

ABOVE AVERAGE

วิธีปลดล็อกศักยภาพ
และกลายเป็นคน **'เหนือค่าเฉลี่ย'**

ชื่อหนังสือ : Above Average :

วิธีปลดล็อกศักยภาพและกลายเป็นคนเหนือค่าเฉลี่ย

เรื่อง : ศิวกร ปล้องไหม

ภาพประกอบ : ศิวกร ปล้องไหม

สำนักพิมพ์ฟรีมายด์

พิมพ์ครั้งที่ 1 ตุลาคม 2566

ราคา 295 บาท

ISBN 978-616-403-110-4



สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 และที่แก้ไขเพิ่มเติม

โดย บริษัท ฟรีมายด์ พับลิชชิง จำกัด

ห้ามลอกเลียนแบบไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้

นอกจากจะได้รับอนุญาตจากผู้จัดพิมพ์เป็นลายลักษณ์อักษร

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ

ศิวกร ปล้องไหม.

Above Average: วิธีปลดล็อกศักยภาพและกลายเป็นคนเหนือค่าเฉลี่ย. -- กรุงเทพฯ :
ฟรีมายด์, 2566.

272 หน้า.

1. การพัฒนาตนเอง. 2. ความสำเร็จ. I. ชื่อเรื่อง.

158.1

ISBN 978-616-403-110-4

บรรณาธิการที่ปรึกษา

กฤษฎาพร ชุมสาย ณ อยุธยา

บรรณาธิการบริหาร

सानุพันธ์ ชุมสาย ณ อยุธยา

บรรณาธิการ

อิศวเรศ ตโมนุท

พิสูจน์อักษร

ศศรัณย์ พิพัฒน์นรพงศ์

ศิลปกรรม/ออกแบบปก

ธนรัตน์ มุทาพร

จัดทำโดย

บริษัท ฟรีมายด์ พับลิชชิ่ง จำกัด

27/33 ซอยศรีบำเพ็ญ ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2286-2414 โทรสาร 0-2286-2417

www.freemindbook.com  freemindbook  @freemindbook

พิมพ์ที่

บริษัท กรีน ไลฟ์ พรินติ้ง เฮาส์ จำกัด

68 ซอยเทียนทะเล 20 ถนนบางขุนเทียน-ชายทะเล แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน

กรุงเทพฯ 10150 โทรศัพท์ 0-2892-1940-2 โทรสาร 0-2892-1940 กด 9

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

1858/87-90 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2826-8000 โทรสาร 0-2826-8356-9

www.se-ed.com

หากพบว่าหนังสือมีข้อผิดพลาดหรือไม่ได้มาตรฐาน

โปรดส่งหนังสือกลับมาที่สำนักพิมพ์ (ทางไปรษณีย์)

ทางเรายินดีเปลี่ยนเล่มใหม่ให้ท่านทันที



หนังสือเล่มนี้มีค่าการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทั้งสิ้น 2,669.249 กิโลกรัมคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า และได้ดำเนินการชดเชยการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ นับเป็นการดำเนินการภายใต้จิตสำนึกที่ดีเพื่อการสะท้อนการเป็นองค์กรที่ “ใส่ใจสิ่งแวดล้อม” ทั้งนี้บริษัทยังเลือกใช้วัสดุคุณภาพที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในการผลิตงาน ด้วยกระดาษกรีโนไอเชียน ใช้หมึกพิมพ์แก้วเหลือง และกระบวนการผลิตที่รักษาสิ่งแวดล้อม ช่วยลดการปล่อยคาร์บอนไดออกไซด์

คำนำสำนักพิมพ์

เล็กๆ แล้วเราต่างก็อยากเป็น Someone Somebody
ไม่มีใครอยากเป็น Nobody ไม่มีตัวตนไม่มีบทบาทในสายตาของใครๆ
หรือแม้แต่ในสายตาของตัวเอง

หวังว่าการเป็น Someone Somebody สามารถเป็นกันได้ทุกคนหรือ
เชื่อว่าใครหลายๆ คนคงตอบออกมาทันใดว่า “ไม่มีทาง” เพราะ
ถ้าทุกคนเป็นได้ ก็คงไม่ Some แต่ต้องเป็น Every แล้ว
แต่ถ้าลองคิดพิจารณาดีๆ คำตอบที่ถูกต้องคือ ทุกคน ‘สามารถเป็น’
Someone Somebody ได้ครับ เพียงแต่ไม่ใช่ว่าทุกคน ‘จะเป็น’ ได้

อ่านแล้วงงกันใช่ไหมครับ – เราค่อยๆ มาตามดูกันไปครับ
ถ้าคิดกันแบบไวๆ ภาพของบุคคลที่เป็น Someone หรือ Somebody
ที่เราสัมผัสได้อย่างชัดเจนคือความโดดเด่น คล้ายกับว่ามีแสงสปอตไลท์
ฉายส่องไปที่คนคนนั้น (แทบจะ) ตลอดเวลา เขาต่างโดดเด่นออกมาจาก
เกณฑ์มาตรฐานที่สังคมใดๆ ก็ตามขีดเส้นแบ่งไว้ จะเป็นด้านใดก็ได้ไม่จำกัด
อาจจะเสน่ห์ บุคลิก ความรู้ ความสามารถ ความเชี่ยวชาญ ฯลฯ แน่แน่นอนว่า
แต่ละคนก็มีเรื่องราว เคล็ดลับ หลักสูตรความสำเร็จของตัวเอง มีวิธีการ
หลากหลาย เหมาะสมกับเราไหมก็ขึ้นอยู่กับจริตของแต่ละคนอีกที

อ่านถึงตรงนี้แล้ว พอจะมีคำใดสะดุดใจกันบ้างไหมครับ สำหรับผมแล้ว
คำว่า – โดดเด่น โดดเด่นออกมาจากเกณฑ์มาตรฐาน – คือคีย์เวิร์ด
ที่สะกิดใจผมไม่น้อย และจุดความสนใจผมให้จิบแน็คเพื่อทำหนังสือเล่มนี้
จากแนวคิดของการพยายามพัฒนาตัวเองให้เป็นเวอร์ชันที่ดีที่สุด และไม่ตกลง
ไปกองอยู่กับภูเขาของคนที่ไม่ใช้ศักยภาพของตัวเองอย่างเต็มที่ นี่จึงเป็น

คำตอบที่ว่า ‘ทุกคนสามารถเป็นได้’ เพราะว่ามันมีวิธีการที่จะไปถึงเป้าหมายนั้น ซึ่งแน่ะ ‘รวบรวม’ และ ‘เรียบเรียง’ มาให้เราเรียบร้อย แต่ที่บอกว่า ‘ไม่ใช่ว่าทุกคนจะเป็นได้’ เพราะการที่เราจะไปถึงเป้าหมายนั้นใหม่ ขึ้นอยู่กับวินัยและความตั้งใจของแต่ละคนนั่นเอง

สำหรับผม แน่คือคนรุ่นใหม่ที่มีวิสัยทัศน์ เปี่ยมด้วยความกล้าที่จะลองผิดลองถูก สังคมประสบการณ์และเต็มไปด้วยความสดใหม่ ที่ทำให้ผม (ที่ค่อนข้างไปทางรุ่นเก่า) ได้กลับมาฉุกคิด ย้อนทบทวนตัวเอง กลับมาค้นหาสิ่งที่เคยสนใจ กลับมาเรียนรู้และพัฒนาอีกครั้ง ซึ่งผมรู้สึกว่ามีสิ่งต่างๆ ที่เกิดขึ้นเหล่านี้เป็นอะไรที่น่าสนใจมาก และจะเป็นอะไรที่ดีมาก ถ้าได้ส่งต่อแนวคิดและความรู้สึกเหล่านี้ไปยังผู้อ่าน เพื่อว่าจะมีใครสักคนรู้สึกเช่นเดียวกับผม

ทั้งนี้ทั้งนั้น หากคุณไม่ได้รู้สึกอยากเป็น Someone หากคุณยังรู้สึกอُنใจเมื่อได้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานก็ไม่ใช่เรื่องผิดอะไร トラบไตที่คุณมีความสุข ที่ที่คุณอยู่ ก็เป็นเรื่องที่ดีแล้ว...

แต่ถ้าคุณเองก็รู้สึกไม่ค่อยสบายตัว ไม่ค่อยสบายใจ อยากจะลองเปลี่ยนตำแหน่งแห่งหนให้ตัวเองบ้างด้วยการขยับออกจากเกณฑ์ไปทางฝั่งเหนือค่าเฉลี่ย แม้เพียงจะเล็กน้อยนิดหน่อย ผมว่ามันก็เป็นเรื่องที่น่าลอง เพื่อว่าคุณจะพบเจออะไรใหม่ๆ ในชีวิต และเปลี่ยนมุมมองต่อชีวิตไปในแบบที่คุณไม่เคยมอง ใครจะรู้ คุณอาจจะ Enjoy Life มากขึ้น จากการที่คุณอยู่ ‘เหนือค่าเฉลี่ย’ ก็เป็นไปได้

ค่อยๆ Take Steps ไปขิมกลางฝั่ง ‘เหนือค่าเฉลี่ย’ ด้วยกันครับ
สำนักพิมพ์ฟรีมายด์

คำนำผู้เขียน

หลังจากที่ผมเริ่มศึกษาเรื่องราวของคนที่ประสบความสำเร็จและการพัฒนาตัวเองได้ปีกว่าๆ ผมก็เริ่มมีความคิดอยากจะสร้างสรรค์อะไรสักอย่างขึ้นมาเป็นของตัวเองบ้าง ผมจึงเริ่มศึกษาการทำธุรกิจบนโลกออนไลน์ และลุ่มลึกลงคลุกคลานอยู่กับมันสักพักหนึ่ง จนมาลงเอยที่ ‘การสร้างคอนเทนต์บนโลกออนไลน์’

ผมเข้าสู่วงการนี้ด้วยการเป็นนักเขียน ผมเขียนบทความทุกเรื่องที่ผมสนใจอยู่ประมาณปีกว่าๆ ก่อนที่จะเริ่มต่อยอดมาทำช่องยูทูปเป็นของตัวเอง และตัดแปลงงานเขียนให้กลายเป็นรูปแบบวิดีโอ ตัดภาพไป 2 ปีถัดมา

ช่องยูทูปของผมเริ่มได้รับความสนใจมากขึ้น เริ่มมีผู้ติดตามเข้ามาแบบรวดเร็ว และสุดท้ายมันก็กลายเป็นอาชีพหลักของผมจนได้

ระหว่าง 2 ปี ที่อยู่ในวงการนี้ ผมก็ยังเขียนบทความ ทำวิดีโออย่างต่อเนื่อง และก็มีคนทักอยู่บ่อยๆ ว่า ‘เมื่อไรจะมีหนังสือเป็นของตัวเอง’ ผมเองไม่คิดว่าผมจะทำแบบนั้นได้ เพราะผมเองก็ไม่ได้มีประสบการณ์หรือเป็นผู้รู้อะไรแบบนั้น แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าลึกๆ ในใจผมไม่อยากทำมันแน่นอนอยู่แล้วว่าหนึ่งในความฝันของนักเขียนทุกคนก็คงอยากมีหนังสือเป็นของตัวเองสักเล่ม

ผมเริ่มให้ความสนใจกับเป้าหมายนี้มากขึ้นทุกครั้งที่มีโอกาสที่ใครสักคนทัก จนวนหนึ่งผมก็ตัดสินใจเขียนเป้าหมายนี้ลงไปในกระดานเป้าหมายของตัวเองว่า ‘หนังสือเล่มแรก’

เรื่องน่าตลกคือหลังจากผมเขียนลงไปประมาณ 2 สัปดาห์ คุณจ๊อบจากสำนักพิมพ์ฟรีมายด์ก็ติดต่อมาชวนให้ไปทำหนังสือด้วย ไม่รู้ว่าเป็นเรื่องบังเอิญหรืออะไร ซึ่งแน่นอนว่าผมตอบรับทันทีแม้จะยังไม่รู้ว่าจะเขียนเกี่ยวกับอะไรดี

อย่างที่บอกว่าคุณไม่คิดว่าผมมีประสบการณ์มากพอที่จะเขียนเรื่องราวตัวเองออกมาเป็นหนังสือได้ แต่ผมมองตัวเองว่าเป็น ‘Storyteller’ หรือนักถ่ายทอด ที่ตกตะกอนบทเรียนต่างๆ ที่ผมศึกษามาให้แก่คนอื่น นั่นคือสิ่งที่ผมทำมาตลอดหลายปี และเป็นสิ่งที่ผมตัดสินใจทำกับหนังสือเล่มนี้

ผมใช้เวลาไม่น้อยไปกับการศึกษาเรื่องราวของคนเก่ง บทเรียนความสำเร็จ และนำมาปรับใช้กับชีวิตตัวเอง รวมไปถึงถ่ายทอดให้คนอื่นในรูปแบบบทความและคลิปวิดีโอ และเรื่องราวเหล่านั้นเองก็ถูกรวบรวมมาเป็นแก่นหลักของหนังสือเล่มนี้ นั่นก็คือ ‘การทำอย่างไรให้เก่งกว่าคนทั่วไป’ หรือที่ผมใช้คำว่า ‘เหนือค่าเฉลี่ย’

สิ่งที่คุณจะเจอต่อไปนี้เป็นกรรวบรวมบทเรียนต่างๆ จากคนที่เก่งเหนือค่าเฉลี่ย ว่าเขามีคุณลักษณะอะไรที่คล้ายคลึงกันบ้าง และสอดแทรกประสบการณ์ส่วนตัวของผมที่นำบทเรียนเหล่านั้นไปใช้กับชีวิตตัวเอง เรื่องราวในหนังสือเล่มนี้ตกตะกอนมาจากแหล่งความรู้มากมายที่ผมสั่งสมมาตลอดและถ่ายทอดด้วยเจตนาที่ดี โดยหวังว่ามันจะเป็นประโยชน์และเป็นแนวทางให้แก่ใครหลายคนเพื่อความก้าวหน้าในชีวิตได้ หากมีส่วนไหนของหนังสือที่ให้ความรู้สึกว่าคุณกำลังอวดดีหรือผยองลำพองตน ขอให้รู้ว่าผมไม่ได้มีเจตนาให้มันเป็นแบบนั้นเลยแม้แต่น้อย ผมหวังว่าเรื่องราวต่อไปนี้จะเปลี่ยนชีวิตคุณได้เหมือนกับที่มันเคยเปลี่ยนชีวิตผมนะครับ

ศิวกร ปล้องไหม

คำนิยม

คนส่วนใหญ่มักจะถูกปีศาจที่เรียกว่า ความขี้เกียจ ความคิดด้านลบ ข้ออ้างต่างๆ สารพัดเข้ามาชักจูงบงการจนชีวิตพังและทะเละ หนังสือเล่มนี้จะมาช่วยให้กลับมาควบคุมตัวเองได้อีกครั้ง ผมชอบประโยชน์หนึ่งจากแน่มาก “อย่าเอาเป้าหมายไปขึ้นอยู่กับอารมณ์ แต่ให้อามณ์ไปขึ้นอยู่กับวินัย”

หลายครั้งที่คนเราไม่ประสบความสำเร็จในชีวิตในด้านต่างๆ ที่ปรารถนา เพราะเราควบคุมให้ตัวเองมีวินัยอย่างบ้าคลั่งไม่ได้ หนังสือเล่มนี้คือคำตอบที่จะพาคุณมารู้จักวิถีคิด วิธีทำ และวิธีการพัฒนาตัวเองในมิติต่างๆ เพื่อให้คุณสามารถเอาชนะปีศาจที่ขัดขวางความสำเร็จในชีวิตของตัวเองได้

