



ตัวอย่าง RISE OF THE **YOU PRENEUR**

ทะยานสู่ผู้ประกอบการ

สูตรสำเร็จสู่การสร้างตัวตนเป็นที่หนึ่งเหนือใครในตลาดเฉพาะกลุ่ม



Chris Ducker เขียน
นิชาภา ชีวะสุจินต์ แปล

Rise of the Youpreneur : กระยานสู่ผู้ประกอบการ

ผู้เขียน : Chris Ducker

ผู้แปล : นิชาภา ชีวะสุจินต์

บรรณาธิการ : ปติยา มุตตะโสภ

บรรณาธิการที่ปรึกษา : จักรพงษ์ เมษพันธุ์, พงษ์พันธ์ วงศ์หนองเตย

พิสูจน์อักษร : ณัฐดนัย เลิศชัยฤทธิ์

ออกแบบปก : ชนาภา ตั้ววภัทร

ออกแบบและจัดรูปเล่ม : ภณ สิทธิเจริญ

Original English language edition published by Author Academy Elite.

Copyright © 2018 by Chris Ducker. Thai language edition copyright © 2022
by Live Rich Forever Co., Ltd. All rights reserved.

ข้อมูลบรรณานุกรมของสำนักงานหอสมุดแห่งชาติ

ดักเกอร์, คริส.

ทะยานสู่ผู้ประกอบการ -- กรุงเทพฯ : ลิฟ ริช ฟอร์เอฟเวอร์, 2565.

312 หน้า.

1. ผู้ประกอบการ. I. นิชาภา ชีวะสุจินต์, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

338.092

ISBN 978-616-8187-41-8

ราคา 320 บาท

พิมพ์ครั้งแรก : กุมภาพันธ์ 2565

จัดพิมพ์โดย : บริษัท ลิฟ ริช ฟอร์เอฟเวอร์ จำกัด

เลขที่ 17 ซอยรามอินทรา 23 แขวง 8 แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กทม. 10220

โทรศัพท์ : 063-219-3994

E-mail : cs@liverich.co.th

www.facebook.com/LiveRichSociety

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

1858/87-90 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาใต้

เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2826-8000

พิมพ์ที่ : บริษัท กู๊ดเฮด พรินท์ติ้ง แอนด์

แพคเกจจิ้ง กรุ๊ป จำกัด

6/1 นิคมอุตสาหกรรมบางชัน ซอยเสรีไทย 58

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0-2136-7042

กรณีต้องการสั่งซื้อหนังสือจำนวนมากเพื่อการฝึกอบรม พัฒนาองค์กร ขายหรือเป็นของขวัญ

กรุณาติดต่อขอรับส่วนลดพิเศษได้ที่ บริษัท ลิฟ ริช ฟอร์เอฟเวอร์ จำกัด

โทร. 063-219-3994 หรืออีเมล cs@liverich.co.th

RISE OF THE **YOUPRENEUR**

ทะยานสู่ผู้ประกอบการ

สูตรสำเร็จสู่การสร้างตัวตนเป็นที่หนึ่งเหนือใครในตลาดเฉพาะกลุ่ม

ตัวอย่าง

Chris Ducker เขียน

นิชาภา ชวะสุจินต์ แปล

เล่มนี้อุทิศแด่ผู้ประกอบการเช่นคุณ

ผู้ที่กล้าก้าวออกมาจากฝูงชนและทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยวิธีพิเศษเฉพาะตัว

ผลจากการกระทำของคุณที่มีต่อโลกใบนี้ยิ่งใหญ่กว่าที่คุณรู้

ตัวอย่าง

คำแนะนำสำนักพิมพ์

ตัวอย่าง

ต้อง

มีสักครั้งละที่คุณมองไปยังใครสักคนบนหน้าจอ แล้วนึกสงสัยว่าทำไมเขาชายของเก่งจัง ทำไมคนนี้พูดอะไรก็มีแต่คนเห็นดีเห็นงาม เพียงแค่เอ่ยปาก อะไร ๆ ก็ดูง่ายไปหมด

ก็จริงที่ว่ามันดูเป็นเรื่องง่ายสำหรับเขาคนนั้น แต่กว่าจะมาถึงจุดนี้ได้เพียงแค่พูดเก่งอย่างเดียวคงไม่พอแน่ ๆ คนเราจะประสบความสำเร็จได้มันต้องผ่านกระบวนการอะไรบางอย่าง ซึ่งในหนังสือเล่มนี้ ผู้เขียน คริส ดักเกอร์ ก็ได้เผยเคล็ดลับเอาไว้หมดแล้ว

กุญแจสำคัญคือสร้างตัวตนให้มีความแตกต่าง แทบไม่มีประโยชน์อะไรเลยหากคุณมีชื่อเสียงขึ้นมาท่ามกลางกลุ่มคนที่เหมือนกับคุณไปหมด เพราะสุดท้ายแล้วคนที่ต้องการเข้าหาคุณก็สามารถเปลี่ยนใจไปหาคนอื่นได้ตลอดเวลา

ไม่ว่าคุณจะทำอะไรก็ตาม คุณจำเป็นจะต้องทำตัวเองให้กลายเป็นคนโปรดของคนเหล่านั้นให้ได้ ทำให้พวกเขาารู้สึกไว้วางใจ เมื่อนั้นคุณจะเป็นเหมือนแม่เหล็กที่คอยดึงดูดกลุ่มคนที่มีความโน้มสูงที่จะกลายมาเป็นลูกค้าของคุณ ส่วนคนอีกกลุ่มที่ไม่ใช่ก็จจะค่อย ๆ ถอยห่างออกไปเอง ซึ่งนั่นไม่ใช่ปัญหาอะไรเลย

แน่นอนที่สุดว่าการพาตัวเองไปถึงจุดนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย แต่หากว่ามีการวางแผน มีแนวทางที่ถูกต้อง และปฏิบัติอย่างจริงจัง คุณจะพบว่านั่นคือสิ่งที่เป็นไปได้

หนังสือที่คุณกำลังอ่านอยู่นี้คือคู่มือที่จะทำให้คุณเป็นใครคนนั้นบนหน้าจอในแบบฉบับของตัวเอง คุณจะได้อั้ศึกษาว่าคนอื่น ๆ เขาสร้างฐานแฟนคลับขึ้นมาได้อย่างไร และใช้วิธีใดบ้างในการสร้างรายได้ (แบบง่าย ๆ)

เพื่อให้แน่ใจว่าหนังสือเล่มนี้คือเล่มที่ใช้สำหรับคุณ ลองมาจินตนาการกันหน่อยว่าคนแบบไหนกันที่คุณอยากเป็น ระหว่างสุดยอดนักขายมือฉกาจผู้ที่สามารถพูดจาหวานล่อมให้คนซื้อสินค้าหรือบริการได้เป็นจำนวนมาก หรือคนที่มากด้วยแฟนคลับซึ่งพร้อมจ่ายเงินให้กับคุณตั้งแต่มังไม่เอ่ยปากขายของอะไรเลยด้วยซ้ำ

หากคุณเลือกอย่างหลัง บางทีคุณอาจจะเกิดมาเพื่อเป็น Youpreneur (หรือที่หนังสือเล่มนี้แปลเป็นภาษาไทยเอาไว้ว่า ผู้ประกอบการตนเอง) อย่างที่ คริส ดักเกอร์ นิยามเอาไว้ก็เ็นได้ ขอแสดงความยินดีด้วย!

คงไม่มีหนังสือเล่มไหนที่จะเหมาะกับคุณไปมากกว่าเล่มนี้อีกแล้ว เริ่มพลิกไปอ่านได้เลย

สำนักพิมพ์ลีฟริช

ร่วมสร้างสรรค์สังคมนักอ่านผู้มั่งคั่ง รวยทรัพย์ และรวยสุข

คำนำผู้แปล

ตัวอย่าง

ใน

ช่วงหลายปีให้หลัง ซึ่งเรียกได้ว่าเป็นยุคของคอนเทนต์ครีเอเตอร์ เรามักเห็นว่าผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจส่วนตัวหลายคนมีพื้นฐานมาจากการทำคอนเทนต์แชร์เรื่องราวที่ตนเองสนใจหรือเชี่ยวชาญ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบเพจเฟซบุ๊ก ช่องยูทูบ พอดแคสต์ หรือแอคเคาต์โซเชียลมีเดียต่าง ๆ จากเรื่องราวที่นำมาแชร์พัฒนาไปเป็นธุรกิจโดยมีกลุ่มฟอลโลเวอร์ที่ชื่นชอบและเชื่อมั่นในตัวครีเอเตอร์เป็นฐานลูกค้า

คริส ดักเกอร์ ผู้เขียนหนังสือ *Rise of the Youpreneur* ก็เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจากการใช้วิธีการที่คล้ายกันนี้ เขาพบว่า การออกมาแบ่งปันความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญของตัวเองผ่านการเขียนบล็อกออนไลน์ ช่วยให้ธุรกิจของเขาเติบโตอย่างก้าวกระโดด เพราะเขาสร้างแบรนด์ให้ตัวเองสำเร็จ

ในหนังสือเล่มนี้ ผู้เขียนรวบรวมความรู้และประสบการณ์ของเขามาไว้ในหนังสือ แบ่งอย่างเป็นขั้นเป็นตอนเพื่อให้ผู้อ่านทำความเข้าใจและนำไปใช้ได้ง่าย โดยเริ่มตั้งแต่การสร้างแบรนด์ให้ตัวเอง การทำการตลาด และการทำกำไร

หวังว่าผู้อ่านทุกท่านจะได้ประโยชน์จากหนังสือ *Rise of the Youpreneur* เช่นเดียวกับที่ผู้แปลได้ความรู้และมุมมองใหม่ ๆ จากการแปลงานชิ้นนี้ ทั้งยังหวังว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นแนวทางหนึ่งที่นำพาท่านไปสู่เป้าหมายและความสำเร็จดังที่ตั้งใจไว้

