แล้ว คำว่า “ความสำเร็จ” ของเขานั้น ไม่ได้เป็นเรื่องของการสร้างบริษัทพันล้าน แต่คือการสร้าง “Impact” ซึ่งคำว่า Impact ในที่นี้ก็ได้หมายถึงตัวเงินที่เขาจะได้รับเพียงอย่างเดียว แต่มันหมายถึงสิ่งที่ลูกค้าของเขา (Creators) และโลกจะได้รับ

ทุกวันนี้ถึงแม้ว่า Gumroad จะไม่ได้เติบโตอย่างก้าวกระโดด แต่ก็เติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน (ที่ตกลงรายก็คือ พวกเขามีรายได้มากกว่าตอนที่ไม่มีพนักงานมากมายซะอีก)



การเติบโตของรายได้ของ Gumroad ตั้งแต่ปี 2012-2018

อ่านบทความของ Sahil ฉบับเต็มได้ที่ <https://sahillavingia.com/reflecting> หรือสแกน QR Code ได้ที่นี่



อ่านเรื่องของ Sahil จบแล้ว ผมอยากให้คุณมาอ่านใจของตัวเอง
ดูบ้างครับ

คุณอยากที่จะทุ่มเทแรงและเวลาเพื่อสร้างธุรกิจบริการที่มีขนาดใหญ่
พนักงานหลายร้อยคน รายได้หลายร้อยล้าน หรือคุณอยากที่จะทำธุรกิจ
ขนาดเล็ก ๆ กลาง ๆ ให้มันอยู่ต่อไปได้เรื่อย ๆ โดยที่คุณไม่ต้องไปทุ่มเทแรง
และเวลากับมันมากนัก? ธุรกิจเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับคุณไหม? แล้ว
สุขภาพ ความสัมพันธ์ กับเรื่องอื่นๆ ในชีวิตล่ะเป็นยังไงบ้าง?

เอาจริง ๆ สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ตอบยาก เพราะมันไม่มีถูกหรือผิด
และถึงเวลาต้องเลือกจริงๆ มันก็ไม่ใช่เรื่องง่าย โดยเฉพาะถ้าคุณกำลังมุ่งมั่น
ก่อร่างสร้างตัว สร้างธุรกิจของคุณ จนคุณอาจจะมองไม่เห็นสิ่งต่างๆ
รอบตัว ผมแนะนำให้คุณหาคำตอบให้กับคำถามที่ผมถามไปนะครับ เพราะ
โดยปกติแล้ว ชีวิตของคนเราไม่ได้มีแต่เรื่องงานหรือเรื่องธุรกิจเพียง
อย่างเดียว แต่มันยังมีเรื่องสุขภาพ ความรัก ความสัมพันธ์ และกิจกรรม
ยามว่างอีกด้วย

**สิ่งสำคัญคือ การพยายามที่จะทำความเข้าใจว่าตัวคุณเอง
ต้องการอะไรกันแน่?**

ทั้งนี้ความต้องการของคุณอาจจะเปลี่ยนแปลงเมื่อเวลาผ่านไป
หรือคุณเติบโตขึ้น เพราะฉะนั้นคุณจึงต้องหมั่นตรวจสอบสุขภาพจิตและ
ตรวจสอบความต้องการของคุณเองอยู่เป็นระยะๆ วิธีที่ผมอยากที่จะแนะนำ
ให้คุณทำคือลองเขียน Personal Mission Statement และ Personal Vision
Statement ขึ้นมา ถึงแม้ว่าการเขียน Personal Mission Statement
และ Personal Vision Statement จะไม่ได้ช่วยให้คุณได้ทั้งหมด แต่
อย่างน้อยมันก็เป็นเหมือนเข็มทิศให้คุณหาทางกลับมาเจอสิ่งที่คุณต้องการ
ได้ในเวลาที่คุณหลงทาง

รู้จักกับ Personal Mission Statement และ Personal Vision Statement

เนื้อหาในส่วนนี้ถูกเผยแพร่ครั้งแรกที่บล็อกของผม
เข้าไปอ่านได้ที่ [https://sitthinunt.com/self-development/
personal-mission-vision-statement/](https://sitthinunt.com/self-development/personal-mission-vision-statement/) หรือสแกน
QR Code ได้ที่นี่



Personal Mission Statement คืออะไร?