ไอเฟล Amazing Storytelling

(วีราพัชร ธนากุลวรรักษ์)

ผู้เขียนหนังสือ ได้เปรียบกว่าคน 99% ด้วย 4 ทักษะชีวิต

เจ้าของช่องยูทูป Amazing Storytelling

คำนิยม

สาเหตุที่คนส่วนใหญ่ไม่ประสบความสำเร็จเพราะไม่รู้ว่ ‘ตัวเอง’ เป็นใคร จึงไม่รู้ว่ต้องทำอะไร ก็เลยพยายาม ‘เป็นคนอื่น’ ด้วยการทำตามๆ เขา

สุดท้ายก็สู้เขาไม่ได้ เพราะคุณไม่มีทาง ‘เป็นคนอื่น’ ได้ดีกว่า ‘ตัวของเขา’ เอง

แต่ในทางกลับกันก็ ‘ไม่มีใครเป็นตัวคุณ’ ได้ดีกว่า ‘ตัวคุณเอง’ เช่นกัน ดังนั้น ถ้าอยากประสบความสำเร็จ สิ่งแรกที่คุณควรทำ คือการค้นหา ‘ตัวตน’ ของตัวเองให้เจอ

หนังสือเล่มนี้คือกุญแจดอกสำคัญที่จะช่วยปลดล็อกศักยภาพให้คุณสามารถ ‘ค้นหาตัวเอง’ จนเจอ และพัฒนาตัวคุณให้เป็นตัวเองในเวอร์ชันที่ดีที่สุด และประสบความสำเร็จ ‘เหนือค่าเฉลี่ย’ ได้อย่างแน่นอนครับ

นาฟิส อิสลาม

ผู้เขียนหนังสือ ขายดี 24 ชั่วโมง ไม่ต้องยิงแอด

กรรมการผู้จัดการ บริษัท สมองไหล จำกัด
เจ้าของเพจ สมองไหล ที่มีผู้ติดตาม 1.8 ล้านคน

สารบัญ

บทนำ 12

PART 1 : มีมายด์เซต (Mindset) ที่ถูกต้อง 19

- 01 โลกแห่งการเรียนรู้ไม่สิ้นสุด 20
- 02 อ่านเยอะ ไม่สู้อ่านแล้วนำไปใช้ 27
- 03 ตั้งล่ำล้อง ยิง เล็ง 34
- 04 ปริมาณ vs คุณภาพ 42
- 05 ถ้าไม่มีต้นทุนก็ไม่ต้องใช้ ถ้ามีก็ใช้ให้คุ้ม 48
- 06 ถ้ามันเวิร์กล่ะ 54
- 07 ราคาที่ต้องจ่ายเพื่อไปให้ถึงปลายทาง 60
- 08 อย่างลัวที่จะรู้สึกลง 64
- 09 ไม่มีใครแคร์เราขนาดนั้น 71

PART 2 : เข้าใจการทำงานของความสำเร็จ 78

- 10 วินัย คือเพื่อนที่ดีที่สุด 79
- 11 เรามีเวลาว่างใน 1 วัน มากกว่าที่คิด 84
- 12 พลังของเศษเวลา 90
- 13 ผลตอบแทนระยะสั้น vs ผลตอบแทนระยะยาว 94
- 14 พลังของผลตอบแทนทบต้น 100
- 15 บางอย่างที่น่าทำ จริงๆ มันไร้ประโยชน์ 106
- 16 ตื่นเช้า แล้ววันนั้นจะเป็นของเรา 111
- 17 ออกกำลังกายให้เป็นนิสัย (จะช่วยให้สำเร็จ) 118
- 18 Mastery over Misery 124
- 19 Producer vs Customer 132
- 20 ดูแลตัวเองให้ดี แล้วชีวิตด้านอื่นจะดีขึ้นเอง 137

PART 3 : ลงมือทำในแบบที่คนส่วนน้อยทำ 143

21	สร้างระบบให้การทำงาน	144
22	Network Network Network	149
23	ฝึกทักษะทำเงิน	157
24	สร้าง Personal Branding เดี่ยวนี้	161
25	Give 100, Take 1	167
26	วิธีเพิ่มความมั่นใจในตัวเองที่ดีที่สุด	174
27	เรียนรู้จากคนที่เก่งกว่า	180
28	พิกเพื่อน = ผลลัพธ์ที่ดีกว่า	188
29	มีคู่แข่งแต่ไม่มีศัตรู	194
30	Work-Life Balance vs Work-Life Harmony	200
31	ลงทุนในตัวเอง	206

PART 4 : จัดการเงินของตัวเองให้เป็น 210

32	โลกไม่ใจดีกับคนไม่วางแผนการเงิน	211
33	วินัยทางการเงิน	216
34	ความรู้ทางการเงิน	228
35	เข้าใจการเงินของตัวเองแบบ 100%	238

PART 5 : ออกแบบชีวิตของเรา 243

36	ชีวิตคือการวิ่งมาราธอน ไม่ใช่การวิ่งระยะสั้น	244
37	มองหาความสุขระหว่างทาง	248
38	เป้าหมายจริงๆ คือ 'เวลา'	252
39	ถ้าเกิดไม่มีข้อจำกัดเรื่องเงิน คุณอยากทำงานอะไร	256
40	Main Character Attitude	262

บทส่งท้าย 266

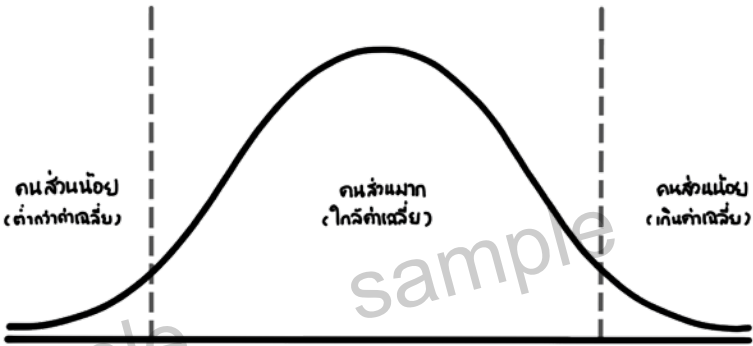
41	มาถูกทางแล้ว	267
----	--------------	-----

เกี่ยวกับผู้เขียน (ฉบับย่อ) 270

O

บทนำ

ถ้าใครเคยเรียนเรื่องสถิติมาบ้างน่าจะคุ้นเคยกับกราฟ Normal Distribution หรือกราฟระฆังคว่ำ ซึ่งเป็นแผนภูมิที่ใช้แสดงการกระจายของชุดข้อมูลเพื่อดูค่าเฉลี่ยและความแปรปรวนต่างๆ ในชุดข้อมูล เมื่อนำแผนภูมินี้มาเปรียบเทียบกับผู้คนทุกคนบนโลกใบนี้ ก็จะพบว่าแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มใหญ่ๆ คือ 1. คนส่วนน้อยที่อยู่ด้านซ้ายสุดของแผนภูมิ 2. คนส่วนมากที่กระจุกตัวกันอยู่ตรงกลางแบบเยอะมากๆ และ 3. คนส่วนน้อยอีกส่วนที่อยู่ด้านขวาสุดของแผนภูมิ



ผมคิดว่ากราฟนี้สามารถนำไปเทียบได้กับแทบจะทุกมุมมองในการแบ่งแยกกลุ่มคนเลยนะ ไม่ว่าจะเป็นคนรวย ซึ่งนับว่าเป็นส่วนน้อยมากๆ ในสังคมที่ไปกองกันอยู่ด้านขวาสุด คนจนที่นับว่าเป็นอีกส่วนที่น้อยเช่นกันในด้านซ้ายสุด และที่มากที่สุดเหนือใครเพื่อนเลยคือชนชั้นกลางที่มากองกันเป็นภูเขาอยู่ตรงกลางแผนภูมิ หรือจะเป็นคนที่ประสบความสำเร็จน้อยที่สุด คนที่ประสบความสำเร็จมากที่สุด และคนที่อยู่ตรงกลางๆ ไม่ได้โดดเด่นเหนือใคร หรือจะเป็นคนที่สุขภาพดีที่สุด สุขภาพแย่ที่สุด และคนที่สุขภาพกลางๆ ไม่ได้ไม่แย่ ยังใช้ชีวิตไปได้เรื่อยๆ หรือคนที่ผลการเรียนแย่ที่สุด ผลการเรียนดีที่ดีที่สุด และผลการเรียนกลางๆ ไม่ว่าจะแบ่งด้วยหัวข้ออะไร ก็มีแนวโน้มว่าการกระจายตัวของผู้คนในสังคมจะตกลงไปอยู่ในแผนภูมินี้ได้เสมอ **โดยคนส่วนมากในสังคมจะไปกองกันอยู่ตรงกลางซึ่งเป็นส่วนที่เรียกว่า 'ค่าเฉลี่ย'**

และค่าเฉลี่ยนี้แหละ คือจุดที่ชีวิตใครหลายคนกำลังจะไปกองกันอยู่ ด้วยวิธีคิด การเรียนการสอน และสิ่งแวดล้อมที่ถูกปลูกฝังกันมา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของวิธีการใช้ชีวิต การตั้งใจเรียนหนังสือ การสอบให้ได้ที่ดีๆ การทำงานหาเงิน การประหยัดตอต่อม ไต่ระดับจนได้เป็นเจ้าของคนคน ถึงแม้ทุกคนจะมีชีวิตที่แตกต่างกันออกไป ชีวิตใครชีวิตมัน แต่มันก็ต้องมี สักส่วนของชีวิตที่ตกลงไปหรือไหลไปตามรูปแบบนี้อยู่เสมอ เพราะมันคือ รูปแบบที่คนส่วนมากในสังคมเขาทำตามกันมาตลอดหลายชั่วอายุคน และการทำตามรูปแบบที่คนวางเอาไว้ให้มันช่างรู้สึกปลอดภัยและมั่นคง เสียเหลือเกิน แต่ในเมื่อคนส่วนมากในสังคมคือคนที่กองอยู่ในระดับค่าเฉลี่ย และค่าสอนกับแนวทางก็มาจากคนที่อยู่ในระดับค่าเฉลี่ย ก็มีความเป็นไปได้ ไม่น้อยที่คุณจะไปกองอยู่ในระดับค่าเฉลี่ยตรงกลางเช่นกัน และมันไม่ใช่ เรื่องผิดอะไร มันคือชีวิตที่คนส่วนมากเป็นกัน และเป็นชีวิตที่หลายคนคาดหวัง และวางแผนให้ตัวเองมีด้วยซ้ำ ผมไม่ได้บอกว่ารูปแบบที่สังคมวางเอาไว้ให้ ไม่ดี ผมแค่บอกว่ามันเป็นรูปแบบของคนระดับค่าเฉลี่ย ซึ่งก็ไม่ได้เป็นเรื่องแย่อะไรขนาดนั้น

เพียงแต่ที่ต้องพูดถึงเรื่องนี้เพราะมีคนหลายคนที่คาดหวังจะมีชีวิตแบบคนส่วนน้อยที่อยู่ทางด้านขวา ไม่ว่าจะเป็นคนທີ່ประสบความสำเร็จที่สุด มีเงินเยอะที่สุด สุขภาพดีที่สุด หรือเรียนเก่งที่สุด แต่ก็ยังใช้ชีวิตแบบคนที่อยู่ตรงกลางหรืออยู่ด้านซ้าย ซึ่งการทำแบบนี้ไม่ต่างอะไรจากการฝันลมๆ แล้งๆ **เพราะคุณไม่มีทางก้าวหน้านำคนอื่นได้ ถ้าเกิดคุณลงมือทำเท่าคนอื่นหรือน้อยกว่า**

ถ้าเกิดคุณอยากเป็นคนส่วนน้อยที่อยู่ทางด้านขวา คุณก็ต้องเรียนรู้ที่จะลงมือทำแบบคนที่อยู่ด้านขวา ถ้าคนที่อยู่ด้านขวาเขาวิ่งวันละ 5 กิโลเมตร คุณก็ต้องวิ่งให้ได้แบบเขาวันละ 5 กิโลเมตร เพราะคุณไม่มีทางที่จะเป็นคนที่สุขภาพดีที่สุดได้จากการนั่งกินไก่ทอดกับน้ำอัดลมขวดลิตรตอนตี 2 ไปพร้อมกับคุกกี้รสอยู่หน้าโทรทัศน์ เช่นเดียวกัน คุณไม่มีทางเป็นคนที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดได้ถ้าเกิดคุณยังใช้ชีวิตแบบคนทั่วไปที่กองอยู่ตรงกลาง **‘ถ้าคุณอยากประสบความสำเร็จ คุณก็ต้องใช้ชีวิตแบบคนที่ประสบความสำเร็จ’** อย่างน้อยนี่ก็คือสิ่งที่ผมบอกกับตัวเองเมื่อราว 5 ปีที่แล้ว ที่ผมเริ่มสนใจด้านธุรกิจและการพัฒนาตัวเอง ซึ่งการตัดสินใจครั้งนั้นก็เริ่มแสดงผลลัพธ์ให้ผมเห็นออกมาแล้วในตอนนั้น และมันจะมากขึ้นไปอีกในอนาคต

คุณต้องมองให้ออกว่าโลกนี้แบ่งเป็นคนส่วนมากกับคนส่วนน้อย และหาให้เจอว่าคนส่วนน้อยเขาทำอะไรกัน เพราะเมื่อเจอแล้ว มันมีความเป็นไปได้สูงว่าสิ่งนั้นคือสิ่งที่คุณควรเริ่มลองทำตาม ซึ่งมันจะไม่ง่าย และคุณจะเหนื่อยจนแทบขาดใจ

หลังจากที่ผมค้นพบแนวคิดนี้ ประกอบกับการที่ผมสนใจเรื่องการพัฒนาตัวเอง ชอบอ่านเรื่องราวคนที่ประสบความสำเร็จ ชอบฟังพอดแคสต์ที่เป็นการแฉสมองคนเก่งๆ มาตักตะกอนความรู้เป็นทุนเดิมอยู่แล้ว **‘ทำให้ผมเข้าใจว่าคนเหล่านั้นคือคนที่อยู่ ‘เหนือค่าเฉลี่ย’** ไม่ว่าจะเรื่องอะไรก็ตามที่เขาทำ การที่เขาไปนั่งอยู่ตรงนั้นให้คนสัมภาษณ์ หรือไปอยู่ในจุดที่ใครหลายคนมีเขาเป็นแรงบันดาลใจได้ ก็เป็นเพราะว่าเขาอยู่เหนือค่าเฉลี่ยของคนทั่วไป เขาหลุดพ้นออกมาจากกฏเขาตรงกลางที่คนส่วนมากไปกองรวมกันอยู่มาได้