ณิชาภา ชิวะสุจินต์

ตัวอย่าง

สารบัญ

เกริ่นนำ โดยลูอิส ฮาวส์	11
บทนำ	15
คำเชิญส่วนตัว	21

ภาคที่ 1 : การสร้าง

1 ทาคำนึยามให้ตนเอง	25
2 นิยามลูกค้าที่สมบูรณ์แบบสำหรับคุณ	45
3 การสร้างฐานออนไลน์ของคุณ	57
4 สร้างโซเซียลมีเดียของคุณ	85

ภาคที่ 2 : การตลาด

5 สื่อสารข้อความของคุณออกไป	113
6 วางตัวให้เป็นผู้เชี่ยวชาญ	139
7 ขยายแอดวงสังคมทางธุรกิจของคุณ	157
8 จริงจังกับการขยายรายชื่อผู้รับอีเมลของคุณ	175

ภาคที่ 3 : การสร้างรายได้

9 คิดให้ออกกว่าจะขายอะไร	189
10 สร้างระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการตนเอง ของคุณเอง	207
11 การเพิ่มนากลยุทธ์การตั้งราคาที่เข้มแข็ง	233
12 รูปแบบการเปิดตัวสินค้า	249
13 การตลาดอย่างต่อเนื่อง	263
14 พล้งของลูกค้าที่พึงพอใจ	281

บทสรุป	297
แหล่งข้อมูล	299
คำขอบคุณ	307
เกี่ยวกับผู้เขียน	311

ຕົວຢ່າງ

เกริ่นนำ

ผมจำวันที่รู้ว่าตนเองหาเงินจริง ๆ ได้ขึ้นใจ ตอนนั้นผมเป็นคนหนุ่มที่ตั้งใจเข้ามาหาเงิน พยายามหาเงินให้ได้มากกว่าร้อยละสองต่อปีจากการทำในสิ่งที่ผมชอบ ในปี 2009 ผมใช้เวลาหลายเดือนสร้างชื่อเสียงที่ดีให้ตนเองในฐานะนายลิ่งก็อันคนนั้น และเป็นที่รู้จักจากการจัดงานเชื่อมความสัมพันธ์ ผมหาเงินได้บ้าง แต่ผมหมดแรง และคิดไม่ออกว่าจะหาเงินเพิ่มได้อย่างไร

ต่อมาผมได้พบชายคนหนึ่งที่เคยพบหนทางทำเงินได้ เขามีผู้ฟังจำนวนมาก และเชิญผมเข้าร่วมสัมมนาออนไลน์ ซึ่งเขาเป็นผู้จัดและสอนกลยุทธ์การใช้สิ่งอื่นให้แก่ผู้เข้าร่วม ในตอนนั้นผมยังไม่รู้ว่าสัมมนาออนไลน์คืออะไร แต่เห็นว่ามันเป็นโอกาสที่ดีจึงตอบตกลงไป

เมื่อวันจัดสัมมนาออนไลน์มาถึง ผมตื่นเต้นมาก ผมต้องถอดเสื้อตนเองเพราะเหงื่อออกจนเสื้อเปียก โชคดีที่การสัมมนาออนไลน์สมัยนั้นไม่ต้องเปิดกล้อง จึงไม่มีใครรู้ว่าผมทำอะไรลงไปบ้าง ผมพูดตะกุกตะกัก รีบอธิบายสไลด์ที่ไม่เป็นมืออาชีพของตนเอง แล้วจึงนึกขึ้นได้ว่าผมรู้เรื่องลิ่งก็อันที่กำลังพูดอยู่เป็นอย่างดี ผมเริ่มจับจิ้งหว้าได้ และให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ เมื่อใกล้จบการนำเสนอ ผมบอกลิ่งก็เพย์พาลของผมให้กับผู้ฟัง และเสนอคอร์ส

อบรมเกี่ยวกับสิ่งอื่นชิ้นสูงมูลค่า 150 ดอลลาร์ สำหรับผู้ที่สนใจอยากศึกษาเพิ่มเติม

หลังจากการสัมมนาออนไลน์จบลง ผมลุกออกจากหน้าจอ แล้วป้อปด้วยความกระวนกระวายใจ ผมกลัวพลาด (แม้ว่าการสัมมนาจะจบลงแล้ว) ในที่สุดผมก็ตัดสินใจกลับไปเช็คอีเมล เพื่อว่าจะมีคนสนใจซื้อคอร์สอบรมของผม

ตอนที่เช็คกล่องจดหมายในอีเมล ผมเกือบจะร้องไห้ มันเป็นสิ่งสวยงามที่สุดที่ผมเคยเห็น กล่องจดหมายของผมเต็มไปด้วยข้อความ และทั้งหมดเขียนมาเหมือนกันว่า “คุณได้รับการชำระเงินจาก...”

ผมแทบไม่เชื่อสายตาตนเอง จึงล็อกอินเข้าบัญชีเพย์พาลของตนเอง และเห็นเงินจำนวน 6,200 ดอลลาร์ในบัญชี! ผมเสียสติไปเลย ตะโกนออกมาด้วยความดีใจ เดินไปรอบบ้านขณะที่แสงอาทิตย์ในด้ามเดียว ตอนนั้นผมตื่นเต้นมากจนไม่ได้สนใจว่าเพื่อนบ้านจะมองอย่างไร ทั้ง ๆ ที่พวกเขาต้องเห็นผมทางหน้าต่างแน่นอน!

ในที่สุดผมก็ค้นพบวิธีหาเงินจำนวนมากแล้ว!

ประสบการณ์ครั้งเดียวนั้นทำให้ผมคิดได้ ผมเริ่มเข้าใจว่าการทำเงินทางออนไลน์คืออะไร มันคือการแบ่งปันตัวตนและความเชี่ยวชาญของผมให้แก่ผู้ฟังที่กระตือรือร้นและอยากรู้อยากเห็นเท่านั้นเอง

เวลาผ่านไปแปดปี ธุรกิจของผมเติบโตขึ้นเกินกว่าที่ฝันไว้ ผมเป็นนักเขียนหนังสือติดอันดับขายดีของ นิวยอร์กไทมส์ เป็นนักพูดระดับแนวหน้า และผู้จัดพอดแคสต์ที่มีผู้ติดตามฟังนับล้านคนทั่วโลก และเป็นเจ้าของเพียงผู้เดียวของธุรกิจที่มีรายได้เจ็ดหลักต่อปีที่ผมรัก และที่ยอดเยี่ยมไปกว่านั้นคือ ผมยังรู้สึกเหมือนเพิ่งจะเริ่มต้น!

ที่มันเป็นเช่นนี้ได้ เป็นเพราะสิ่งที่ผมได้เรียนรู้ในวันสัมมนาออนไลน์ ที่ผมเหวี่ยง นั่นคือการเรียนรู้ที่จะหาเงินก้อนใหญ่อย่างยั่งยืนด้วยทักษะและตัวตนที่ไม่เหมือนใครของผม มันเป็นบทเรียนที่เปลี่ยนแปลงเจ้าของธุรกิจนับพัน จากคนบ้านาน ผู้ประกอบการที่เคร่งเครียด ให้กลายเป็นผู้ที่ประสบความสำเร็จ สนุกสนาน และสร้างความเปลี่ยนแปลง

คริสเป็นหนึ่งในตัวอย่างของการเปลี่ยนแปลงที่เยี่ยมยอดเท่าที่ผมเคยเห็น ผมพบกับเขาเมื่อหนึ่งปีก่อน ขณะที่กำลังสร้างแบรนด์และตามหาตัวตนที่แท้จริงของผม เขาสอนผมถึงความสำคัญของการกระจายงาน การสร้างทีม การสร้างแบรนด์ให้ตนเอง และวิธีสร้างไลฟ์สไตล์สำหรับผู้ประกอบการที่ยั่งยืน

ผมเชื่อใจเขาทันที และทำตามคำแนะนำของเขา เขาเองก็ปฏิบัติตามสิ่งที่เขาสอนผู้อื่นและผมก็เห็นอิสระและความสำเร็จในชีวิตเขา จากเดิมที่เคยบริหารธุรกิจซอซแบบดั้งเดิมที่มีหน้าร้าน ซึ่งทำให้เขาหมดไฟในการทำงาน เขาสร้างธุรกิจที่ทำให้ได้ใช้ทักษะ ประสบการณ์ และตัวตนที่ไม่เหมือนใครของตนเอง เขาเป็นตัวอย่างที่ยังมีชีวิตอยู่ในการพิสูจน์ว่าการสร้างแบรนด์ให้ตนเองสามารถทำให้ทุกอย่างเป็นจริงได้ไม่ว่าอะไรก็ตาม

ผมฟังเขาหลายครั้งในช่วงหลายปีมานี้ ขอคำแนะนำเกี่ยวกับธุรกิจส่วนตัวของผม นำแนวคิดของเขาไปปรับใช้ และยืนยันอย่างมั่นคงในการเป็นเจ้าของธุรกิจที่เขา กำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว พูดได้เลยว่ามีเพียงไม่กี่คนที่เข้าใจโลกธุรกิจได้อย่างเขา

ความจริง ตามที่ เซท โกลด์มัน กล่าวไว้คือ เราอยู่ในความสัมพันธ์ที่มีความหมายเชิงเศรษฐกิจศาสตร์ ผู้บริโภคต้องการซื้อจากผู้ขายที่พวกเขา รู้จักและเชื่อใจ นั่นหมายความว่าเราต้องแสดงตัวตนให้เห็นว่าเราเป็นใคร เป้าหมายของเราคืออะไร และเราจะเดินไปถึงจุดนั้นได้อย่างไร เรามีโอกาส

