

"คำแนะนำทางธุรกิจที่คุณจะหาไม่ได้จากที่ไหน"

ดีเร็ก ซีเวอร์ ผู้เขียนหนังสือ

Anything you want

THE BUSINESS
BOOK AWARDS

BUSINESS BOOK
OF THE YEAR
2021

The Unfair Advantage → เล่นแบบผู้ชนะ

คุณมีทุกอย่าง
ที่พร้อมให้ตัวเอง
ประสบความสำเร็จอยู่แล้ว

Ash Ali & Hasan Kubba

ธัญญานันต์ คูอนุพงศ์ แปล

คำนิยม



“นำเสนอความจริงที่ลึกซึ้ง ให้ข้อมูลที่เจาะลึก และมีประโยชน์”

ดีเรค ซิเวอร์ (Derek Sivers) ผู้ประกอบการและผู้เขียนหนังสือ *Anything you want*

“หนังสือเล่มนี้เขียนออกมาได้อย่างยอดเยี่ยมและช่วยกระตุ้นความคิด นี่คือนหนังสือที่ผู้ประกอบการทุกคนต้องอ่าน ไม่ว่าจะทำธุรกิจมาขนาดไหน”

ไบรอน โคล (Byron Cole) ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการขยายธุรกิจและผู้เขียนหนังสือ *Self Made*

“หนังสือเล่มนี้แสดงให้เห็นว่าโลกธุรกิจและชีวิตของเรานั้นไม่ยุติธรรมอย่างตรงไปตรงมา รวมถึงให้วิธีการและหลักปฏิบัติ เพื่อให้คุณใช้ประโยชน์จากทักษะและสิ่งที่มีให้เกิดประโยชน์สูงสุด”

รูน โซเวนดาห์ล (Rune Sovndahl) ผู้ก่อตั้ง Fantastic Services

“พวกเราล้วนมีเพียงชีวิตเดียว และทุกอย่างก็เป็นไปได้ด้วยดี แต่หนังสือ ‘*The Unfair Advantage*’ จะช่วยให้คุณได้เปรียบอย่างยุติธรรมที่สุด”

โรบิน เวธ (Robin Waite) ผู้ก่อตั้ง Fearless Business

สารบัญ



บทนำ	7
ส่วนที่ 1 : เข้าใจ	19
บทที่ 1 : ชีวิตมันไม่ยุติธรรมหรอก	21
บทที่ 2 : เส้นทางของสองผู้ประกอบการ	29
บทที่ 3 : อยากสำเร็จต้องทำงานหนักและมีโชค	51
บทที่ 4 : รู้จักข้อได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรม	65
ส่วนที่ 2 : ตรวจสอบ	77
บทที่ 5 : รู้จักกับกรอบแนวคิด MILES	79
บทที่ 6 : วิธีคิด	89
บทที่ 7 : เงิน	101
บทที่ 8 : ความฉลาดและข้อมูลเชิงลึก	117
บทที่ 9 : สถานที่และโชค	141
บทที่ 10 : การศึกษาและความเชี่ยวชาญ	169
บทที่ 11 : สถานะ	183
ส่วนที่ 3 : คู่มือเริ่มต้นทำสตาร์ทอัพฉบับเร่งรัด	211
บทที่ 12 : ทำไม	213
บทที่ 13 : ประเภทของสตาร์ทอัพ	221
บทที่ 14 : ไอเดีย	233
บทที่ 15 : ผู้คน	247
บทที่ 16 : ธุรกิจ	259
บทที่ 17 : การระดมทุน	273
บทสรุป	289
กิตติกรรมประกาศ	294

คุณอาจรู้สึกเหมือนพ่ายแพ้หรือท้อใจเวลาคิดเรื่องโชคมากเกินไป เพราะมันขัดแย้งอย่างสิ้นเชิงกับความเชื่อในยุคสมัยปัจจุบัน ที่ว่าชีวิตของเราอยู่ภายใต้การควบคุมของเราเอง

และแนวคิดเรื่องความยุติธรรมในหนังสือเล่มนี้อาจทำให้คุณรู้สึกไม่สบายใจ “มันจะยุติธรรมได้อย่างไรที่อิวาน สปีเกล เกิดมาพร้อมกับข้อได้เปรียบมากมายขนาดนี้จากสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมของเขา?” หรือคุณอาจจะพูดว่า “มันยุติธรรมได้อย่างไรที่โอปราห์ เกิดมาพร้อมพรสวรรค์อันทรงพลังและล้ำค่าแบบนี้?”