ผมตัดสินใจทันทีว่า ‘ผมจะต้องเป็นคนที่เหนือค่าเฉลี่ยให้ได้’ อาจจะไม่ต้องไปถึงด้านขวาสุดที่ประสบความสำเร็จเหนือทุกสิ่งและทุกคนบนโลก แต่อย่างน้อยขอแค่หลุดออกมาจากกองภูเขาตรงกลางสักชนิดหนึ่งก็ยังคงดี ความคิดนี้ทำให้ผมตั้งใจศึกษาสิ่งที่คนส่วนน้อยทำมากขึ้น สังเกตสิ่งที่คนส่วนน้อยทำมากขึ้น และพยายามดึงให้ตัวเองเติบโตก้าวหน้าค่าเฉลี่ยเส้นตรงกลางมาให้ได้ มันอาจจะดูเป็นการเปรียบเทียบตัวเองกับคนอื่น ซึ่งหลายคนมองว่าเป็นเรื่องไม่ดี แต่ถ้าถามผม มันอยู่ที่วิธีการใช้งานมากกว่า ถ้าเกิดเราเปรียบเทียบและเอามากดตัวเองให้หดหู่ รู้สึกไร้ค่า แบบนั้นอยู่กับตัวเองโดยไม่ต้องเปรียบเทียบกับใครน่าจะดีที่สุด แต่ถ้าเปรียบเทียบแล้วเอามาเป็นแรงบันดาลใจในการผลักดันตัวเองให้เติบโตเท่าเขา หรือผลักดันตัวเองให้เติบโตหลุดออกมาจากคนประเภทที่ถูกรังเราไว้ได้ ผมว่านั่นคือการเปรียบเทียบแบบมีคุณภาพ โดยเฉพาะกับตัวผมเองที่ไม่ได้แค่อยากเติบโตเกินค่าเฉลี่ยในด้านใดด้านหนึ่ง แต่ผมอยาก ‘มีชีวิต’ เกินค่าเฉลี่ยของคนทั่วไป ไม่ว่าจะด้านการทำงาน การเงิน ความสัมพันธ์ สุขภาพ

ความคิดแบบนี้ทำให้ผมลงมือทำหลายอย่างตั้งแต่เรียนจบชั้นมัธยมเพื่อหวังว่าจะปลดล็อกศักยภาพตัวเองให้เร็วที่สุดและมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ **ลองให้เยอะ ล้มให้เยอะ เรียนรู้ให้เยอะ ลุกให้ไว** แนวคิดแบบนี้เลยทำให้ผมมีอะไรทำนอกชั้นเรียนอยู่เสมอตลอด 4 ปี ของชีวิตมหาวิทยาลัย ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจ งานฟรีแลนซ์ หรือกิจกรรมอื่นๆ ที่ผมลองทำเพื่อหาสิ่งที่เหมาะสมกับตัวเอง แต่ผมก็ยังรักขานิวส์ในการเข้าเรียนทุกคาบและรักษาผลการเรียนให้อยู่ในระดับดีได้อยู่เสมอถึงแม้ว่าจะทำอะไรหลายอย่างไปพร้อมกัน คงเป็นเพราะอีโก้เล็กๆ ของผมเองที่อยากอยู่เหนือค่าเฉลี่ยให้ได้ในทุกด้าน นั่นหมายความว่าผมจะทิ้งการเรียนไม่ได้ ถึงแม้ว่าจะอยากไปทำอย่างอื่นมากแค่ไหนก็ตาม

สุดท้ายผมก็มาลงเอยที่การทำธุรกิจเล็กๆ อยู่บนโลกออนไลน์ มีเฟซบุ๊กเพจที่เขียนบทความหลายร้อยบทความ และช่องยูทูปที่ทำเงินให้ผมเดือนละหลายหมื่นบาทจากการขายของและทำคลิปเล่าเรื่องราวต่างๆ ในเรื่องที่ผมสนใจ ซึ่งก็คือเรื่องการเงิน ธุรกิจ และการพัฒนาตัวเอง อย่างที่คุณกำลังจะได้เจอในหน้าต่อๆ ไปของหนังสือเล่มนี้ การได้เจออาชีพที่รัก และเลี้ยงตัวเองจากมันได้ตั้งแต่ก่อนเรียนจบ ถึงแม้จะไม่ได้เป็นเงินมากมายอะไร แต่ผมก็ถือว่าผมมาไกลในระดับหนึ่งแล้วละ

ถึงแม้ว่าผมเองจะไม่ค่อยอินกับการตั้งมาตรฐานสังคมว่าควรบรรลุเป้าหมายอะไรบ้างในแต่ละช่วงอายุ แต่ผมรู้สึกว่าการพยายามพัฒนาตัวเองให้เก่งกว่าค่าเฉลี่ยของคนทั่วไปเป็นคนละแบบกันกับการตั้งบรรทัดฐานแบบนั้น มันคือแนวคิดของการพยายามพัฒนาตัวเองให้เป็นเวอร์ชันที่ดีที่สุดและไม่ตกลงไปกองอยู่กับภูเขาของคนที่ไม่ใช้ศักยภาพของตัวเองอย่างเต็มที่มากกว่า ซึ่งการที่คนจำนวนมากทำแบบนี้จะยิ่งช่วยดันให้ค่าเฉลี่ยของผู้คนในแต่ละด้านสูงขึ้นไปอีก ทำให้สังคมเต็มไปด้วยคนที่มีคุณภาพมากขึ้นและผลักดันให้โลกเจริญก้าวหน้าได้รวดเร็วยิ่งขึ้นด้วยซ้ำ

ผมค่อนข้างมั่นใจในระดับหนึ่งว่าผมเริ่มจะหลุดออกมาจากเส้นค่าเฉลี่ยของคนอายุเท่ากันแล้ว แต่ก็อาจจะไม่ได้หลุดออกมาเต็มตัวหรือพุ่งทะยานไปจนถึงด้านขวาสุดของแผนภูมิเหมือนใครหลายๆ คน แต่อย่างน้อยช่วงระยะเวลาหลายปีที่ผมหมกมุ่นอยู่กับเรื่องนี้และลองผิดลองถูกมากมายก็ทำให้ผมเรียนรู้อะไรหลายอย่าง ทั้งจากประสบการณ์ของตัวเอง และการศึกษาเรื่องราวของคนอื่นที่เติบโตอยู่เหนือค่าเฉลี่ยของคนวัยเดียวกันกับพวกเขาเช่นกัน

ซึ่งในหนังสือเล่มนี้ ผมรวบรวมบทเรียนต่างๆ เหล่านี้มาเรียบเรียงให้เป็นแนวทางในการพัฒนาตัวเองให้คุณเติบโตเหนือค่าเฉลี่ยของคนทั่วไปในสังคม และหลุดออกมาจากกอกงูเขตรากลางได้ โดยเนื้อหาทั้งหมดจะมาในรูปแบบบทความสั้นๆ ตามสไตล์ที่ผมถนัด และแบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอนใหญ่ๆ คือ

- 1. มีมายด์เซต (Mindset) ที่ถูกต้อง**
- 2. เข้าใจการทำงานของความสำเร็จ**
- 3. ลงมือทำในแบบที่คนส่วนน้อยทำ**
- 4. จัดการเงินของตัวเองให้เป็น**

ทั้ง 4 ขั้นตอนนี้เป็นแนวทางที่ผมใช้เองมาตลอดและยังใช้อยู่ถึงทุกวันนี้ ซึ่งผมยอมรับจริงๆ ก่อนเลยว่ามันเหนื่อยมากและไม่ง่ายเลย แต่ในขณะที่ผมกำลังเขียนต้นฉบับเล่มนี้อยู่ มันเป็นช่วงเวลาที่มีความเหนื่อยเหล่านั้นกำลังเริ่มผลิดอกออกผลมาให้ผมได้ชื่นชมบ้างแล้ว ถึงแม้ว่าจะเป็นผลลัพธ์ที่ออกมาแค่ปลายนิ้วสัมผัส ผมก็รู้สึกได้ถึงความสุขและความภาคภูมิใจได้อย่างมากแล้ว และการที่ผมกำลังเขียนหนังสือเล่มนี้อยู่ ก็เป็นหนึ่งในดอกผลที่ผมได้รับมาจากการทำตามขั้นตอนเหล่านี้เช่นกัน

ผมหวังเป็นอย่างยิ่งว่าเนื้อหาในหนังสือเล่มนี้จะช่วยผลักดันชีวิตใครหลายๆ คนได้เหมือนกับที่ผมช่วยผลักดันชีวิตผม ถ้าเป็นแบบนี้ผมก็จะถือว่าผลงานนี้ของผมประสบความสำเร็จในหน้าที่ของมันแล้วละครับ เปิดหน้าต่อไปได้เลยครับ

PART 1

มีมายด์เซต (Mindset) ที่ถูกต้อง

01 โลกแห่งการเรียนรู้ ไม่สิ้นสุด

ผมคิดว่าถ้าเกิดจะเล่าเรื่องราวการผจญภัยที่กำลังจะเกิดขึ้นกับตัวคุณระหว่างอ่านหนังสือเล่มนี้ คงไม่มีอะไรที่จะเหมาะสมไปกว่าการเป็นหัวข้อเปิดเรื่องมากกว่าหัวข้อนี้อีกแล้ว เพราะถ้าเกิดคุณอยากจะพัฒนาอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเพื่อให้กลายเป็นเวอร์ชันที่ดีที่สุดของตัวเอง เพื่อแข่งหน้าคนอื่น หรือเพื่อทำตามเป้าหมายอะไรก็ตามในชีวิต **อย่างแรกที่คุณต้องมีเลยคือคุณต้องมีความเชื่อว่า ‘การเรียนรู้ไม่มีวันสิ้นสุด’**

คนเก่งๆ ทุกคนที่ผมรู้จัก ทั้งรู้จักเป็นการส่วนตัว หรือเป็นคนที่ประสบความสำเร็จในวงการต่างๆ มักมีจุดร่วมกันอย่างหนึ่งก็คือ ‘พวกเขาเป็นคนชอบเรียนรู้’ บางคนก็อ่านหนังสือเป็นนิสัย บางคนก็ดูคลิปวิดีโอ เรียนคอร์สต่างๆ หรือชอบถามคำถาม ชอบแะระสมองคนเก่งเมื่ออยู่ในวงสนทนา

ผมมีเพื่อนอยู่คนหนึ่งใช้ชีวิตเขาตอนนี้ดูก้าวหน้าไกลกว่าเพื่อนคนอื่นๆ พอสมควรทั้งในเรื่องการเงิน การงาน และประสบการณ์ชีวิต เรียกได้ว่าไปไกลกว่าเด็กจบใหม่ทั่วไปที่นั่นจะเป็นกัน เพื่อนผมคนนี้มีต้นทุนชีวิตไม่ต่างจากคนอื่นมาก เรียกได้ว่าน้อยกว่าหลายคนในโรงเรียนด้วยซ้ำ จึงไม่แปลกที่หลายคนจะสงสัยว่าทำไมคนที่ไม่ได้มีอะไรโดดเด่นมากช่วงมัธยม

ถึงกลายเป็นคนที่หลายคนพูดถึงหลังเรียนจบได้ แต่ในฐานะเพื่อนสนิท ผมเห็นอะไรบางอย่างที่เพื่อนคนอื่นอาจจะไม่ได้สังเกตเห็น

คุณคิดว่าเด็กมัธยมต้นส่วนมากทำอะไรกันในช่วงเวลาพัก เมื่อนึกภาพแล้วคงจะเห็นเด็กจับกลุ่มนั่งคุยกัน บางกลุ่มก็ไปเล่นกีฬาอยู่กลางสนาม บางกลุ่มก็มีความสุขกับการทำอะไรกัน บางกลุ่มก็ไปทำอะไรสักอย่างที่ตัวเองก็ไม่อยากจะทำหรืออยู่ที่ห้องน้ำหลังโรงเรียน ส่วนผมก็จะหยิบกีตาร์ไปนั่งเล่นอยู่ที่โต๊ะอาจารย์หน้าห้อง

เพื่อนผมคนนี้บางครั้งเขาก็จะไปเตะบอล บางครั้งเขาก็มานั่งร้องเพลงกับผม แต่มีวันหนึ่งที่แปลกไป ผมเห็นเขานั่งอยู่ที่โต๊ะของตัวเองช่วงพักคนเดียว พร้อมกับหนังสือเล่มสีม่วงๆ ในมือที่หน้าปกเขียนว่า ‘พอรวยสอนลูก’ และหลังจากวันนั้นก็เห็นหนังสือหลากหลายมากขึ้นออกมาจากกระเป๋าเขา รวมถึงความรู้ๆอย่างอื่นที่เขาได้ไปลิ้มลองแล้วมาเล่าให้ผมฟัง อย่างการนำขนมรสแปลกๆ ในไทยส่งไปขายต่างประเทศผ่านอีเบย์ การลงทุนในหุ้น หรือแม้กระทั่งเทรดคริปโตเคอร์เรนซี ไซ่ครับ... ตอนนั้นคือประมาณปี 2016 แล้วเพื่อนผมคนนี้ซึ่งเป็นเด็กมัธยมกำลังนั่งเทรดบิตคอยน์ในขณะที่คนเกินครึ่งโลกไม่รู้จักด้วยซ้ำว่ามันคืออะไร ถ้าเกิดเพื่อนผมยังเก็บบิตคอยน์เหล่านั้นไว้ ตอนนี้น่าคงกลายเป็นมหาเศรษฐีไปแล้ว

ที่ผมเล่านี้เป็นแค่ส่วนหนึ่งของชีวิตมัธยมที่ผมยังตัวติดกับเพื่อนคนนี้ ใครจะไปรู้ว่าช่วง 4 ปี ในรั้วมหาวิทยาลัยที่ไม่ได้เจอกันเขาไปทำอะไรมาบ้าง แต่ถึงไม่รู้ ผมก็ไม่แปลกใจว่าทำไมเพื่อนคนนี้ถึงก้าวหน้ากว่าคนอื่นเป็นพิเศษ ซึ่งการได้เป็นเพื่อนกับหมอนี้ก็เป็นหนึ่งในตัวกระตุ้นให้ผมมีความทะเยอทะยานในชีวิตเช่นกัน

ที่ผมเล่าเรื่องนี้เพราะผมต้องการจะสื่อว่านิสัยรักการเรียนรู้ รักการพัฒนา ลองสิ่งใหม่ๆ เป็นสิ่งที่ช่วยเราได้ขนาดไหน นี่ขนาดในตัวอย่างเป็นแค่เพื่อนของผมที่โตมาด้วยกัน ใครจะไปรู้ว่าคนที่ประสบความสำเร็จระดับประเทศหรือระดับโลกเขาทำอะไร เรียนรู้อะไรกันบ้างตลอดชีวิตที่ผ่านมาของพวกเขา เพราะฉะนั้นถ้าเกิดจะพูดว่าเราอยากเป็นแบบเขาบ้าง อยากประสบความสำเร็จ อยากก้าวหน้า อยากเป็นที่เคารพนับถือ สิ่งแรกที่เราน่าจะต้องทำให้ได้ก็คือ ‘ต้องเป็นคนชอบเรียนรู้เสียก่อน’

‘การเรียนรู้ไม่ได้จบแค่ในห้องเรียน (แบบจริงๆ)’

หลายคนน่าจะเคยได้ยินประโยคนี้ แต่น้อยคนที่จะเอามันมาปรับใช้กับชีวิตจริงๆ ไม่ใช่แค่ในมุมมองกว้างๆ อย่างการก้าวผ่านจากวัยเรียนสู่วัยทำงาน ได้รับใบปริญญาแล้วหยุดหาความรู้เพิ่มเติม หยุดพัฒนาทักษะหยุดเติบโตตามโลก ใช้ชีวิตวนลูปอยู่ในที่ทำงาน แต่ผมอยากชวนทุกคนมองชมเข้าไปในชีวิตประจำวันเลย ย้อนไปตั้งแต่สมัยเรียนเลยได้ยิ่งดี