แสดงตัวตนที่แท้จริง เรามีเสียงสะท้อนตัวตนของเรา เรามีโอกาสเปิดเผยว่าตัวเราก้เป็นมนุษย์ เป็นคนที่มุ่งมั่นแน่วแน่ที่จะเรียนรู้และพัฒนาตนเองให้ดีขึ้น นั่นแหละคือช่วงเวลาที่คุณจะรู้สึกเชื่อมโยงกับเราไปโดยปริยาย

นั่นแหละคือเวลาที่พวกเขาจะเลือกเราแทนตัวเลือกอื่น ๆ ที่พวกเขามี

ขณะที่ผมมองไปในอนาคตและเห็นทิศทางของเศรษฐกิจโลกที่กำลังพัฒนา ผมมั่นใจในสิ่งหนึ่งคือ การสร้างธุรกิจที่มีรากฐานมาจากการสร้างแบรนด์ให้ตนเอง มุ่งเน้นการให้บริการแก่ผู้อื่น เป็นหนทางไปสู่การเป็นนักลงทุนที่ประสบความสำเร็จในระยะยาวที่แน่นอนอย่างหนึ่ง

มาร่วมเดินทางไปกับเรา เรามีที่พอสำหรับทุกคน

ลูอิส ฮาวล์
เจ้าของหนังสือติดอันดับขายดีของนิตยสารไทมส์
ผู้จัดพอดแคสต์ติดอันดับ 100 พอดแคสต์
ที่มีคนฟังมากที่สุดชื่อ *The School of Greatness*

บทนำ

ผมเริ่มทำธุรกิจส่วนตัวอย่างแรกในโลกที่ต่างไปจากนี้มาก
ย้อนกลับไปในปี 2004 คำแนะนำที่ดีที่สุดในตอนนั้นคือ อย่าเอา
ตนเองเข้าไปยุ่งเกี่ยวกับธุรกิจของผม ผมควรจะเป็นเพียงสถาปนิกผู้อยู่เบื้อง
หลัง เป็นคนขีดหุ่น ตอนนั้นยังไม่มีใครแสดงออกว่าเป็นตัวแทนแบรนด์ของ
ตนเองต่อหน้าสื่อ หรืออย่างน้อยก็เกือบจะไม่มีใครทำเลย ดังนั้น ผลที่ตามมา
คือ บริการและสินค้าของธุรกิจส่วนใหญ่เป็นที่รู้จักเฉพาะกลุ่ม

ข้ามไปปี 2010 ผมเปิดบริษัทที่ประสบความสำเร็จอีกสองแห่ง ปฏิเสธไม่
ได้ว่าคำแนะนำดังเดิมนั้นยังคงให้ผลลัพธ์ที่ดี ไม่ได้เพียงแค่สร้างธุรกิจบริการ
จัดการและธุรกิจพื้นที่ให้เช่าชั่วคราว (co-working space) ที่ประสบความสำเร็จ
แต่ธุรกิจอย่างที่สองของผม ระบบติดตามการทำงานนอกสถานที่ของ
พนักงานก็ยังคงให้บริการแก่ลูกค้าทั่วโลกในทุก ๆ วัน

ปัญหาเดียวที่ผมพบก็คือ การเริ่มต้นสร้างธุรกิจใหม่ในแต่ละครั้งต้อง
ใช้ความพยายามอย่างมาก พูดยแบบนี้ยังน้อยไปด้วยซ้ำในการสร้างธุรกิจใหม่
แต่ละครั้ง ผมต้องใช้เวลาหลายปีในการวางแผน ทำการตลาด ทำให้ธุรกิจ
ทำเงินได้โดยเริ่มตั้งแต่ศูนย์ แม้ว่าจะเคยทำธุรกิจอื่นประสบความสำเร็จ

มาแล้ว ผมก็ยั้งต้องเริ่มใหม่ทุกครั้งเมื่อจะสร้างบริษัทใหม่ หากคุณเคยผ่านประสบการณ์เหล่านี้มาก่อน หรือเคยคิดจะทำธุรกิจ คุณจะเข้าใจสิ่งที่ผมบอก

ช่วงนั้นเป็นปีที่นักลงทุนหลาย ๆ คนเริ่มเขียนบล็อกออนไลน์และทำพอดแคสต์ มันเป็นอีกวิธีหนึ่งที่พวกเขาจะแบ่งปันสิ่งที่เรี้นรู้มา ทำให้ผมลองดูบ้างล่ะ ผมจึงลองทำบ้าง ขณะนั้นผมอยู่ในแวดวงธุรกิจมานานพอจะรู้ว่าผมเองก็มีข้อมูลที่เป็นประโยชน์มาแบ่งปันคนอื่น ผมไม่รู้ว่ใครจะเข้ามาฟังบ้าง แต่สำหรับคนอย่างผมที่ตื่นเต้นกับความท้าทายและโอกาสที่จะดึงดูดคนจำนวนมากมายรวมเป็นกลุ่มเดียวกัน การเติบโตของการสร้างสังคมโลกออนไลน์เป็นสิ่งที่น่าดึงดูดใจมากสำหรับผม

ตอนนั้นผมไม่รู้เลยว่า งานเสริมธรรมดาเหล่านี้จะเปลี่ยนแปลงกฎการทำธุรกิจไปในที่สุด ทั้งสำหรับตัวผมเองและทุก ๆ คน

เพียงไม่กี่ปีของการเขียนบล็อกออนไลน์และการทำพอดแคสต์เป็นประจำ ผมไปถึงเป้าหมายทางด้านการงานหลาย ๆ อย่างที่ไม่น่าจะเป็นไปได้ หากผมยังคงอยู่เบื้องหลังเหมือนเดิม อาทิ

- ผู้ติดตามงานผมเพิ่มขึ้นทั่วโลกหลายหมื่นคน
- ผมได้รับเชิญขึ้นไปพูดในงานใหญ่หลายงานทั่วโลก
- ผู้คนอยากจ้างผมไปโค้ชและฝึกสอนพวกเขา
- ผมจำหน่ายบัตรเข้างานประชุมระดมความคิดที่จัดขึ้นในพื้นที่เซตรอันหมดปีแล้วปีเล่า
- ผมได้รับข้อเสนอดีพิมพ์หนังสือเล่มแรกเรื่อง *Virtual Freedom* จากสำนักพิมพ์สี่แห่ง หลังจากตีพิมพ์ได้ไม่นานก็กลายเป็นหนังสือขายดีในเว็บไซด์แอมะซอน ได้รับคะแนนรีวิวห้าดาวกว่า 800 รีวิวด้วยกัน

อะไรทำให้การเติบโตก้าวกระโดดเช่นนี้เกิดขึ้นได้ในเวลาเพียงสองปี หากมองย้อนกลับไ้ก็จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่าทุกอย่างเชื่อมโยงกันอย่างไร

กับช่วงเวลาที่ผมเลิกทำตามกฎเกณฑ์เดิม ๆ ในการทำธุรกิจ ผมก้าวออกจากหลังมานมายืนอยู่กลางเวที และเริ่มดึงดูดผู้ฟังทั่วโลกที่สนใจมากกว่าสินค้าและบริการที่ผมเสนอให้ พวกเขาสนใจที่จะเป็นส่วนหนึ่งในแวดวงของผม และได้รับการสนับสนุนความพยายามของพวกเขาที่จะสร้าง ทำการตลาด และทำเงินจากกิจการของพวกเขา

พวกเขาต้องการร่วมเดินทางไปกับผม และแบ่งปันประสบการณ์การเดินทางของพวกเขาให้แก่คนอื่น

ตอนนี้ผมรู้แล้วว่า ปี 2010 เป็นปีที่ผมสร้างแบรนด์ให้ตนเองสำเร็จ ก่อนที่ผมจะรู้ว่ามันคืออะไร หรือมันหมายความว่าอย่างไรเสียอีก กลายเป็นว่านั่นคือหนึ่งในการตัดสินใจที่ดีที่สุดในชีวิตของผมในอาชีพการงาน

เข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการตนเอง

ช่วงปลายปี 2014 ผมคิดค้นคำว่า *ผู้ประกอบการตนเอง (Youpreneur)* เพื่อใช้อธิบายการเกิดขึ้นใหม่ของผู้ประกอบการแบรนด์ตนเอง และเป็นโมเดลธุรกิจใหม่อย่างหนึ่งที่น้อยคนคาดการณ่ว่าจะเกิดขึ้น

การลงทุนในตนเองนั้นอยู่เหนือกฎเกณฑ์ดั้งเดิมทางธุรกิจ และสร้างธุรกิจที่มั่นคงและยืนยาวจากพื้นฐานของประสบการณ์ ความสนใจส่วนตัว และบุคลิกลักษณะ... จนท้ายที่สุดก็กลายเป็นแบรนด์ของตนเอง

เจ้าของกิจการเป็นหน้าที่ให้แก่ธุรกิจของพวกเขาเอง พวกเขาดึงดูดผู้ฟังที่อยากมีส่วนร่วมและรักดี แม้สิ่งที่พวกเขาเสาะหาหรือสนใจจะเปลี่ยนไปเรื่อย ๆ ก็ตาม ลองนึกถึง เซอร์ ริชาร์ด แบรนสัน, อีลอน มัสก์, เจฟฟ์ เบโซส และ แกรี เวย์เนอร์ชัต ผู้ประกอบการตนเองเหล่านี้สามารถทำทุก ๆ อย่างที่พวกเขาสนใจได้ และผู้ติดตามของพวกเขาจะเฝ้ามองอย่างกระตือรือร้น

