สร้างธุรกิจ
ที่ไม่ต้องรอคุณ
ทุกเรื่อง

Solo Preneur

ตัวคนเดียว
แต่ไม่ได้ทำคนเดียว

ดร.ณัฐพล ประดิษฐพลเลิศ



SoloPreneur

ตัวคนเดียว

แต่ไม่ได้ทำคนเดียว

คลิกสั่งซื้อได้ที่นี่ @booktime

ดร.ณัฐพล ประดิษฐผลเลิศ

SoloPreneur ตัวคนเดียว แต่ไม่ได้ทำคนเดียว

ดร.ณัฐพล ประดิษฐผลเลิศ

พิมพ์ครั้งที่ 1 : ตุลาคม 2569
จัดพิมพ์โดย : บริษัท บุ๊ค ไทม์ จำกัด
บรรณาธิการบริหาร : โชนรังสี เฉลิมชัยกิจ
บรรณาธิการ : ปะภัสสร อวยจินดา
บรรณาธิการภาพ : JaiiLii Studio
ออกแบบปก : รุ่งฤทัย ศรีสุข
ออกแบบเนื้อใน : ยุพา แจ่มสุข
ฝ่ายการตลาด : อัคคณัฐ ชุมนุม
ฝ่ายขาย : มนัญชยา ศิริวงษ์
ฝ่ายบริหารงานพิมพ์ : สุรินทร์ บูระณา

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ

ดร.ณัฐพล ประดิษฐผลเลิศ
SoloPreneur ตัวคนเดียว แต่ไม่ได้ทำคนเดียว
228 หน้า

1. การจัดการธุรกิจ. I. ชื่อเรื่อง.

658.11
ISBN 978-616-14-0818-3

พิมพ์ที่ : ฝ่ายโรงพิมพ์ บริษัท บุ๊ค ไทม์ จำกัด
จัดจำหน่ายโดย : บริษัท บุ๊ค ไทม์ จำกัด
214 ซอยพระรามที่ 2 ซอย 38 ถนนพระราม 2
แขวงบางมด เขตจอมทอง กรุงเทพฯ 10150
โทรศัพท์ 0 2415 2621 0 2415 6507 โทรสาร 0 2416 7744

แนะนำเพิ่มเติมติดต่อ : ✉ editor@booktime.co.th
www.booktime.co.th SukkhapabjaiPUB

อ่านเล่มนี้อย่างไร



เคสธุรกิจ

เรื่องจริงทั้งที่รอดและที่ล้ม



ชวนคิด

คำถามสั้นๆ ให้หยุดคิดระหว่างอ่าน



ลงมือทำ

หน้าท้ายบท เขียนคำตอบลงในเล่มได้เลย



ภาพประกอบ

สรุปแนวคิดของบทในภาพเดียว

คำนำ

ในช่วงเวลาหลายปีที่ผ่านมา ผมมีโอกาสได้พบ
เจ้าของธุรกิจที่เก่งจริง ลูกค้ารัก งานดี รายได้เพิ่มขึ้นทุกปี
แต่พอถามว่าปีนี้ชีวิตดีขึ้นไหม เขาจะเงียบไปแป๊บหนึ่ง
แล้วตอบว่า “ก็เหนื่อยกว่าเดิมนะครับ”
ตอนแรกผมคิดว่าเป็นเรื่องของแต่ละคน
แต่พอเจอมากเข้า ผมเริ่มเห็นว่ามันไม่ใช่เรื่องบังเอิญเลย
เพราะทุกคนกำลังแก้ปัญหาด้วยวิธีเดียวกันหมด คือขยันขึ้น เก่งขึ้น อดทนขึ้น
ซึ่งได้ผลจริง แต่ได้ผลถึงแค่จุดหนึ่ง
หลังจากจุดนั้น ยิ่งขยันยิ่งจม

สิ่งที่ทำให้ผมอยากเขียนหนังสือเล่มนี้จริงๆ
คือความเงียบตรงนั้น
ความเงียบก่อนที่เขาจะตอบว่าเหนื่อยกว่าเดิม
เพราะในความเงียบนั้นมีคำถามที่เขาไม่กล้าถามออกมาดังๆ ว่า
ถ้าธุรกิจดีขึ้นทุกปี แล้วทำไมชีวิตฉันถึงแคบลงทุกปี
ไม่มีใครตอบคำถามนี้ให้เขา
หนังสือธุรกิจส่วนใหญ่สอนให้โตให้เร็ว หนังสือ AI สอนให้ใช้เครื่องมือให้เป็น

แต่ไม่ค่อยมีเล่มไหนพูดถึงคนที่ธุรกิจโตแล้ว แต่ตัวเองกำลังจะไม่ไหว

ผมไม่ได้เขียนเล่มนี้เพื่อบอกให้ใครทำงานน้อยลง

และไม่ได้เขียนเพื่อขายความฝันว่าทำธุรกิจคนเดียวแล้วจะสบาย เพราะมันไม่สบายเลย

สิ่งที่ผมอยากทำมีอย่างเดียว

คือทำให้คุณเห็นว่าปัญหาไม่ได้อยู่ที่คุณทำงานไม่พอ แต่อยู่ที่ธุรกิจถูกออกแบบมาให้ต้องรอคุณทุกเรื่อง

และเมื่อเห็นแล้ว มันแก้ได้

ไม่ใช่ด้วยการเป็นคนที่เก่งที่สุดในธุรกิจของตัวเอง

แต่ด้วยการทำให้ธุรกิจของคุณเก่งขึ้น จนมันไม่ต้องเรียกร้องตัวคุณเท่าเดิมอีกต่อไป

ถ้าอ่านจบแล้วคุณเปลี่ยนแค่เรื่องเดียว ผมก็ถือว่าคุ้มแล้ว

เพราะเรื่องเดียวที่แก้จริง มีค่ากว่าสิบเรื่องที่แค่รู้

ณัฐพล ประดิษฐผลเลิศ

หมายเหตุ : เรื่องเล่าของเจ้าของธุรกิจในเล่มนี้ เรียบเรียงขึ้นจากรูปแบบปัญหาที่พบบ่อยในธุรกิจคนเดียว ไม่ได้อ้างอิงถึงบุคคลใดโดยเฉพาะ

คำนำสำนักพิมพ์

มีเจ้าของธุรกิจจำนวนไม่น้อยที่เริ่มต้นจากความสามารถ ความตั้งใจ และความรับผิดชอบของตัวเอง

ในช่วงแรก การลงมือทำทุกอย่างด้วยตัวเองอาจเป็นข้อได้เปรียบ เพราะคิดเร็ว ตัดสินใจเร็ว และปรับเปลี่ยนได้ทันที แต่เมื่อธุรกิจเติบโต สิ่งที่เคยเป็นจุดแข็งอาจค่อยๆ กลายเป็นข้อจำกัด งานทุกเรื่องต้องผ่านเจ้าของ การตัดสินใจทุกอย่างต้องรอคนคนเดียว และความสำเร็จของธุรกิจก็เริ่มแลกมาด้วยเวลาของชีวิตมากขึ้นเรื่อยๆ

คำถามสำคัญจึงไม่ใช่เพียงว่า

เราจะทำงานให้ได้มากขึ้นอย่างไร

แต่คือ

เราจะออกแบบธุรกิจอย่างไร ให้เติบโตได้โดยไม่ต้องใช้เจ้าของมากขึ้นในอัตราเดียวกัน

SoloPreneur ตัวคนเดียว แต่ไม่ได้ทำคนเดียว ชวนให้เรามองธุรกิจคนเดียวในความหมายใหม่

การเป็น SoloPreneur ไม่ได้หมายถึงการแบกรับทุกอย่างไว้คนเดียว แต่หมายถึงการรู้ว่าอะไรคือสิ่งที่เจ้าของควรทำ อะไรควรเปลี่ยนเป็นสินค้า อะไรควรจัดเป็นระบบ อะไรควรส่งต่อให้ผู้อื่น และอะไรสามารถใช้เทคโนโลยีหรือ AI เข้ามาช่วยขยายความสามารถของธุรกิจได้

หนังสือเล่มนี้จึงไม่ได้มุ่งสอนให้ผู้อ่านขยันกว่าเดิม หรือใช้เครื่องมือให้ได้มากที่สุด แต่ชวนกลับไปสำรวจตั้งแต่ทุนที่มีอยู่ ความรู้และประสบการณ์ที่ซ่อนอยู่ในตัวเจ้าของ การเลือกพื้นที่ของตัวเองในตลาด การออกแบบข้อเสนอ การมองตัวเลข ไปจนถึงการสร้างระบบความทรงจำของธุรกิจ และทีมที่ประกอบขึ้นจากคน กระบวนการ และ AI