Personal Mission Statement เป็นประโยคหรือพารากราฟ
ที่อธิบายว่าปัจจุบันนี้คุณต้องการที่จะใช้ชีวิตอย่างไร และคุณต้องทำอะไร
เพื่อไปให้ถึง Vision ของคุณ

คำสำคัญคือคำว่า “ปัจจุบัน” และ “แนวทางการใช้ชีวิต” ของคุณ
ก่อนที่คุณจะเขียน Personal Mission Statement ผมแนะนำให้
คุณลองตอบคำถามเหล่านี้ก่อนที่จะเริ่มเขียนครับ เพราะมันเป็นคำถาม
ที่คุณควรจะต้องตอบตัวเองให้ได้

- 3 สิ่งที่คุณชอบทำมีอะไรบ้าง?
- 3 สิ่งที่คุณไม่ชอบทำมีอะไรบ้าง?
- 3 สิ่งที่คุณทำได้ดีมีอะไรบ้าง?
- 3 สิ่งที่คุณทำได้ไม่ดีมีอะไรบ้าง?
- สิ่งที่คุณต้องทำหรือทำอยู่ในแต่ละวันคืออะไร?

หลังจากที่คุณตอบคำถามเหล่านี้ได้แล้ว สิ่งถัดมาที่คุณต้องทำคือ
การสรุป Personal Mission Statement ออกมาให้สั้นแต่ครบถ้วนกระบวน
ความมากที่สุด ผมแนะนำว่าไม่ควรจะเกิน 2-3 ประโยคครับ

ตัวอย่าง Personal Mission Statement

- ➔ ฉันจะใช้ความรู้ความสามารถทางด้านการสอนและทางด้านภาษาของฉันทำให้คนไทยเก่งภาษาอังกฤษขึ้น
- ➔ ฉันจะมีความสุขในเส้นทางชีวิตและเรียนรู้จากความผิดพลาดของฉัน (Sir Richard Branson, Virgin Group)
- ➔ ฉันจะเป็นครูและจะเป็นที่รู้จักในฐานะคนที่สร้างแรงบันดาลใจให้แก่นักเรียนของฉัน ให้พวกเขาเป็นมากกว่าสิ่งที่พวกเขาคิดว่าพวกเขาเป็นได้ (Oprah Winfrey)
- ➔ ฉันจะทำงานเป็นผู้นำ มีชีวิตที่สมดุล และใช้หลักการที่มีศีลธรรมเพื่อสร้างความแตกต่างที่สำคัญ (Denise Morrison, Campbell Soup Company)
- ➔ ฉันจะใช้พรสวรรค์ของฉันในเรื่องของสติปัญญา ความน่าดึงดูด และการมองโลกในแง่บวก เพื่อที่จะปลูกฝังให้ผู้หญิงทั่วโลกเห็นคุณค่าและมูลค่าในตัวเอง (Amanda Steinberg, Dailyworth.com)

Personal Vision Statement คืออะไร?

Personal Vision Statement เป็นประโยคหรือพารากราฟที่อธิบายสิ่งที่คุณอยากเป็น อยากทำ อยากมี หรืออยากได้ในอนาคต

คำสำคัญคือคำว่า “อนาคต”

นั่นหมายความว่าสิ่งนั้นๆ เป็นสิ่งที่คุณยังไม่มี ยังไม่ได้ ณ ตอนนี้ แต่เป็นสิ่งที่คุณปรารถนาจริงๆ ในอนาคต ซึ่งมันไม่แปลกนะที่ Personal Vision Statement ของคุณจะดูเป็นไปได้ยาก หรือคุณยังหาหนทางที่จะได้มันมาไม่เจอ

“It always seems impossible until it's done.”

– Nelson Mandela

ก่อนที่คุณจะเขียน Personal Vision Statement ผมแนะนำให้คุณลองตอบคำถามเหล่านี้ก่อนที่จะเริ่มเขียน ซึ่งมันเป็นคำถามที่คุณควรจะต้องตอบตัวเองให้ได้เช่นเดียวกันครับ

- ➔ ถ้าวันพรุ่งนี้คือวันสุดท้ายของชีวิตของคุณ คุณจะเสียใจที่ไม่ได้ทำอะไรได้เห็น ไม่ได้มีความสำเร็จในเรื่องอะไรบ้าง?
- ➔ สิ่งต่างๆ เหล่านี้ ตัวเอง อำนาจ งาน เงิน ครอบครัว ญาติ พี่น้อง เพื่อน ความพึงพอใจ และสังคม มีความสำคัญกับคุณอย่างไรบ้าง?
- ➔ จากข้อก่อนหน้า 3 สิ่งที่สำคัญกับคุณมากที่สุดคืออะไร?

