

แปลแล้วกว่า 16 ภาษาทั่วโลก

บริษัท ตัวคนเดียว

Company of One



ทำไมการคิดเล็ก
จึงเป็นโมเดลธุรกิจแห่งอนาคต

Paul Jarvis เขียน
โชติกา โชติสรยุทธ์ เรียบเรียง

ไฮไลต์เล่มนี้
สแกนเลย!



บริษัทตัวคนเดียว : ทำไมการคิดเล็กจึงเป็นโมเดลธุรกิจแห่งอนาคต

เรียบเรียงจาก **Company of One** : Why Staying Small Is the Next Big Thing for Business

โดย **Paul Jarvis**

เรียบเรียงโดย **โชติกา โชติสรยุทธ์**

สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย โดย บริษัท ซีเ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน) © พ.ศ. 2566

ห้ามคัดลอก ลอกเลียน ดัดแปลง ทำซ้ำ จัดพิมพ์ หรือกระทำการอื่นใด โดยวิธีการใดๆ ในรูปแบบใดๆ
ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ เพื่อเผยแพร่ในสื่อทุกประเภท หรือเพื่อวัตถุประสงค์ใดๆ
นอกจากจะได้รับอนุญาต

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

This edition published by arrangement with Kaplan/DeFlore Rights through Bridge Communications Co., Ltd.

Copyright © 2019 by Paul Jarvis

Thai translation © 2023 SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without the prior permission in writing of the publisher or as expressly permitted by law, or under terms agreed with the appropriate copyright clearance organization. You must not circulate this book in any other binding or cover and you must impose this same condition on any acquirer.

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

จาร์วิส พอล.

บริษัทตัวคนเดียว: ทำไมการคิดเล็กจึงเป็นโมเดลธุรกิจแห่งอนาคต.-- กรุงเทพฯ: ซีเ็ดยูเคชั่น, 2566.
320 หน้า.

1. ธุรกิจขนาดย่อม--การจัดการ. 2. การบริหารธุรกิจ.

I. โชติกา โชติสรยุทธ์, ผู้แปล. II ชื่อเรื่อง.

658.022

Barcode (e-book) : 9786160851157

ผลิตและจัดจำหน่ายโดย



บริษัท ซีเ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

เลขที่ 1858/87-90 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 0-2826-8000

[หากมีคำแนะนำหรือติชม สามารถติดต่อได้ที่ comment@se-ed.com]



แต่...สุภา

การเติบโตต่อไปเรื่อยๆ ไม่มีอยู่จริง แต่คนในโลกธุรกิจหัวเก่า ก็ยังคงโหยหามัน แล้วการเติบโตส่งผลอย่างไรต่อความสำเร็จ ถ้ามหาวิทยาลัยชื่อดังอย่างออกซฟอร์ด (Oxford University) ประสบความสำเร็จมาก ทำไมจึงไม่มีสาขาที่วอชิงตัน ดี.ซี. (Washington, D.C.) ถ้าวางดนตรีคลาสสิกประสบความสำเร็จ โดยการมีนักดนตรี 120 คน ทำไมจึงไม่ประสบความสำเร็จ มากขึ้นเมื่อมีนักดนตรี 600 คน “การเติบโต” ไม่ใช่กลยุทธ์ทาง ธุรกิจที่ได้ผลนักหรอก

— ริคาร์โด เซมเลอร์ (Ricardo Semler).

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทเซมโคพาร์ทเนอร์ส (Semco Partners)

คำนำผู้เรียบเรียง

เหตุผลที่ขอ (ร้อง) กองบรรณาธิการเปลี่ยนหนังสือ *บริษัทตัวคนเดียว* (Company of One) เดิมทีเพราะอยากใช้ชีวิตแบบพอล จาร์วิส (Paul Jarvis) ผู้เขียนหนังสือเล่มนี้ ที่สามารถทำให้อาชีพการงานส่งเสริมอิสรภาพและชีวิตส่วนตัวได้ โดยปราศจากการเสียสละอย่างใดอย่างหนึ่งไปอย่างน่าเสียดาย และเพราะการวิ่งตามค่านิยมเคยเป็นเหตุที่ผู้แปลแลกพลังชีวิต 5 ปีแรกของการทำงานจนเกือบได้ “โรคแพภูมิตัวเอง” กลับมาอยู่ด้วยตลอดชีวิต ทำให้ต้องตั้งต้นคิดใหม่และท้าทายค่านิยมเดิมที่กำลังเฉาผลาญเทียนไขชีวิตไปอย่างรวดเร็ว

แต่กลับเป็นความคิดว่า “จะมีที่ร่างกาย ที่สุขภาพใจ ที่ความสัมพันธ์ ที่หาแทนไม่ได้ ที่ครอบครัว และที่วัยเด็กของใครหลายๆ คนในอนาคตที่ได้รับการรักษาไว้ หากคนเรากล้าให้ความสำคัญกับสิ่งที่อยู่ใกล้ใจของเราจริงๆ” ที่ทำให้แปลอย่างมีเป้าหมายจนคำสุดท้ายของเล่ม

หากผู้อ่านกำลังหาวิธีทำให้อาชีพการงานส่งเสริมอิสรภาพและชีวิตส่วนตัว โดยปราศจากการเสียสละอย่างใดอย่างหนึ่งไป ก็ขอให้อ่านและตัดสินใจเปลี่ยนชีวิตได้ โดยที่ยังคงมีพลังชีวิตให้เก็บเกี่ยวช่วงบั้นปลายอย่างล้นเหลือ

ขอพระเจ้าอวยพร

• โชติกา โชติสสุภรณ์ •

สารบัญ

บทนำ	13
บริษัทตัวคนเดียวคืออะไร	15

ตอนที่ 1 » เริ่มต้น

บทที่ 1 : บริษัทตัวคนเดียวคืออะไร.....	23
นิยามของบริษัทตัวคนเดียว	26
บริษัทตัวคนเดียวกำลังมีมากขึ้น.....	28