การประกอบการตนเองใช้ประโยชน์จากความรู้กาลเวลาของตัวเองตนและประสบการณ์ที่แตกต่างจากคนอื่นในการขึ้นา และเติบโตไปพร้อมผู้ติดตามของพวกเขา แม้ว่าเศรษฐกิจจะเปลี่ยนแปลง เทคโนโลยีแปรเปลี่ยนและสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนในอนาคตจะเป็นอย่างไรก็ตาม

ผู้ประกอบการตนเองจะเล่นตามกติกาของตนเอง และหากคุณพร้อมที่จะเดินทางไปด้วยกันแล้ว คุณจะพบประโยชน์อันยิ่งใหญ่สองข้อด้วยกัน ทั้งที่เกิดขึ้นในทันที และที่เกิดขึ้นในอนาคต ดังนี้

1. การสร้างแบรนด์ให้ตนเองจะเป็นการเปลี่ยนแปลงครั้งสุดท้ายของคุณ

อย่างที่ผมบอก ผมเคยชินกับการสร้างธุรกิจจากศูนย์ ผมทำด้วยตนเองไปแล้วหลายครั้ง และผมก็ได้สอนคนหลายร้อยคนให้ทำสิ่งเดียวกัน มันเป็นงานหนัก และสามารภบันทึกสิ่งที่คุณได้ หากคุณกำลังคิดอยากจะทำธุรกิจใหม่ในอนาคตข้างหน้า เพราะคุณต้องเริ่มใหม่ทั้งหมด หากคุณยังไม่เคยสร้างธุรกิจของตนเองมาก่อน มันก็อาจจะดูเป็นเรื่องน่ากลัวที่จะต้องคิดว่าธุรกิจดังกล่าวจะอยู่ได้นานขนาดไหน ก่อนที่เทรนด์ความต้องการในตลาดที่เปลี่ยนแปลงจะบังคับให้คุณต้องเปลี่ยนไป ขายทิ้ง หรือเริ่มใหม่

อย่างไรก็ตาม ในธุรกิจจากการสร้างแบรนด์ให้ตนเอง ธุรกิจอย่างเดี่ยวและอย่างสุดท้ายที่คุณต้องสร้างขึ้นคือ การทำให้ตนเองเป็นธุรกิจ คุณจะมียิสระในการทำตามความสนใจต่าง ๆ ภายใต้ร่มเงาของการเป็นผู้ประกอบการตนเอง การเปลี่ยนความสนใจไม่ได้หมายความว่า คุณจะสูญเสียงานทุกอย่างที่เคยลงทุนสร้าง ทำการตลาด และสร้างช่องทางการทำเงิน

การสร้างแบรนด์ของตนเอง หมายความว่า แม้ว่าทุกความสนใจของผมจะเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา ก็ยังคงเป็นส่วนหนึ่งของแบรนด์ที่ชื่อว่า คริส ดักเกอร์ ผู้ติดตามของผมยังคงรับฟังและติดตามในขณะที่ผมสร้างสำรวจ พัฒนา และแบ่งปันความสนใจใหม่ ๆ ของผม หากผมต้องการที่จะ

พูดถึงการลงทุนในวันหนึ่ง และพูดถึงการเดินทางอีกวัน ผมก็ทำได้ เพราะธุรกิจของผมไม่ได้เป็นแค่อินเทอร์เน็ตหรือบริการประเภทหนึ่ง มันหมายถึงตัวตนของผมและผู้ที่ติดตามผมด้วย เช่นเดียวกับที่ธุรกิจของคุณก็เกี่ยวข้องกับตัวคุณและผู้ที่คุณให้บริการ

2. โมเดลธุรกิจแบบผู้ประกอบการตนเองจะอยู่อย่างยั่งยืน

นี่เป็นสิ่งที่ทำให้มันน่าตื่นเต้นมาก

ทุกอย่างที่ผมสังเกตเห็นและประสบพบเจอในฐานะผู้ประกอบการตนเอง ยืนยันว่า ธุรกิจที่มาจากการสร้างแบรนด์ให้ตนเองสามารถอยู่ได้อย่างยั่งยืนในแบบที่ไม่เคยมีนักลงทุนคนไหน โมเดลธุรกิจใด เคยทำได้มาก่อน

ลองคิดว่า เมื่อธุรกิจของคุณมุ่งเน้นแต่สินค้าหรือบริการเดียวที่คุณมีลูกค้าจะลดแรงกระตุ้นให้ก้าวต่อแบรนด์ของคุณต่อไป พวกเขาจะเปลี่ยนไปซื้อเจ้าอื่นที่ราคาต่ำกว่าทันที หากสิ่งเดียวที่พวกเขาต้องเปรียบเทียบคือสินค้าและบริการ

แต่ผู้ประกอบการตนเองรู้ดีกว่านั้น สำหรับเราแล้ว ธุรกิจเป็นเรื่องของความสัมพันธ์ และความสัมพันธ์ก่อให้เกิดความภักดี ความเอื้อเฟื้อ และการตอบสนองความต้องการแบบไม่มีที่สิ้นสุด

แนวคิดนี้จะช่วยให้คุณกลายเป็นคนแรกที่ลูกค้านึกถึง และกลายเป็นผู้นำในตลาด

คนเราอยากจะทำธุรกิจกับคนอื่น ๆ ผู้ประกอบการตนเองจะทำทุกอย่างเพื่อให้มั่นใจว่าผู้ติดตามของพวกเขารู้จักเขาในฐานะคนคนหนึ่ง และผลลัพธ์โดยตรง พวกเขาจะไม่มีข้อจำกัดและข้อกังวลจากปัจจัยภายนอกเหมือนอย่างธุรกิจที่เน้นแต่สินค้าและบริการ ในฐานะของผู้ประกอบการตนเอง ไม่ว่าอะไรจะเกิดขึ้นบนโลกก็ตาม ปัจจัยภายนอกจะไม่สามารถบังคับหรือกำหนดธุรกิจคุณ จำนวนเงินที่คุณจะหาได้ หรือความเปลี่ยนแปลงที่คุณจะสร้างได้

ทุกอย่ขุ้ในการค้บค้มของค้คุณ และอนาคคของค้คุณจะสค้ใส่อย่ขุ้เสมอ

ที่น่อย่ก้าวพลาค การสร้างค้ตนเองให้กล่ายเป็นธุรกิจย่งค้เป็นความร้บผิคชอบอันใหญ่หลวง ค้คุณย่งค้ต้องใช้ความพยายามอย่ขุ้มากเช่นเดียวกับ การสร้างธุรกิจใด ๆ ก็ตาม แต่ความจ้ริงค้ือ มันจะเป็นการเปล่ยนเปล่งค้ร้ังสค้ค้ยที่ค้คุณต้องทำ และหล่งจากน้ันค้คุณไม่ต้องค้ยง้วเล่เรื่องความส้สำเร็จในอนาคคของค้คุณอ้ีกค้่อไป

หนังสือเล่มน้ีจะนำทางค้คุณผ่านข้ันค้อนที่ผ้มปฏิบัติตาม เพื่อเปล่ยนจากการเป็นผ้้ประกอบการ เป็นผ้้ประกอบการค้ตนเอง มันเป็นข้ันค้อนเดียวกันกับที่ผ้มสอนน้กเรียนหล่ยพันคน และได้ช้ลูกค้้าหล่ยคนขณะ้ที่พวกเขาอยู่ระหว่งการเปล่ยนเปล่งว้ธีการ้ทำธุรกิจของค้ตนเอง ค้คุณสามารถอ่านไปที่ละข้ันค้อน สร้างธุรกิจของค้คุณไปพร้อม้กับเป้ดอ่านหนังสือที่ละหน้า และเมื่ออ่านจบ ค้คุณจะกล่ยเป็นค้คนที่ม่เป้รณค้์ของค้ตนเองช้ค้จ้ม และพิสูจน์ได้ว่ ระบบของผ้้ประกอบการค้ตนเองจะค้งอยู่อย่ขุ้ย่งย่ยืนไปกับค้คุณและค้คนที่ค้คุณต้องการให้บริการ ไปอ้ีกน้านหล่ยปี

ค้คุณพร้อมหรือย่งที่้จะเดิบบค้ และทำให้ธุรกิจของค้คุณอยู่อย่ขุ้ย่งย่ยืนในฐานะผ้้ประกอบการค้ตนเอง

เย่ยม

มาเร่ม่กันเลย!

คำเชิญส่วนตัว

ก่อนที่เราจะเริ่มต้นอย่างเป็นทางการ ผมมีข่าวดีมาบอกคุณ
ไม่ว่าคุณจะทำสิ่งนี้มานานขนาดไหน (ไม่ว่าสิ่งนี้
จะคืออะไรก็ตาม!) เป็นไปได้ว่าคุณอาจจะกำลังเข้าสู่เส้นทางที่เติบโตเป็น
ผู้ประกอบการมากกว่าที่คุณคิด

อย่างไรก็ตาม ปัญหาใหญ่ที่สุดที่ผมเห็นผู้ประกอบการหลายคนพบเจอ
เมื่อถึงเวลาเริ่มต้นโมเดลธุรกิจที่สร้างมาจากตัวตนของตนเองคือ พวกเขาไม่รู้
ว่าจะต้องเริ่มต้นจากตรงไหนก่อน

แต่จุดเริ่มต้นของแต่ละคนก็แตกต่างกันไป ทำไมล่ะหรือ ก็เพราะเรา
แต่ละคนต่างก็อยู่ในระยะการเติบโตที่ไม่เท่ากัน

เพื่อแก้ไขปัญหานี้ ผมอยากเชิญชวนทุกคนทำแบบประเมิน
ขั้นต่อไปสำหรับผู้ประกอบการตนเอง มันเป็นแบบประเมินทางออนไลน์ง่ายๆ
ที่จะช่วยให้คุณค้นพบว่าตนเองอยู่ตรงจุดไหนในการเดินทางครั้งนี้ แต่ที่สำคัญ
กว่านั้น มันช่วยให้คุณรู้ว่าสิ่งถัดไปที่คุณควรจะทำคืออะไร

การทำแบบประเมินเป็นสิ่งจำเป็นที่ช่วยให้คุณเข้าใจเนื้อหาของหนังสือเล่มนี้อย่างแท้จริง

เราจะช่วยกันประเมินว่าคุณอยู่ขั้นไหนในขั้นตอนการสร้าง ขั้นตอนการทำการตลาด และขั้นตอนการทำเงิน และผมจะช่วยคุณอย่างไรเพื่อให้คุณเติบโตไปข้างหน้าได้อย่างดีที่สุด

ตอบคำถามแต่ละข้อตามความเป็นจริง เตรียมตัวพบความแปลกใจว่าคุณอยู่ในขั้นไหน และสิ่งไหนที่คุณยังไม่ได้ทำ นี่คือการเดินทางและเป็นการเดินทางที่น่าตื่นเต้น หากคุณกำลังอ่านอยู่ คุณก็พร้อมที่จะเริ่มต้นเดินทางแล้ว และผมก็พร้อมที่จะช่วยเหลือคุณตลอดเส้นทาง

เข้าเว็บไซต์ Youtpreneur.com/NextStep แล้วออกเดินทาง...
ไปด้วยกัน!