“ชีวิตมันไม่ยุติธรรมหรอก”

ชีวิตนั้นเต็มไปด้วยเรื่องบังเอิญที่คาดเดาไม่ได้เกินกว่าที่จะสมดุลและแบ่งให้ทุก ๆ คนได้อย่างเท่าเทียมกัน เราทุกคนไม่ได้มีโอกาสเหมือนกัน ใช่ว่าทุกคนจะได้รับในสิ่งที่คู่ควร นี่เป็นเหตุผลที่เราควรเห็นอกเห็นใจผู้อื่น รวมถึงให้อภัยตัวเอง หากชีวิตไม่ได้เป็นอย่างที่เราหวังไว้

นี่คือแนวคิดที่คนเราต้องใช้เวลาลึกซึ้งถึงจะเข้าใจและยอมรับ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะว่าในสังคมของเรายังมีความเชื่อในเรื่อง ‘มายาคติของระบบที่เชิดชูความรู้ความสามารถ’ ซึ่งเป็นความคิดที่ว่า ‘แค่มีความสามารถและทำงานหนักก็จะประสบความสำเร็จได้’

ความเชื่อที่ว่าเรากำลังอาศัยอยู่ในสังคมที่เชิดชูผู้มีความรู้ความสามารถนั้นถือเป็นเรื่องอันตราย เพราะมันจะทำให้เรามีทัศนคติต่อคุณค่า หรือเกิดความรู้สึกว่าใครบางคน ‘คู่ควร’ กับสิ่งต่าง ๆ ในชีวิต ดังที่นักปรัชญา อัลเลน เดอ โบตอง (Alain de Botton) กล่าวเอาไว้ว่า

“

...ในยุคกลางของประเทศอังกฤษ

เมื่อคุณพบคนยากจน คนคนนั้นจะถูกเรียกว่า

‘คนอัปโชค’ – คนที่ไม่ได้รับพรโชคติดมาตั้งแต่เกิด แต่ในปัจจุบัน...

โดยเฉพาะพื้นที่ที่มีความเชื่อว่าพวกเขากำลังอาศัยอยู่ในระบบ

ที่เชิดชูความรู้ความสามารถแพร่หลายมากขึ้น เช่น สหรัฐอเมริกา

หากคุณพบใครบางคนที่อยู่ชนชั้นล่างสุดในสังคม

พวกเขาอาจถูกเรียกว่า ‘พวกอัปแพ้’ ”

”

ความเชื่อที่เป็นอันตรายเช่นนี้ คือสาเหตุของความโกรธแค้นและความกังวลเรื่องสถานะทางสังคมของตัวเองในประเทศที่พัฒนาแล้ว เรากำลังอยู่ท่ามกลางการระบาดของความเจ็บป่วยทางจิต ทั้งโรคซึมเศร้า วิตกกังวล รวมถึงการฆ่าตัวตาย ส่วนหนึ่งก็มาจากทัศนคติแบบสุดโต่งที่ยกย่อง ‘ความสำเร็จ’ มากเกินไป ความรู้สึกอยากเป็นเหมือนคนอื่น เวลาดูข่าวคนที่โด่งดังและร่ำรวยทางหนังสือพิมพ์ นิตยสาร และโซเชียลมีเดียต่าง ๆ เช่น อินสตาแกรม

เช่นเดียวกับที่เราดูรูปภาพนางแบบที่ผ่านการรีทัช จัดแสง และจัดมุมมาอย่างดี แล้วรู้สึกแย่กับตัวเอง เพราะเอาตัวเองไปเปรียบเทียบกับและรู้สึกว่าตัวเองล้มเหลว นั่นไม่ต่างจากการเห็นคนดังในโลกธุรกิจและสตาร์ทอัพแม้แต่เนี่ย

แน่นอนว่าเราสามารถเรียนรู้ได้มากมายจากเรื่องราวความสำเร็จของคนเหล่านั้น แต่แรงกดดันจากแนวคิดที่ว่า ‘เราสามารถเป็นได้ทุกอย่างที่ต้องการถ้าเราพยายามมากพอ’ ทำให้เรารู้สึกผิดอย่างมากที่ไม่สามารถประสบความสำเร็จได้เหมือนคนอื่น

ความเครียดและภาวะหมดไฟของผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพก็นับเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นบ่อยมาก ดังนั้นการดูแลตนเองทั้งทางร่างกายและจิตใจถือเป็นเรื่องสำคัญ

เราจำเป็นต้องตั้งเป้าความสำเร็จให้กับตัวเอง โดยที่ไม่จำกัดอยู่แค่ภาพความสำเร็จภายนอก เพื่อให้เรามีความสุขได้อย่างแท้จริง เราจะลงลึกเรื่องนี้เพิ่มเติมมากขึ้น เมื่อเราพูดถึง “ทำไม” ของคุณ ในส่วนที่สามของหนังสือ

การยอมรับการมีอยู่และพลังของ ‘โชค’ นั้น คงทำให้คนที่คุ้นเคยกับการอ่านหนังสือสร้างแรงบันดาลใจและพัฒนาตนเองลำบากใจไม่น้อย เพราะพวกเขาพยายามหักโหมใช้ความพยายามไปให้ถึงความสำเร็จ (ซึ่งมักนำไปสู่ความผิดหวัง) หนังสือเกี่ยวกับการพัฒนาตนเองและธุรกิจควรจะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับ ‘การควบคุมชีวิตตัวเอง’ แต่ในความเป็นจริง ใครจะไปควบคุมได้ว่าจะเกิดเมื่อไร หรือชีวิตวัยเด็กและคุณภาพการศึกษาในช่วงแรกของตัวเองได้ ?