ทั้งหมดมีเป้าหมายเดียวกัน คือทำให้ธุรกิจไม่ต้องรอเจ้าของในทุกเรื่อง ขณะเดียวกัน เจ้าของก็ยังคงมีบทบาทในสิ่งที่ต้องใช้วิจารณญาณ ความสัมพันธ์ และความหมายซึ่งไม่มีระบบใดทำแทนได้

สำนักพิมพ์หวังว่าหนังสือเล่มนี้จะไม่ได้เพียงช่วยให้ผู้อ่านสร้างธุรกิจที่แข็งแรงขึ้น แต่ยังช่วยให้มองเห็นว่า การเติบโตที่ดีไม่ควรทำให้ชีวิตของเจ้าของเล็กลง

เพราะท้ายที่สุด ธุรกิจที่ดีไม่ใช่เพียงธุรกิจที่เดินต่อไปได้

แต่คือธุรกิจที่ทำให้เจ้าของยังมีแรง มีเวลา และมีสิทธิ์เลือกว่าต้องการใช้ชีวิตอย่างไร

สำนักพิมพ์สุขภาพใจ

สารบัญ

คำนำ

Part 01 Foundation เห็นข้อได้เปรียบและคอขวด 10

1 Solo Definition คนเดียว ไม่ได้แปลว่าอยู่คนเดียว 12

2 Solo Advantage เล็กไม่ใช่จุดอ่อน ถ้าใช้มันเป็น 24

3 Solo Bottleneck วันที่คุณกลายเป็นสิ่งที่ธุรกิจต้องรอ 36

Part 02 Design ออกแบบสิ่งที่ขายได้ 46

4 Solo Asset ของที่มีค่าที่สุด คือของที่คุณมองไม่เห็น 48

5 Solo Product เก่งแค่ไหน ถ้าจัดรูปแบบไม่เป็น ก็ยังขายไม่ได้ 60

6 Solo Space โอกาสไม่ได้อยู่ที่ว่าง แต่อยู่ที่ยังไม่ดีพอ 74

7 Solo Model ชิ้นส่วนดีทุกชิ้น ไม่ได้แปลว่าประกอบแล้วดี 86

8 Solo Economics กำไรบอกว่าคุ้ม เงินสดบอกว่ารอด 98

9 Solo Offer ของเดิม เขียนใหม่ ราคาเปลี่ยน 110

10 Solo Brand คนที่เห็นคุณ กับคนที่จำคุณได้ไม่ใช่คนกลุ่มเดียวกัน 122

Part 03 Grow เติบโตโดยไม่ต้องรอเจ้าของ 136

11 Solo Engine ธุรกิจโตได้ โดยที่คุณไม่ต้องวิ่งเร็วขึ้น 138

12 Solo System วิธีของคุณ ต้องกลายเป็นวิธีของธุรกิจ 150

13 Solo Memory ถ้าคุณลืม ธุรกิจก็ลืมด้วย 162

14 Solo Team AI ไม่ได้ล้มเหลวเพราะไม่เก่งแต่เพราะวางผิดที่ 174

15 Solo Operating System ของดีสองชิ้น ที่ไม่เคยคุยกัน 188

Part 04 Sustain ทำให้ธุรกิจและเจ้าของอยู่ได้ 198

16 Solo Cost ราคาของอิสระ ที่ไม่มีใครบอกไว้ก่อน 200

17 Solo Legacy คนหนึ่งคน สร้างธุรกิจที่เก่งกว่าตัวเองได้ 210

อภิธานศัพท์ 224



ก่อนจะเปิดไปหน้าถัดไป ผมขอเวลาสามสิบวินาที
หยิบโทรศัพท์ขึ้นมา เปิดเครื่องคิดเลข

เอารายได้ของเดือนที่แล้ว หารด้วยจำนวนชั่วโมงที่คุณทำงานจริงในเดือนนั้น

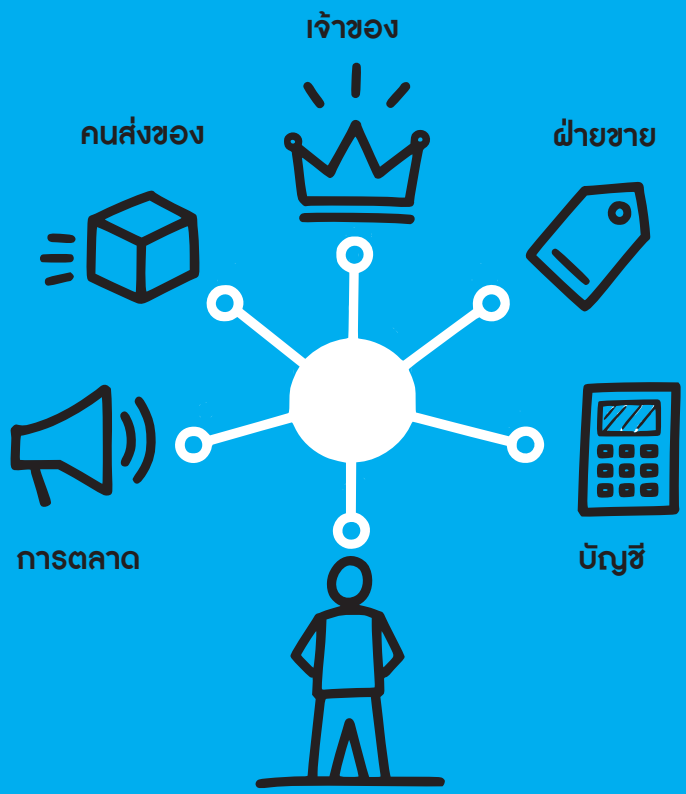
ไม่ใช่ชั่วโมงตามตาราง แต่รวมทุกอย่าง
รวมเวลาที่ตอบไลน์ลูกค้าตอนสามทุ่ม
รวมเวลาที่แก้งานรอบที่สี่
รวมเวลาที่ขับรถไปหาลูกค้า
และรวมเวลาที่นั่งทำใบเสนอราคาให้คนที่สุดท้ายไม่ได้ซื้อ
ตัวเลขที่ได้ออกมา คือสิ่งที่งบการเงินไม่เคยบอกคุณ
และมันคือตัวเลขที่หนังสือทั้งเล่มนี้พยายามจะเปลี่ยน

รายได้เดือนที่แล้ว ÷ ชั่วโมงทำงานจริง = _____บาท / ชั่วโมง

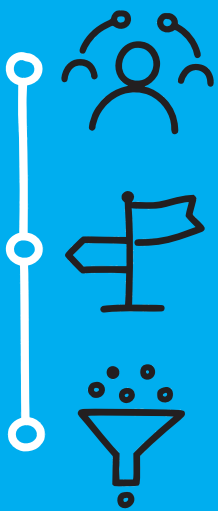
PART 01

FOUNDATION

เห็นข้อได้เปรียบและคอขวด
บทที่ 1–3



“ธุรกิจที่ใหญ่ขึ้นไม่ได้แปลว่าดีขึ้นเสมอไป
และธุรกิจที่คนไม่มาก
ก็ไม่ได้แปลว่ามีความสามารถน้อย”



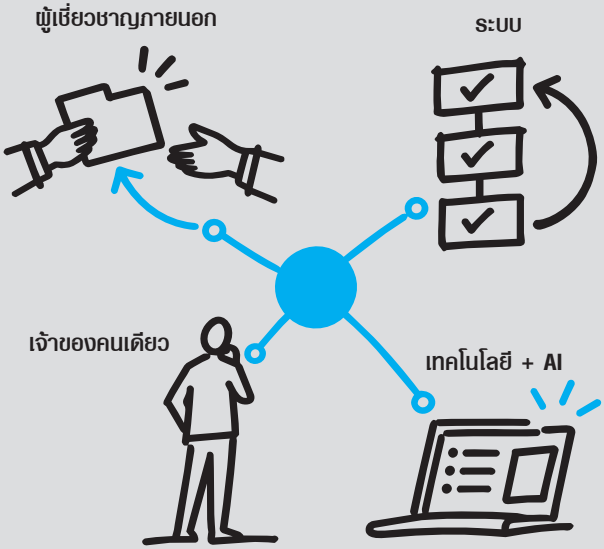
01
SOLO
DEFINITION

02
SOLO
ADVANTAGE

03
SOLO
BOTTLENECK

1 Solo Definition

คนเดียว ไม่ได้แปลว่าอยู่คนเดียว



ในบทนี้

- ✓ SoloPreneur ต่างจากฟรีแลนซ์และ StartUp ตรงไหน
- ✓ ราคาที่ต้องจ่ายของความเป็นอิสระ
- ✓ SoloPreneur ในยุค AI