บทที่ 2 : เป้าหมาย คือการรักษาความเล็ก.....	51
ข้อเสียของการตั้งเป้าเติบโตมากเกินไป	59
วิธีการทำธุรกิจแบบดั้งเดิมใช้ไม่ได้หรอก	64
ความอิจฉา: แผลของจิตวิญญาณ (และการเติบโตของธุรกิจ)..	74

บทที่ 3 : การบริหารจะต้องมีอะไรบ้าง.....	79
ผู้นำที่ไม่ค่อยจะเหมือนใคร	79
เอกลักษณ์ไม่ใช่กระสุนนัดวิเศษ	84
ทักษะหลายอย่าง.....	86
วิ่งไล่ล่าความสำเร็จทุกวัน	90
ผู้นำที่ไม่เคยเหน็ดเหนื่อยไม่มีอยู่จริง.....	93

บทที่ 4 : การทำให้บริษัทที่ไม่เติบโตเติบโต.....	99
เหตุผล 4 ข้อที่ยากเติบโตตั้งแต่เริ่ม	101
ในตอนเริ่มต้น... ..	104
ถ้าไม่ใช่เพื่อเติบโต แล้วเป้าหมายคืออะไร	109
การเติบโตภายในองค์กรที่อยู่	111

ตอนที่ 2 : สร้าง

บทที่ 5 : หากรอบความคิดที่เหมาะสม	119
เมื่อความหลงใหลเป็นปัญหา.....	124
มูลค่าที่แท้จริงของโอกาส.....	131
บทที่ 6 : บุคลิกที่สำคัญ	141
เศรษฐกิจของความสนใจ.....	144
ความเป็นกลางอาจมีราคาแพง	147
บทที่ 7 : ลูกค้านัดยวคนนั้น	155
คลื่นลูกที่สอง	158
ฟังและทำความเข้าใจ : สิ่งเล็กน้อยที่มีผลมาก.....	162
ลูกค้าที่ประสบความสำเร็จจะเสริมสร้างธุรกิจ	
ที่ประสบความสำเร็จ.....	167
เมื่อล้มเหลว (และมันจะต้องล้มเหลวแน่ๆ).....	170
คำพูดของคุณคือสัญญา.....	174

บทที่ 8 : ระบบที่ขยายได้	179
สร้างด้วยระบบที่ขยายได้.....	183
เชื่อมต่อกับระบบที่ขยายได้	185
การทำงานร่วมกันด้วยระบบที่ขยายได้.....	189
บทที่ 9 : สอนทุกอย่างที่คุณรู้.....	193
ความคิดอย่างเดียวไม่มีประโยชน์.....	198
ไม่มีข้อเสียสำหรับการแบ่งปัน	200
การสอนสร้างความน่าเชื่อถือ	204

ตอนที่ 3 : รักษา

บทที่ 10 : ใช้ประโยชน์จากความเชื่อใจและการขยายให้เหมาะสม	211
เชื่อโดยอัตโนมัติ.....	215
การเจาะจงความเชื่อใจ.....	220
ความเชื่อใจไม่ต้องใช้ทุนหนา.....	223
บทที่ 11 : การเปิดตัวและปรับเปลี่ยนทีละนิด	229
กำไรน้อยที่สุดที่ไปได้ (Minimum Viable Profit : MVPr) ...	231
ความเรียบง่ายขยายได้ (รวดเร็ว)	234
การหาเงินทุนให้กับผลิตภัณฑ์ของคุณ	
โดยไม่ต้องจ้องนักลงทุน	238
เงินลงทุนไม่ได้จำเป็นเสมอไป.....	241
เปิดตัวเร็วและบ่อย	244

บทที่ 12: คุณค่าที่ซ่อนอยู่ในความสัมพันธ์	253
เป้าหมายที่แท้จริงของการสร้างผู้ติดตาม	256
เก็บเกี่ยวต้นทุนทางสังคม	262
อย่าลืมนคนที่อุดหนุนคุณ.....	266
อย่าเป็นหมาป่ารักสันโดษ.....	272
บทที่ 13: การสร้างบริษัทตัวคนเดียว (ของพม)	277
แต่ก่อนอื่น ข้อควรระวัง.....	279
การสร้าง.....	283
การเตรียมพร้อม.....	288
บทส่งท้าย : อย่าโตเลย.....	299
เล็กเกินกว่าจะล้มเหลว	302
นี่เป็นเพียงจุดเริ่มต้น	305
คำขอบคุณ.....	313
เกี่ยวกับผู้เขียน.....	315

บทนำ

28 กุมภาพันธ์ ค.ศ. 2010 คือวันสุดท้ายของการแข่งขันโอลิมปิกฤดูหนาวในเมืองแวนคูเวอร์ (Vancouver) ประเทศแคนาดา (Canada) ผมและลิซา (Lisa) ภรรยาผมกำลังขับรถทรงกล่องคันเล็กๆ มุ่งหน้าไปยังท่าเรือข้ามฟาก หลังจากเพิ่งปิดการขายคอนโดของเรา กล่องกระจกเล็กๆ บนตึกสูงระฟ้าบริเวณกลางใจเมืองแวนคูเวอร์ พวกเราขายหรือไม่ก็บริจาคทรัพย์สินเกือบทั้งหมดของเรา และกำลังย้ายไปยังเมืองอันห่างไกลสุดปลายถนนของเกาะแวนคูเวอร์

โทฟิโน (Tofino) เมืองที่เรากำลังมุ่งหน้าไปนั้น ได้รับนิยามอันน่าภูมิใจว่า “ชีวิตสุดขอบ” เพราะตั้งอยู่สุดขอบอันไกลโพ้นจริงๆ ที่นี่เป็นสถานที่ถ่ายทำรายการโทรทัศน์ชื่อ “Alone” ที่ผู้เข้าร่วมรายการจะต้องใช้ชีวิตและเอาตัวรอดโดยปราศจากผู้คนรอบกาย กองถ่ายรายการนี้อยู่ห่างออกไปทางตอนเหนือของเมืองเพียงไม่กี่ชั่วโมง มีคนใช้ชีวิตอยู่ที่เมืองแห่งนี้ไม่ถึง 2,000 คน ส่วนใหญ่แล้วเป็นนักเล่นเซิร์ฟ พวกหลบหนีการเกณฑ์ทหาร และพวกฮิปปี้ที่ยังคงหลงใหลการใช้ชีวิตแบบศตวรรษที่ 20 อยู่