คนส่วนมากหลังเลิกเรียนกลับบ้านมาก็จะเป็นเวลาพักผ่อนทันที ไม่ว่าจะเป็นนอนดูภาพยนตร์ ดูซีรีส์ เล่นเกม คุยกับเพื่อน หรือถึงแม้จะมีการเรียนพิเศษ มันก็ยังคงเป็นการเสริมเนื้อหาเดียวกันกับในห้องเรียนอยู่ดี ซึ่งจะวนเวียนอยู่ในหมวดวิชาคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ ภาษาอังกฤษ ภาษาไทย สังคมศึกษา ซึ่งผมไม่ได้บอกว่าการเรียนรู้เรื่องพวกนี้หรือการพักผ่อนหลังเลิกเรียนไม่ดี แต่มันมีค่าเสียโอกาสบางอย่างที่น่าเสียดายมากๆ ในช่วงเวลาเหล่านั้น นั่นก็คือ ‘การค้นหาตัวเอง’

เนื้อหาในโรงเรียนหลักๆ จะเป็นการปูพื้นฐานความรู้ กระบวนการคิด แต่มันยังเว้นช่องว่างให้ทักษะการทำงานหรือการใช้ชีวิตจริงอยู่ จึงเป็นสาเหตุให้เด็กหลายคนจบมาแล้วมีปัญหาของ ‘การไม่รู้ว่าตัวเองอยากทำอะไร’ ทั้งที่ตลอดชีวิตที่ผ่านมาทุ่มเทกับการเรียนแบบจะเป็นจะตายให้ได้แล้วก็ตาม

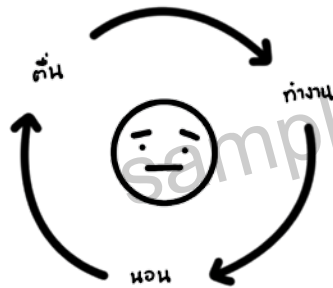
ถ้าเกิดเราสร้างนิสัยชอบเรียนรู้แบบไม่มีที่สิ้นสุดได้ ช่วงเวลาหลังจากเลิกเรียนหรือเลิกงานจะเป็นเวลาทองของการเรียนรู้สิ่งใหม่ พัฒนาทักษะใหม่ๆ เพื่อให้เราเข้าใจโลก ทันโลกมากขึ้น หรือแม้แต่เข้าใจตัวเองมากขึ้น มันไม่เห็นจำเป็นว่าต้องรอให้เรียนจบก่อนแล้วค่อยฝึกทักษะการตลาดออนไลน์ หรือรอให้ทำงานมีเงินก่อนแล้วค่อยหาของมาขาย แล้วก็ไม่เห็นจำเป็นที่เราทำงานอยู่ในสายกฎหมายแล้วจะหาความรู้เรื่องการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ไปด้วยไม่ได้ และยังไม่จำเป็นเข้าไปใหญ่ว่าถ้าเกิดเราทำงานราชการมีความมั่นคงแล้วจะไม่ควรหาความเสี่ยงใส่ตัวอย่างการทำธุรกิจเล็กๆ เป็นของตัวเองหรือหัดเล่นหุ้น หัดอ่านงบการเงิน

ผมเองก็มาลงเอยที่อาชีพคอนเทนต์ครีเอเตอร์ในปัจจุบันจากการลองฝึกทักษะที่ไม่มีสอนในห้องเรียนตั้งแต่ตอนเรียนชั้นมัธยม อย่างการตัดต่อรูป ตัดต่อวิดีโอ ทักษะการเขียน แล้วก็การตลาดออนไลน์ ทั้งหมดนี้ผมฝึกฝนด้วยตัวเองจากการเปิดยูทูปดูแล้วทำตาม ซึ่งมันกลายเป็นพื้นฐานสำคัญของอาชีพนี้มากกว่าเนื้อหาในห้องเรียนด้วยซ้ำ จนแทบจะเรียกได้ว่าผมมีทุกวันนี้ได้เพราะการหาความรู้เพิ่มเติมมากกว่าการเรียนในชั้นเรียนเสียอีก

‘อีกอย่างหนึ่งที่มีประโยชน์มากๆ ของนิสัยนี้ก็คือ ถ้าเกิดคุณชอบเรียนรู้ คุณจะไม่มีวันเบื่อ’

การใช้ชีวิตวนลูปไปวันๆ ไม่หาความรู้เพิ่มเติมเลย อาจทำให้คุณ เจอทางตันด้านความคิดและแพสชัน เพราะคุณจะไม่รู้ว่าเป้าหมายต่อไป ในชีวิตคืออะไร เส้นทางนี้มีอะไรให้คุณสู้ไปต่อ หรือโลกใบนี้มีอะไรที่คุณ ยังไม่รู้ ที่คุณสามารถวิ่งไล่ตามมันอีกได้หรือไม่ แล้วคุณก็จะมองเห็นแค่ ภาพตัวเองมีชีวิตแบบนี้ต่อไปอีกหลายปี โดยที่คิดไม่ออกเลยว่ามันมีอะไร มากกว่านี้ให้ลองท้าทายตัวเองดูไหม ซึ่งไม่ใช่ว่าคุณไม่ยอมทำด้วยนะ คุณอาจจะเบื่อกับชีวิตมากๆ แล้วอยากหาแพสชันใหม่เพื่อวิ่งไล่ตามด้วยซ้ำ แต่แค่คุณคิดไม่ออกว่ามันคืออะไรกันแน่ที่คุณอยากวิ่งไล่ตาม เพราะความรู้ ของคุณจำกัดอยู่แค่วงแคบๆ ที่คุณคุ้นชินเท่านั้น

การหาความรู้ใส่ตัวอยู่เสมอ จะช่วยแก้ปัญหานี้ให้คุณ และจะทำให้คุณ สนุกกับชีวิตอยู่ตลอดไปอีกหลายต่อ หลายปี ลองคิดดูว่าคุณอาจจะเป็น พนักงานประจำที่ทำงานเก็บเงินทุกเดือน ไปเรื่อยๆ โดยที่ไม่มั่นใจด้วยซ้ำว่าสิ่งที่ทำ เพียงพอต่อการเกษียณในอนาคตหรือยัง เพียงแค่คุณคิดไม่ออกว่ามีอะไรอีกที่ทำได้ จนกระทั่งคุณได้อ่านหนังสือเล่มนี้แล้ว ค้นพบคำว่า



‘การลงทุน’

หรือ

‘ผลตอบแทนทบต้น’

หรือ

‘อิสรภาพ

ทางการเงิน’

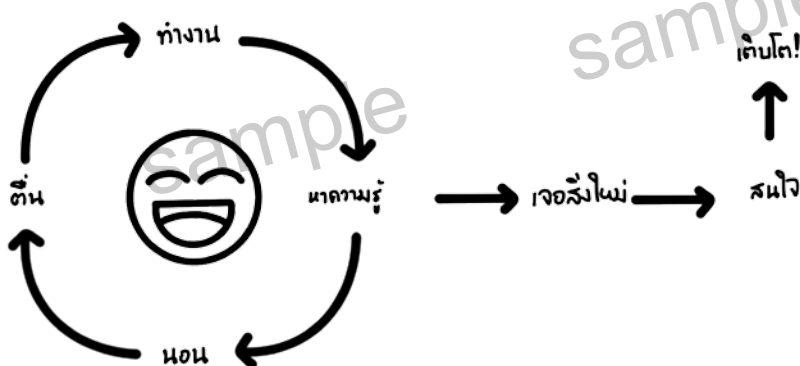
แล้วมันทำให้คุณเห็นว่า จริงๆ แล้วเงินที่คุณขยันเก็บมาแต่ละเดือนสามารถงอกเงยเติบโตให้คุณได้ แล้วอาจทำให้คุณเกษียณเร็วกว่าที่คิดไว้ หรือเกษียณรวยกว่าที่คิดไว้อีก ความรู้ที่เข้ามาใหม่นี้ปลุกไฟในตัวคุณให้ลุกโชนให้มาขยันตั้งใจทำงานและเก็บเงินมากกว่าเดิม แถมยังแบ่งเวลาหลังเลิกงานมาอ่านหนังสือชี้ชวนกองทุนกับงบการเงินบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ทุกวันอีก คุณรู้สึกว่าคุณ ‘ชีวิตมีความหมายมากกว่าเดิม’

หรือคุณอาจจะเป็นนักศึกษาที่เรียนไปวันๆ โดยที่ยังไม่รู้ว่าคุณชอบอะไรหรืออยากทำงานอะไร คิดแค่ว่าจะเรียนไปเรื่อยๆ แล้วถ้าหางานทำไม่ได้ก็อาจจะเรียนต่อปริญญาโท จนกระทั่งคุณเปิดเจอคลิปยูทูปที่มีเด็กวัยรุ่นทำเงินได้จากการเป็นผู้จัดการโซเชียลมีเดียให้แบรนด์เล็กๆ คุณไม่เคยรู้มาก่อนว่ามีอาชีพนี้อยู่บนโลก มีแบรนด์ที่ท้องถิ่นหลายแบรนด์ที่เพิ่งเปิดช่องทางโซเชียลมีเดียของตัวเองแล้วไม่รู้จะเริ่มอย่างไรเพราะทำไม่เป็น ในขณะที่คุณเป็นเด็กรุ่นใหม่ที่เสพคอนเทนต์เป็นชีวิตประจำวัน คุณเห็นช่องทางว่านี่คืออาชีพที่น่าสนุก ถ้าเกิดเราศึกษาเพิ่มเติมจนชำนาญ

กว่านี้อาจจะเปิดบริษัทแล้วเสนอตัวไปเป็นที่ปรึกษาให้แบรนด์เหล่านี้ได้
ไฟในตัวคุณลุกโชน คุณเห็นช่องทางแล้วว่าสิ่งที่你会ตั้งใจศึกษาต่อไปคือ
'การตลาดออนไลน์' ซึ่งการเรียนในห้องอย่างเดียวอาจไม่มากพอที่จะทำให้
คุณเจอการค้นพบตัวตนอันยิ่งใหญ่แบบนี้

จะให้ผมหาเหตุผลมาชักจูงทั้งวันก็คงไม่หมด ว่าการหาความรู้
อย่างสม่ำเสมอคือใบเบิกทางที่จะทำให้คุณก้าวหน้าคนอื่นไปไกลอย่าง
ที่คุณไม่คิดมาก่อนด้วยซ้ำว่าเป็นไปได้ มันคือนิสัยที่จะทำให้คุณค้นพบตัว
หาแพสชันในตัวคุณจนเจอ ปลุกไฟในตัวคุณให้ลุกโชนขึ้นอีกครั้ง หรือแม้กระทั่ง
แค่ทำให้คุณเป็นคนรอบรู้ในหลายเรื่องก็เพียงพอแล้วที่จะเป็นเหตุผลว่า
ทำไมคุณควรมีนิสัยนี้ติดตัว ซึ่งการที่คุณหยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่านก็น่าจะ
เป็นสัญญาณที่ดีว่า คุณเป็นหนึ่งในคนที่มีนิสัยประเภทนี้ ไม่ว่าจะนี้เป็น
หนังสือเล่มที่ร้อย หรือเป็นหนังสือเล่มแรกในชีวิตที่มาจากการตัดสินใจ
อยากเปลี่ยนตัวเอง

ผมก็ขอปิดท้ายหัวข้อนี้ด้วยประโยคเดียวกันกับที่ผมเคยเจอในกลุ่ม
เฟซบุ๊กตอนที่ผมเริ่มอ่านหนังสือ นั่นก็คือ 'ยินดีด้วย คุณมาถูกทางแล้ว'



02 อ่านเยอะ ไม่สู้ อ่านแล้ว นำไปใช้

ช่วงที่ผมเริ่มอ่านหนังสือจริงจังคือช่วงมหาวิทยาลัยปี 1 ผมจำได้ว่าช่วงนั้นผมเพิ่งอ่านหนังสือที่ไม่ใช่หนังสือการ์ตูนหรือหนังสือนิยายจบเป็นเล่มแรก ก็คือหนังสือ 'กล้าที่จะถูกเกลียด' ผมรู้สึกภูมิใจมากที่อ่านจนจบ แล้วก็เริ่มชอบการอ่านหนังสือขึ้นมาเพราะได้เปิดมุมมองผมหลายอย่าง นี่จึงเป็นจุดเริ่มต้นการเดินทางของผม ผมเริ่มอ่านหนังสือเล่มถัดไป แล้วก็ถัดไปเรื่อยๆ

หลังจากนั้นผมก็ได้ยินเรื่องราวเดียวกันกับที่หลายคนน่าจะเคยได้ยิน นั่นก็คือ **'คนที่ประสบความสำเร็จ เขาอ่านหนังสือกัน ปะหลายนับเล่ม'** อย่างบิล เกตส์ (Bill Gates) ที่เขาอ่านเฉลี่ยปีละ 50 เล่ม ตกสัปดาห์ละ 1 เล่ม หรือคุณปูวอร์เรน บัฟเฟตต์ (Warren Buffet) ที่อ่านหนังสือวันละ 500 หน้า (แทบจะ 2 เล่มต่อวัน เลยนะแบบนั้น) มันทำให้ผมเกิดความคิดขึ้นมาว่า ถ้าอยากเติบโต เราคงต้องอ่านหนังสือให้เยอะมากๆ ซึ่งมันเป็นความคิดที่ดีนะ แต่มันพลาดตรงที่ผมรับเอาความคิดนี้เข้ามาผิดไปหน่อย

ความคิดนี้ทำให้ผมยึดติดกับเรื่องจำนวนและความเร็ว โดยมองข้ามเนื้อหา หรือไม่ได้คิดว่าจะนำไปใช้อย่างไรระหว่างที่อ่านแต่ละเล่ม ช่วงนั้นผมอ่านได้ตามเป้าที่ตั้งไว้เลย คือปีละเกือบ 50 เล่ม วางเมื่อไรก็อ่าน นั่งอ่านครึ่งละเป็นชั่วโมง แต่ผมกลับจำเนื้อหาในหนังสือแต่ละเล่มไม่ค่อยได้ แลผมยังรู้สึกว่าชีวิตก็ไม่ได้เปลี่ยนอะไรมากมาย ถึงแม้ว่าตอนอ่านจบจะรู้สึกว่าการอ่านดีต่อชีวิตมากๆ ก็ตาม แต่ผมก็ไม่ได้ลงมือทำอะไรให้ชีวิตมันดีขึ้น

ผมมาค้นพบว่าผมเอาแต่โฟกัสที่ปริมาณ ที่จำนวนเล่ม เพราะอยากจะเก็บแต้มให้ได้เยอะๆ เหมือนที่คนเก่งๆ เขาอ่านกัน แต่ลืมไปว่าเราไม่ได้แข่งกับใคร เวลาอ่านหนังสือ เราก็อ่านเพื่อตัวเอง เพื่อนำความรู้ไปใช้กับชีวิตตัวเอง ผมดันอ่านแค่เพื่อให้ได้อ่าน โดยไม่เอาอะไรไปปรับใช้เลยเสียอย่างนั้น