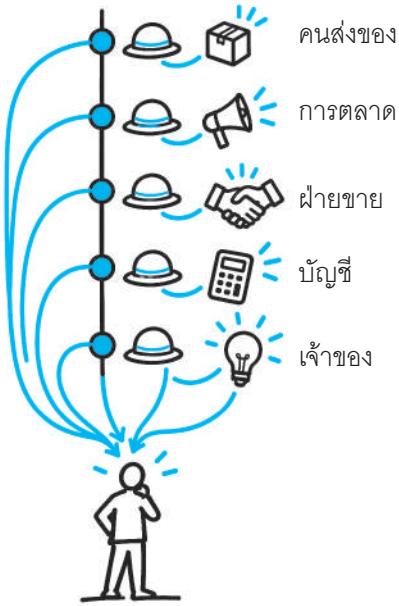
“

คุณไม่ได้ทำธุรกิจคนเดียว
คุณแค่เป็นเจ้าของคนเดียว
สองอย่างนี้คนละเรื่องกัน

”

เจ็ดโมงเช้า มือถือสั่น ลูกค้าถามว่าของที่สั่งไปเมื่อวานส่งหรือยัง
สายๆ ยกกล่องมาถ่ายรูปลงขายใหม่
บ่ายประชุมกับลูกค้าอีกเจ้า
เย็นนั่งไล่ตัวเลขปิดยอดของวัน
ก่อนนอนเปิดโน้ตขึ้นมาคิดว่าพรุ่งนี้จะโพสต์อะไรดี
วันเดียวเปลี่ยนหมวกห้าหกใบ เป็นเจ้าของ เป็นฝ่ายขาย

1 วัน 5 หมวก



เป็นการตลาด เป็นบัญชี บางวันเป็นคนส่งของเอง
และไม่ว่าจะเจอปัญหาอะไร คนที่ต้องเคาะคำตอบสุดท้าย
มีอยู่คนเดียวเสมอ
คนแบบนี้มีมากขึ้นทุกวัน เพราะเทคโนโลยีทำให้การ
เริ่มต้นธุรกิจง่ายกว่าที่เคยมาก
บางคนขายของจากห้องนอน บางคนเปิดบริษัทที่ปรึกษา
ในชื่อตัวเอง บางคนเปลี่ยนความเชี่ยวชาญที่สะสมมา
ทั้งชีวิตให้กลายเป็นคอร์สเรียน
หน้าตาธุรกิจต่างกันคนละทาง แต่แก่นเหมือนกันหมด
ธุรกิจมีเจ้าของเป็นศูนย์กลาง และเจ้าของขับเคลื่อนมัน
ได้ด้วยตัวเอง
คนกลุ่มนี้แหละที่ผมเรียกว่า SoloPreneur



“คนเดียว” ที่ชวนเข้าใจผิดที่สุด

SoloPreneur มาจาก Solo บวก Entrepreneur

พูดง่ายๆ คือคนที่สร้างธุรกิจของตัวเอง เป็นเจ้าของมัน และขับเคลื่อนมันไปได้โดยไม่ต้องมีทีมประจำขนาดใหญ่เป็นแกนหลัก

แต่คำว่าคนเดียวตรงนี้ทำให้คนเข้าใจผิดมาตลอด

มีนักบัญชีช่วยปิดงบ มีนักออกแบบรับงานเป็นครั้งคราว ใช้ AI ช่วยร่างงานบางส่วน

ทั้งหมดนี้ยังเป็น SoloPreneur เต็มตัว

ตรงกันข้ามเลยด้วยซ้ำ

SoloPreneur ที่แข็งแรงมักเริ่มจากตัวเองเป็นศูนย์กลาง แล้วค่อยๆ ดึงระบบ เครื่องมือ ผู้เชี่ยวชาญข้างนอก และ AI เข้ามาขยายความสามารถของธุรกิจ

> **SoloPreneur ไม่ได้แปลว่าต้องทำทุกอย่างคนเดียว แต่คือเจ้าของที่ไม่ต้องสร้างองค์กรใหญ่ ก็สร้างคุณค่าและเติบโตได้**

ความต่างเล็กๆ ตรงนี้เปลี่ยนทุกอย่าง

มอง SoloPreneur ว่าคือคนที่ต้องทำทุกอย่างเอง คุณจะเห็นแต่ข้อจำกัด

มองว่าเป็นคนที่ใช้ความรู้ ระบบ และ AI ขยายตัวเอง คุณจะเห็นโอกาสทันที

สามคนที่คุณจะได้เจอในเล่มนี้

ก่อนไปต่อ ผมอยากให้รู้จักคนสามคนไว้ก่อน เพราะเขาจะกลับมาอีกหลายครั้ง

ผู้หญิงคนหนึ่งทำบัญชีให้โรงงานมาสิบแปดปี ตอนนี้รับงานเองมีลูกค้าสิบสองราย

เธอเชื่อว่าตัวเอง “ก็แค่ทำบัญชี”

ทั้งที่เจ้าของโรงงานโทรหาเธอตอนสามทุ่มครึ่ง เพื่อถามว่าควรรับออเดอร์ก้อนนี้ไหม

ช่างภาพงานแต่งคนหนึ่งอยู่ต่างจังหวัด ฝีมือดี ถ่ายปีละสี่สิบกว่างาน

สู้ราคาทีมจากกรุงเทพไม่ได้ และไม่มีอะไรทำให้คนจำเขาได้



อดีตพยาบาลคนหนึ่งสอนภาษาอังกฤษ ให้พยาบาลที่กำลังจะไปสอบใบอนุญาตต่างประเทศ

คลิปของเธอมียอดวิวสี่สิบสอง ในขณะที่เพจสอนภาษาทั่วไปได้สองแสน

ทั้งสามคนทำธุรกิจคนละแบบสิ้นเชิง

แต่ติดอยู่ในปัญหาเดียวกัน

ธุรกิจของเขาโตได้เท่าที่ตัวเขาโตเท่านั้น

คำถามที่ควรถามจึงเปลี่ยนไป

จากเดิมที่ถามกันว่าธุรกิจนี้มีพนักงานกี่คน

กลายเป็นว่าคนคนนี้สร้างคุณค่าได้มากแค่ไหน

SoloPreneur กับฟรีแลนซ์ ต่างกันตรงไหน

เริ่มจากคนคนเดียวเหมือนกัน แต่คนละเรื่องเลย

ฟรีแลนซ์ขายแรงและทักษะเป็นชิ้นงาน รายได้ผูกอยู่กับจำนวนงานและเวลาที่ทำไหว

งานหมดเมื่อไหร่ รายได้หมดเมื่อนั้น

SoloPreneur อาจรับงานแบบเดียวกันเป๊ะ แต่เขาจะถามต่ออีกสามคำถาม

ความรู้ที่มีอยู่ เปลี่ยนเป็นสินค้าได้ไหม

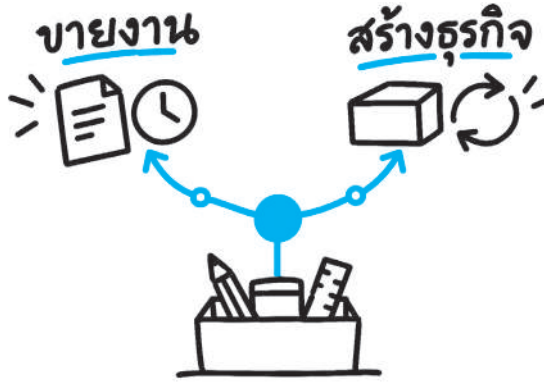
งานที่ทำซ้ำๆ ทำให้เป็นระบบได้ไหม

แล้วธุรกิจจะโตได้อย่างไร โดยไม่ต้องเพิ่มเวลาของเจ้าของในอัตราเดียวกัน

ฟรีแลนซ์คิดว่า “ลูกค้าจ้างฉันให้ทำงาน”

SoloPreneur คิดว่า “ฉันกำลังสร้างธุรกิจจากสิ่งที่ฉันทำได้”

สองประโยคนี้ฟังดูใกล้กันมาก แต่พาไปคนละอนาคต



แล้ว StartUp กับ SME ล่ะ

StartUp เริ่มจากคำถามว่าจะสร้างธุรกิจที่ขยายตัวเร็วได้อย่างไร เน้นผลิตภัณฑ์ที่ขยายตลาดได้ และมักระดมทุนมาเร่งการเติบโต