“เราคุมไม่ได้เลย”

กุญแจสำคัญคือเราต้องใช้สองสิ่งนี้ในการมองโลก – ความสำเร็จทางการเงินมาจากความพยายามและความสำเร็จทางการเงินก็เป็นเรื่องของโชค ดังนั้นเราควรหาจุดสมดุลระหว่างความเชื่อที่ว่าความพยายามจะนำไปสู่ความสำเร็จ และความจริงที่ว่าโชคมีบทบาทสำคัญไม่แพ้กัน

ลองใช้แนวคิดทั้งสองแบบนี้เป็นเครื่องมือทางความคิดของคุณดูสิ บางครั้งคุณเชื่อว่าคุณมีพลังที่จะสร้างอนาคตของตัวเองได้ และบางครั้งคุณก็คิดถึงโชค ดวง และชะตาชีวิต และรู้สึกขอบคุณในสิ่งที่คุณมี แทนที่จะมัวผิติดหวังที่สิ่งต่าง ๆ ไม่ได้เป็นไปตามที่หวัง

ทั้งนี้แนวคิดแบบที่สอง (โชคชะตาและวาสนา) ถือเป็นแนวคิดที่ล้ำค่าอย่างมาก หากคุณต้องการหลีกเลี่ยงการยกย่องบุคคลที่เป็นข้อยกเว้นทางสถิติซึ่งประสบความสำเร็จอย่างมหาศาล เช่น บัฟเฟตต์, วินฟรีย์ และชัคเคอร์เบิร์ก และหลีกเลี่ยงการเชื่อว่าคนที่ทำได้ไม่ดีในชีวิตเป็นเพียง ‘พวกขี้แพ้’ และสมแล้วที่พวกเขาจะมีชะตาชีวิตแบบนี้

มันช่วยให้เราเห็นอกเห็นใจผู้อื่น และไม่เป็นคนที่เยอหยิ่งหรืออวดดีว่าตัวเองเหนือกว่าใครตอนที่ประสบความสำเร็จ และมันยังช่วยให้เราไม่รู้สึกด้อยกว่าหรืออิจฉาริษยาเมื่อเห็นคนที่ประสบความสำเร็จมากกว่าเราอีกด้วย

ในหนังสือ “*ฝีมือ โชคชะตา หรือว่าสุ่ม (Fooled by Randomness)*” ที่เขียนโดยนักสถิตินามว่า นัสซิม นิโคลาส ทาเลบ (Nassim Nicholas Taleb) เขาได้กล่าวไว้ว่า “ความสำเร็จเล็กน้อยเป็นผลมาจากทักษะและความทุ่มเท แต่ความสำเร็จครั้งใหญ่เป็นผลมาจากความแปรปรวน [ทางสถิติ]” (ทาเลบ เรียกโชคว่า ‘ความแปรปรวน’) ดังนั้นเราต้องคำนึงถึงสิ่งต่าง ๆ ที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของเรา

แนวคิดนี้ถูกสรุปเอาไว้อย่างชัดเจนในสิ่งที่เรียกว่า ‘คำอธิษฐานแห่งความสงบ (The Serenity Prayer)’

“ ข้าแต่พระเจ้าผู้เป็นเจ้า ขอพระองค์ประทานพรให้ลูก
มีความสงบ เพื่อยอมรับสิ่งที่ไม้อาจเปลี่ยนแปลงได้
และขอความกล้าหาญ
ที่จะเปลี่ยนแปลงสิ่งที่อาจเปลี่ยนแปลงได้
และขอสติปัญญาในการแยกแยะระหว่างสองสิ่งนั้น ”

แต่งโดยนักเทววิทยา ไรน์โฮลด์ นีบัวร์ (Reinhold Niebuhr) ที่คอยย้ำเตือนให้เราตระหนักถึงสัจธรรมแห่งชีวิต และเตือนให้เราเห็นว่าควรให้ความสนใจและมุ่งมั่นไปที่สิ่งใด ถ้าคุณยังไม่เชื่ออย่างเต็มที่ที่เราขอถามคำถามนี้กับคุณ “คุณรู้จักคนกี่คนที่ทำงานหนักมาก ๆ มาตลอดชีวิต แต่พวกเขาก็ยังไม่สามารถมีอิสรภาพทางการเงินได้?”