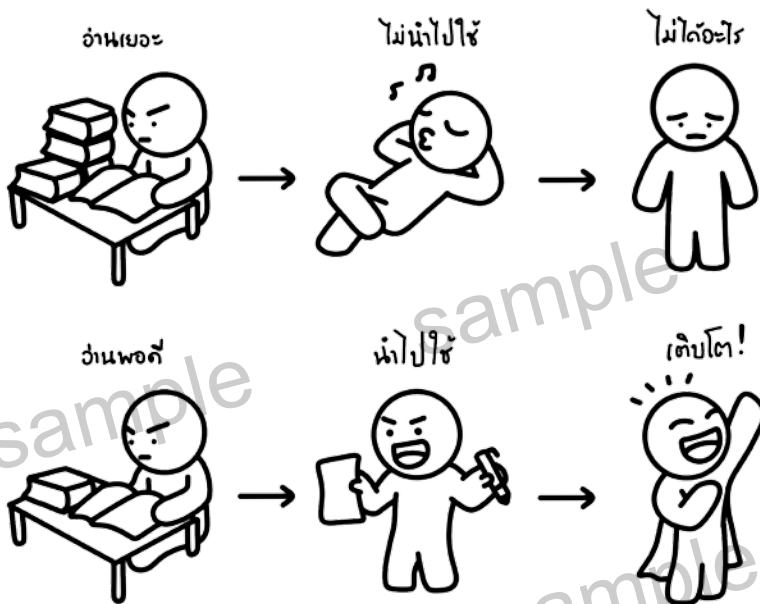
ผมอยากอ่านให้ได้จำนวนเล่มเยอะๆ เลยอ่านให้เร็วที่สุดเพื่อที่จะได้รีบขึ้นเล่มใหม่ ทำให้บางเล่มผมไม่ได้ตั้งใจอ่านขนาดนั้นด้วยซ้ำ บางทีก็มีแค่ตัวหนังสือที่วิ่งผ่านตา ผ่านสมอง แต่ไม่มีเนื้อหาเข้าไปในสมองเลย ที่แย่ไปกว่านั้นคือความคิดนี้มันทำให้ผมมีอิโก้แปลกๆ อย่างหนึ่งขึ้นมา นั่นก็คือ

ผมกตตันตัวเองว่าถ้าหิบบเล่มไหนขึ้นมอ่านแล้วต้องอ่านให้จบ เพราะเสียเวลาทีอ่านไปแล้ว ต้องอ่านต่อจนจบเพื่อเก็บแต้มให้ได้เยอะๆ ว่าเราอ่านไปแล้วก็เล่ม โดยทีไม่ได้สนใจเนื้อหาในหนังสือเลยว่ามันตรงกับทีเราคิดใหม่ มันนำไปใช้กับชีวิตเราได้ใหม่ มันเป็นชุดความรู้ทีเราพร้อมจะรับแล้วหรือยัง หรือต้องรออีกหน่อยค่อยมาอ่านอาจจะเป็นประโยชน์ต่อเรากว่าพอเป็นแบบนี้ก็ยิ่งทำให้ผมไม่ตั้งใจอ่านเข้าไปใหญ่ อ่านแค่ให้มันจบๆ ไป

ผมใช้ชีวิตอยู่แบบนี้ประมาณ 1 ปี ก่อนจะหันไปมองทีกองหนังสือแล้วรู้สึกวชีวิตผมไม่ได้เปลี่ยนไปขนาดนั้น ผมยังไม่ได้มีนิสัยประจำวันที่ดีขึ้น ผมยังไม่ได้ออกกำลังกาย ไม่ได้หุ่นดีกว่าเมื่อก่อน ผมยังไม่ได้เริ่มธุรกิจอะไร เป็นของตัวเองเลยนอกจากงานฟรีแลนซ์เล็กๆ น้อยๆ ทีทำมาตั้งแต่มัธยมแล้วผมก็ยังไม่ได้อ้อสินทรัพย์หรือลงทุนอะไรเลยด้วยซ้ำ ถึงแม้ว่าจะอ่านหนังสือมากทีเล่มแล้วก็ตาม

จนกระทั่งผมได้อ่านหนังสือ Atomic Habits ของ James Clear ทีพูดถึงเรื่องการปรับนิสัย การเปลี่ยนพฤติกรรมของเราในชีวิตประจำวัน ทีจะพาเราไปสู่เป้าหมายทียิ่งใหญ่ในอนาคตได้ อาจจะเป็นเพราะว่ามันเป็นเรื่องใกล้ตัว ผมเลยรู้สึกววกับหลายเทคนิคในเล่มนี้ แล้วก็เห็นภาพการนำไปใช้จริงกับชีวิตตัวเองได้หลายรูปแบบ เมื่อเทียบกับเล่มอื่ทีเกี่ยวกับธุรกิจการเงินเป็นหลัก ทีมันเพิ่มความรู้อหัวของผมก็จริง แต่ผมยังไม่เห็นแนวทางในการนำไปใช้ชัดเจนมากในตอนนั้น

และแล้วหนังสือ Atomic Habits ก็ปลดล็อกความลับทียิ่งใหญ่ที่สุดของการอ่านหนังสือให้ผมได้เข้าใจ นั่นก็คือ **'การนำไปใช้'**



ผมลองเปลี่ยนมาอ่านหนังสือสัปดาห์ให้ช้าลง ไม่ต้องแข่งกับใคร ไม่ต้องเก็บแต้ม ไม่ต้องรีบอ่านให้มันจบๆ ไป แต่ว่าซื้อโพสต์อิทอันเล็กๆ กับปากกามาคอยเขียนและแปะหน้าที่สำคัญและนำกลับมาอ่านทบทวน ลองนำเนื้อหาไปใช้จริงบ้าง อ่านหนังสือช้าบ้าง เล่มหนึ่งอ่าน 1-2 รอบ แล้วระหว่างที่อ่านก็พยายามยกตัวอย่างที่เกี่ยวข้องกับชีวิตตัวเองว่าจะนำไปใช้จริงได้อย่างไร ผมหยุดซื้อหนังสือเล่มใหม่ไปพักหนึ่ง เพื่อไปย้อนอ่านหนังสือเล่มเก่าที่น่าสนใจอีกสักรอบ โดยเฉพาะหนังสือเกี่ยวกับธุรกิจการเงิน

แค่นี้ชีวิตผมก็เปลี่ยนไปเยอะและไวมากๆ จนผมประหลาดใจ ผมลองเริ่มธุรกิจออนไลน์เป็นของตัวเองจากการเปิดคลิปปูบุมาศึกษาแล้วทำตามธุรกิจแรกที่ผมทำคือการขายเสื้อสกรีนแบบ Print-on-Demand เป็นการออกแบบลายให้ร้านสกรีนโดยที่เราไม่ต้องสต็อกสินค้า เมื่อมีออเดอร์สั่งเข้ามา เขาก็สกรีนส่งให้ตัวต่อตัวเลย แต่สุดท้ายก็ไม่ได้ทำต่อ เนื่องจากร้านของผมโดนแบนออกจากแพลตฟอร์มซื้อขาย ด้วยเหตุผลว่าลายเสื้อผมไปเหมือนกับลายเสื้อร้านอื่น ซึ่งเมื่อไปดูในรายละเอียด ทั้งสองลายแทบไม่มีอะไรเหมือนกันเลย ถึงแม้ว่าเวลาออกแบบเสื้อ ผมจะนั่งดูลายในอินเทอร์เน็ตเพื่อเป็นแรงบันดาลใจก็จริง แต่ที่แน่ๆ ลายที่โดนกล่าวหา นั้นผมออกแบบด้วยตัวเองล้วนๆ

พอไปเสิร์ชก็พบว่ามีคนหลายร้อยคนทั่วโลกโดนแบนแบบเดียวกัน ซึ่งส่วนมากจะเป็นร้านเสื้อสกรีนหรือกระเป๋าสกรีนเหมือนกันด้วย เพราะทางแพลตฟอร์มใช้ AI ในการตรวจจับ แล้วในช่วงเวลานั้นมันยังไม่ค่อยเสถียรสักเท่าไร แต่เขาก็ไม่ต้องง้อใครเพราะว่าแพลตฟอร์มระดับนั้นมีร้านค้ามาเปิดมากมายทุกวันจนล้นอยู่แล้ว ผมเลยไม่ได้รับการตอบกลับจากพวกเขาเลยแม้แต่ประโยคเดียวหลังจากส่งอีเมลขอให้ทบทวนการตรวจสอบไป ผมได้บทเรียนแรกนั้นก็คือ

**‘ถ้าแพลตฟอร์มไม่ใช่ของเรา
ธุรกิจก็ไม่ใช่ของเรา
เขาจะเขี่ยเราออกเมื่อไรก็ได้’**

หลังจากนั้นผมก็ลองอย่างอื่นไปเรื่อยอีกไม่น้อย ทั้งธุรกิจ Dropship ที่เอาของจากจีนไปขายในอเมริกา ตอนนั้นเลิกไปเพราะมีปัญหาเกี่ยวกับ Paypal เนื่องจากผมไม่ได้จดทะเบียนบริษัท แล้วก็ไม่ได้มีแผนที่จะทำเพราะแค่มาลองดูเฉยๆ แล้วผมก็ลองเอาของจากจีนมาขายในไทยแทน ซึ่งตอนนั้นผมไม่มีเงินสต็อกของก็เลยใช้วิธีพรีออร์เดอร์แทน แต่สุดท้ายก็มาล้มเลิกไปจากความซี้เกียจของผมเองเนื่องจากของแต่ละรอบต้องรอนานมาก แล้วผมซี้เกียจมานั่งคุยนั่งเจรจากับลูกค้าที่รอของที่สั่ง โดยเฉพาะเมื่อได้เห็นหลายเคสที่ทำธุรกิจพรีออร์เดอร์แล้วเจอปัญหาที่เราควบคุมไม่ได้ เช่น เรื่องการขนส่งของทางฝั่งผู้นำเงินโดนลูกค้าฟ้องเสียเงินกันไป ผมเลยตัดสินใจได้ว่านี่ไม่ใช่โมเดลธุรกิจที่อยากทำ

จนสุดท้ายผมก็มาลงเอยที่การเขียนบทความลงเฟซบุ๊กและทำพอดแคสต์ลงยูทูปอย่างที่ทำมาตลอด ใช้หลักการของการสร้างวินัยในการบังคับตัวเองให้เขียนคอนเทนต์อยู่เสมอ นี่เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้ต้นทุน แล้วก็ไม่วุ่นวายด้วย ถือว่าได้ฝึกทักษะที่อยากฝึก ระหว่างเพ่งกำลังโตผมก็เก็บเงินลงทุนไปด้วยตามหลักการที่เคยอ่านจากหนังสือการเงินเล่มต่างๆ แล้วก็ต่อยอดทำของขายในเพจ ได้เงินมากก็ไปต่อยอดลงทุนลงไปทำความรู้จักคนมากขึ้นเพื่อหาความรู้และหาโอกาส จนได้ไปร่วมงานกับชาวต่างชาติอยู่พักหนึ่งตอนที่ผมลองเข้าไปศึกษาเกี่ยวกับ NFT (งานศิลปะดิจิทัลที่ฮิตกันอยู่ช่วงหนึ่ง) ซึ่งช่วงเวลาสั้นๆ นั้นผมทำเงินได้มากพอสมควร ผมรับวาดรูปและวาดแอนิเมชันแบบง่ายๆ สร้างแบรนด์เล็กๆ เป็นของตัวเอง ขึ้นมาบนทวิตเตอร์ ผมไม่ได้โด่งดังหรือมีงานเยอะมากมาย แต่เนื่องจากนายจ้างเป็นชาวต่างชาติแล้วเรตค่าจ้างมันต่างกันมากพอสมควร ช่วงนั้นเลยกลายเป็นช่วงกอบโกยของผมเลยก็ว่าได้

จากแค่การตัดสินใจครั้งเดียวที่ลองนำความรู้ที่สั่งสมมาใช้จริง ทำให้ชีวิตผมเปลี่ยนไปแบบไม่มีวันเหมือนเดิม ผมใช้ความรู้จากหนังสือพัฒนาตัวเองในการรักขานิชและจัดการความคิดตัวเองอย่างสม่ำเสมอ ใช้ความรู้ด้านการเงินและธุรกิจในการหาและลองสิ่งต่างๆ ที่ไม่ต้องใช้ต้นทุน และเอาเงินที่ได้มาไปลงทุนต่อยอด ใช้ความรู้ด้านการเจรจา การโน้มน้าว และต่อรองกับลูกค้าต่างชาติเพื่อให้ได้ราคาที่ไม่โดนเอาเปรียบ

ผมเคยตั้งเป้าตอนจบมัธยมไว้ว่าอยากมีเงินแสนให้ได้ตอนอายุ 25 ปี ประเมินว่าเรียนจบมาแล้วตั้งใจทำงานเก็บเงินสัก 2-3 ปี น่าจะพอทำได้ แต่สุดท้ายแล้วผมก็บรรลุเป้าหมายนี้ได้ตอนผมอายุ 21 ปี หน้าที่ะทำงานในห้องนอนเล็กๆ ช่วงปิดเทอมมหาวิทยาลัย และผมพูดได้ว่าหนึ่งในตัวแปรสำคัญที่ทำให้ผมมาถึงเป้าหมายเร็วกว่าที่คิดขนาดนี้ ก็คือการตัดสินใจเลิกอ่านหนังสือให้เยอะที่สุด แล้วเปลี่ยนเป็นอ่านซ้ำบาง อ่านซ้ำบ้าง

**เพื่อนำความรู้มา
ลงมือทำให้มากที่สุดแทน**

03 ตั้งลำกล้อง ยิง เล็ง

จริงๆ แล้วประโยคนี้เป็นชื่อหนังสือ Ready, Fire, Aim: Zero to \$100 Million in No Time Flat ของไมเคิล มาสเตอร์สัน (Michael Masterson) ที่เน้นไปทางธุรกิจมากๆ พูดถึงแนวทางการทำธุรกิจ ตั้งแต่ต้นจนมีมูลค่าหลายร้อยล้าน และวิธีการเป็นผู้ประกอบการ ที่สุดยอด ซึ่งเนื้อหาหลักๆ ที่เขาเล่าก็คือ

1.

สร้างสินค้าที่ดีพอที่จะขายได้
ไม่ต้องทำให้มันสมบูรณ์แบบ

2.

ขายสินค้านั้น

3.