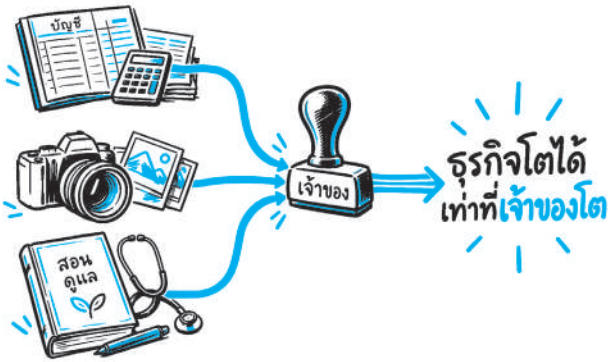
SME เป็นคำกว้างมาก ครอบคลุมตั้งแต่ร้านห้องแถวไปจนถึงธุรกิจครอบครัวหลายรุ่น

SoloPreneur ไม่ได้มาแทนที่คำไหน มันเป็นมุมมองอีกแบบหนึ่ง

ธุรกิจของ SoloPreneur เป็น SME ก็ได้ วันหนึ่งจะโตจนมีพนักงานก็ได้ หรือจะไม่โตด้านจำนวนคนเลยตลอดชีวิตก็ได้

เพราะเป้าหมายไม่ได้อยู่ที่การทำให้บริษัทใหญ่ที่สุด แต่อยู่ที่การสร้างธุรกิจที่เหมาะกับเจ้าของ

ธุรกิจที่ใหญ่ขึ้นไม่ได้แปลว่าดีขึ้นเสมอไป และธุรกิจที่มีคนไม่มาก ก็ไม่ได้แปลว่ามีความสามารถน้อย



ราคาที่ต้องจ่าย

ความเป็นอิสระมีราคา และราคานั้นชื่อว่าความรับผิดชอบ

ไม่มีทีมใหญ่คอยรองรับ แปลว่าการขาย การตลาด การเงิน บริการลูกค้า ตกอยู่กับคุณทั้งหมด

คุณหยุด งานหยุดตาม

ตัดสินใจผิด คนรับผลก็คือคุณ

และมีกับดักอีกอันที่โหดกว่านั้น

ยิ่งธุรกิจดี ยิ่งมีลูกค้า

ยิ่งมีลูกค้า ยิ่งมีงาน

ยิ่งมีงาน เจ้าของยิ่งไม่มีเวลา

ปล่อยวงจรนี้ไว้นานๆ ธุรกิจจะโตขึ้นเรื่อยๆ ในขณะที่ชีวิตของเจ้าของเล็กลงเรื่อยๆ

นี่คือจุดที่ SoloPreneur จำนวนมากติดอยู่ตอนนี้ และเป็นเรื่องใหญ่พอที่ผมยกไปทั้งบทในบทที่ 3

แต่ที่ต้องพูดตั้งแต่ตรงนี้คือ มันเป็นเหตุผลที่หนังสือเล่มนี้ไม่ได้ตั้งใจสอนให้คุณทำทุกอย่างให้เก่งขึ้น

เพราะถ้าเก่งขึ้นทุกด้านจริงๆ ผลที่ได้อาจเป็นแค่คนที่เหนื่อยเก่งขึ้นเท่านั้นเอง

หนังสือเล่มนี้ให้อะไร และไม่ให้อะไร

ส่วนที่หนึ่ง ทำความเข้าใจว่าความเล็กให้อะไรเรา และเอาอะไรไปจากเรา

ส่วนที่สอง เริ่มจากสิ่งที่คุณมีอยู่แล้ว หาว่าอะไรกลายเป็นคุณค่าได้ ควรยืนตรงไหนในตลาด ออกแบบธุรกิจอย่างไรไม่ให้กินตัวเอง ดูตัวเลขให้เป็นก่อนที่มันจะสาย และสร้างข้อเสนอกับความน่าเชื่อถือที่ทำให้คนเลือกคุณ

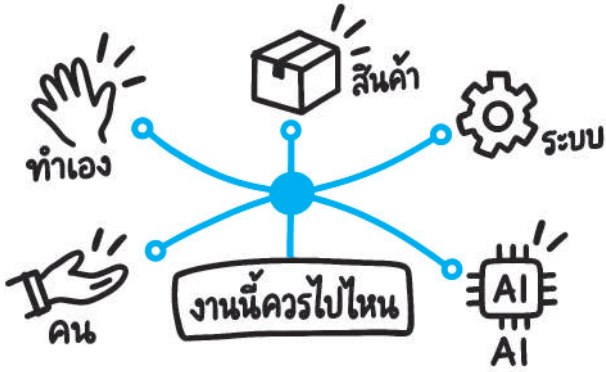
ส่วนที่สาม เปลี่ยนความรู้ในตัวเจ้าของให้กลายเป็นระบบ เป็นความทรงจำของธุรกิจ แล้วให้ AI เข้ามาขยาย

ส่วนที่สี่ ราคาที่ต้องจ่าย และวิธีอยู่กับมันให้ได้นาน

สิ่งที่หนังสือเล่มนี้ไม่มีให้ คือสูตรสำเร็จที่ทำตามแล้วรวย

และไม่ได้ให้รายชื่อเครื่องมือ AI ที่ต้องใช้ เพราะเครื่องมือเปลี่ยนเร็วเกินกว่าหนังสือจะตามทัน

สิ่งที่ผมอยากให้เกิดขึ้นคือคุณรู้ชัดว่าอะไรควรทำเอง อะไรควรเปลี่ยนเป็นสินค้า อะไรควรเปลี่ยนเป็นระบบ อะไรควรให้คนอื่นช่วย และอะไรควรปล่อยให้ AI ทำ



SoloPreneur ในยุค AI

AI ทำให้แนวคิดนี้น่าสนใจขึ้นมาก

แต่ต้องบอกไว้ก่อนว่า AI ไม่ใช่ต้นเหตุที่ทำให้ SoloPreneur เกิดขึ้น เพราะคนกลุ่มนี้มีมานานแล้ว

สิ่งที่ AI เปลี่ยนคือ ขนาดของสิ่งที่คนหนึ่งคนทำได้

เมื่อก่อนคนหนึ่งคนต้องเลือก จะเก่งการตลาดหรือเก่งการขาย

จะทำบัญชีเองหรือจ้างคน

วันนี้ AI รับงานพวกนี้ไปได้บางส่วน เจ้าของจึงเหลือเวลาไปทุ่มกับสิ่งที่ต้องใช้วิจารณญาณ ประสบการณ์ และความสัมพันธ์

คำถามที่น่าสนใจกว่า “AI ช่วยทำอะไรได้บ้าง” จึงเป็นคำถามนี้

> **ถ้าไม่จำเป็นต้องทำทุกอย่างเองอีกต่อไปแล้ว คุณจะออกแบบธุรกิจของตัวเองใหม่อย่างไร**

คำตอบว่า SoloPreneur คือใคร ในวันนี้อาจฟังดูง่ายมาก

คือคนหนึ่งคนที่สร้างธุรกิจของตัวเอง

แต่พออ่านถึงบทสุดท้าย ผมคิดว่าคุณจะเห็นภาพที่ต่างออกไป

SoloPreneur ที่แข็งแรงจริงๆ ไม่ใช่คนที่พยายามทำทุกอย่างด้วยตัวเอง

แต่คือคนที่รู้ว่าอะไรคือสิ่งที่มีค่าที่สุดที่ตัวเองควรทำ แล้วออกแบบทุกอย่างรอบตัวเพื่อขยายคุณค่านั้นให้ไปได้ไกลที่สุด

ก่อนไปต่อ ผมขอฝากคำถามไว้ข้อเดียว

วันนี้คุณรู้แล้วหรือยัง ว่าสิ่งที่มีค่าที่สุดที่คุณควรทำ คืออะไร

2

Solo Advantage

เล็กไม่ใช่จุดอ่อน ถ้าใช้มันเป็น



ในบทนี้

- ✓ ความเล็กให้อะไรเราบ้าง
- ✓ จากการเป็นเจ้าของ ไปสู่การเข้าถึง
- ✓ ทำงานเร็ว กับ เปลี่ยนทิศทางเร็ว ไม่เหมือนกัน

“

บริษัทใหญ่

มีทุกอย่างที่คุณไม่มี

ยกเว้นสิ่งเดียว

คือความเร็วในการเปลี่ยนใจ

”