ช่วงเวลานั้น ทั้งก่อน หลัง และระหว่างการย้าย ผมทำงานออนไลน์นอกสถานที่แบบเต็มตัว ในฐานะนักออกแบบและที่ปรึกษาธุรกิจออนไลน์ให้กับหลายเจ้า ตั้งแต่เมอร์เซเดส-เบนซ์ (Mercedes-Benz) และไมโครซอฟท์ (Microsoft) ไปจนถึงมารี ฟอร์ลีโอ (Marie Forleo) ชีวิตและการทำงานของผมห่วงต่อเนื่องตลอดเวลา แต่ตอนนี้ผมกำลังจะแลกทั้งหมดนั้นกับการย้ายไปยังเมืองที่ไม่มีใครทำงานด้านเทคโนโลยีเลย และที่แย่ไปกว่านั้น สัญญาณอินเทอร์เน็ตก็ยังห่วยอีก

พูดง่าย ๆ คือสำหรับคนที่มาจากโลกเทคโนโลยีแบบผม การย้ายไปที่แห่งนี้เป็นการพลิกชีวิตครั้งยิ่งใหญ่เลยทีเดียว

สาเหตุหลักที่ผมแหกกรงหนีความเจริญ ก็เพราะผมใช้ชีวิตในเมืองที่ “วุ่นวายเป็นปกติ” และได้รับความกดดันจากผู้คนที่ยากจะทำให้ธุรกิจของผมซึ่งประสบความสำเร็จอยู่แล้ว เติบโตขึ้นมาอีกมากจนเกินพอแล้ว ลิขักรรยาของผมก็เช่นเดียวกัน เธอเหนื่อยหน่ายในการต้องต้อนรับขับสู้กับความต้องการของงานในแต่ละวัน เราทั้งคู่รู้สึกพอกันทีกับความเครียดและการต้องตื่นตัวอยู่ตลอดเวลาเมื่ออยู่ในเมือง ทั้งแสงสีเสียง ความวุ่นวาย และ “การสิ้นเดือน” อย่างไม่หยุดหย่อน เพื่อที่เราจะไม่บ้าไปเสียก่อน เราจึงตัดสินใจออกมาจากที่นั่นให้เร็วที่สุดเท่าที่จะทำได้ การย้ายมาใช้ชีวิตอยู่บนเกาะแวนคูเวอร์จึงฟังดูเหมือนเป็นการพักยกที่สมบูรณ์แบบ

ไม่ช้าเราก็พบว่า การอยู่ในป่าบนเกาะทำให้เกิดเรื่องตลก ๆ ขึ้น นั่นคือการบังคับให้คุณใช้เวลากับความคิดของตัวเองอย่างลึกซึ้ง เพราะที่นั่นไม่มีอะไรให้ทำมากนัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากคุณไม่มีโทรทัศน์ หรือแม้กระทั่งเน็ตฟลิกซ์ (Netflix) และในช่วงแรก การสำรวจความคิดของตัวเอง คือสิ่งที่น่ากลัวที่สุดอย่างหนึ่งบนโลกเลยทีเดียว (ผลวิจัยของมหาวิทยาลัยเวอร์จิเนีย (University of Virginia) โดยทีโมที วิลสัน (Timothy Wilson) พบว่า คนส่วนมากยอมถูกไฟฟ้าดูดมากกว่าที่จะต้องอยู่กับความคิดของตัวเองโดยลำพัง) แต่ก็นั่นแหละ หากคุณนั่งจมจ่อมอยู่กับความคิดของคุณสักพัก ไอเดียที่สามารถเปลี่ยนโลกและกรอบความคิดของคุณไปเลยจะผุดขึ้นมา

การลดขนาดชีวิตลงไม่ใช่แค่การลดจำนวนสิ่งของที่มี แต่ยังเป็นการลดภาระทางจิตใจอีกด้วย การใช้ชีวิตแบบตัดทุกอย่างทิ้งไป เหลือไว้แต่สิ่งที่จำเป็นเท่านั้น ทำให้มองเห็นว่าอะไรจำเป็นและไม่จำเป็น เมื่อหัวสมองปลอดโปร่งปราศจากสิ่งรบกวนต่างๆ เหมือนกล่องข้อความเข้าที่ไม่มีอีเมล

ค้างอยู่เลย ผมก็มองสิ่งที่ผมต้องทำในแต่ละวันได้ชัดเจนมากขึ้น นั่นเป็นครั้งแรกที่ผมเข้าใจการตัดสินใจเรื่องงานที่ผ่านมามีทั้งหมดของตัวเอง

ความชัดเจนนี้เน้นย้ำให้ผมเห็นสิ่งที่ผมทำแบบไม่รู้ตัวมาตลอดเกือบ 20 ปี แม้กระทั่งก่อนจะออกมาเปิดบริษัทของตัวเองด้วยซ้ำ ซึ่งก็คือการสร้างธุรกิจที่ทนทาน มีอิสระ และสนุกไปกับการงานได้ (อย่างน้อยก็เกือบทุกวัน) หรือพูดง่าย ๆ ว่า หลังจากลดขนาดทุกด้านของชีวิตลง ผมเห็นเหตุผลที่ผลักดันให้ธุรกิจของผมประสบความสำเร็จมาโดยตลอด ผมเก็บเกี่ยวผลประโยชน์มหาศาลจากการไม่เดินตามเส้นทางการเติบโตและการขยายธุรกิจตามความคิดของคนทั่วไป (แถมยังสามารถย้ายไปอยู่ในป่ากลางเกาะได้อีกต่างหาก) นี่เป็นครั้งแรกที่ผมเข้าใจว่าเพราะอะไร