ตัวอย่าง

ภาคที่ 1

การสร้าง

ตัวอย่าง

ຕົວຢ່າງ

1

หาคำนิยาม ให้ตนเอง

การเดินทางในฐานะผู้ประกอบการตนเอง (Youpreneur) ของคุณเริ่มต้นขึ้นแล้ว ผมมองว่ามันเป็นความพยายามอย่างตั้งใจที่จะสร้างแบรนด์ซึ่งเชื่อมโยงธุรกิจของคุณเข้ากับข้อความที่ผู้ฟังของคุณจะรับรู้ เข้าใจ และเชื่อมโยงกับพวกเขาได้

หนึ่งในความผิดพลาดครั้งใหญ่ที่สุดที่ผมเห็นผู้ประกอบการทำก็คือ พวกเขาไม่รู้ว่าจะนิยามธุรกิจของตนเองอย่างไร นี่ทำให้แทบจะเป็นไปไม่ได้ที่พวกเขาจะสร้างแบรนด์ที่ประสบความสำเร็จ และเป็นธุรกิจที่ทำกำไรในระยะยาว

การเป็นผู้ประกอบการตนเองหมายความว่า คุณจะไม่ทำพลาดแบบนั้น คุณจะหานิยามให้ตนเองและธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น ความเข้าใจในตนเองและธุรกิจจะเป็นรากฐานการสร้างธุรกิจของคุณ การรู้จักตนเองจะช่วยให้คุณถึงความสนใจจากลูกค้าของคุณได้

ทุกการเดินทางต้องเริ่มต้นจากที่ใดที่หนึ่ง และการเดินทางครั้งนี้เริ่มต้นที่ตัวคุณ

รู้จักตนเองอย่างถ่องแท้

เรื่องราวของคุณคือธุรกิจของคุณ จุดศูนย์กลางของธุรกิจของคุณคือ การแบ่งปันสิ่งที่คุณสามารถทำ และทำให้ผู้อื่นได้

การจะทำให้สำเร็จ คุณต้องคิดถึงเรื่องราวของคุณและวิธีที่จะเล่าเรื่องราวนั้น ในรูปแบบที่คนอื่นสามารถนำไปเชื่อมโยงกับเรื่องราวของพวกเขาได้ คุณไม่มีทางรู้ว่าพวกเขาจะพบคุณครั้งแรกอย่างไร พวกเขาอาจจะมาฟังคุณพูดและนั่งอยู่ตรงหน้าคุณ หรือพวกเขาอาจจะเข้ามาฟังพอดแคสต์ ค้นเจอคุณในอินเทอร์เน็ต หรือจากการที่คนอื่นพูดถึงคุณในโซเชียลมีเดีย ไม่ว่าจะด้วยช่องทางไหน หรือที่ไหนที่คนอื่นรู้จักคุณเป็นครั้งแรก คุณอยากให้พวกเขาเชื่อมโยงกับคุณอย่างลึกซึ้งและเป็นส่วนตัว และคุณจะทำมันได้เมื่อพวกเขาเข้าถึงแก่นแท้ของความเป็นตัวคุณ เรื่องราวของคุณ

- คุณทำอะไรมาบ้างตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา
- ประสบการณ์ที่คุณไปพบเจออะไรมาบ้าง
- ความสำเร็จครั้งใหญ่ในหน้าที่การงานใดบ้างที่คุณทำสำเร็จจุลวง
- คุณเป็นคนรักครอบครัวหรือไม่
- คุณสนใจแต่การทำงานหาเงินหรือเปล่า
- คุณยินดีที่จะทำงาน 18 ชั่วโมงต่อวัน หรือคุณจะทำงานทั้งหมดให้เสร็จภายในเวลา 6 ชั่วโมง
- คุณทำอะไรเพื่อผ่อนคลาย

สิ่งเหล่านี้รวมกันเป็นตัวตนของคุณและนิยามคุณได้อย่างชัดเจนในฐานะคนคนหนึ่ง

วิธีที่ดีที่สุดที่จะเปลี่ยนตนเองมาเป็นผู้ประกอบการตนเองคือ การเป็นตนเองอย่างแท้จริง 120 เปอร์เซ็นต์ตลอดเวลา ไม่มีที่ว่างให้กับการปิดบังตนเองและการพยายามเป็นคนอื่น ไม่มีการเล่นเกมใด ๆ คุณจะต้องเป็นตัวของตัวเองตลอดเวลา

การที่ผมให้คุณต้องเป็นตนเองอย่างแท้จริงนั้น สุดท้ายแล้วก็เพื่อให้คุณค้นพบว่า

- ตัวตนที่แท้จริงของคุณคืออะไร
- ลูกค้าที่เหมาะสมกับคุณคือใคร
- คุณจะเสนอขายอะไรให้กับพวกเขา
- คุณจะทำการตลาดอย่างไร
- คุณจะขายด้วยราคาเท่าไร

เมื่อคุณรู้คำตอบทั้งหมดแล้ว ในที่สุด คุณก็จะสามารถทำการตลาดได้เสมือนกับคุณเป็นแม่เหล็กดึงดูด และหากคุณเปิดใจรับกับแนวคิดของการทำการตลาด “เสมือนแม่เหล็กดึงดูด” แล้ว คุณจะสามารถทำสองสิ่งนี้ได้มากขึ้นในเวลาเดียวกัน

1. คุณจะดึงดูดลูกค้าที่เหมาะสมกับคุณเข้ามาหาคุณได้
2. คุณจะทำให้คนที่ไม่เหมาะสมกับธุรกิจของคุณออกห่างจากคุณไปตั้งแต่แรก

คุณต้องดึงดูดคนที่ดีที่สุดสำหรับธุรกิจของคุณเข้ามา และให้คนที่เหลืออยู่ห่างออกไป

ความไว้วางใจสำคัญที่สุด

ความไว้วางใจเป็นปัจจัยเดียวที่สำคัญที่สุดเมื่อพูดถึงธุรกิจ ผมบอกได้แค่นี้ หากผู้คนไม่ไว้วางใจคุณ พวกเขาจะไม่ทำธุรกิจกับคุณ **มันเป็นเรื่องง่าย ๆ เช่นนี้เลย** คนเราอยากทำธุรกิจกับผู้คน ไม่ใช่กับธุรกิจหรือบริษัท ในโลกธุรกิจปัจจุบัน เรื่องนี้ยังเป็นจริงมากขึ้นกว่าที่เคยเป็นมาในอดีต

คุณจะได้ยินคนพูดบ่อย ๆ ว่าคนนั้นจะต้อง “รู้จัก ชื่นชอบ และไว้วางใจคุณ” ก่อนที่พวกเขาจะตกลงทำธุรกิจกับคุณ แต่ผมมองมันแตกต่างไปจากคนอื่นเล็กน้อย ผมคิดว่ามันไม่ใช่รู้จัก ชื่นชอบ และไว้วางใจ แต่จริง ๆ

แล้วมันคือ รู้จัก รัก และไว้ใจ เพียงแค่การขึ้นชอบมันไม่เพียงพออีกต่อไป
แล้ว ผมก็ขึ้นชอบคนหลายคน แต่มันไม่ได้หมายความว่าผมจะจ่ายเงินให้
เพียงเพราะว่าเราเป็นคนรู้จักกัน

สิ่งที่คุณจะต้องทำก็คือ คุณต้องเป็นคนโปรดของคนนั้น ไม่ว่าจะเป็
คนโปรดในฐานะที่ปรึกษาทางธุรกิจ ที่ปรึกษาด้านสุขภาพ บล็อกเกอร์ ผู้จัด
พอดแคสต์ วล็อกเกอร์ นักพูด หรือนักเขียนก็ตาม

เป้าหมายของคุณควรจะกลายเป็นคนโปรดของคนอื่น

ความไว้ใจมีบทบาทสำคัญมากระหว่างทางของการกลายเป็นคนโปรด
เพราะสุดท้ายแล้ว นอกเหนือจากความเห็นอันแปลกประหลาดของเรา เรามี
แนวโน้มที่จะเชื่อในความเห็นของคนอื่นรอบตัว ซึ่งเป็นคนที่เราไว้ใจ

ตัวอย่าง
คุณต้อง
ดึงดูดคนที่ดีที่สุดสำหรับ
ธุรกิจของคุณเข้ามา
และให้คนที่เหลื่อถอยห่างไป