หลังจากที่คุณตอบคำถามเหล่านี้ได้แล้ว สิ่งถัดมาที่คุณต้องทำคือการสรุป Personal Vision Statement ออกมาให้สั้นแต่ครบถ้วน กระบวนความมากที่สุด ผมแนะนำว่าไม่ควรจะเกิน 2-3 ประโยคครับ

ตัวอย่าง Personal Vision Statement

- ➔ ฉันจะเป็น CEO ของบริษัทขนาดใหญ่ Top 50 ของประเทศไทย โดยที่ยังมีเวลาให้กับครอบครัวทุกเสาร์อาทิตย์
- ➔ ฉันจะเกษียณโดยที่มีรายได้มากกว่ารายจ่ายทุกเดือน และจะท่องเที่ยวไปมากกว่า 100 ประเทศทั่วโลกก่อนอายุ 40 ปี
- ➔ ฉันจะเป็นศาสตราจารย์ที่เป็นเจ้าของสิทธิบัตรในสายงานของฉัน มากกว่า 10 ชิ้น
- ➔ ฉันจะเป็นเจ้าของมูลนิธิที่ช่วยเหลือเด็กยากไร้มากกว่า 5 ล้านคนทั่วประเทศไทย
- ➔ ฉันจะเป็นนายกรัฐมนตรีของประเทศไทย และทำให้ประเทศไทยกลายเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว

ความแตกต่างระหว่าง

Personal Mission Statement

และ Personal Vision Statement

ตอนที่ผมศึกษาสองคำนี้ แรกๆ ก็ยอมรับเหมือนกันครับว่า “งง” ว่าสองอันนี้เขียนต่างกันอย่างไร แต่หลังจากที่ผมพยายามศึกษาก็พบว่าสองอย่างนี้แตกต่างกันมาก แต่ทั้งสองอย่างนี้ล้วนแล้วแต่ทำให้คุณเป็นคุณทั้งสิ้น

Personal Mission Statement คือประโยคแห่งปัจจุบัน พูดถึงความต้องการในการใช้ชีวิตและสิ่งที่คุณต้องทำเพื่อไปถึง Vision ของคุณ ส่วน Personal Vision Statement คือประโยคแห่งอนาคต พูดถึงสิ่งที่คุณต้องการจะเป็น

Note : ทั้ง Personal Mission Statement และ Personal Vision Statement เป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงและแก้ไขได้นะครับ ถ้าคุณอ่านแล้วรู้สึกว่าทั้งสองอย่างนี้ไม่ Reflect สิ่งที่คุณต้องการในอนาคต หรือสิ่งที่คุณทำในปัจจุบัน คุณสามารถแก้ไขมันได้ครับ ผมแนะนำว่าให้มารีวิวสองอย่างนี้ทุก ๆ ปี เพื่อดูว่าสิ่งที่คุณเขียนไว้อย่างเป็นเหมือนเดิมอยู่หรือเปล่า

ตัวอย่าง Personal Mission Statement และ Personal Vision Statement ของผม

ผมขอเอา Personal Mission Statement และ Personal Vision Statement ของผมมาให้ดูเป็นตัวอย่างนะครับ

Personal Statement

Personal Mission (5 years)

To use my gifts, skills and passion for Management, Learning, Marketing & Analytics to make a significant difference in millions of people's lives while maintaining a healthy lifestyle & relationship with the ones I care about.

Personal Vision

To be a successful entrepreneur & investor with financial & time independence which I can freely choose what to and not to do.

ถ้าแปลเป็นภาษาไทยง่าย ๆ Personal Mission ของผมจะแปลว่า “จะใช้ความรู้ ความสามารถ และแพชชั่นในเรื่องการจัดการ (Management), การเรียนรู้ (Learning), การตลาด (Marketing) และการวิเคราะห์ (Analytics) ในการสร้างความเปลี่ยนแปลงให้กับคนเป็นล้านคน โดยที่ยังคงสามารถรักษาไลฟ์สไตล์และความสัมพันธ์ที่ดีกับคนที่ผมแคร์”

Personal Vision ของผมจะแปลว่า “จะเป็นผู้ประกอบการและนักลงทุนที่ประสบความสำเร็จ และเป็นอิสระต่อเงินและเวลา โดยที่ผมสามารถเลือกได้อย่างอิสระว่าจะทำอะไรหรือไม่ทำอะไร”