ที่ผ่านมามีผมก่อร่างสร้างสิ่งที่เรียกว่า “บริษัทตัวคนเดียว”

บริษัทตัวคนเดียวคืออะไร

ในช่วงแรก ผมรู้สึกอยู่ตัวคนเดียวจนคิดว่า “มากขึ้น” ไม่ได้หมายถึง “ดีขึ้น” เสมอไป แต่แล้วขณะที่ผมกำลังเขียนหนังสือเล่มนี้ ผมก็พบว่ามีคนอีกจำนวนมากที่คิดแบบเดียวกัน ทั้งยังมีการศึกษาวิจัยที่เห็นด้วยกับการทำธุรกิจรูปแบบนี้มากขึ้นเรื่อย ๆ กลายเป็นว่า แรนด์และคนดังที่ประสบความสำเร็จอย่างมากหลายรายก็ทำธุรกิจในรูปแบบ “บริษัทตัวคนเดียว”

การใช้ชีวิตอยู่ในเมืองโทฟิโนทำให้ผมมีโอกาસออกไปโต้คลื่นเป็นกิจวัตรทุกเช้าได้ วันหนึ่งขณะที่ผมกำลังรอคิวโต้คลื่นอยู่ในน้ำกับเพื่อนซึ่งเป็นนักบัญชี (ตรงพื้นที่ที่เหล่านักโต้คลื่นรอคลื่นก่อตัว) เรากำลังนั่งรอคลื่นถูกตัดไปอยู่ เขาหันมาบอกผมว่า “ฉันดีใจมากเลย เพราะตอนนี้ฉันหาเงินได้มากพอที่จะหนีงานไปปีนเขาได้จนถึงสิ้นปีเลยแหละ” ซึ่งตอนที่เขาพูด

เป็นเดือนสิงหาคม ด้วยความสับสนกับสิ่งที่เพื่อนพูด ผมถึงกับพลัดคลื่นสวยๆ ไปหลายลูก เมื่อเขาได้คลื่นเสร็จและว่ายกลับมายังจุดรอที่ผมยังอยู่นั้น เขาจึงอธิบายว่าเขาคำนวณแล้วว่าต้องหาเงินให้ได้เท่าไร จึงจะเพียงพอต่อการใช้ชีวิตและการลงทุนให้อยู่ได้สบายๆ โดยไม่รู้ลึกลงว่าต้องหาเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

เพราะเขาไม่ได้ต้องการหาเงินมากขึ้น เขาจึงหยุดทำงานเมื่อถึงจุดที่มี “เพียงพอ” และใช้เวลาที่เหลือของทั้งปีนั้นในการไปเที่ยวแทน เขาไม่ได้ต้องการให้งานบัญชีของเขาเติบโตไปเป็นบริษัทักษ์ใหญ่ที่มีลูกจ้างและออฟฟิศประจำทุกๆ เมือง ถ้าเขาอยากเติบโตในแบบนั้น จำนวนเงินที่ “เพียงพอ” ของเขาก็จะต้องเพิ่มขึ้นตามไปด้วย จากการที่ต้องบริหารจัดการพนักงานและบริษัทที่ใหญ่ขึ้น เขาจะไม่มีเวลาไปปีนเขา (หรือได้คลื่น) ได้มากเท่ากับที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน จุดมุ่งหมายของเขาคือการทำให้ธุรกิจดีขึ้น ไม่ใช่ใหญ่ขึ้น ผมพบว่าตัวเองก็คิดแบบนั้นเหมือนกัน ผมรู้ว่าจะต้องหาเงินได้เท่าไรจึงจะเพียงพอต่อธุรกิจและชีวิตส่วนตัว เพื่อให้ผมสามารถเดินช้าลงได้เมื่อถึงจุด “เพียงพอ”

การทำงานหนักและการคิดอย่างชาญฉลาดถูกมองว่าจะนำไปสู่ธุรกิจที่เติบโตขึ้นเสมอ แต่ความจริงมักจะตรงกันข้าม ไม่ใช่การเติบโตทางธุรกิจทั้งหมดจะส่งผลดี บางครั้งการเติบโตสามารถทำให้ความทนทานและอิสรภาพของผู้ประกอบการลดลงด้วยซ้ำ อย่างที่ผมเรียนรู้ว่าจุดเพียงพอของตัวเองนั้นอยู่ที่ไหน บริษัทตัวคนเดียวก็สามารถหาจุดเพียงพอได้เช่นเดียวกัน ซึ่งนี่เป็นสิ่งจำเป็นในการสร้างความแตกต่างและความอยู่รอด

การเติบโตมักจะดูเหมือนเป็นทางเลือกที่ง่ายกว่า เพราะไม่ว่าจะเจอปัญหาอะไร ก็ง่ายมากที่จะใช้คำว่า “เพิ่ม” เพื่อแก้ปัญหา อยากได้ลูกค้าเพิ่มขึ้น จ้างพนักงานเพิ่มสิ อยากได้ยอดขายเพิ่มขึ้น ลงทุนเพิ่มสิ อยากดูแล/บริการ

ลูกค้าได้เพิ่มขึ้น เพิ่มคนให้ทีมบริการลูกค้าสิ แต่ “การเพิ่ม” อาจไม่ใช่การแก้ปัญหาที่ดีและฉลาดที่สุด ลองคิดว่า หากคุณสามารถเพิ่มกำไร และลูกค้าได้จากการพัฒนาประสิทธิภาพให้ดีขึ้นแทนที่จะต้องจ้างพนักงานเพิ่มล่ะ หากคุณสามารถระดมยอดขายได้จากการลดค่าใช้จ่าย (และยังเพิ่มกำไรด้วย) ล่ะ หรือหากคุณสามารถดูแล/บริการลูกค้าได้เพิ่มขึ้น จากการสอนวิธีใช้สินค้าที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลให้ลูกค้าตั้งคำถามน้อยลง และทำให้ทีมบริการลูกค้ามีเวลาเพิ่มขึ้นในการช่วยลูกค้าคนอื่นๆ ล่ะ และหากคุณไม่จำเป็นจะต้องใช้เวลาทำงานเยอะขึ้น แต่กลับมีประสิทธิภาพมากขึ้น จนมีเวลาใช้ชีวิตนอกเหนือจากงานมากขึ้นบ้างล่ะ