ถ้ามันขายได้
ก็พัฒนาให้มันดีขึ้น

แต่ผมขอยืมคำของเขามาใช้ในบริบทที่แตกต่างกันนิดหน่อย นั่นก็คือ **‘การค้นหาตัวเอง’** ซึ่งวิธีการตั้งล้าก ล้อง เล็ง ยิง ดัน เป็นประโยคที่เหมาะสมกับบริบทนี้ไม่น่าเชื่อ

ในสองบทที่แล้วผมเกริ่นให้อ่านถึงความสำคัญของการหาความรู้ อยู่เสมอ และการพยายามเอาความรู้ที่หามาได้ ไปลงมือทำให้มากขึ้น ขั้นตอนต่อไปก็คือ การนำความรู้ที่ได้มานี้แหละ มาค้นหาตัวเองให้เจอว่าเราชอบอะไร และงานแบบไหนที่ตอบโจทย์ความเป็นตัวเราที่สุด ซึ่งวิธีเดียวที่คุณจะค้นพบคำตอบนี้ได้ก็คือ **‘การลองให้เยอะที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้’** เพราะถ้าคุณไม่ลอง คุณก็จะมีแต่จินตนาการที่อยู่ในหัวว่าอาชีพนี้เป็นแบบนี้ งานนี้เป็นแบบนี้ หรือไม่ก็จมอยู่กับความคิดที่คุณโดนคนบอกมาตั้งแต่เด็กว่าคุณเหมาะกับอาชีพแบบนี้ คุณน่าจะไปทำงานนี้ โดยที่คุณยังไม่ได้ลองอะไรหลากหลายเลย ด้วยซ้ำ คุณแค่เติบโตมาด้วยการถูกบอกว่าอาชีพนี้มันดี แล้วก็เลยคิดถึงงานอื่น นอกจากงานที่ได้ยินบ่อยๆ ไม่ออก เลยตีตราตัวเองไปเลยว่า **‘ฉันจะเลือกเรียนสายนี้’** **‘จบไปฉันจะทำงานสายนี้’**

‘ลองให้เยอะๆ ครับ’

บางอาชีพไม่ได้มีสอนในโรงเรียน แล้วก็ไม่ได้เป็นชื่อที่ถูกพูดถึงกันบ่อยๆ ในสังคม คุณเลยอาจจะไม่ได้นึกถึงมัน แต่จะน่าเสียดายแค่ไหน ถ้าเกิดสิ่งที่คุณชอบไปซ่อนอยู่ในสิ่งเหล่านั้น แต่คุณไม่เคยแม้แต่จะได้ลิ้มลอง คุณเลยไม่มีทางได้รู้เลยว่าจริงๆ มันมีสิ่งที่เหมาะสมกับตัวคุณมากกว่าอาชีพที่คุณทำอยู่ตอนนี้

ผมรู้จักคนที่ปลูกกระบองเพชร เลี้ยงไส้เดือนขาย ผมรู้จักคนที่ไลฟ์สดขายของออนไลน์ ผมรู้จักคนที่ทำซิสแค้กขายและถ่ายรูโป้โปรโมตลงในอินสตาแกรมอย่างมีความสุข และผมก็รู้จักคนที่เป็นอย่างบูเบอร์เล่าเรื่องของตัวเองชอบมีรายได้หลักแสนต่อเดือน ได้เป็นตัวของตัวเองเต็มที่ จัดการเวลาทำงานได้สบายใจ เท่าที่ผมรู้ ผมคิดว่าอาชีพเหล่านี้ไม่ได้มีสอนในโรงเรียน คนเหล่านี้ค้นหาตัวเองจนเจอแล้วต่อยอดจากงานอดิเรกจนกลายเป็นอาชีพที่สร้างรายได้ แถมมีความสุขอีก มีบางส่วนที่ไปหาคอร์สเรียนเพิ่มเติม แต่มันก็หลังจากที่เขาได้ค้นพบตัวเองแล้วว่านี่คือสิ่งที่ชอบ อยากศึกษาให้ลึกลงไปอีก

ผมเชื่ออย่างสุดหัวใจว่าการไม่มีกิจกรรมยามว่างหรือไม่หางานอดิเรกทำเลยจะทำให้คุณมีโอกาสค้นพบตัวเองน้อยมาก แล้วมันก็จะกลายเป็นชีวิตที่ไม่มีสีสันเท่าไร มีแต่ใช้ชีวิตตามกรอบสังคมไปเรื่อยๆ ถึงแม้ว่าจะมีบางคนที่ค้นพบสิ่งที่ชอบจากการเรียน พบเจออาชีพที่ใช่แล้วลุยไปกับมันได้โดยไม่ต้องหาอะไรทำเพิ่มเติม แต่ถ้าไม่มีอะไรมารับประกันได้ว่าคุณจะเป็นคนส่วนน้อยกลุ่มนั้น การค้นหาตัวเองอย่างสม่ำเสมอก็เป็นอะไรที่คุ้มที่จะลอง

เริ่มต้นด้วยมายด์เซต (Mindset)

อะไรที่เป็นอุปสรรคหลักๆ ที่ทำให้คนเราไม่กล้าทำอะไรนอกกรอบ ไม่กล้าลองทำสิ่งใหม่ ถ้าจากประสบการณ์ของผมและคนรอบตัวของผมเอง ผมคงตอบว่านั่นคือ ‘ความเป็นเพอร์เฟกชันนิสต์’

อยากทำช่องยูทูปจัง แต่กลัวไม่มีคนดู กล้องยังไม่ดี ตัดต่อไม่เป็น พุดไม่เก่ง...

อยากทำธุรกิจจัง แต่กลัวขายไม่ได้ กลัวบริหารไม่เป็น กลัวเสียเงิน...

อยากเขียนหนังสือเป็นของตัวเองจัง แต่กลัวไม่มีคนอ่าน กลัวเขียนไม่ออก กลัวไม่น่าสนใจ...

บรรทัดล่าสุดเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นกับตัวผมเองระหว่างที่กำลังเขียนหนังสือเล่มนี้ด้วยซ้ำครับ แต่สิ่งที่ผมทำก็คือเขียนอยู่ดี ผลออกมาเป็นอย่างไรค่อยว่ากัน

ย้อนกลับไปทีหัวข้อของเรื่องนี้ ตั้งลำกล้อง ยิง เล็ง ซึ่งปกติแล้วเวลาคุณจะยิงปืน ขั้นตอนมันควรจะเป็น ตั้งลำกล้อง เล็ง ยิง ถูกไหมครับ แต่พอมาเป็นเรื่องของการเริ่มต้นทำสิ่งใหม่ๆ

เรื่องของการค้นหาตัวเอง คนหลายคนมักจะติดกับดักความสมบูรณ์แบบที่มีอยู่ในตัว ที่ทำให้คุณกลัวพลาด กลัวออกมาไม่ดี กลัวล้มเหลว เลยลงเอยด้วยการไม่ลงมือทำอะไรสักอย่าง แล้วใช้ชีวิตตามกรอบที่มีคนวางไว้ให้ต่อไป เพราะอย่างน้อยในนั้นก็เป็นที่ปลอดภัย (Comfort Zone) ที่มีคนปูทางเป็นแบบอย่างไว้ให้แล้ว อย่างน้อยคุณก็รู้ว่าชีวิตจะไปทางไหนต่อ

เพราะฉะนั้น เมื่อเป็นการทำอะไรนอกกรอบ **หลายคนจะติดอยู่ในวงวนของการตั้งล้าล้อง เล็ง เล็ง เล็ง เล็ง... ไม่ยิงสักที** เพราะไม่มั่นใจ กลัวพลาด แต่คนที่หลุดออกจากวงวนนี้ได้ คนที่ได้ลองอะไรมากมายในชีวิต ทำธุรกิจเป็นของตัวเอง ทำงานนอกสายอาชีพที่เรียนมา หรือได้ย้ายงานไปสายอาชีพใหม่ที่ไม่วุ่นวาย แต่ไปค้นพบว่านี่คือสิ่งที่ตัวเองมีแพสชันกับมัน คนเหล่านี้คือคนที่ใช้วิธี ตั้งล้าล้อง ยิง! แล้วมาดูว่าพลาดตรงไหน แล้วก็เล็งใหม่ ยิงใหม่ เล็งใหม่ ยิงใหม่ จนกว่าจะเข้าเป้า จนกว่าจะเจอสิ่งที่ชอบ

ผมเคยฟังมาร์ก คิวบาน (Mark Cuban) นักลงทุนตัวเบิ้มในรายการ Shark Tank America เขาบอกว่า **'You only need to be right once.'** หมายความว่าชีวิตนี้คุณต้องการสิ่งที่ใช่แค่อย่างเดียวเท่านั้นแหละ พอเจอเมื่อไร สิ่งนั้นมันก็มากพอที่จะเลี้ยงดูคุณได้ทั้งชีวิตแล้ว เพียงแต่ว่ากว่าจะเจอสิ่งนั้นได้ต่างหากคือหนทางที่ยากลำบาก คุณต้องลองให้เยอะ ล้มเหลวให้เยอะ จนกว่าคุณจะเจอสิ่งที่ใช่ สิ่งเดียวที่คุณต้องการอย่างที่มีมาร์กเองเขาก็ทำงานมาหลายอย่าง และล้มเหลวมาแทบทุกงาน เพราะเขาห่วยแตกมาก (ยอมรับตรงๆ) แต่เขาก็ต้องไว้เสมอว่าเขากำลังหาสิ่งเดียวที่ใช่สำหรับเขา ซึ่งสุดท้ายก็มาแจ็กพ็อตแตกที่ธุรกิจสตรีมมิงกีฬาของเขาที่ขายไปได้หลายร้อยล้านเหรียญสหรัฐ ด้วยความที่มีแพสชันในกีฬา

เขาซื้อทีมบาสเกตบอลแดลลัสแมฟเวอริกส์ (Dallas Mavericks) และปั่นทีมจนมีมูลค่ากว่าสองพันล้านเหรียญสหรัฐในปัจจุบัน นั่นคือชัยชนะครั้งยิ่งใหญ่ (Big Win) ของเขาเลย มันเปลี่ยนชีวิตเขาไปตลอดกาล และมีคนอีกมากมายที่ค้นพบ Big Win ของตัวเองอยู่ทั่วโลก ซึ่งผมมั่นใจว่าทุกคนมีคุณลักษณะเดียวกันคือพวกเขา **'ลองเยอะ'** และ **'ไม่ยอมแพ้'**

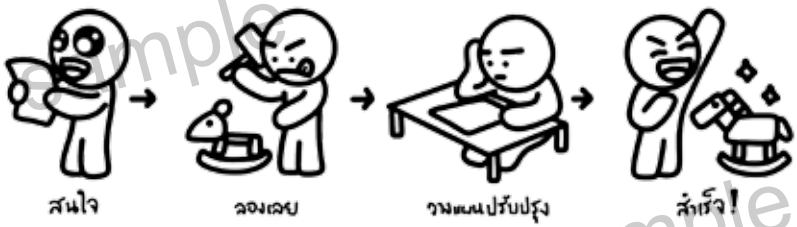
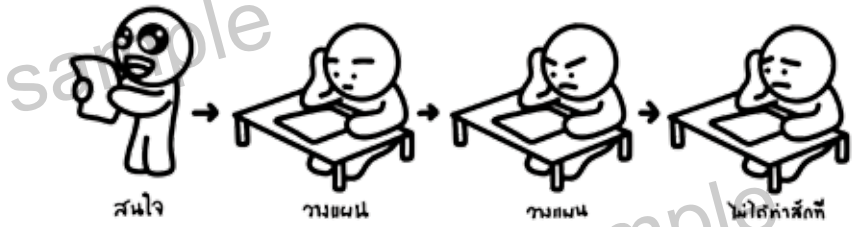
ในปัจจุบันผมก็เริ่มเห็นแววรางๆ แล้วว่าสิ่งที่ผมทำอยู่ตอนนี้จะเป็นสิ่งที่ใช่สำหรับผม การได้เล่าเรื่องและแชร์ประสบการณ์กับผู้คน รวมถึงได้ข้อความจากน้องๆ ว่าผมเป็นแรงบันดาลใจให้พวกเขาพัฒนาตัวเอง เริ่มต้นลงทุน เริ่มค้นหาตัวเองหลังเลิกเรียน ทั้งหมดนี้ทำให้ผมมีความสุขในแบบที่อาชีพอื่นไม่สามารถให้ผมได้ แถมยังสามารถหาเงินเลี้ยงดูตัวเองและครอบครัวได้ระดับหนึ่งก็ถือว่าไม่แยءเลย แต่ถ้าให้ยอมรับเลยก็คือผมยังคงต้องให้เวลามันอีกสักหน่อยเพื่อพิสูจน์ว่านี่คือสิ่งที่ใช่จริงๆ เพราะจากประสบการณ์ เกือบทุกอย่างที่ผมไปลองมา ในตอนแรกผมก็รู้สึกว่ามันเป็นสิ่งที่ใช่เหมือนกัน จนถึงจุดหนึ่งจะสัมผัสได้เองว่าไลฟ์สไตล์ที่ฟุ้งมากับอาชีพนั้นๆ ไม่ใช่ไลฟ์สไตล์ที่ผมต้องการ ผมถึงตัดสินใจค้นหาตัวเองต่อ อาชีพที่ผมทำอยู่ตอนนี้ก็คงต้องรอดูต่อไปเช่นกัน

นี่จึงเป็นสาเหตุว่าเวลามีน้องๆ ทักมาขอคำแนะนำเรื่องการทำยูทูบหรือเริ่มต้นสิ่งใหม่ ผมจะขอให้พวกเขาลองให้สุดก่อน เอาให้เห็นไปเลยว่าอาชีพนั้นมันต้องทำอะไรบ้าง มีอะไรให้คิด และมีไลฟ์สไตล์เป็นอย่างไรอย่างน้อยก็คือให้ทำงานเริ่มทำเงินได้จากมันก่อน จะได้ว่ารู้ว่าอยากทำอาชีพนี้จริงไหม หรือควรให้มันเป็นแค่งานอดิเรกต่อไป เพราะบางอย่างมันก็สนุกแค่ตอนเราทำเล่นๆ แต่เมื่อต้องทำเป็นอาชีพจริงแล้วเรากลับไม่ได้สนุกกับมันขนาดนั้น

อีกอย่างหนึ่งที่น่าจำไว้ในใจก็คือ บางอย่างเราอาจจะไม่ชอบในตอนแรก แต่เราจะชอบมันตอนที่เรากัง เช่น คุณอาจจะรู้สึกเหนื่อยตอนที่เริ่มไลฟ์ขายของครั้งแรกๆ แต่พอผ่านไป 3 เดือน คุณเริ่มพูดเก่งขึ้น เริ่มสนุก เริ่มพูดได้โดยไม่ต้องมีสคริปต์ กลายเป็นว่าชอบงานนี้ไปแล้ว วันไหนไม่ได้ไลฟ์ รู้สึกเหงา แถมรายได้ก็ยิ่งดีอีก

เพราะฉะนั้น ถ้าคุณบ่นว่าลองหลายอย่างแล้วยังไม่เจอสิ่งที่ชอบเลยสักอย่าง ขอให้ลองนึกดูว่าแต่ละอย่างที่คุณลอง คุณได้ล้มรสมันมากแค่ไหน คุณได้รู้หรือยังว่างานนั้นๆ จริงๆ มีไลฟ์สไตล์เป็นอย่างไร หรือคุณได้ลองจนเก่ง จนคล่องมากขึ้นหรือยัง หรือลองไปแค่ 1 - 2 สัปดาห์ แล้วเลิก เพราะรู้สึกว่ามันไม่ชอบ แต่จริงๆ แล้วคุณแค่ยังไม่คล่องแค่นั้นเอง

**ลองให้เยอะ
แล้วลองให้สุด
ท่องไว้ว่า
'ตั้งลำกลอง ยิง เล็ง'**



04

ปริมาณ

VS

คุณภาพ

ต่อให้คุณจะรู้อยู่แล้วว่าคุณควรลองให้เยอะ เพื่อค้นหาตัวเองให้เจอ แต่ทฤษฎีกับปฏิบัติ ช่างแตกต่างกันเหลือเกิน การพูดนะมันง่าย แต่ลงมือทำจริงมันยาก ผมเองก็เข้าใจเรื่องนี้ดี เพราะในชีวิตนี้เราทุกคนต่างก็มีเรื่องที่อยู่แถมใจ ว่ามันดีแต่ก็ยังไม่ทำ เช่น เรื่องการออกกำลังกาย การกินอาหารที่ดีต่อสุขภาพ หรือการนอนพักผ่อน ให้เป็นเวลา นับประสาอะไรกับการทำอะไรที่เราไม่เคยทำมาก่อน