และสิ่งนี้จะก่อให้เกิดผลลัพธ์ตามมา

คุณจะไม่เชื่อคนที่คุณเพิ่งเจอกันตรงรถไฟใต้ดินมากกว่าคนที่คุณรู้จัก และคนที่อยู่ในแวดวงของคุณมานานหลายปี ดังนั้น คุณต้องกลายเป็นคนโปรด คุณต้องเป็นที่รัก และคุณต้องเป็นที่ไว้วางใจ

การสร้างควมไว้วางใจกับผู้ฟังของคุณเป็นสิ่งสำคัญก็จริง แต่คุณก็ต้องจำไว้เสมอว่าความไว้วางใจนั้นเป็นสิ่งที่เปราะบาง ใช้เวลานานมากกว่าจะสร้างขึ้นมาได้ แต่ใช้เวลาเพียงวินาทีเดียว หรือการตัดสินใจที่ผิดพลาดเพียงครั้งเดียว ก็สามารถทำลายมันได้

เวลาที่จะสร้างเรื่องราวของคุณ คุณจะต้องซื้อสัตย์ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ในทุก ๆ เรื่อง โลกที่เราอาศัยอยู่ในทุกวันนี้เป็นโลกสังคมนิยม เป็นโลกที่ให้ค่าความสัมพันธ์กับอินเทอร์เน็ตและเชื่อมถึงกัน ดังนั้น ถ้าคุณพูดโกหก คุณก็จะถูกจับได้ คุณไม่สามารถสร้างเรื่องขึ้นมา หรือเติมแต่งเรื่องจริงให้ดูดีขึ้น หากคนที่เห็นนั้น คุณจะถูกละทิ้งอย่างแน่นอน มันอาจ不会เกิดขึ้นภายในสัปดาห์นี้ เดือนนี้ ปีนี้ หรือทศวรรษนี้ แต่ไม่ช้าก็เร็ว คุณก็ต้องถูกเปิดโปงในที่สุด

ในช่วงเวลานั้น ความไว้วางใจที่คุณสร้างขึ้นมามากมายจะหายไป ในพริบตา และมันก็ไม่ใช้เรื่องใหม่อะไร คุณถูกสอนมาตั้งแต่จำความได้อยู่แล้วว่าอย่าโกหก ที่จริงแล้วมนุษย์เราได้รับการสอนจากพระเจ้ามาตั้งแต่ช่วงกำเนิดโลกว่า อย่าโกหก และจริง ๆ แล้ว การห้ามโกหกก็เป็นหนึ่งในบัญญัติ 10 ประการจากพระเจ้าไมใช่หรือ แม้กระนั้น ความไม่ซื่อสัตย์ก็เป็นหนึ่งในตัวแปรอันเจ็บปวดมากที่สุดในโลกธุรกิจทุกวันนี้

ความจริงใจควรจะเป็นแก่นแท้ของตัวของคุณ คุณต้องมีความจริงใจ และเป็นตัวแทนของตนเองและธุรกิจของคุณให้กับคนที่คุณต้องการช่วยเหลือ โดยการแสดงออกให้เขาเห็นถึงความซื่อซมและความเคารพที่เรามีต่อเขา

เป็นผู้ริเริ่ม

เมื่อสร้างธุรกิจของคุณเอง การแตกต่างจากคนอื่นเป็นสิ่งที่สำคัญ

แต่การเป็นผู้ริเริ่มสามารถกระตุ้นธุรกิจของคุณได้รวดเร็วกว่าสิ่งใด ความจริงก็คือ ทุกวันนี้เราทำธุรกิจในพื้นที่ที่แออัดมาก ๆ แทบจะเป็นไปไม่ได้เลยที่จะริเริ่มธุรกิจใดเป็นคนแรก หรือมีแนวทางการตลาดที่แตกต่างจากคนอื่น 100 เปอร์เซ็นต์

น่าเสียดายที่อุปสรรคกีดขวางการเรียกตนเองว่าเป็นผู้ประกอบการและผู้ริเริ่มนั้นต่ำที่สุดเป็นประวัติกาล ในตอนนี้คุณสามารถทำอะไรก็ได้เกี่ยวกับตนเองหรือธุรกิจของคุณที่คุณต้องการในโลกออนไลน์ และส่วนมากแล้วผู้คนก็จะเชื่อมั่น อีกปัญหาหนึ่งซึ่งอาจจะเป็นปัญหาที่ใหญ่กว่าก็คือ คนเราต่างเลียนแบบกันอย่างโจ่งแจ้ง ผมเป็นคนแรกที่เปิดโปงคนที่ทำเรื่องแบบนี้

ผมคิดว่าคุณไม่ต้องเลียนแบบใครเพื่อขายสินค้า เพื่อโฆษณาบล็อกของคุณ เพื่อโฆษณาพอดแคสต์ของคุณ เพื่อให้คนมาจ้างคุณไปพูดตามงาน หรือเพื่อเขียนหนังสือสักเล่ม คุณสามารถได้รับแรงบันดาลใจจากผลงานของคนอื่นได้ คุณสามารถเฝ้าติดตามสิ่งที่คู่แข่งของคุณกำลังทำ แต่ท้ายที่สุดแล้วความสำเร็จก็ขึ้นอยู่กับตัวของคุณ และสิ่งที่คุณอยากให้คนอื่นพูดถึงคุณเมื่อถึงเวลาที่คุณจากโลกนี้ไป

ผมอยู่บนเวทีงานประชุมมาแล้วทั่วโลก ผมพูดให้คนหลายร้อยคนฟัง และได้ยกตัวอย่างขึ้นบนหน้าจอบนเวทีให้เห็นถึงคนที่ลอกเลียนแบบกันอย่างโจ่งแจ้ง ผมแฉคนเหล่านั้นในที่สาธารณะ ไม่ใช่แค่เพียงเพราะว่าผมเคยเป็นเหยื่อของการละเมิดลิขสิทธิ์ แต่เพราะมันเป็นวิธีสร้างธุรกิจอย่างง่ายวิธีหนึ่งเท่านั้นเอง คุณไม่ควรแค่ว่าวิธีที่จะทำได้ดีกว่าคู่แข่งของคุณเท่านั้น แต่คุณควรจะหาวิธีที่จะทำอะไรที่แตกต่างออกไป

ท้ายที่สุดแล้ว การเป็นอะไรที่แตกต่างจากคนอื่นก็เป็นวิธีที่จะทำให้คนจดจำได้ง่ายกว่าการเป็นเพียงคู่แข่งที่เก่งกว่าเท่านั้น

ท้ายที่สุดแล้ว เมื่อเราพูดถึงการเป็นผู้ริเริ่มและคงความเป็นผู้ริเริ่มนั้นไว้ คุณคือส่วนที่สร้างความแตกต่างได้มากที่สุดเมื่อคุณสร้างธุรกิจบนตัวของคุณเอง มันจะแตกต่างจากคนอื่น 100 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากมีคุณคนเดียวในโลกนี้ และภาพธุรกิจของคุณจะไม่สามารถมีใครเลียนแบบได้ เพราะมันเป็นเรื่องของ “คุณ”



ท้ายที่สุดแล้ว
การเป็นอะไรที่
แตกต่างจากคนอื่น
ก็เป็นวิธีที่จะทำให้**คนจดจำ**
ได้ง่ายกว่าการเป็นเพียง
คู่แข่งที่เก่งกว่าเท่านั้น

จำไว้ว่า การเป็นผู้ริเริ่มนั้น สู้ตายแล้วก็ขึ้นอยู่กับความเป็นตัวของตัวเองอยู่ตลอดเวลา และนี่คือเหตุผลที่ผมกล่าวไว้ก่อนหน้านี้ว่า การแสดงนั้นใช้ไม่ได้ผล ไม่ว่าช้าหรือเร็ว คุณก็จะสะดุดคำโกหกของตนเอง และหลงเหลือแต่ความอับอายไว้บนหน้าของคุณ

การจะทำให้คนอื่นมองเห็นตัวตนของคุณ คุณต้องรู้จักตัวตนของตนเองจากภายในเสียก่อน นี่เป็นเรื่องของการเล่าเรื่องราวของคุณ ซึ่งต้องเริ่มต้นด้วยการรู้จักว่าตัวคุณเองคือใครในฐานะคนคนหนึ่งอย่างถ่องแท้ คุณมักจะได้ยินคนอื่นพูดถึงการพยายามตามหาตนเอง หรือได้ยินว่าพวกเขาไม่ทราบว่าคุณสิ่งที่พวกเขาต้องการจะเป็น คืออะไร

แท้จริงแล้ว นี่เป็นเรื่องของการที่คุณได้เป็นตนเองอย่างแท้จริง

“โลกต้องการคุณ มันต้องการพลังงานของคุณ และประโยชน์ที่คุณจะทำให้มันได้” นี่เป็นประโยคที่ แพต ฟลินน์ ผู้เป็นเพื่อนสนิทและพันธมิตรทางธุรกิจของผมเคยกล่าวไว้ในหนังสือของเขาที่ชื่อว่า *Will It Fly?*

ดังนั้น คำถามแรกที่คุณจำเป็นจะต้องถามตนเองคือ อะไรคือสิ่งที่ทำให้คุณเป็นคนยอดเยี่ยม อะไรที่ทำให้คุณแตกต่างออกไปจากคนอื่น การรู้จักตนเองในแง่ที่ว่า ชุดทักษะที่ตนเองมีคืออะไร ควรเป็นหนึ่งในคุณสมบัติอันดับต้น ๆ ที่ผู้ประกอบการตนเองควรต้องมี การคิดให้ออกว่าเราเก่งในเรื่องอะไรเป็นสิ่งที่สำคัญมาก แต่เหรียญอีกด้านของเรื่องนี้ก็คือ คุณต้องซื่อสัตย์กับตนเองด้วย คุณต้องตระหนักว่าอะไรคือสิ่งที่คุณไม่ถนัด แน่แน่นอนว่าคุณอยากที่จะทำให้ข้อดีของคุณเด่นขึ้นมาอยู่แล้ว

แท้จริงแล้ว นี่เป็นเรื่องของการ ที่คุณได้เป็นตนเองอย่างแท้จริง

แบบทดสอบการรู้จักตนเองของผู้ประกอบการตนเอง

มีแบบทดสอบอันหนึ่งที่ผมให้ลูกค้าที่ผมโค้ชให้ทำ เมื่อผมต้องการช่วยพวกเขาให้รู้จักตนเอง ให้คุณหยิบกระดาษมา 1 แผ่น และขีดเส้นผ่ากลางกระดาษ ด้านหนึ่งของเส้นที่ขีดลงไปให้คุณเขียนสิ่งต่าง ๆ ที่คุณเชื่อว่าคุณทำมันได้อย่างยอดเยี่ยม ผมเรียกมันว่า “รายการชื่นชมตนเอง” คุณต้องตอบหลังพื้นชมตนเอง และเขียนให้ตนเองเป็นคนยอดเยี่ยม เพราะคุณยอดเยี่ยม!