การเติบโตไม่ใช่กลยุทธ์ที่ฉลาดเสมอไป หากทำแบบหลับหูหลับตา รายงานวิจัยหลายชิ้นในหนังสือเล่มนี้ชี้ให้เห็นว่า การเติบโตแบบหลับหูหลับตาเป็นสาเหตุหลักของปัญหาธุรกิจต่างๆ ที่ตามมา เช่น จำนวนพนักงานที่มากเกินไปจนดูแลได้ ค่าใช้จ่ายที่มากเกินไป และชั่วโมงทำงานที่เกินกว่าจะรับไหว ซึ่งอาจนำไปสู่ความจำเป็นในการต้องเลิกจ้างพนักงาน การขายบริษัทของคุณในราคาต่ำกว่าที่ควรจะได้ หรือแย่ไปกว่านั้นคืออาจจะต้องปิดกิจการไปเลย

แล้วถ้าคุณพยายามทำให้ธุรกิจเติบโตโดยการทำให้เล็กลง ฉลาดขึ้น มีประสิทธิภาพมากขึ้น และทนทานมากขึ้นล่ะ

การย่อขนาดธุรกิจลงอาจไม่ได้นำไปสู่ความสำเร็จขั้นต่อไปหรือเป็นผลมาจากความล้มเหลวใดๆ แต่อาจเป็นเป้าหมายสุดท้ายที่ต้องการหรือกลยุทธ์ระยะยาวที่ชาญฉลาดก็เป็นได้ จุดมุ่งหมายของการเป็นบริษัทตัวคนเดียวคือการพัฒนาให้ดีขึ้น โดยปราศจากข้อเสียที่มาจากการเติบโต คุณสามารถเพิ่มยอดขาย ความพึงพอใจ แฟนคลับ เป้าหมาย อีสรภาพ และประสบการณ์ต่างๆ หากคุณสามารถต้านทานความต้องการเพิ่มค่าใช้จ่าย

เงินเดือนพนักงาน และความเครียดแบบไม่ลืมหูลืมตาได้ วิธีนี้ไม่เพียงช่วย
ให้บริษัทของคุณมีกำไรเพียงพอสำหรับผ่านพ้นสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ
แต่ยังมีรายได้ส่วนตัวที่ช่วยพยุงได้ในยามยาก

“บริษัทตัวคนเดียว” ที่ว่าไม่จำเป็นจะต้องมีพนักงานคนเดียว เพราะ
เป็นโมเดลธุรกิจที่ใช้อำนาจของคุณสนับสนุนให้ชีวิตมีความทนทานและ
มีเอกลักษณ์ในการทำงานมากขึ้น บริษัทตัวคนเดียวอาจมีพนักงานกลุ่มเล็กๆ
หรือมีพนักงานเพียงคนเดียว แต่ก็ไม่เหมือนบริษัทขนาดเล็กทั่วไปที่มี
เป้าหมายจะขยายตัวและเติบโตไปสู่จุดทำกำไรสูงสุด บริษัทตัวคนเดียว
ทำหลายการเติบโตและตั้งใจรักษาความเล็กของธุรกิจไว้

บริษัทตัวคนเดียวไม่ใช่การทำอาชีพอิสระ (Freelancer) แต่การทำ
อาชีพอิสระเป็นก้าวแรกที่ดีสำหรับการสร้างบริษัทตัวคนเดียว สาเหตุที่
การทำอาชีพอิสระแตกต่างจากบริษัทตัวคนเดียว ก็เพราะการทำอาชีพอิสระ
คือการแลกเวลาเพื่อให้ได้เงิน ซึ่งหมายความว่า ไม่ว่าพวกเขาจะรับรายได้
ต่อชั่วโมงหรือต่อหนึ่งงานก็ตาม หากพวกเขาไม่ได้ทำงาน พวกเขาก็จะไม่ได้อะไร
เงิน ความสัมพันธ์ของอาชีพอิสระในการทำงานมักจะเป็นความสัมพันธ์
แบบหนึ่งต่อหนึ่ง ทุกครั้งที่ได้รับค่าจ้างมา คนทำอาชีพอิสระจะต้องทำอะไร
บางอย่างและใช้เวลาเข้าแลก

ในทางกลับกัน บริษัทตัวคนเดียวมีความเป็นเจ้าของธุรกิจมากกว่า
หากรู้จักใช้ระบบ การทำงานแบบอัตโนมัติ และขั้นตอนการสร้างธุรกิจที่
ยั่งยืนแล้วละก็ เมื่อนั้นคุณก็ไม่ต้องแลกเวลาเพื่อเงินอีกต่อไป แต่เปลี่ยนมา
ปฏิบัติงานและเก็บเกี่ยวผลประโยชน์นอกเวลางาน หรือนอกความสัมพันธ์
แบบหนึ่งต่อหนึ่งแทน ยกตัวอย่างเช่น ไม่ว่าคุณจะทำกำลังสร้างสินค้าที่
จับต้องได้ ขายซอฟต์แวร์ หรือสอนหลักสูตรออนไลน์ ลูกค้าหรือผู้ใช้งาน