เห็นได้ว่าใน Personal Mission และ Personal Vision ของผมเองนั้น ไม่ได้มีแค่เฉพาะเรื่องของการงาน แต่ยังมีเรื่องของความสัมพันธ์ (และจริงๆ คือเรื่องสุขภาพ) อยู่ด้วย

อีกอย่างที่สำคัญคือ หลังจากที่เขียนออกมาแล้ว ต้องเอาสิ่งที่คุณเขียนไปไว้ในที่ที่คุณจะมองเห็นได้อย่างชัดเจน และมองเห็นได้เป็นประจำด้วยนะครับ ปกติผมจะเก็บ Personal Mission Statement และ Personal

Vision Statement ของผมไว้ในแอปพลิเคชันที่ผมใช้ในการจดโน้ตอยู่ทุกวัน เพื่อที่ว่าผมจะได้หยิบขึ้นมาดู หรือหยิบขึ้นมาเตือนตัวเองได้สะดวกๆ

คุณเองจะใช้วิธีเดียวกันกับผม หรืออีกวิธีที่ผมคิดว่าดี นั่นคือการเขียนและพรีนตขึ้นมาแปะไว้ใกล้ๆ กับโต๊ะทำงานก็ได้นะครับ เพราะ “เมื่อไหร่ที่คุณหลงทาง ให้เข็มทิศนี้เป็นสิ่งที่คุณกลับมา”

ทักษะ (Skill) ที่สำคัญที่สุดที่คนทำธุรกิจต้องฝึกฝน

คุณคิดว่าทักษะที่สำคัญที่สุดที่คนทำธุรกิจบริการทุกคน **ต้อง** ฝึกฝนคืออะไรครับ?

การขาย การส่งมอบบริการ การตลาด หรือการบริหารคน?

ทักษะเหล่านี้ล้วนสำคัญ แต่ผมคิดว่าทักษะที่สำคัญที่สุดที่คุณต้องฝึกฝนคือ “**ทักษะในการบริหารจัดการสภาพจิตใจของตัวเอง**” ครับ

ในฐานะคนทำธุรกิจ สิ่งที่ต้องเจออยู่เป็นประจำคือชีวิตที่เป็นเหมือน Roller Coaster ที่วิ่งขึ้นวิ่งลงอยู่ตลอดเวลา เดี่ยวสุข เดี่ยวเศร้า เดี่ยวเหงา เดี่ยวดีใจ สาเหตุนั้นเป็นเพราะว่าคนทำธุรกิจนั้นจะต้องบริหารจัดการคนหลายกลุ่มและสถานการณ์หลายแบบ ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า พนักงาน พาร์ทเนอร์ คู่แข่ง นักลงทุน ครอบครัว รวมไปถึงความเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ จนบางที่คุณอาจจะหลงลืมไปว่า สิ่งที่คุณจะต้องถูกบริหารจัดการ

มากที่สุดคือสภาพจิตใจของตัวเอง

แล้วจะบริหารสภาพจิตใจตัวเองได้อย่างไร?

1. คุยกับคนที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน

การคุยกับคนที่ทำธุรกิจคล้าย ๆ คุณ ถือเป็นหนึ่งในวิธีที่ช่วยทำให้คุณสามารถบริหารจัดการสภาพจิตใจตัวเองได้ดีขึ้น เพราะคนที่อยู่ในธุรกิจที่คล้าย ๆ คุณ มีโอกาสที่จะเจอปัญหาที่ใกล้เคียงกับคุณ เช่น ถ้าคุณทำธุรกิจเกี่ยวกับโฆษณา การนัดเจอเพื่อนในแวดวงโฆษณาเพื่อพูดคุยถึงปัญหาและประสบการณ์ต่าง ๆ จะช่วยทำให้คุณสบายใจยิ่งขึ้น

ผมเคยมีโอกาสไปงานงานหนึ่งที่นัดผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจในสายคอนเทนต์และเทคโนโลยีสืบทอดมาพูดคุยกัน แร่ความสุข ถกความทุกข์กัน แม้จะเป็นเวลาแค่ 2-3 ชั่วโมง แต่มันดีต่อใจจริง ๆ ครับ