ยกตัวอย่างเช่น คุณเป็นที่ปรึกษาทางด้านสุขภาพ สิ่งที่คุณอาจจะเขียนลงไปคือ คุณรู้จักวิธีที่จะเจาะลึกเข้าไปยังชนวนปัญหาที่ใหญ่ที่สุดของความเจ็บปวดและความเครียดที่ลูกค้าได้ประสบอยู่ ซึ่งทักษะดังกล่าวนี้จะช่วยให้คุณเป็นที่ปรึกษาทางสุขภาพที่ยอดเยี่ยมได้ อีกหนึ่งตัวอย่าง อาจจะเป็นความสามารถของคุณในการประเมินประวัติการรักษาตัวของลูกค้า และเข้าใจว่าพวกเขาเป็นอย่างไรในก่อนและหลังที่คุณเป็นที่ปรึกษาให้พวกเขา หรือความสามารถที่ทำให้คนอื่นยอมรับรูปแบบการใช้ชีวิตประจำวันแบบใหม่เพื่อการดูแลสุขภาพตนเอง การจัดการกับความเครียด และการทำสมาธิเป็นองค์ประกอบหนึ่งของชีวิตประจำวัน ซึ่งสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เป็นสิ่งที่ที่ปรึกษาด้านสุขภาพควรจะมีความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติ

หากคุณเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจ “รายการชื่นชมตนเอง” ของคุณจะดูแตกต่างไปจากนี้มาก คุณอาจจะมีทักษะ เช่น การสามารถอ่านและเข้าใจในงบกำไรขาดทุนได้ คุณจะต้องแปลกใจว่ามีเจ้าของกิจการที่ไม่สามารถอ่านงบกำไรขาดทุนได้ ซึ่งรวมถึงตัวผมเองด้วย! ในช่วงสามปีแรกของธุรกิจผมไม่ได้ให้ความสนใจงบกำไรขาดทุนของธุรกิจเลย สิ่งเดียวที่ผมสนใจคือ แค่อยากรู้ว่าผมหาเงินได้หรือเปล่า ในที่สุด ผู้อำนวยการด้านการเงินของบริษัทผมก็มาหาผม และพูดว่า “นายคะ ดิฉันว่านายควรเรียนรู้ที่จะอ่านงบกำไรขาดทุน เพราะเราอาจจะสามารถเปลี่ยนแปลงบางอย่างเล็กน้อยและประหยัดเงินได้ในหลาย ๆ เรื่องนะคะ” จากนั้นเธอก็ได้ใช้เวลา 5 ชั่วโมง

กับผมใน 1 วัน เธอค่อย ๆ ไล่อธิบายงบบำไรขาดทุนให้ผมเข้าใจถึงวิธีการอ่านงบแบบที่ถูกต้อง และหลังจากนั้นเราก็เริ่มประหยัดค่าใช้จ่ายของเราไปได้ประมาณ 4 หรือ 5 เปอร์เซ็นต์ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด หากคุณมีความสามารถในการช่วยลูกค้าของคุณอ่านงบกำไรขาดทุนของพวกเขาได้ เขียนมันลงไปด้วย! ลูกค้าของคุณจะรักคุณเพราะเรื่องนี้

เออละ เมื่อคุณเขียนรายการสิ่งที่คุณทำได้ดีเสร็จแล้ว ให้เขียนรายการที่ 2 ในอีกฝั่งของเส้นที่คุณขีดไว้บนกระดาษ สำหรับการเขียนรายการครั้งนี้จะไม่สนุกเหมือนเดิม แต่มันก็มีความสำคัญที่เท่ากัน ผมสัญญา

นี่คือรายการที่ผมชอบเรียกว่า “ข้อสัจย์กับตนเอง” รายการเหล่านี้คือทุกสิ่งที่คุณรู้ว่า คุณไม่ถนัด ผมเคยเจอคนที่ไม่ข้อสัจย์กับตนเองในสิ่งที่เป็นอย่างน้อยของพวกเขา ผมมักจะพูดว่า หากคุณไม่ใช่กราฟิกดีไซน์เนอร์แบบกราฟิกดีไซน์เนอร์ตัวจริงเสียงจริง มันไม่เหมาะสมเลยที่คุณจะนั่งใช้โฟโตชอปพยายามออกแบบโลโก้ เว็บไซต์ หรือรูปภาพสำหรับใช้ลงโซเชียลมีเดีย สิ่งเหล่านั้นควรถูกมอบหมายให้คนอื่นทำแทน มันไม่คุ้มเท่ากับเวลาที่你会จะทำในสิ่งที่ไม่ถนัด คุณสามารถหาคนอื่นที่เขาเก่งในเรื่องเหล่านั้น และพวกเขาจะทำมันได้ดีกว่าและเร็วกว่าที่คุณจะสามารถทำได้มาทำแทน และข้อดีอีกอย่างคือคุณสามารถใช้สมาธิกับสิ่งที่คุณถนัด และทำสิ่งที่คุณถนัดให้สำเร็จ ซึ่งสิ่งเหล่านั้นก็คือ “รายการชื่นชมตนเอง” ของคุณนั่นเอง!

ลองดูแบบทดสอบการรู้จักของตนเองของผู้ประกอบการตนเองของผมเอง

แบบทดสอบการรู้จักตนเองของผู้ประกอบการตนเอง

เซ็นชมตนเอง

เป็นผู้นำที่เข้มแข็ง

เป็นผู้พูดที่ดึงดูดความสนใจคนได้

มีความทะเยอทะยานสูง

ชอบการแข่งขัน

เป็นคนพึ่งพาตนเอง

ข้อสัถย์กับตนเอง

ละเอียดเกินไป

เป็นคนชอบความสมบูรณ์แบบ

ใจร้อน

ใช้เทคโนโลยีไม่เก่ง

ไม่ประทับใจใครง่าย ๆ

อย่างที่คุณเห็น สิ่งหนึ่งที่ผมยังคงต่อสู้มาจนถึงทุกวันนี้คือ การบริการคน ผมยอมรับเองว่าผมเป็นผู้จัดการที่ค่อนข้างช่วยเหลือคนหนึ่งเลยละ อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ผมทำได้ดีคือ การเป็นผู้นำคนอื่นในสถานการณ์ยากลำบากใด ๆ ก็ตาม ที่อยู่ข้างหน้าพวกเขา ผมสามารถทำให้มันผ่านไปได้ ผมเป็นผู้นำที่ดี แต่ผมบริหารจัดการได้ไม่ดีนัก ดังนั้น ผมควรทำอย่างไรดี ผมจึงได้จ้างคนที่สามารถบริหารคนได้ดีเข้ามา เพื่อผมจะได้ไม่ต้องลำบากต่อสู้กับมันด้วยตนเอง

นี่คือการรู้จักตนเองในแบบที่ผู้ประกอบการทุกคนพยายามที่จะทำให้สำเร็จ หรือหากแย่ไปกว่านั้น พวกเขาจะยังไม่รู้ถึงความสำคัญของการรู้จักตนเอง จนกว่าพวกเขาจะทำการผิดพลาดที่สร้างความเสียหายให้พวกเขาอย่างมาก! มันอาจจะเป็นการต่อสู้ในระยะยาว แต่หากคุณสามารถคิดได้ว่า ก) อะไรคือสิ่งที่คุณทำได้ดีมาก อะไรคือสิ่งที่ทำให้คุณเหนื่อยเหี้ยม และ ข) อะไรคือสิ่งที่คุณทำได้ไม่ค่อยดีนัก อะไรคือสิ่งที่คุณไม่ถนัดให้ได้เร็วที่สุดเท่าที่จะทำได้ มันจะทำให้คุณพร้อมสำหรับความสำเร็จในระดับที่สูงขึ้นในอนาคต

มันเป็นหน้าที่ของคุณที่คุณจะทำให้แน่ใจว่า คุณกำลังร่วมงานกับคนที่
ที่คุณสามารถสร้างความเปลี่ยนแปลงกับเขาได้มากที่สุด!