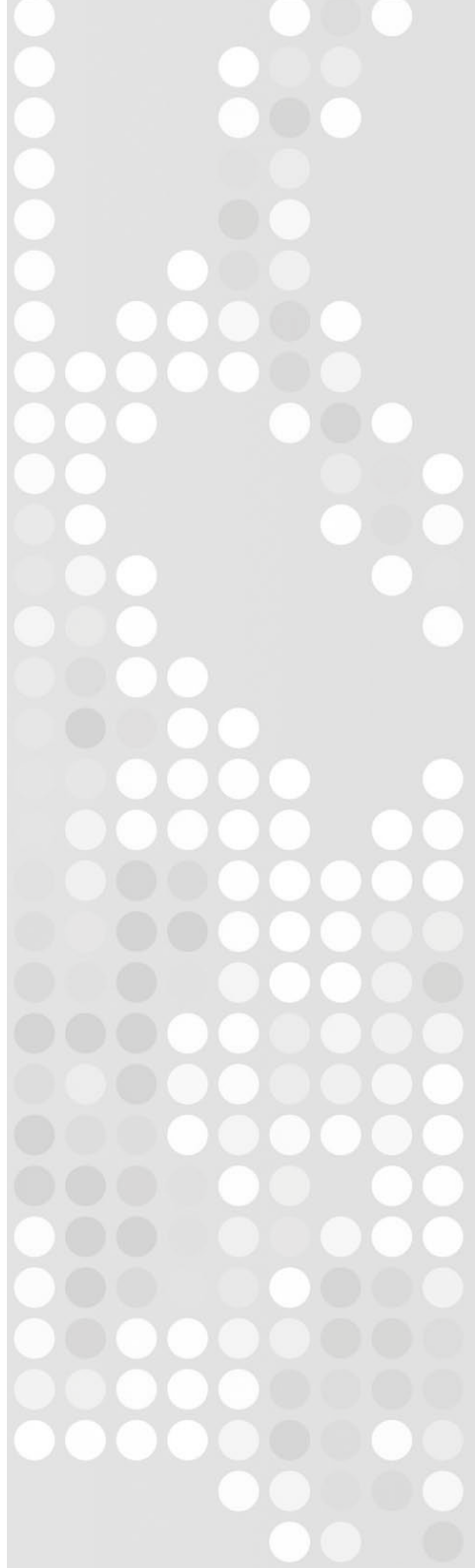
จะสามารถซื้อและใช้สินค้าหรือบริการเหล่านี้ได้ โดยที่บริษัทตัวคนเดียว
ไม่ต้องเสียเวลาเก็บเกี่ยวรายได้จากการซื้อขายแต่ละครั้งที่เกิดขึ้นเลย แม้ว่า
การพัฒนาผลิตภัณฑ์จะใช้เวลามากและต้องแก้ไขอยู่เรื่อย ๆ แต่จำนวน
ลูกค้าสำหรับบริษัทตัวคนเดียวมันไม่ได้จำกัดและรายได้ก็เกิดขึ้นนอกเวลา
ทำงาน สิ่งที่เราเรียนรู้ได้จากการทำบริษัทตัวคนเดียวที่เราจะมาคุยกันในบท
ต่อ ๆ ไปก็คือ การขยายฐานลูกค้าและกำไรนั้น ไม่จำเป็นจะต้องเพิ่มพนักงาน
หรือทรัพยากรมาก ๆ เสมอไป

บริษัทตัวคนเดียวคือชุดความคิดและโมเดลธุรกิจที่ใครก็สามารถ
นำไปใช้ได้ ไม่ว่าจะเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กหรือผู้นำองค์กร เพื่อแสดง
ความเป็นเจ้าของและรับผิดชอบต่อสิ่งที่พวกเขาผลักดันให้มีคุณสมบัติที่
ตลาดต้องการทั้งในแง่ของการคิดและการนำไปใช้จริงในธุรกิจ วิธีคิดนี้
เป็นแบบแผนของการสร้างธุรกิจแบบลีน (Lean)¹ และแบบแอจิล (Agile)²
สามารถปรับตัวได้ว่องไว รับมือกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจต่าง ๆ ได้ นำไป
สู่ชีวิตที่บริบูรณ์และมีความหมายมากขึ้น โดยไม่จำเป็นจะต้องแหกนรกหนี
เมืองและย้ายไปอยู่ในป่ากลางเกาะแบบผม

อย่างหลักการเรื่องอาหารของไมเคิล พอลแลน (Michael Pollan)
ที่ย่อสั้น ๆ 3 ข้อว่า “กินอาหาร อย่าอึดเกินไป ผักเยอะๆ” ซึ่ง “บริษัทตัวคนเดียว”
ก็ย่อสั้น ๆ ได้ 3 ข้อเช่นกันว่า “เริ่มเล็กๆ นิยามการเติบโตของคุณ และเรียนรู้
อยู่เสมอ”

¹ ลีน (Lean) แนวคิดการลดทอนสิ่งที่ไม่จำเป็นออกไป แล้วมุ่งเน้นไปที่การสร้างคุณค่าให้กับผู้บริโภค หรือผู้ใช้ให้มากที่สุดโดยใช้ทรัพยากรเท่าที่จำเป็นเท่านั้น

² แอจิล (Agile) เป็นกระบวนการที่ช่วยให้ทำงานได้เร็วขึ้น โดยลดการทำงานที่เป็นขั้นตอนและงานด้านเอกสารลง มุ่งเน้นเรื่องการสื่อสารกันในทีมให้มากขึ้น



ตอนที่

1

เริ่มต้น

1

บริษัทตัวคนเดียวคืออะไร

๑ ดูไบไม่ร่วงของปี ค.ศ. 2010 ทอม ฟิชเบิร์น (Tom Fishburne) ลาออกจากงานที่ดูเหมือนจะเป็นอาชีพที่ดีในฐานะรองประธานฝ่ายการตลาดของบริษัทอาหารยักษ์ใหญ่แห่งหนึ่ง ทอมอยากวาดการ์ตูน นี่คือการก้าวที่ดีที่สุดในชีวิตการทำงานของทอม ดีต่อทั้งทางด้านจิตใจและที่น่าประหลาดใจก็คือต่อทางด้านการเงินด้วย

เขาไม่ได้เพียงแค่ทำตามความฝันลมๆ แล้งๆ หรือกลายเป็นฮิปปีที่ต่อต้านทุนนิยม แต่เขาวางแผนมาอย่างดีและทำทุกอย่างเพื่อให้แน่ใจว่าธุรกิจนั้นจะสามารถอยู่รอดได้