ซึ่งปัญหาของการไม่กล้าลงมือทำสักทีมันก็วนกลับเข้าเรื่องเดิม
นั่นแหละครับ นั่นคือการเป็นเพอร์เฟกชันนิสต์ เพราะสิ่งที่คนกลัวมากที่สุด
เวลาเริ่มต้นลงมือทำอะไรก็คือ ‘การกลัวรู้สึกโง่ครับ’ ถ้าทำแล้วออกมาไม่ดี
ทำแล้วผิดพลาด ไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้ จะดูไม่ดี ดูไม่เก่ง เสียความมั่นใจ
ในตัวเอง คนเหล่านี้ก็จะเลยจะวางแผนทุกอย่างให้ละเอียดที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
เก็บเงิน ซื้อุปกรณ์ให้ครบที่สุด ดีที่สุด รอช่วงที่มีเวลามากที่สุด ช่วงที่คิดว่า
ตัวเองพร้อมที่สุด เพราะไม่อยากให้มีอะไรผิดพลาดเลยแม้แต่อย่างเดียว
ไม่เช่นนั้นจะรู้สึกตัวเองโง่ แต่คำถามก็คือ คุณคิดว่าช่วงเวลาที่ทุกอย่าง
มันพร้อม มันเป็นใจให้เราแบบ 100% ขนาดนั้น มีอยู่จริงไหม

สิ่งนี้เรียกว่า Analysis Paralysis ครับ แปลเป็นไทยตรงตัวก็จะเป็น
‘อัมพาตจากการวิเคราะห์มากเกินไป’ ต่อให้คำจะฟังดูน่าขบขัน แต่คุณ
ไม่ได้เป็นอัมพาตอะไรหรอกครับ คุณแค่คิดนู่นคิดนี่เยอะเกินไป ไม่ลงมือทำ
สักที พอจะเริ่มก็กลัว ไม่มั่นใจว่าพร้อมจริงหรือยัง ลองทบทวนแผนอีกสักรอบ
ดีกว่า รอพร้อมกว่านี้หน่อยดีกว่า รอปรึกษาคนนี้อีกทีดีกว่า สุดท้ายก็ไม่
มีอะไรเกิดขึ้นเป็นชิ้นเป็นอันสักที

วิธีหนึ่งที่แก่นิฮัยนี้ได้ก็คือการท่องให้ขึ้นใจว่า ‘ช่วงแรก ปริมาณสำคัญกว่าคุณภาพ’ พอเราเก่งแล้ว ‘คุณภาพสำคัญกว่าปริมาณ’

เพราะที่เราไม่กล้าลงมือทำ เพราะกลัวว่ามันจะออกมาไม่ดีถูกไหมครับ
กลัวทำยู่ทุบแล้วไม่มีคนดู กลัวเขียนบทความแล้วไม่มีคนอ่าน กลัวขายของ
แล้วไม่มีคนซื้อ แต่ความเป็นจริงก็คือ ‘มันต้องเป็นแบบนี้ก่อนอยู่แล้ว’ ถูกไหม
ในเมื่อเราเพิ่งเริ่ม เราก็ต้องใจในเรื่องนั้น เราจะไปเก่งได้อย่างไร ไม่ว่าจะ

เล่นกีฬา ทำธุรกิจ ทำยูทูป มันเป็นไปได้เลยที่คุณจะทำได้ตั้งแต่ครั้งแรก ต่อให้คุณจะวางแผนให้ตายอย่างไร นั่นก็จะไม่ใช่แผนสมบูรณ์แบบเพราะคุณยังไม่มีประสบการณ์ เอาจริงๆ มันอาจจะไม่มีคำว่า ‘แผนสมบูรณ์แบบ’ จริงๆ ด้วยซ้ำ มันมีแต่การวางแผน เตรียมความพร้อม ลงมือทำ แก้ปัญหา และปรับปรุง

ตอนที่ผมเริ่มทำยูทูป ผมยังทำอะไรไม่เป็นสักอย่าง ทั้งทักษะการพูด การเขียนสคริปต์ การตัดต่อวิดีโอ การตัดต่อรูป ต่อให้ผมวางแผนแทบตาย ศึกษาคลิปคนอื่นอย่างไร มันก็ไม่มีทางออกมาเป็นคลิปที่ดีไร้ที่ติได้ เพราะฝีมือของผมยังไม่พร้อมสำหรับคุณภาพคลิประดับนั้น ถึงแม้ว่าผมจะรู้ว่าอยากให้คลิปมันออกมาเป็นอย่างไร สิ่งที่ผมทำได้คือการบอกตัวเองให้ลงคลิป สัปดาห์ละ 2 คลิป ให้ได้ 1 ปี แบบไม่เว้นเลยแม้แต่สัปดาห์เดียว ผมลงคลิปแรกๆ ไปแบบที่มันยังไม่มီးอะไรน่าสนใจเลย ลงไปทั้งที่ห่วยๆ อย่างนั้นแหละ แทบไม่มีใครดูเลยนอกจากแฟนกับเพื่อนสนิท สิ่งที่ผมทำก็คือผมทำไปเรื่อยๆ แบบไม่สนใจยอดวิว สนใจแค่ว่าจะทำงานกว่าจะคล่อง ต่อให้ไม่มีใครดูก็คิดเสียว่าเราเขียนสคริปต์เก่งขึ้นเรื่อยๆ ตัดต่อเก่งขึ้น ทำรูปดีขึ้น ผมลงมือทำต่อไปโดยเชื่อในหลักของวินัยที่อ่านมาจากหนังสือ Atomic Habits คิดว่าสักวันช่องของผมจะเติบโตแบบก้าวกระโดดจากการทำอะไรแบบนี้ นี่คือ **‘การโฟกัสที่ปริมาณในช่วงแรก’**

ผมทำแบบนี้ได้อยู่เกือบ 2 ปี ในขณะที่เฟซบุ๊กของผมเริ่มเห็นผล และเติบโตอย่างก้าวกระโดดแล้ว พอดแคสต์ที่ผมทำในยูทูปยังคงนิ่งเฉย ไม่มี ความเคลื่อนไหวเท่าไรนัก ผมท้อแล้วก็หยุดพักไปช่วงใหญ่ๆ ช่วงหนึ่งจากอาการหมดไฟ แล้วมาโฟกัสกับงานเขียนบนเฟซบุ๊กอย่างเต็มที่มากขึ้น เพียงทางเดียว

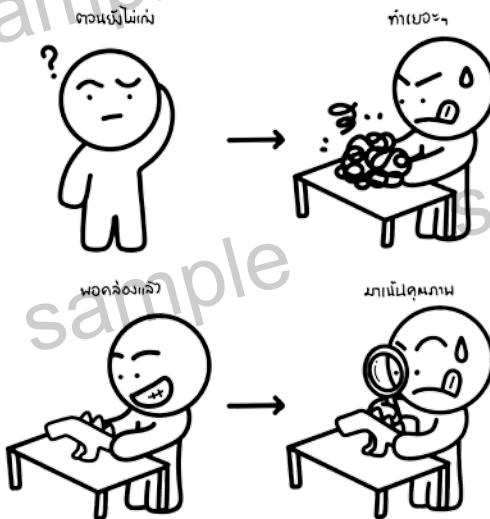
จนผมมาเจอคลิปสัมภาษณ์ของ MrBeast ยูทูบเบอร์อันดับต้นๆ ของโลก (ในใจผม ผมให้เขาเป็นที่หนึ่งด้วยซ้ำ) เขาบอกว่าคุณภาพคือสิ่งสำคัญมากในแต่ละคลิปของเขา เขาพยายามใส่ทุกอย่างที่มีในการทำให้ทุกคลิปที่ลงเป็นคลิปที่ดีที่สุดเท่าที่เคยมีมา ไม่ใช่แค่ในช่องของเขา แต่เป็นคลิปที่ดีที่สุดบนยูทูบ มันทำให้ผมจุดประกายอะไรขึ้นมาบางอย่าง **นั่นก็คือคำว่า ‘คุณภาพ’**

เมื่อมาลองวิเคราะห์ดู เกือบ 2 ปี ที่ผมทำช่องยูทูบ คุณภาพคลิปแทบไม่มีการเปลี่ยนแปลงเลย ถ้าจะให้พูดตรงๆ เลยคือมันอยู่ในระดับเดิมมาตลอดด้วยซ้ำ ทั้งที่ทักษะของผมเพิ่มขึ้นมาอย่างมากมาย แต่กลับไม่เคยเอามันมาใช้อย่างเต็มที่ เหมือนกับว่าผมแค่ทำไปวันๆ เพื่อให้มีลงสัปดาห์ละ 2 คลิป อย่างที่ตั้งเป้าไว้เท่านั้นเอง เมื่อเปรียบเทียบกับเฟซบุ๊กที่มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดด นั่นเป็นเพราะผมเอาทักษะที่เพิ่มขึ้นมาทำคอนเทนต์ต่างๆ ให้ดีขึ้นตามไปด้วย จากการที่มีบทความแปลต่างๆ ที่มีแค่ตัวอักษร ก็เริ่มมีการลงรูปประกอบ มีภาพสวยๆ มีการทำวิดีโอลง นำของมาขาย แล้วก็ไลฟ์สดสรุปหนังสือเป็นชั่วโมง ทำสไลด์เกือบร้อยหน้าต่อการไลฟ์แต่ละครั้งด้วยซ้ำ ซึ่งสิ่งที่ผมมองข้ามตอนทำคลิปลงยูทูบไปคือ ‘คุณภาพ’

ผมใช้การทาสว่างครั้งใหม่นี้รี้อระบบยูทูบของผมใหม่ทั้งหมด เปลี่ยนชื่อช่อง เปลี่ยนรูป และเปลี่ยนรูปแบบวิธีทำงานทั้งหมด ผมมานั่งเขียนว่าอยากให้ช่องผมเป็นแบบไหน รูปแบบของคลิปที่ตอนแรกผมคิดไว้ว่าอยากลงทำแต่ทักษะยังไม่ถึง ในตอนนี้ทักษะผมน่าจะมากพอแล้ว ผมน่าจะพร้อมที่จะลุยไปกับมัน ผมนั่งดูคลิปยูทูบเบอร์ดีๆ หลายคนแล้วหยิบกระดากมานั่งจดวิเคราะห์ว่าเขาทำปกคลิปอย่างไร ตั้งชื่ออย่างไร เรียงลำดับเรื่อง ทำสคริปต์ ตัดต่ออย่างไรให้น่าสนใจ เอาชนะความกลัวของตัวเองด้วยการออกหน้ากล้อง ลดปริมาณจากสัปดาห์ละ 2 คลิป

เหลือคลิกเดียว แต่ทุ่มแรงกับมันมากกว่าเดิมเป็นสิบเท่า เพื่อให้คลิกออกมา
มีคุณภาพที่สุดเท่าที่จะไหวในเวลาที่มี

เหตุการณ์ที่เล่าเกิดขึ้นช่วงเดือนมกราคม 2023 ซึ่งผมมีผู้ติดตาม
ยูทูปอยู่ที่ราว 2,000 คน จนในเดือนพฤษภาคมปีเดียวกัน ผมมีผู้ติดตาม
เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดเป็น 45,000 คน มันเร็วมากจนผมตกใจ มีโอกาส
เข้ามามากมาย ทั้งสปอนเซอร์ คำแนะนำ รายได้ รวมไปถึงคำชักชวนให้มา
เขียนหนังสือเล่มนี้จากคุณจ๊อบอีกด้วย ในจุดที่ผมไม่เห็นภาพด้วยซ้ำว่า
ผมจะทำช่องยูทูปเป็นอาชีพหลักได้อย่างไร มันได้กลายเป็นอาชีพหลักของผม
ภายในเวลาไม่ถึงครึ่งปี แต่ครึ่งปีที่ว่านั้นเป็นแค่ช่วงการเติบโตของผลลัพธ์
เท่านั้น 2 ปีที่ผ่านมาต่างหาก **คือช่วงของวินัยและความ
พยายามอย่างแท้จริง** ในที่สุดกราฟในหนังสือ Atomic Habits
ก็พิสูจน์ตัวเองให้ผมเห็นแล้วว่ามันได้ผล



แต่ถ้าถามว่า ทั้งหมดที่ผมทำมา ตอนที่ผมโฟกัสที่ปริมาณเป็นวิธีที่ผิดใช้ไหม จริงๆ แล้วเราควรโฟกัสที่คุณภาพหรือเปล่า เพราะตอนที่ผมเห็นผลลัพธ์ก็มาจากตอนที่ผมเริ่มโฟกัสที่คุณภาพ คำตอบก็คือทั้งใช่และไม่ใช่ครับ การโฟกัสที่ปริมาณคือตัวช่วยให้คุณกล้าลงมือทำ กล้าผิดพลาด กล้าล้มเหลว เพราะถ้าคุณเอาแต่โฟกัสที่คุณภาพตั้งแต่แรกเลยในตอนที่คุณยังไม่เก่ง ยังไม่มีประสบการณ์ คุณก็จะวิตกกังวลจนไม่กล้าลงมือทำอะไรสักที เพราะฉะนั้น การโฟกัสที่ปริมาณในตอนแรกไปก่อน เพื่อกระตุ้นให้ตัวเองกล้าลงมือทำ เพื่อฝึกฝนทักษะนั้นเป็นวิธีที่ไม่แยء

พอคุณคล่องขึ้นแล้ว เก่งขึ้นแล้ว ความมั่นใจคุณมีมากขึ้น คุณเริ่มคุ้นชินกับปัญหาที่เจอ คุ้นชินว่าอะไรดี อะไรไม่ดี คุณก็ค่อยมาเริ่มเก็บรายละเอียด ลับคมในส่วนที่ยังไม่ดี และพัฒนาส่วนที่ดีอยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้น นี่คือการโฟกัสที่คุณภาพมากกว่าปริมาณ ทั้งสองอย่างมันต้องไปด้วยกันในเวลาและจังหวะที่ถูกต้อง นี่คือเคล็ดลับที่จะทำให้คุณไปได้สวยเสมอในการลงมือทำอะไรใหม่ๆ และอยู่กับมันจนเห็นผลได้

ท่องให้ขึ้นใจว่า ‘ช่วงแรกๆ ปริมาณสำคัญกว่าคุณภาพ พอเก่งแล้ว คุณภาพสำคัญกว่าปริมาณ’

05

ถ้าไม่มีต้นทุน
ก็ไม่ต้องใช้

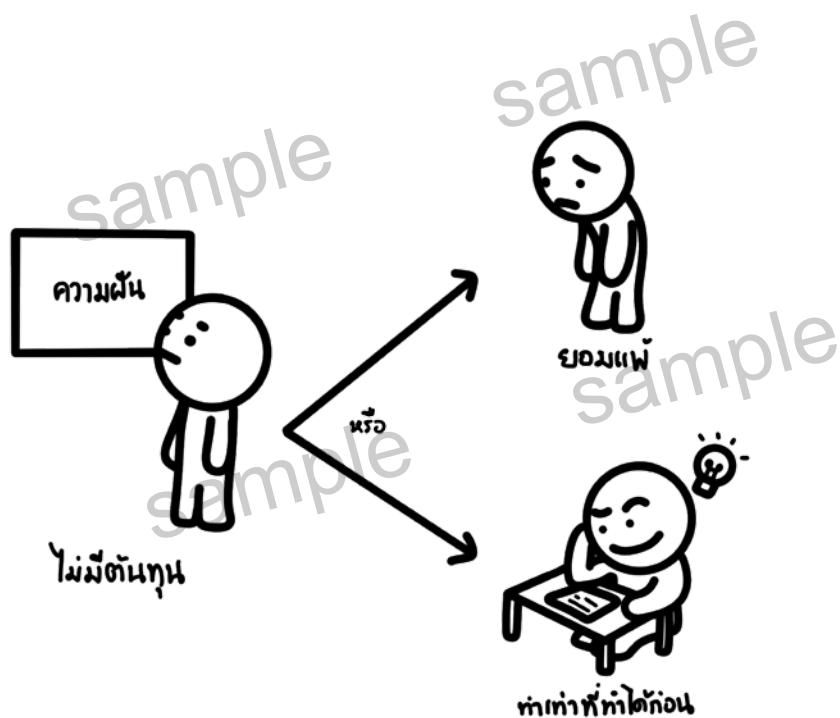
ถ้ามี
ก็ใช้ให้คุ้ม

ในเมื่อเรากำลังพูดถึงการเริ่มทำอะไรสักอย่าง หรือการลองทำสิ่งใหม่ หัวข้อของการเป็นผู้ประกอบการ การมีธุรกิจส่วนตัว ก็มักจะเป็นหนึ่งในความฝันที่โผล่ขึ้นมาบ่อยๆ **และหนึ่งในข้ออ้างที่โผล่ขึ้นมาบ่อยๆ ไม่แพ้กันคือ ‘การไม่มีต้นทุน’** ซึ่งถ้าถามผมแล้ว ข้ออ้างนี้มันใช้ได้จริงครั้งหนึ่ง ใช้ไม่ได้จริงครั้งหนึ่ง เหตุผลก็คือการทำธุรกิจมันต้องใช้ต้นทุนจริงๆ โดยเฉพาะถ้าคุณอยากทำร้านอาหาร เปิดคาเฟ่ เปิดแบรนด์อะไรสักอย่างเป็นของตัวเอง มันก็คงต้องใช้เงินก้อนหนึ่งไม่มากก็น้อยเพื่อผลักดันให้มันเริ่มต้นขึ้นได้