ช่างภาพงานแต่งที่เราเจอกันในบทที่แล้ว คิดไอเดียใหม่ออกในคืนวันเสาร์
วันจันทร์เขาลองทำดูกับงานที่รับไว้แล้ว
วันเสาร์ถัดมาเขาใช้มันกับลูกค้าจริงเป็นครั้งแรก
หนึ่งสัปดาห์ จากความคิดในหัวไปถึงมือลูกค้า
ทีนี้ลองนึกภาพว่าสตูดิโอที่มีทีมสิบห้าคนและสามสาขาต้องทำอะไรบ้าง
ประชุมทีมช่างภาพ คุยกับฝ่ายรีทัชว่ารับไหวไหม ปรับราคาแพ็กเกจซึ่งกระทบทั้งสามสาขา อัปเดตเว็บ อัปเดตโบรชัวร์ เทรนพนักงานขายหน้าร้าน
สามเดือนก็ยังถือว่าเร็ว
เขาไม่ได้มีทุนมากกว่า ไม่ได้มีอุปกรณ์ดีกว่า ไม่ได้มีทีมรีทัชที่เก่งกว่า
สิ่งเดียวที่เขามีมากกว่าคือ ระยะห่างระหว่างความคิดกับการลงมือ ซึ่งของเขาเท่ากับศูนย์

ความเล็กเป็นได้ทั้งสองอย่าง

เราถูกสอนกันมาว่าการเติบโตคือการมีมากขึ้น พนักงานมากขึ้น สาขามากขึ้น รายได้มากขึ้น

พอธุรกิจเล็กเริ่มโต คำแนะนำที่ได้ยินบ่อยที่สุดจึงเป็นขยายทีมกับสร้างโครงสร้างองค์กร

ซึ่งไม่ผิด แต่ก็ไม่ได้ถูกเสมอไป

ปัญหาไม่ได้อยู่ที่การมีคนมากขึ้น

แต่อยู่ที่เรามักคิดว่าคนเพิ่มคือคำตอบแรกของทุกปัญหา

ทั้งที่หลายครั้งสิ่งที่ธุรกิจต้องการไม่ใช่คนเพิ่ม แต่คือ Leverage หรือตัวทวีคูณที่ทำให้คนหนึ่งคนสร้างผลลัพธ์ได้มากขึ้น

> **คำถามไม่ได้มีแค่ "ทำอย่างไร ให้เราใหญ่ขึ้น" แต่ยังมีอีกคำถามที่มักถูกลืม คือ "เราจะใช้ความเล็กที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุดได้อย่างไร"**

ความเล็กให้อะไรเราบ้าง

ความเร็วในการตัดสินใจ ระยะห่างระหว่างเห็นปัญหากับลงมือแก้ของธุรกิจทั่วไปมีหลายขั้น ของ SoloPreneur คือศูนย์ เพราะคนเห็นปัญหากับคนตัดสินใจเป็นคนเดียวกัน

ความใกล้ชิดกับลูกค้า ได้ยินคำพูด เห็นพฤติกรรม รับรู้ปัญหาจริงด้วยตัวเอง ในขณะที่ธุรกิจใหญ่ต้องรอข้อมูลผ่านระบบและรายงานหลายขั้น และมักถึงในสภาพที่ถูกกรองจนเหลือแต่ตัวเลข

ไอเดียของช่างภาพคนนั้นไม่ได้มาจากรายงานวิจัยตลาด

มันมาจากการที่เขายืนเก็บของอยู่หลังเวที แล้วบังเอิญเห็นเจ้าสาวนั่งไล่ดูรูปในกลุ่มไลน์

ถ้าเขามีทีมและไม่ต้องไปเก็บของเอง เขาจะไม่มีวันเห็นภาพนั้นเลย

ความคล่องตัว เปลี่ยนสินค้า ราคา ช่องทางขาย หรือวิธีสื่อสารได้เร็ว ทดลองแล้วไม่เวิร์กก็ถอยได้ ต้นทุนของการเปลี่ยนใจต่ำกว่าระบบที่ซับซ้อนมาก

ความชัดเจนของความรับผิดชอบ ข้อนี้อาจสำคัญที่สุด เพราะเมื่อตัดสินใจเอง ก็รู้ทันทีว่าผลลัพธ์มาจากอะไร โยนให้ใครไม่ได้

ความรับผิดชอบที่รวมอยู่ในคนคนเดียว จึงเป็นทั้งภาระและพลังในเวลาเดียวกัน



แต่อิสระไม่ได้แถมมากับการไม่มีเจ้านาย

มีข้อสังเกตหนึ่งที่ต้องพูดให้ชัด

อิสระไม่ได้เกิดขึ้นเองเพียงเพราะไม่มีนายจ้าง

มันขึ้นอยู่กับรูปแบบงาน ลักษณะธุรกิจ และอำนาจต่อรองกับลูกค้า

คนที่ออกจากงานประจำมาแล้วเจอลูกค้ารายใหญ่รายเดียวที่สั่งได้ทุกอย่าง ก็แค่เปลี่ยนเจ้านายเท่านั้นเอง

เรื่องนี้ต้องดูเป็นตัวเลข ไม่ใช่ดูเป็นความรู้สึก และเราจะกลับมาคำนวณกันจริงจังในบทที่ 8

> **SoloPreneur ไม่ได้มีอิสระโดยอัตโนมัติ แต่มีโอกาสออกแบบวิธีทำงานของตัวเองได้มากขึ้น ยิ่งมีความเชี่ยวชาญ ระบบ และอำนาจต่อรองมากเท่าไร อิสระนั้นก็ยิ่งกลายเป็นข้อได้เปรียบทางธุรกิจมากเท่านั้น**

สิ่งที่บริษัทใหญ่มี แต่เราไม่จำเป็นต้องมี

บริษัทใหญ่มีพนักงาน งบประมาณ ระบบ และผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านมากกว่าเห็นๆ

แต่ทรัพยากรเหล่านั้นแลกมาด้วยต้นทุนที่มองไม่ค่อยเห็น

ยิ่งมีคนมาก ยิ่งต้องประสานงานมาก

ยิ่งมีฝ่ายมาก ยิ่งต้องส่งต่องานมาก

ยิ่งมีชั้นบริหารมาก ระยะห่างระหว่างปัญหากับคนตัดสินใจก็ยิ่งไกลออกไป

SoloPreneur ไม่จำเป็นต้องเลียนแบบโครงสร้างนั้นเลย

อยากทำการตลาดก็ไม่ต้องมีฝ่ายการตลาดเต็มทีม อยากวิเคราะห์ข้อมูลก็ไม่ต้องจ้างนักวิเคราะห์ประจำ

สิ่งที่ต้องมีคือความสามารถในการเข้าถึงทรัพยากรเหล่านั้นในวันที่จำเป็นต้องใช้

ลองเปลี่ยนคำถามจาก “ฉันต้องมีใครบ้าง” เป็น “ฉันต้องเข้าถึงความสามารถอะไรบ้าง” คำถามแรกพาไปสู่การสร้างองค์กร คำถามหลังพาไปสู่การสร้าง Leverage

จากการเป็นเจ้าของ ไปสู่การเข้าถึง

แต่ก่อนการมีทรัพยากรหมายถึงการเป็นเจ้าของ

อยากได้นักบัญชีต้องจ้าง อยากได้สำนักงานต้องเช่า อยากได้เครื่องจักรต้องซื้อ

แต่เศรษฐกิจยุคใหม่ทำให้เส้นแบ่งระหว่างการเป็นเจ้าของกับการเข้าถึง บางลงเรื่อยๆ

ไม่มีเซิร์ฟเวอร์ก็สามารถใช้ Cloud ได้ ไม่มีรถบรรทุกก็ใช้บริการขนส่งได้ ไม่มีพนักงานประจำทุกตำแหน่งก็เข้าถึงความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านได้

ธุรกิจไม่จำเป็นต้องเป็นเจ้าของทุกความสามารถที่ใช้

แต่ต้องรู้ว่าความสามารถไหนควรสร้างไว้ข้างใน ไหนควรซื้อ ไหนควรเชื่อมต่อ และไหนควรให้เทคโนโลยีช่วย

พอคิดแบบนี้ SoloPreneur จะเลิกเป็นธุรกิจที่มีคนเดียว

แล้วกลายเป็นธุรกิจที่มีศูนย์กลางอยู่ที่คนหนึ่งคน แต่เชื่อมต่อกับความสามารถภายนอกได้มหาศาล