นักเขียน นักพูด โค้ช ที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญ ผู้จัดการสัมมนาเชิง
ปฏิบัติการ ผู้พูดในงานสัมมนา บล็อกเกอร์ ผู้จัดพอดแคสต์ ผู้ดำเนินรายการ
สดทางออนไลน์... คนต่าง ๆ เหล่านี้ (คนที่เหมือนกับคุณ!) มาอยู่บนโลกนี้
เพื่อปล่อยระเบิดที่มีคุณกำลังมาจากปากฟ้า แต่ในที่สุดแล้ว ไม่มีอะไรที่จะ
สำคัญกับตลาดของคุณได้เท่าตัวคุณเอง เมื่อคุณนิยามตนเองได้เมื่อไหร่
คุณก็จะสามารถสร้างธุรกิจที่เริ่มต้นขึ้นจากแบรนด์ของตัวเองได้

การเริ่มทำสิ่งที่ตั้งแต่ช่วงเริ่มแรกของการทำแผนธุรกิจเป็นสิ่งที่สำคัญ
เพราะมันจะกำหนดโมเดลธุรกิจที่คุณกำลังจะสร้างทั้งหมด

การเข้าใจตัวคุณที่คุณเป็นและรู้จักตนเองอย่างถ่องแท้ อาจจะดูเหมือน
มันไม่เกี่ยวข้องหรือสำคัญกับตลาดของคุณตอนนี้ แต่มันจะมีบทบาทอย่าง
มากในอนาคตข้างหน้า มันจะเริ่มมีประโยชน์เมื่อถึงเวลาที่คุณจะต้องทำความ
เข้าใจตลาดของคุณ และสร้างเนื้อหาให้พวกเขาได้อย่างเหมาะสม และ
ตอบคำถามของพวกเขา เพื่อให้พวกเขาสมัครรับข่าวสารทางอีเมลจากคุณ
และซื้อสินค้าของคุณ การรู้จักตนเองของคุณจะช่วยให้พวกเขาจนประสบ
ความสำเร็จในระดับหนึ่ง แม้จะยังไม่ได้เข้าร่วมการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ
หรืองานที่จัดขึ้นทางออนไลน์ของคุณ หรืองานอื่น ๆ อีกมากมายของคุณ

สิ่งที่เรากำลังพูดถึงถึงอยู่ตอนนี้เป็นทุกสิ่งทุกอย่าง!

เมื่อผมช่วยลูกค้าคนใดคนหนึ่งพัฒนาโมเดลธุรกิจของพวกเขา สินค้า
และบริการของพวกเขา หรือประสบการณ์ที่พวกเขาอยากจะมีให้กับผู้ฟัง
ผมคิดถึงผลสุดท้ายที่ต้องการก่อนเสมอ

คุณคงจะเคยได้ยินประโยคที่ว่า “เริ่มต้นด้วยตอนจบในใจ”

มันถูกต้อง 100 เปอร์เซ็นต์เลยละ

มันเป็นหน้าที่ของคุณ
ที่จะทำให้แน่ใจว่า
คุณกำลังร่วมงานกับคน
ที่คุณสามารถสร้างความ
เปลี่ยนแปลงกับเขาได้มาก
ที่สุด!

ตัวอย่าง

การเขียนประกาศมรณกรรมธุรกิจของคุณ

หนึ่งในสิ่งที่ผมชอบทำเมื่อผมเริ่มได้ช้กับลูกค้าคนใหม่คือ การให้พวกเขาเขียนประกาศมรณกรรมของธุรกิจของพวกเขา

ที่ผมพูดไว้ว่า เราจะเริ่มต้นด้วยตอนจบในใจ ผมหมายถึง **ตอนจบจริง ๆ!**

คำถามก็คือ คุณอยากให้ธุรกิจของคุณถูกจดจำในแบบไหนในวันที่คุณได้เลิกกิจการไปแล้ว เรื่องราวแบบไหนที่คุณอยากให้ธุรกิจของคุณถูกเล่าขานเมื่อทุกอย่างจบลง เมื่อเมฆร่ำลากัน เมื่อหมอกควันจางไป ไม่ว่าคุณอยากจะใช้คำอุปมาแบบไหน เมื่อทุกอย่างสิ้นสุดลง คุณต้องการให้คนอื่นพูดถึงคุณ

และความเปลี่ยนแปลงที่ธุรกิจของคุณได้สร้างขึ้นว่าอะไร ผมกำลังทำให้คุณเขียนประกาศมรณกรรมของธุรกิจคุณ ตอนนี้นี่เลย

ไม่ใช่เพียงถามตนเองว่าเราอยากจะทำให้ธุรกิจของเราถูกจดจำในแบบไหน แต่จงถามตนเองด้วยว่าเราอยากให้เป็นอย่างไร คุณจำเป็นต้องฝันให้ไกลระหว่างที่คุณกำลังเขียนมัน ขณะที่คุณกำลังเขียนประกาศมรณกรรม อย่าไปกลัวสิ่งใด ๆ เลย

สิ่งนี้มันคล้ายการทำพวงกระดานวิสัยทัศน์นั่นแหละ

คนยุคมิลเลนเนียลชื่นชอบการทำกระดานวิสัยทัศน์มาก ไม่นานมานี้ผมและครอบครัวอยู่ในช่วงหาซื้อบ้านใหม่ โคลอี้ ลูกสาวของผมพูดกับผมว่า “พ่อคะ ตอนนี้อยู่กำลังทำกระดานวิสัยทัศน์อยู่” ผมถามเธอกลับไปว่า “โอ้กระดานวิสัยทัศน์นั่นมันคืออะไร เธอจึงเริ่มให้ผมดูรูปภาพห้องนั่งเล่นมากมาย และภาพชุดห้องครัวที่มีดีไซน์หลาย ๆ แบบด้วยกัน เธอกำลังนึกภาพว่าห้องนั่งเล่นของเราจะออกมาเป็นอย่างไรเมื่อเราตกแต่งเสร็จแล้ว และนึกภาพว่าห้องครัวจะเป็นอย่างไร ห้องนอนจะเป็นอย่างไร และสวนจะออกมาในรูปแบบไหนเมื่อเราจัดสวนเสร็จเรียบร้อยแล้ว

เธอกำลังวาดฝันบ้านที่สมบูรณ์แบบให้กับพวกเรา

นี่ก็เป็นสิ่งที่คุณต้องทำเช่นเดียวกัน เมื่อคุณกำลังเขียนประกาศมรณกรรมให้กับธุรกิจของคุณ อย่าไปลังเล ฝันให้ไกล ไปให้สุด

- ระหว่างที่ธุรกิจคุณยังดำเนินงานอยู่ มันทำรายได้ได้กี่บาทในแต่ละปี
- ชีวิตคนกี่คนที่คุณสร้างความเปลี่ยนแปลงให้
- คุณเปลี่ยนชีวิตพวกเขาไปอย่างไร
- สินค้าและบริการของคุณทำให้ลูกค้าของคุณรู้สึกอย่างไรเมื่อพวกเขาใช้มัน

เพราะพวกเราต่างคุ้นเคยกับดิสนีย์ ผมจะแบ่งปันประสบการณ์กรรมของดิสนีย์ในแบบของผมให้ทุกคนอ่าน ดังนี้

หากพรุ่งนี้ดิสนีย์เลิกกิจการ ผมคงจะนึกถึงครั้งแรกที่ผมได้ไปสวนสนุกดิสนีย์ ซึ่งก็คือ ดิสนีย์แลนด์ ณ เมืองลอสแอนเจลิส เมื่อประมาณ 5 หรือ 6 ปีที่แล้ว จำได้ว่าผมต้องต่อแถว เพราะผมไม่รู้ว่าจะต้องจองตั๋วออนไลน์ล่วงหน้า

ผมเป็นชาวอังกฤษ และหนึ่งสิ่งที่เราชาวอังกฤษถนัดมากก็คือการเข้าคิว สำหรับอเมริกาเขาจะเรียกว่า “เข้าแถว” ผมคิดว่าผมน่าจะชอบไต่เต้าของการต่อคิวเป็นเวลาหนึ่งชั่วโมงท่ามกลางแดดของเมืองลอสแอนเจลิสเพื่อซื้อตั๋วเข้าสวนสนุก พอเราถึงเคาน์เตอร์ขายตั๋ว แนนอนว่าเราไม่ได้ตั๋วลดราคา เพราะไม่ได้ซื้อตั๋วออนไลน์ ผมจ่ายเงินเพิ่มขึ้น 20 เปอร์เซ็นต์จากราคาตั๋วที่เราควรจะต้องจ่ายหากผมซื้อตั๋วทางออนไลน์ ผมจำได้ค่อนข้างชัดเจนว่าผมยืนอยู่หน้าเคาน์เตอร์กับลูกทั้งสองคน (ในตอนนั้น) กับภรรยาของผมรวมทั้งหมด 5 คน และผมไม่แน่ใจว่าตอนนั้นราคาเท่าไรแล้ว แต่ตอนนั้นมันสองสามร้อยดอลลาร์ จำได้ว่าผมหันไปหาภรรยา และพูดกับเธอว่า “ให้ตายเถอะ ผมยังไม่ทันจะได้เดินผ่านรั้วเข้าไปเลย ที่นี่ก็เริ่มปอกลอกผมเสียแล้ว”

ผมเริ่มบ่นทันทีว่าเราต้องจ่ายเงินเยอะเกินไป จากนั้นเราก็เดินเข้ารั้วสวนสนุกดิสนีย์เพื่อเดินเล่นไปมา และบางเวลาก็ต้องต่อคิวเพื่อเล่นเครื่องเล่นและดูการแสดง ผมไม่ได้อัปเกรดตั๋วให้เป็นตั๋วไวไฟฟ์ เพราะผมค่อนข้างซีเนียว และมันคงจะทำให้ทุกอย่างรวดเร็วขึ้นเกินไป จากนั้นเราก็จ่ายอีก 20 ดอลลาร์สำหรับเบอร์เกอร์ 1 ชิ้น และน้ำอัดลม ซึ่งมันน่าจะราคาเพียง 3 ดอลลาร์ที่ร้านแมคโดนัลด์ การมาเที่ยวสวนสนุกดิสนีย์ครั้งแรกของผมครั้งนั้น ผมบันทึกตลอดทั้งวันกับเรื่องเงินที่ผมต้องจ่ายออกไป