แต่อีกครั้งหนึ่งที่ผมคิดว่ามันใช้ไม่ได้จริงก็คือหลายคนไม่ได้ใช้มันเป็นข้ออ้างในการไม่เริ่มธุรกิจในพื้นที่ แต่ใช้มันเป็นข้ออ้างใน ‘การไม่ทำอะไรเลย’ ต่างหาก เพราะเอาเข้าจริง การที่คุณมีความฝันอยากจะทำธุรกิจหรือมีอาชีพในพื้นที่ หรืออยากทำอะไรสักอย่างขึ้นมาเป็นของตัวเองแล้วรู้สึกว่ามีเงินไม่พอที่จะเริ่มต้นมันได้ตอนนี้ มันเป็นเพราะว่าคุณไปมองภาพใหญ่ตอนท้ายที่คุณอยากได้มันต่างหาก เลยคิดไปว่ามันต้องใช้อะไรบ้าง ต้องมีเงินเท่าไร แล้วตอนนี้เรามีไม่พอ เราเลยทำไม่ได้ แล้วคุณก็เอาความคิดนั้นมาหยุดตัวเองไม่ลงมือทำอะไรเลย ถ้าเป็นแบบนี้มันมีความเป็นไปได้สูงว่า ‘คุณไม่ได้อยากได้มันจริงๆ’ คุณแค่ฝันว่าอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง แล้วก็พร้อมที่จะปล่อยให้มันเป็นแค่ความฝันต่อไป **เพราะถ้าคุณ** **ที่อยากได้มันจริงๆ** **อยากจะทำเป้าหมายที่มองไว้ให้สำเร็จจริงๆ** **ถึงแม้ว่าจะไม่มีต้นทุนก็ตาม** **เขาจะไม่เอาความขาดแคลนนั้นมาหยุดตัวเอง** หรือครับ แต่เขาจะสังเกตตัวเองอย่างละเอียดเพื่อดูว่า ‘แล้วมีอะไรที่เราทำได้ตอนนี้บ้าง’

ตัวอย่างหนึ่งที่ดีมากเลยคือคุณนาฟิส อิสลาม เจ้าของเพจสมองไหล ผมมีโอกาสได้อ่านหนังสือของเขาชื่อว่า งานประจำสอนทำธุรกิจ เป็นหนึ่งในหนังสือที่ผมแนะนำให้ใครหลายๆ คนไปหามาอ่านให้ได้ โดยเฉพาะนักศึกษาหรือเด็กจบใหม่ที่กำลังเข้าสู่วัยทำงาน ตอนที่คุณนาฟิสทำเพจสมองไหลขึ้นมา นี่คือการที่ไม่ต้องใช้ต้นทุนเลย ทุกคนมีโทรศัพท์มือถือทุกคนเข้าอินเทอร์เน็ตเพื่อหาความรู้หรือโพสต์รูปโพสต์ข้อความได้ เขาใช้ช่องทางออนไลน์ในการแชร์ความรู้ ใช้เป็นช่องทางการตลาดเพื่อให้ตัวเองเป็นที่รู้จัก แล้วเมื่อมีผู้ติดตามมากขึ้นก็สามารถเปลี่ยนเพจนั้นให้กลายเป็นธุรกิจได้โดยสิ่งที่คุณนาฟิสทำคือขายหนังสือในเพจของตัวเอง และสิ่งที่น่าสนใจคือคุณนาฟิสไม่ได้ใช้ต้นทุนอะไรเลย เพียงแค่แนะนำหนังสือให้ผู้ติดตามในเพจ เมื่อมีคนสั่งมาก็นั่งรถไปร้านหนังสือเพื่อซื้อหนังสือมาส่งให้ลูกค้า เก็บส่วนต่าง

จากส่วนลดสมาชิกเอา จนเมื่อผู้ติดตามมากขึ้นก็ได้เขียนหนังสือเป็นของตัวเอง จนขนาดถึงตอนนั้น รอบที่ผมสั่งซื้อหนังสืองานประจำสอนทำธุรกิจ นั่นคือรอบ ‘พรีออร์เดอร์’ อยู่ดี ซึ่งเป็นการนับยอดออเดอร์เตอร์ที่เข้ามา ก่อนสั่งพิมพ์เพื่อให้ไม่ต้องเสียเงินสต็อกของมากมาย นี่ก็ไม่ใช่ต้นทุนเช่นกัน คุณนาฟิสเป็นอัจฉริยะด้านการหาวิธีใช้เงินลูกค้าเป็นต้นทุนในการเริ่มต้นธุรกิจของตัวเอง แล้วให้เงินมันหมุนเวียนเติบโตอยู่ในนั้นต่อไป จนตอนนี้เรียกได้ว่าคุณนาฟิสเป็นหนึ่งในคนที่ร่ำรวยและประสบความสำเร็จบนโลกออนไลน์คนหนึ่ง แล้วก็เผยแพร่ความรู้สอนให้คนหลายร้อยคนได้เข้าใจว่า **การทำธุรกิจไม่จำเป็นต้องมีต้นทุนก็ได้** ถ้าหากคุณมีความคิดสร้างสรรค์และความพยายามที่จะทำให้นั้นเกิดขึ้นจริงมากพอ



ผมก็เรียนรู้และใช้หลักการเดียวกันนี้ในการทำเพจของผมและต่อยอดจนมาเป็นธุรกิจเล็กๆ ของตัวเองเหมือนกัน ผมเริ่มจากการทำคอนเทนต์ออนไลน์ในรูปแบบบทความกับพอดแคสต์ สิ่งนี้ไม่ต้องใช้ต้นทุนเลยสักบาท นอกจากการลงแรงและลงเวลาอย่างหนักเพื่อทำมันทุกวัน เมื่อเริ่มมีคนติดตามผมลัดชั้นตอนจากคุณนาฟิสนิดหนึ่งคือผมไม่ได้หาของมาขายก่อน แต่ผมทำสินค้าตัวเองออกมาขายเลย นั่นก็คือสมุดบันทึก Bullet Journal เนื่องจากเนื้อหาหลักของเพจผมคือการพัฒนาตัวเองและการสร้างวินัย ซึ่งมันก็คุ้มกว่าพอสมควร แต่ผมก็ใช้วิธีการเปิดพรีออร์เดอร์เพื่อเอายอดตัวเลขและเงินทุนจากลูกค้าเข้ามาก่อนสั่งพิมพ์เหมือนกัน ทำให้ผมได้กำไรทันทีตั้งแต่ยังไม่เริ่มสั่งพิมพ์ และใช้เงินที่ลูกค้าโอนมาให้ก่อนสั่งพิมพ์สมุดบันทึกเหล่านั้น เมื่อเฟซบุ๊กเพจสร้างรายได้ได้แล้ว ไม่นานช่องยูทูปก็เริ่มสร้างรายได้ตามมาจกค่าโฆษณา แล้วก็มีการรับสปอนเซอร์หรือทำสินค้ามาขายเพิ่มเติม โดยที่ภายหลังสินค้าผมมักจะเป็นไฟล์ดิจิทัลทั้งหมดเพราะว่าไม่ต้องใช้ต้นทุนในการผลิต การจัดส่ง และยังตอบโจทย์คนดูของผมส่วนมากที่เป็นคนรุ่นใหม่ที่ไม่มีปัญหาอะไรกับการใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์อยู่แล้ว ตอนนี้องค์ทางออนไลน์ของผมจึงกลายเป็นธุรกิจเล็กๆ ธุรกิจหนึ่งที่สร้างรายได้ให้ผมพอสมควร เมื่อมาคิดดูแล้วว่าทั้งหมดมันเริ่มมาจากห้องนอนเล็กๆ กับ

คอมพิวเตอร์ธรรมดาทั่วไปเครื่องหนึ่ง มันก็ทำให้ผมภูมิใจไม่น้อย

แล้วถ้าเกิดเราไม่ได้อยากทำธุรกิจออนไลน์ล่ะ เราไม่ได้อยากขายของ ไม่ได้อยากเป็นยูทูปเบอร์ ธุรกิจในพื้นที่ของเราคือร้านอาหาร อยากทำโรงแรม อยากรับเหมาก่อสร้าง แบบนี้นั้นจะเริ่มโดยไม่ใช้ต้นทุนได้อย่างไร

คำตอบก็คือ ถ้าเกิดมันต้องใช้ต้นทุนจริงๆ แล้วคุณไม่มี คุณก็เริ่มด้วยการไปทำอย่างอื่นที่มันไม่ต้องใช้ เพื่อหาเงินทุนมาเริ่มต้นธุรกิจในพื้นที่ของคุณให้ได้ แค่นั้นเลยครับ **พูดง่าย แต่ทำจริงไม่ง่าย** คุณอาจจะมีความฝันคืออยากเปิดร้านอาหาร แต่การจะทำอย่างนั้นได้คุณต้องทำอะไรก็ได้ที่มันไม่ต้องใช้ต้นทุนในการเริ่ม เช่น ทำคอนเทนต์บนโลกออนไลน์ถึงแม้มันจะไม่ใช่ว่าสิ่งที่คุณอยากทำ **แต่ถ้ามันเป็นทางผ่านที่จะไปถึงฝันของคุณ คุณก็ต้องทำมัน** อย่างน้อยก็ยังดีกว่าปล่อยให้ร้านอาหารของคุณเป็นความฝันต่อไปเพราะมีข้ออ้างว่าไม่มีต้นทุน

ต้นทุนที่ไม่ใช่ 'เงินทุน'

อีกมุมมองหนึ่งที่น่าสนใจของคำว่าต้นทุนก็คือจริงๆ มันอาจจะไม่ใช่แค่เรื่องของเงินเพียงอย่างเดียวก็ได้ นะครับ การไม่มีภาระ การไม่มีคนต้องดูแล การมีอิสระในการเลือกเส้นทางชีวิตของตัวเอง นั่นก็นับว่าเป็นสุดยอดต้นทุนแล้วเหมือนกันนะ ผมเองก็ไม่ได้มีต้นทุนทางการเงินอะไร พ่อแม่ผมไม่ได้ให้เงินมาทำธุรกิจ ไม่ได้ให้เงินไปลองผิดลองถูก แต่ต้นทุนที่ผมมีก็คือพ่อแม่ผมดูแลตัวเองได้ เขาให้อิสระผมเต็มที่ในการค้นหาตัวเอง แล้วผมก็ไม่มีภาระต้องดูแลพ่อแม่หรือส่งเงินให้หลังเรียนจบ ผมคิดว่าแค่นี้ก็มากเกินพอแล้วสำหรับผม ที่เหลือผมจะพยายามจัดการตัวเองให้ได้ ผมใช้ทุกโอกาสที่มีในการลองนู่นลองนี่โดยใช้เวลาให้น้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ จากค่าขนมที่พ่อแม่ให้มาในแต่ละเดือน เพื่อค้นหาตัวเองให้เจอและสร้างอะไรสักอย่างขึ้นมาเป็นของตัวเองให้ได้ **อิสรภาพและการไม่มีภาระคือต้นทุนของผม** และผมก็ใช้ต้นทุนนี้อย่างคุ้มค่าที่สุดเท่าที่จะทำได้

ผมมีเพื่อนหลายคนที่มีต้นทุนด้านอิสรภาพและผลตอบแทนเหมือนกัน แต่พวกเขาก็ยังติดอยู่กับกรอบเดิมๆ ที่ทำให้เขาไม่กล้าลองอะไรใหม่ๆ นอกจากนี้ใช้ชีวิตตามแนวทางที่คนส่วนมากในสังคมเดินตามด้วย เหตุผลที่ว่าไม่มีต้นทุน **เพราะต้นทุนประเภทเดียวที่พวกเขามองเห็นก็คือเงิน** ทั้งที่หลายคนที่ใช้ข้ออ้างนี้เคยพูดว่าอยากเป็นยูทูบเบอร์ อยากเป็นนักเขียนเหมือนกันด้วยซ้ำ แต่สุดท้ายก็มีแค่ผมคนเดียวที่มีอะไรเป็นชิ้นเป็นอันขึ้นมาจริงๆ ทั้งที่ผมพยายามอธิบายให้ฟังอยู่ตลอดว่ามันสามารถเริ่มได้ทันที หรือแม้กระทั่งคนที่อยากทำธุรกิจเป็นของตัวเอง เปิดร้านเสื้อผ้า นำเข้าของจากเกาหลีมาขาย ผมก็เคยเข้าไปช่วยนั่งคิดโมเดลธุรกิจให้ มันใช้ต้นทุนน้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้แล้ว แต่สุดท้ายก็ไม่มีอะไรเกิดขึ้น ผมคิดว่ามันเป็นค่าเสียโอกาสที่น่าเสียดายมาก เพื่อนผมชอบให้เหตุผลว่าที่ผมพูดมันง่าย แต่ทำจริงมันไม่ได้ง่ายขนาดนั้น ที่ผมทำได้เพราะผมเก่งแต่จริงๆ แล้วผมเองก็ไม่ได้เก่งอะไรเลย ผมแค่เริ่มทำแล้วซุกอยู่กับมันจนมันได้ขึ้นมาต่างหาก

ในบทนี้ผมแค่ต้องการจะเปลี่ยนแนวคิดว่าการไม่มีต้นทุนไม่ใช่จุดจบของทุกอย่าง มันมีหลายวิธีที่เราจะสามารถหาเงินได้โดยไม่ต้องใช้ต้นทุนเลย แล้วค่อยเอาเงินนั้นไปต่อยอดทำอะไรที่มันต้องใช้ต้นทุนจริงๆ ในภายหลังก็ได้ แลผมนอกจากต้นทุนทางการเงินแล้ว มันมีต้นทุนอย่างอื่นอีกมากมายที่หลายคนมีแต่ไม่นำมันมาใช้อย่างคุ้มค่า ถ้าเกิดบทนี้สามารถทำให้คนอ่านเกิดแรงบันดาลใจอยากหิยความฝันของตัวเองที่เคยทิ้งไปเพราะอ้างว่า 'ไม่มีต้นทุนขึ้นมาดูอีกครั้ง แล้ววิเคราะห์ว่า **'ตอนนี้เรากำลังทำอะไรกับมันได้บ้าง'** ผมก็จะถือว่าบทนี้ประสบความสำเร็จในหน้าที่ของมันแล้วละครับ