ทำงานเร็ว กับ เปลี่ยนทิศทางเร็ว ไม่เหมือนกัน

หลายคนเข้าใจว่า Productivity คือการทำงานให้ได้มากที่สุดในหนึ่งวัน

สำหรับ SoloPreneur นั่นอาจไม่ใช่คำตอบที่ดีที่สุด

> **ถ้าคุณทำงานได้เร็วขึ้น 30% แต่กำลังทำสิ่งที่ไม่ควรทำ คุณก็จะเดินผิดทางได้เร็วขึ้น**

ข้อได้เปรียบที่สำคัญกว่าคือความคล่องตัวในการเปลี่ยนทิศทาง ช่างภาพคนนั้นไม่ได้ถ่ายรูปเร็วกว่าใครเลย

สิ่งที่เขาทำได้เร็วกว่าคนอื่นคือการเปลี่ยนว่าจะส่งมอบอะไรให้ลูกค้าเมื่อไร

SoloPreneur ทดลองได้ด้วยต้นทุนต่ำ คุยกับลูกค้าตรงๆ แล้วเอาสิ่งที่ได้ยินกลับมาปรับในวันเดียวกัน



การเรียนรู้เร็วมีค่ามากกว่าการทำงานเร็ว

ความได้เปรียบของคนหนึ่งคนไม่ได้อยู่ที่การทำทุกอย่างให้เร็วที่สุด แต่อยู่ที่การรู้ว่าอะไรควรทำ และที่สำคัญกว่านั้น อะไรไม่ควรทำ

ความเล็กจะได้เปรียบก็ต่อเมื่อมีโฟกัส

นี่คือกับดักสำคัญของ SoloPreneur เพราะไม่มีโครงสร้างองค์กรมาคอยเหนี่ยวรั้ง การเปลี่ยนทิศทางจึงทำได้ง่ายเกินไป

วันนี้ขายสินค้า พรุ่งนี้รับที่ปรึกษา สัปดาห์หน้าทำคอร์สออนไลน์ เดือนหน้าเปิดร้านใหม่

ผ่านไปหนึ่งปีธุรกิจมีทุกอย่าง แต่ไม่มีอะไรโดดเด่นสักอย่างเดียว

> **ธุรกิจใหญ่มีปัญหาเรื่องความซับซ้อน ส่วน SoloPreneur มีปัญหาอีกแบบ คือความฟุ้ง ยิ่งทรัพยากรน้อย การเลือกว่าจะ "ไม่ทำอะไร" ก็ยิ่งสำคัญ**

SoloPreneur ที่ดีไม่ได้พยายามเป็นทุกอย่างให้ทุกคน แต่พยายามเป็นสิ่งที่มีคุณค่ามากพอสำหรับลูกค้ากลุ่มหนึ่งอย่างชัดเจน

ตอนที่ข้อได้เปรียบกลายเป็นกับดัก

ทุกข้อได้เปรียบที่ผมเล่ามามีด้านมืดของมันหมด

ความเร็วในการตัดสินใจ กลายเป็นการไม่ฟังใครได้

ความใกล้ชิดลูกค้า กลายเป็นการทำตามคำขอทุกรายได้

ความคล่องตัว กลายเป็นการเปลี่ยนแผนทุกสัปดาห์ได้

การไม่มีพนักงาน กลายเป็นการไม่ยอมมอบหมายงานให้ใครได้

และการควบคุมทุกอย่างด้วยตัวเอง กลายเป็นธุรกิจที่ขาดเจ้าของไม่ได้เลย

> **เป้าหมายของ SoloPreneur ไม่ใช่การรักษาความเป็นคนเดียวไว้ตลอดไป แต่คือการทำให้ "ความเป็นคนเดียว" เป็นทางเลือก ไม่ใช่ข้อจำกัด**

ถ้าธุรกิจต้องการพนักงาน คุณควรจ้างได้

ถ้าต้องการพาร์ตเนอร์ คุณควรสร้างเครือข่ายได้

และถ้า AI ทำได้ดีกว่า คุณก็ควรให้ AI ช่วยได้

คุณยังเป็นเจ้าของธุรกิจเหมือนเดิม เพียงแต่ไม่ต้องเป็นแรงงานของธุรกิจในทุกเรื่อง

AI ไม่ได้เพิ่มจำนวนคน แต่ขยายขีดความสามารถของคนหนึ่งคน

ก่อนยุค AI เทคโนโลยีช่วยให้ SoloPreneur ทำงานเร็วขึ้น แต่ยังติดเพดานเรื่องเวลาและความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน

อยากเพิ่มความสามารถด้านวิจัย เขียน หรือวิเคราะห์ข้อมูล มีสองทาง คือจ้างคนเพิ่ม หรือซื้อบริการผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งแปลว่าต้นทุนสูงขึ้นทั้งคู่

AI กำลังเปลี่ยนสมการนี้ ต้นทุนในการเข้าถึงความสามารถบางประเภทลดลงอย่างมาก

แต่ต้องระวังไว้อย่างหนึ่ง

AI ไม่ได้ทำให้ธุรกิจดีขึ้นโดยอัตโนมัติ มันขยายได้ทั้งสิ่งที่ดีและไม่ดี

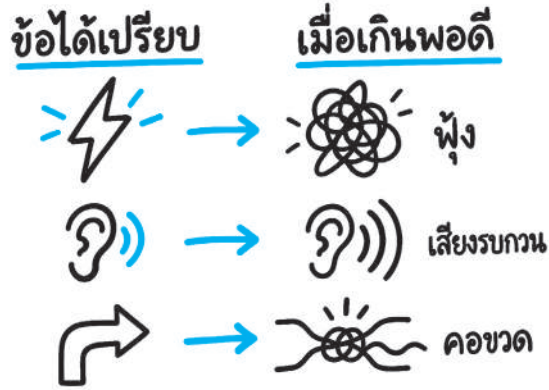
กลยุทธ์ไม่ชัด AI ก็ช่วยสร้างสิ่งที่ไม่จำเป็นได้เร็วขึ้น

ข้อมูลไม่ดี AI ก็ขยายความผิดพลาดให้ใหญ่ขึ้น

และถ้าเจ้าของธุรกิจเองยังไม่รู้ว่ากำลังตัดสินใจเรื่องอะไรอยู่ AI ก็รับผิดชอบแทนไม่ได้

AI ที่มีค่าที่สุดจึงไม่ใช่ AI ที่ทำงานได้มากที่สุด แต่คือ AI ที่ทำให้

คุณมีความสามารถมากขึ้น โดยที่ความคิดและการตัดสินใจยังอยู่กับคุณเหมือนเดิม



ข้อได้เปรียบทั้งหมดในบทนี้มีเงื่อนไขอยู่ข้อเดียว

ธุรกิจต้องไม่ติดอยู่กับตัวคุณ

เพราะความเล็กที่คล่องตัว กับความเล็กที่ขาดเจ้าของไม่ได้ ในช่วงแรกหน้าตาเหมือนกันมาก

ทั้งคู่ตัดสินใจเร็ว ทั้งคู่ใกล้ชิดลูกค้า ทั้งคู่มีเจ้าของที่ทุ่มเทสุดตัว

แต่ปลายทางคนละเรื่องกันเลย

และต่อไปคือเรื่องของวันที่ทั้งสองอย่างนี้เริ่มแยกออกจากกัน

3 Solo Bottleneck

วันที่คุณกลายเป็นสิ่งที่ธุรกิจต้องรอ



ในบทนี้

- สี่สิบคำถามที่ไม่มีข้อไหนยากเลย
- “ระบบอยู่ในหัวผม” ไม่ใช่ระบบ
- เจ้าของไม่ควรหายไป แต่ควรหายไปจากบางงาน

ถ้าธุรกิจขาดคุณไม่ได้

อย่าเพิ่งภูมิใจ

นั่นแปลว่ามันยังไม่ใช่ธุรกิจ

คุณไปเที่ยวสิบวัน

เครื่องลง เปิดมือถือ

“พี่ครับ ไฟล์ตัวล่าสุดอยู่ไหน”

“ลูกค้าเจ้านี้ขอลดราคา ให้ได้ไหมคะ”

“อันนี้ตอบยังไงดีครับ รอพี่อยู่”