2. คุยกับคนที่มีประสบการณ์

นอกจากการพูดคุยกับคนที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันแล้ว การพูดคุยกับคนที่มีประสบการณ์มากกว่า ว่าง่าย ๆ คือคนที่อาบน้ำร้อนมาก่อนก็เป็นอีกวิธีที่ใช้ในการบริหารจัดการจิตใจเช่นเดียวกัน

คุณควรจะต้องมีที่ปรึกษา (ภาษาอังกฤษเรียกว่า Mentor) ของตัวเองอย่างน้อย ๆ 1 คน เพื่อที่ว่าเวลาคุณมีปัญหอะไร คุณจะได้นัดขอคำปรึกษาหรือขอคำแนะนำได้ ซึ่งคำว่า “ที่ปรึกษา” ในที่นี้ไม่ได้จำกัดแคในเรื่องของธุรกิจจะครับ คุณอาจจะมีการปรึกษาด้านภาพลักษณ์ หรือที่ปรึกษาสภาพจิตใจด้วยก็ได้

3. นิ่งสมาธิ

การนั่งสมาธิเป็นหนึ่งในสิ่งที่ผมอยากจะแนะนำให้คุณทำ เพราะเป็นการหยุดความวุ่นวายที่ภายนอก และเข้ามาหาความสงบที่ภายใน คุณอาจจะลองเริ่มต้นจากการนั่งสมาธิสัก 5-10 นาทีก่อน แล้วค่อย ๆ เพิ่ม

เวลาขึ้นก็ได้ สิ่งสำคัญตอนนั่งสมาธิคือ คุณต้องพยายามขจัดเสียงรบกวน ในจิตใจของคุณออกไป การนั่งสมาธิจะทำให้จิตใจของคุณนิ่งขึ้น และ พร้อมเผชิญหน้ากับสิ่งต่าง ๆ ที่เข้ามาอย่างมีสติมากขึ้น

ถ้าคุณยังใหม่กับการนั่งสมาธิ ผมแนะนำให้ลองใช้แอปพลิเคชัน อย่าง Headspace หรือ Brain.fm เป็นตัวช่วยก็ได้คุณได้นะครับ

4. เอาตัวเองออกจากสถานการณ์ปัจจุบัน

ถ้าคุณรู้สึกเครียดกับสิ่งที่คุณทำอยู่ คำแนะนำของผมอีกอย่างก็คือ ให้พักเบรกจากสิ่งที่คุณทำ แล้วเอาตัวเองไปอยู่ในสภาพแวดล้อมใหม่ ๆ ในที่ใหม่ ๆ สักระยะ

ผมเคยใช้ชีวิตหนัก ๆ อยู่ช่วงหนึ่ง ช่วงนั้นจะตื่นหกโมงเช้าไปออกกำลังกายทุกวัน เริ่มทำงานแปดโมงกว่า ๆ จนถึงเย็น กินข้าวมื้อเย็นเสร็จ ก่อนนอนก็มาทำงานต่ออีก ซึ่งช่วงนั้นเป็นช่วงที่ผมรู้สึกฟุ้ง ๆ กับชีวิตตัวเองอยู่ เหมือนกัน เพราะชีวิตเหมือนจะ Productive แต่เอาจริง ๆ ไม่ Productive เลย แกรมสภาพจิตใจยิ่งแย่อีกต่างหาก

วิธีแก้ในช่วงนั้นก็คือ หยุดทำงานทั้งหมด และไปเที่ยวเกือบ ๆ 20 วัน พอกลับมามันก็เหมือนได้ชาร์จพลังอีกครั้ง และแน่นอนว่าพอกลับมาทำงาน ผมก็ไม่ลืมที่จะ Balance ชีวิตของตัวเองให้ดีขึ้น และ ผ่อนปรนกับตัวเองให้มากขึ้นในบางครั้งด้วย

“อย่าลืมว่าคุณเองก็เป็นคนหนึ่งคนที่มีอารมณ์ มีความรู้สึก บริหาร คนอื่นหรือสิ่งอื่นมามากแล้ว อย่าลืมบริหารสภาพจิตใจตัวเองกันด้วยนะครับ”

เมื่อมีเป้าหมายที่ชัดเจน และมีสภาพจิตใจที่ดี ไม่ว่าสถานการณ์ต่าง ๆ จะถาโถมมาแค่ไหน คุณจะรับมือมันได้ครับ

ถ้าคุณพร้อมแล้ว เดี่ยวเรามาเข้าเรื่องการสร้าง Service ของคุณ กันเลยครับ!