สมัยยังเป็นเด็ก ทอมคลั่งไคล้การวาดการ์ตูนมากถึงขนาดนำไปส่งยาของคุณพ่อซึ่งเป็นหมอมาวาดเป็นหนังสือ กริ๊ดให้รูปภาพของเขาเคลื่อนไหวได้อยู่เสมอๆ

และที่มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด (Harvard University) ขณะที่เขากำลังเรียนต่อปริญญาโทด้านบริหารธุรกิจอยู่นั้น เพื่อนๆ ก็ชวนให้เขาวาดรูปส่งไปให้หนังสือพิมพ์ของมหาวิทยาลัยที่ชื่อ *Harbus* ดีพิมพ์ และเขาก็ทำเช่นนั้นเรื่อยๆ ไปจนกระทั่งเรียนจบ แต่เมื่อเรียนจบแล้ว ทอมก็เข้าไปทำงานบริษัท เพราะนั่นดูเหมือนเป็นสิ่งที่ควรจะทำเมื่อเรียนจบปริญญาโทด้านบริหารธุรกิจ แถมทอมเองก็ยังคงเป็นคนหาเลี้ยงครอบครัว มีลูก 2 คน และบ้านที่ต้องผ่อน เขาจึงคิดว่าสิ่งที่ตนต้องการในตอนนั้นคืองานที่ “มั่นคง”

การวาดการ์ตูนจึงหยุดอยู่แค่งานอดิเรก แต่ถึงอย่างนั้น พอทอมเข้าไปทำงานด้านการตลาด เขาก็วาดการ์ตูนเกี่ยวกับเรื่องตลกที่เจอในวงการและเริ่มแบ่งปันให้เพื่อน ๆ ของเขาดูสนุก ๆ

ขณะที่ทอมทำงานอยู่ในบริษัท การ์ตูนของเขาก็ได้รับการเผยแพร่โดยเพื่อน ๆ และส่งต่อไปยังคนอื่น ๆ นอวงวงจนเริ่มกลายเป็นที่สนใจ ทอมเริ่มรับงานวาดการ์ตูนในช่วงกลางคืนและสุดสัปดาห์ให้กับบริษัทต่าง ๆ แต่เขาก็รอจนกระทั่งมีลูกค้าประจำต่อคิวจ้างเขาและเก็บเงินจำนวนหนึ่งได้ก่อนจะตัดสินใจลาออกจากบริษัทเพื่อมาเริ่มธุรกิจของตัวเอง

เจ็ดปีหลังจากที่ทอมออกจากงาน เขาทำเงินได้มากกว่าตอนยังนั่งตำแหน่งบริหารสองสามเท่าในฐานะนักวาดการ์ตูน และนี่ไม่ได้เกิดขึ้นเพราะเขาเปิดบริษัทเอเจนซีเป็นของตัวเอง จ้างพนักงาน หรือขยายออฟฟิศไปที่ต่าง ๆ ในโลก บริษัทของทอมที่ชื่อมาร์เก็ตตูน (Marketoon) มีแค่เขา ภรรยา และนักวาดอิสระสองสามคนที่ทำงานในส่วนของตัวเอง ทอมและภรรยาของเขาทำงานที่บ้านจากสตูดิโอในสวนหลังบ้านในมารินเคาน์ตี้ รัฐแคลิฟอร์เนีย ที่ที่ลูกสาว 2 คนของพวกเขาจะมานั่งวาดการ์ตูนในยามบ่ายด้วยกัน

ในโลกธุรกิจ การเติบโตถูกมองว่าเป็นผลลัพธ์จากความสำเร็จ แต่ทอมไม่ได้สนใจว่าธุรกิจควรจะต้องเป็นแบบนั้นเสมอไป เขารู้กฎเกณฑ์ของธุรกิจ เพราะเขาเคยศึกษาในโรงเรียนที่ดีที่สุดในโลก และนำความรู้นั้นมาประยุกต์ในองค์กรขนาดใหญ่มาแล้ว แต่นั่นก็ไม่ได้ทำให้เขาสนใจในการทำตามกฎหมายเกณฑ์เดิม ๆ เลยแม้แต่น้อย

โดยทั่วไปแล้ว เมื่อบริษัทกำลังไปได้สวยก็มักจะจ้างคนเพิ่ม สร้างระบบเพิ่ม และพยายามเพิ่มกำไรสุทธิให้มากขึ้นไปกว่าเดิมอีก โดยทั้งหมดนี้ตั้งอยู่บนสมมติฐานว่า การเติบโตนั้นเป็นเรื่องดีเสมอ การเติบโตไม่มีขีดจำกัด และ

การเติบโตนั้นจำเป็นต่อการประสบความสำเร็จ ทั้งหมดที่เหลือจะถูกผลักให้มีความสำคัญรองๆ ลงไป แต่หากทอมขยายบริษัทของเขา แม้ว่าจะมีลูกค้ารอคิวจ้าง เขาก็จะมีเวลาวาดการ์ตูนที่ชอบน้อยลง (เพราะต้องบริหารจัดการคนกวาดหลายคนมากขึ้น) และมีเวลาอยู่กับครอบครัวในสตูดิโอหลังบ้านน้อยลง ซึ่งสำหรับทอมแล้ว การเติบโตไม่ใช่สิ่งที่ฉลาดหรือเป็นเหตุเป็นผลสำหรับเขานัก เขายังขัดแย้งกับสิ่งที่เขาให้คุณค่าในชีวิตส่วนตัว และชีวิตการทำงานอีกด้วย