สามข้อความนี้บอกอะไรเกี่ยวกับธุรกิจของคุณ ที่งบการเงินไม่เคยบอก

เจ้าของทุกคน มีช่วงเวลาที่หลงรักธุรกิจของตัวเอง

ก่อนจะมาถึงวันนั้น จะมีช่วงหนึ่งที่คุณรักมาก

ลูกค้าทัก ตอบเอง

มีปัญหา แก้เอง

อยากลองอะไรใหม่ ลงมือบ่ายวันนั้นเลย

ไม่ต้องประชุม ไม่ต้องขออนุมัติ ไม่ต้องรอใคร

แต่ธุรกิจมีนิสัยอย่างหนึ่ง ที่ไม่มีใครเตือนคุณไว้

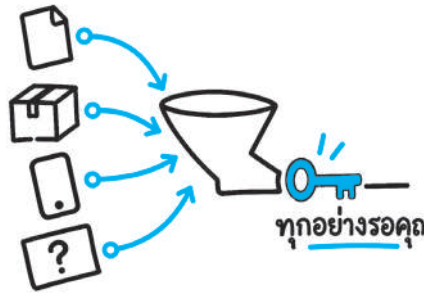
ยิ่งมันดีขึ้น มันยิ่งต้องการคุณมากขึ้น

ข้อความจากวันละสิบ เป็นห้าสิบ

งานที่เคยตรวจเองได้หมด กลายเป็นตรวจจนไม่เหลือเวลาทำอย่างอื่น

โทรศัพท์ที่เคยเป็นเครื่องมือทำมาหากิน กลายเป็นสิ่งที่เรียกหาคุณทั้งวัน

ความรู้สึกว่า “ฉันควบคุมธุรกิจได้” ค่อยๆ กลายเป็น “ธุรกิจต้องรอฉันทุกเรื่อง”



คุณไม่ได้เป็นแค่คนสำคัญที่สุดของธุรกิจอีกต่อไป
คุณกลายเป็นคอขวดของมัน

สี่สิบคำถามที่ไม่มีข้อไหนยากเลย

ผู้หญิงคนหนึ่งทำของชำร่วยและของพรีเมียมจากห้องเล็กๆ ในบ้าน ทำเองทุกอย่าง คุยลูกค้า ออกแบบ ประสานโรงงาน ตรวจของ แพ็กส่ง

ปีแรกสามสิบกว่าเจ้า เธอจำได้หมดว่าใครเป็นใคร เจ้าไหนชอบสีอะไร

ปีที่สอง เกือบร้อยเจ้า เธอจ้างผู้ช่วยหนึ่งคน คิดว่าชีวิตจะง่ายขึ้น มันยุ่งกว่าเดิม

เพราะจากที่ลูกค้าเคยทักหาเธอตรงๆ ตอนนี้ผู้ช่วยต้องมาถามเธอก่อน แล้วเธอค่อยตอบผู้ช่วย แล้วผู้ช่วยค่อยไปตอบลูกค้า

มีอยู่วันหนึ่งเธอนั่งนับดู
เธอถูกถามสี่สิบกว่าครั้ง

และในสี่สิบกว่าครั้งนั้น ไม่มีข้อไหนเลยที่เธอต้องคิดนานเกินสิบวินาที

ธุรกิจโตขึ้น แต่ชีวิตเธอไม่ได้โตตาม

ลองถามตัวเองข้อเดียว

ถ้าพรุ่งนี้คุณไม่ทำงาน ธุรกิจยังเดินต่อได้ไหม

ถ้าตอบว่าไม่ได้ อย่าเพิ่งภูมิใจว่าตัวเองสำคัญ

ประโยคเดียวกันนั้นแปลอีกแบบได้ว่า สิ่งที่คุณสร้างมาทั้งหมดยังไม่แข็งแรงพอจะยืนได้ด้วยตัวเอง

ความรู้สึกที่ตัวเลขไม่เคยบอก

เรื่องคอขวดมักถูกเล่าเป็นเรื่องประสิทธิภาพ

เสียเวลาเท่าไร รับลูกค้าได้น้อยลงกี่ราย

แต่คนที่เป็นคอขวดจริงๆ ไม่ได้รู้สึกแบบนั้น

สิ่งที่เขารู้สึกคือไม่มีที่ให้หายใจ

ไปงานโรงเรียนลูกก็ต้องแอบเปิดมือถือ

กินข้าวกับเพื่อนก็ต้องขอตัวออกไปรับสาย

รู้สึกผิดเวลาพัก เพราะรู้ว่ามีคนรออยู่

และโดดเดี่ยวในแบบที่อธิบายให้ใครฟังไม่ได้ เพราะคนรอบตัวเห็นแต่ว่าธุรกิจกำลังไปได้ดี

เจ้าของธุรกิจของชำร่วยคนนั้นพูดประโยคหนึ่งที่ผมจำได้จนถึงวันนี้

“ตอนทำงานประจำ วันศุกร์เย็นมันมีความหมายค่ะ ตอนนี้วันศุกร์เย็นก็เหมือนวันอังคารบ่าย”

เรื่องนี้ไม่ใช่เรื่องอ่อนไหวเกินไปสำหรับหนังสือธุรกิจ

มันเป็นเรื่องที่ต้องพูด เพราะคนที่เลิกทำธุรกิจกลางคันส่วนหนึ่งไม่ได้เลิกเพราะขาดทุน

เขาเลิกเพราะเหนื่อยในแบบที่พักไม่หาย

"ทำเองเร็วกว่า" จริงวันนี้ ไม่จริงปีหน้า

ประโยคนี้คุณเคยพูดกับตัวเอง

สอนคนอื่นใช้เวลาหนึ่งชั่วโมง ทำเองสิบห้านาที วันนี้ทำเองเร็วกว่าแน่นอน

ปัญหาคือธุรกิจไม่ได้ถามคำถามนี้แค่ครั้งเดียว

มันถามซ้ำทุกวัน ทุกสัปดาห์

งานสิบห้านาทีของวันนี้ อาจกลายเป็นงานร้อยครั้งในปีหน้า

พอถึงจุดนั้น ความเร็วไม่ใช่ประเด็นอีกแล้ว

ประเด็นคือ ทำไมงานนี้ยังต้องรอคุณอยู่ทุกครั้ง

และคนที่ติดกับดักนี้หนักที่สุด คือคนที่ทำงานเก่งจริงๆ

เพราะเขาทำได้ดีกว่าคนอื่นจริง เห็นปัญหาก่อนคนอื่นจริง เลยกลัวว่าปล่อยแล้วงานจะไม่ดีเท่า

แต่ทุกครั้งที่ดึงงานกลับมาทำเอง มีสองอย่างเกิดขึ้นพร้อมกัน

อย่างแรก งานชิ้นนั้นออกมาดี อันนี้เห็นชัด

อย่างที่สองมองไม่เห็นเลย คือคุณกำลังสอนธุรกิจว่า เรื่องนี้ต้องรอเจ้าของ

สอนบ่อยเข้า คนอื่นก็เลิกกล้าตัดสินใจ เพราะรู้อยู่แล้วว่าสุดท้ายคุณจะเข้ามาแก้เอง

คุณก็ยิ่งต้องทำมากขึ้น ยิ่งไม่มีเวลาสร้างระบบ แล้ววนกลับที่เดิม

> **ความสามารถที่ทำให้คุณสำเร็จในวันแรก คือสิ่งเดียวกับที่ขังคุณไว้ในวันที่ธุรกิจโตขึ้น**

นี่คือเหตุผลที่คนเก่งหลายคนสร้างธุรกิจขึ้นมาได้ แต่หนีออกจากมันไม่ได้

"ระบบอยู่ในหัวผม" ไม่ใช่ระบบ

เจ้าของธุรกิจจำนวนมากบอกว่ามีระบบแล้ว

พอถามว่าอยู่ที่ไหน คำตอบคือ "อยู่ในหัวผม"

เขารู้ว่าลูกค้าแบบไหนควรรับ เรื่องไหนลดราคาได้ ซัปพลายเออร์คนไหนไว้ใจได้ และเมื่อไหร่ควรปฏิเสธลูกค้าไปเลย

ความรู้พวกนี้มีค่ามหาศาล เพราะแลกมาด้วยความเจ็บจริง

แต่ตราบใดที่มันอยู่ในหัวคนเดียว มันยังเป็นทรัพย์สินของ **ตัวคุณ** ไม่ใช่ของ **ธุรกิจ**

กลับไปที่สามข้อความตอนต้นบท

"ไฟล์อยู่ไหน" แปลว่าธุรกิจไม่มีที่เก็บของที่ทุกคนหาเจอ

"ลดราคาให้ได้ไหม" แปลว่าเกณฑ์ตัดสินใจอยู่ในหัวคุณคนเดียว

"อันนี้ตอบยังไงดี" แปลว่าประสบการณ์สิบปีของคุณ ยังไม่เคยถูกเขียนออกมาให้ใครใช้ต่อได้เลย

สามข้อความนี้ไม่ได้บอกว่าลูกน้องไม่เก่ง

มันบอกว่าธุรกิจของคุณยังไม่มีความทรงจำเป็นของตัวเอง

จ้างคนเพิ่ม ไม่ได้ลดงาน แต่เพิ่มคนรอ

พองานล้นมือ คำแนะนำที่ได้ยินบ่อยที่สุดคือ “จ้างคนเพิ่มสิ”

จ้างคนที่ใช่ในเวลาที่ใช่เป็นการลงทุนที่สำคัญมาก อันนี้ผมไม่เถียง

แต่หลายคนใช้การจ้างคนแก้ปัญหา ก่อนจะรู้ด้วยซ้ำว่าปัญหาจริงคืออะไระ

เจ้าของธุรกิจของชำร่วยคือตัวอย่างที่ชัดที่สุด

เธอจ้างผู้ช่วยเพราะงานล้น ซึ่งฟังดูสมเหตุสมผล

แต่ปัญหาจริงของเธอไม่ใช่แรงไม่พอ

ปัญหาคือทุกการตัดสินใจต้องผ่านเธอ

เพิ่มคนเข้าไปในระบบแบบนั้น ไม่ได้ลดงาน แต่เพิ่มคนรอ

งานล้นเพราะทำสิ่งที่ไม่จำเป็น จ้างคนก็แค่จ่ายเงินให้สิ่งที่ไม่จำเป็นมากขึ้น

ขั้นตอนซับซ้อนเกินไป จ้างคนก็แค่เพิ่มคนวิ่งในระบบที่ซับซ้อนนั้น

และถ้าทุกการตัดสินใจต้องผ่านคุณ ต่อให้มีทีมสิบคน ทั้งสิบคนก็นั่งรอคุณอยู่ดี

> **ก่อนถามว่า “ฉันควรจ้างใคร” ให้ถามก่อนว่า “งานอะไรที่ธุรกิจควรทำจริงๆ”**

ความสำเร็จที่ผิดรูป

มีภาพความสำเร็จแบบหนึ่งที่ต้องระวังให้มาก

รายได้เพิ่มขึ้น แต่วันหยุดหายไป

ลูกค้าเพิ่มขึ้น แต่โทรศัพท์ไม่เคยเงียบ

ทีมเพิ่มขึ้น แต่ประชุมมากขึ้น

ธุรกิจมีชื่อเสียงขึ้น แต่เจ้าของมีเวลาน้อยลง

ถ้าหน้าตาออกมาแบบนี้ ต้องหยุดถามตัวเองสักหน่อย

เรากำลังสร้างธุรกิจ หรือกำลังสร้างงานประจำที่เงินเดือนสูงขึ้นให้ตัวเอง

ไมเคิล เกอร์เบอร์[1] ใช้เวลาเกือบทั้งชีวิตการทำงานไปกับการเข้าไปช่วยธุรกิจเล็กที่กำลังจะเจ๊ง เขาเจอเจ้าของธุรกิจแบบนี้มานับพันคน จนเห็นแพตเทิร์นเดียวกันซ้ำแล้วซ้ำเล่า

คนที่เปิดร้านเบเกอรี่มักเป็นคนที่อบขนมเก่ง คนที่เปิดคู่มักเป็นช่างฝีมือดี

แล้ววันหนึ่งเขาก็พบว่าตัวเองไม่ได้อบขนมอีกแล้ว

เขากำลังทำบัญชี ตามหนี้ และหาพนักงาน ซึ่งเป็นงานที่เขาไม่เคยอยากทำเลยสักอย่าง

เกอร์เบอร์สรุปไว้ว่า ปัญหาไม่ได้อยู่ที่เขาไม่เก่ง

แต่อยู่ที่ความเก่งในงาน กับความสามารถในการสร้างธุรกิจ เป็นคนละทักษะกัน

---

[1] ไมเคิล อี. เกอร์เบอร์ (Michael E. Gerber) เป็นนักเขียนและที่ปรึกษาธุรกิจชาวอเมริกัน ผู้เขียนหนังสือ **The E-Myth Revisited** หนังสือธุรกิจขนาดเล็กที่ขายดีที่สุดเล่มหนึ่งของโลก แนวคิดหลักของเขาคือ คนส่วนใหญ่เปิดธุรกิจเพราะเก่งในงานฝีมือของตัวเอง เช่น อบขนมเก่งเลยเปิดร้านเบเกอรี่ แต่ความเก่งในงาน กับความสามารถในการสร้างธุรกิจที่ทำงานได้เป็นระบบ เป็นคนละทักษะกัน เขาจึงเสนอให้เจ้าของเปลี่ยนจากการทำงาน “ใน” ธุรกิจ ไปเป็นการทำงาน “บน” ธุรกิจ

เจ้าของไม่ควรหายไป แต่ควรหายไปจากบางงาน

คุณยังต้องตัดสินใจเรื่องสำคัญ ยังต้องเข้าใจลูกค้า ยังต้องกำหนดทิศทาง



แต่คุณตัดสินใจว่าจะขายอะไร โดยไม่ต้องนั่งจัดรูปแบบข้อมูลเองทุกครั้งได้

รู้ว่าลูกค้าต้องการอะไร โดยไม่ต้องตอบคำถามพื้นฐานเองทุกข้อความได้

และตรงจุดที่คุณเป็นคอขวดอยู่พอดี คือจุดที่ AI มีประโยชน์ที่สุด

ค้นข้อมูลนาน ให้ AI ช่วยค้น

อ่านเอกสารเยอะ ให้ AI ช่วยสรุป

คิดคอนเทนต์ซ้ำๆ ให้ AI เป็นคู่คิดร่างแรก

แต่มีเส้นแบ่งอยู่เส้นหนึ่งที่ต้องจำ

ใช้ AI เพื่อทำงานที่คุณทำอยู่ให้เร็วขึ้น นั่นคือ **เครื่องมือ**

ใช้ AI เพื่อทำให้ธุรกิจไม่ต้องรอคุณ นั่นคือ **Leverage**

เครื่องมือทำให้คุณเร็วขึ้น

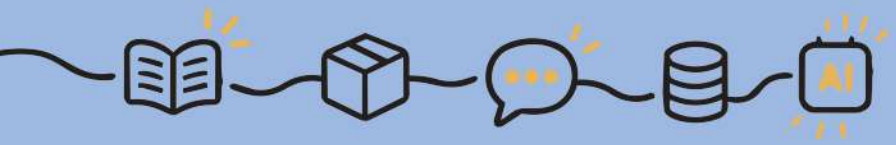
Leverage ทำให้ธุรกิจเดินต่อได้โดยไม่ต้องรอคุณ

ธุรกิจโตขึ้น
แต่ชีวิตเจ้าของไม่ควรเล็กลง

เมื่อก่อน การทำธุรกิจให้รอดต้องมีทีม ออฟฟิศ เงินทุน และคนเก่งหลายด้าน แต่วันนี้ คนเพียงคนเดียวที่ใช้เครื่องมือเป็น ก็ทำงานได้เทียบเท่าทีมสิบคน ออกสินค้าได้เร็ว ตัดสินใจได้เอง โดยไม่ต้องรอใครอนุมัติ นี่ไม่ใช่คำโฆษณา แต่คือสิ่งที่กำลังเกิดขึ้นจริงกับคนจำนวนมาก

SoloPreneur เล่าเรื่องของคนเหล่านั้น ทั้งคนที่ทำสำเร็จและคนที่ล้มเหลว พร้อมโครงสร้างการคิดที่ใช้ได้จริง ตั้งแต่การเลือกว่าจะทำอะไร ไปจนถึงเศรษฐศาสตร์ของธุรกิจคนเดียว และต้นทุนที่ไม่มีใครพูดถึง

ความเหงา ความเสี่ยง และวันที่ต้องรับผิดชอบทุกอย่างด้วยตัวเอง เพราะการทำธุรกิจคนเดียวไม่ได้แปลว่าง่ายขึ้น แต่แปลว่าคุณเป็นคนกำหนดเกมเอง



- เรียนลัดเคสธุรกิจทั้งที่รอดและที่ล้ม เมื่อเริ่มต้นทำคนเดียว
- เปลี่ยนทักษะเป็นโอกาส ทำธุรกิจได้ มีเวลาใช้ชีวิตด้วย
- ลงมือเขียนแผนชีวิตบทใหม่ด้วยเครื่องมือในเล่มนี้ ให้ปังไปด้วยกัน

“ธุรกิจที่ดีควรเติบโตได้
โดยไม่ต้องเพิ่มชั่วโมงชีวิตของเจ้าของ”

LA0067 บริหารและการจัดการ

9 786161 408183 239.-

สุขภาพใจ SukkhapabjaiPUB

ทดลองอ่าน www.booktime.co.th @booktime