ค่านิยมในการบริโภคก็เชื่อว่า “ยิ่งเยอะก็ยิ่งดี” เช่นกัน โฆษณาชวนเชื่อให้เราอยากได้สินค้ามากมาย จนกระทั่งมีของที่ใหญ่กว่าและดีกว่าออกมา ไม่ว่าจะเป็นบ้านที่ใหญ่ขึ้น รถที่เร็วขึ้น ของอีกหลายอย่างที่สามารถยัดเข้าไปในตู้เสื้อผ้า โรงรถ และตู้เก็บของอย่างเสียดสีไม่ได้ โฆษณาชวนเชื่อให้คนอยากได้อยากมีมากขึ้นไปเรื่อยๆ เหมือนสัญญาณมๆ แล้งๆ ที่ว่าหากมีของเหล่านี้แล้วพวกเขาจะมีความสุขและได้รับการเติมเต็ม แต่แน่นอนสัญญาณมๆ แล้งๆ นี้ไม่เคยเกิดขึ้นจริง บางครั้งคำว่า “เพียงพอ” หรือแม้แต่คำว่า “น้อยลง” ก็เป็นสิ่งที่เราต้องการมากที่สุด นั่นเพราะ “มากขึ้น” มักจะมาพร้อมกับความเครียดที่มากขึ้น ปัญหาที่มากขึ้น และความรับผิดชอบทั้งเรื่องส่วนตัวและงานที่มากขึ้นนั่นเอง

เราสามารถดำเนินธุรกิจด้วยการมีน้อยๆ ได้ แม้สำหรับคนจำนวนมากนี้อาจเป็นวิธีที่ขัดกับสัญชาตญาณ ทอมไม่เคยต้องกังวลเกี่ยวกับทรัพยากรบุคคล การเข้าพื้นที่ออฟฟิศ การจ่ายเงินเดือน หรือแม้กระทั่งการบริหารพนักงาน ทอมจ้างคนนอกเฉพาะเมื่อโครงการที่เขาได้รับเงินมาแล้วจำเป็นต้องหาคนมาช่วยเพิ่มจริงๆ และคนเหล่านั้นก็มีลูกค้าและงานอื่นๆ ของตนเองอยู่แล้วด้วย พวกเขาสามารถดูแลตัวเองได้ในตอนที่ไม่ได้ทำงานให้กับมาร์เก็ตตูน โดยที่ทอมไม่ต้องไปดูแลพวกเขา

คำนิยม **บริษัทตัวคนเดียว**

“จาร์วิสให้เหตุผลที่น่าสนใจเกี่ยวกับการทำให้ธุรกิจของคุณดีขึ้น ไม่ใช่ใหญ่ขึ้น เป็นเล่มที่ต้องอ่าน สำหรับผู้ประกอบการที่เห็นความสำคัญของความมั่นคงในชีวิตรอบด้าน อยู่เหนือความร่ำรวยเงินทอง”

– **แคล นิวพอร์ต (Cal Newport)**, ผู้เขียนหนังสือขายดีเรื่อง *Deep Work*

“คุณไม่ใช่เครื่องจักร แล้วทำไมจะต้องทำธุรกิจแบบเครื่องจักรด้วย **บริษัทตัวคนเดียว** แสดงให้เห็นแนวทางที่ต่างออกไป หากคุณอยากสร้างธุรกิจที่ทำงานให้คุณ แทนที่คุณจะทำงานให้มัน คุณจำเป็นจะต้องอ่านหนังสือเล่มนี้”

– **คริส กิลเลอบ (Chris Guillebeau)** ผู้เขียนหนังสือขายดีเรื่อง *Side Hustle* และ *The \$100 Startup*

“สมการเดิมที่ว่า ยิ่งเยอะ = ยิ่งดีนั้น ใช้ไม่ได้อีกต่อไปแล้ว หากคุณอยากสร้างบริษัทที่มีความหมาย สร้างความเปลี่ยนแปลงที่ดีให้ครอบครัวและโลกของเรา และมีความสุขกับสิ่งที่ทำจริง ๆ ละก็ **บริษัทตัวคนเดียว** จะมอบแรงบันดาลใจและแนวทางการปฏิบัติทีละขั้นตอน เพื่อเปลี่ยนวิถีการทำธุรกิจและชีวิตของคุณ”

– **คอร์ทนีย์ คาร์เวอร์ (Courtney Carver)** ผู้เขียนหนังสือขายดีเรื่อง *Soulful Simplicity*

“ตั้งแต่ผมสร้าง MailChimp บริษัททำการตลาดผ่านอีเมลเมื่อ 18 ปีก่อน ผมมักจะถูกบอกว่าวิธีของผมนั้นผิด ผมไม่เคยอยากเป็นธุรกิจ ‘ใหญ่’ แต่อยากเป็นธุรกิจที่ ‘มีประโยชน์’ บริษัทของผมกลายเป็นแบรนด์ระดับโลก มีผู้ใช้หลายล้านคน ยอดขายกว่า 525 ล้านดอลลาร์ และพนักงานเกือบ 1,000 คน ซึ่งล้วนมีเป้าหมายเดียวกันคือการช่วยเหลือบรรดาบริษัทตัวคนเดียว ก็คิดดูละกันครับ ไม่มีวิธีที่ถูกที่สุดหรอก มีแต่วิธีของคุณเท่านั้น หนังสือของพอละจะช่วยคุณให้เจอวิธีของตัวเอง”

– **เบน เชสต์นัท (Ben Chestnut)** CEO และผู้ก่อตั้ง MailChimp

“ธุรกิจของคุณประสบความสำเร็จได้ด้วยขนาดเล็ก! **บริษัทตัวคนเดียว** เป็นคู่มือการสร้างธุรกิจที่แม้จะคงความเล็กแต่ก็ยังสามารถประสบความสำเร็จ เป็นหนังสือที่น่าประทับใจ และอ่านได้อย่างสิ้นโหละ”

– **โจชัว ฟิลด์ส มิลส์เบิร์น (Joshua Fields Millburn)**, *The Minimalists*



www.se-ed.com



sbc.fans



SE-ED Publisher



พร้อมจำหน่ายในรูปแบบ

- ☒ e-book (PDF)
- ☐ e-book (EPUB)
- ☐ audiobooks

- ☒ ปกอ่อน
- ☐ LARGE PRINT
(ตัวอักษรขนาดใหญ่)

ISBN 978-616-08-5115-7



9 786160 851157
269 บาท

บริหาร - การจัดการทั่วไป