หรือในทางกลับกัน “คุณรู้จักคนกี่คนที่มีอำนาจและความสำเร็จ ซึ่งคุณรู้สึกว่าคุณเขาไม่คู่ควรกับมันบ้าง?” มีคนไม่เอาไหนมากมายที่ประสบความสำเร็จได้เช่นกัน ผมมั่นใจว่าเราทุกคนต้องเคยทำงานให้กับเจ้านายที่ห่วยแตก หรือแม้แต่สร้างความเดือดร้อนให้บริษัทมากกว่าทำประโยชน์แน่นอน

โปรดจำไว้ว่า...โชคชะตาไม่ได้ผิดอะไรเลย ความจริงแล้วพวกเราชอบมันด้วยซ้ำ และเราก็อยากให้คุณมีมันเช่นกัน (และที่น่าแปลกก็คือ มีงานวิจัยที่บอกว่าคุณสามารถทำอะไรบางอย่างเพื่อให้ตัวเองโชคดียิ่งขึ้นได้ ซึ่งเราจะพูดถึงในส่วนถัดไปของหนังสือ)

ถ้าเรามองข้ามเรื่องบังเอิญ สิ่งดี ๆ ที่เกิดขึ้นอย่างไม่คาดคิด หรือการอยู่ถูกที่ถูกเวลาในชีวิตแล้วละก็ เราจะเข้าใจเกี่ยวกับปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จผิดไป คนที่ไม่เข้าใจเรื่องพลังอำนาจที่แท้จริงของโชค อาจจะกลายเป็นคนที่ขมขื่นสิ้นหวัง และได้แต่สงสัยว่าทำไม ทั้ง ๆ ที่พวกเขาทำงานมาทั้งชีวิต แต่กลับไปไม่ถึงเป้าหมายเลย

ในทำนองเดียวกัน ถ้าคุณไม่เข้าใจถึงผลของการทำงานหนักและการทุ่มเท และไม่รู้ว่าคุณเองก็มีพลังในการพัฒนาตนเอง คุณอาจจะกลายเป็นคนที่ขมขื่นและจมอยู่กับความคิดของผู้เคราะห์ร้ายที่บันทึกเอาไว้ว่าตัวเองสามารถทำอะไรได้บ้างหรือมีข้อได้เปรียบอะไร คุณกลับเอาแต่มุ่งความสนใจไปยังสิ่งที่ตนเองไม่มี

ความเป็นจริงแล้ว ความสำเร็จของคุณเป็นผลมาจากหลากหลายปัจจัย ช่วงเวลา และการตัดสินใจต่าง ๆ จำนวนมากที่ไม่สามารถอธิบายได้ โดยแนวคิด ‘เรื่องข้อได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรม’ พร้อมกับการออกแบบแนวคิด MILES (ดูได้ในบทที่ 5) จะช่วยให้คุณรู้ว่าต้องมุ่งเน้นไปที่อะไร และช่วยชี้ทางให้คุณเดินต่อไปได้ ที่สำคัญมันสามารถช่วยให้คุณตัดสินใจได้ว่าต้องทำอะไรต่อจากนี้

เราอยากสอนให้คุณทำงานอย่างชาญฉลาด เราอยากให้คุณเริ่มทำงานจากจุดแข็งของตัวเอง และใช้ข้อได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรมของคุณต่อจากนี้ ในการทำสตาร์ทอัพหรือแม้แต่เส้นทางอาชีพของคุณ

ถ้าคุณได้ทุ่มเททำอะไรบางอย่างมาเป็นเวลานาน พยายามทำให้มันสำเร็จ แต่ก็ยังไม่ถึงเป้าหมายเสียที บางทีคุณอาจจะยังไม่ได้ใช้ข้อได้เปรียบของตัวเองอยู่ก็ได้

ถ้าคุณกำลังตัดสินใจเริ่มต้นทำธุรกิจของตัวเอง คุณสามารถเพิ่มโอกาสประสบความสำเร็จ ด้วยการค้นหาและใช้ประโยชน์จากข้อได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรมของตัวเอง

ถ้าคุณเป็นส่วนหนึ่งขององค์กรขนาดใหญ่ และต้องการรักษาความเป็นผู้นำ เพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด หรือกำลังจะออกผลิตภัณฑ์ใหม่และอยากให้อยู่ในความสนใจของผู้คน คุณจำเป็นต้องเข้าใจและใช้ประโยชน์จากข้อได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรม ทั้งกับตัวคุณเองและในฐานะส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ขององค์กรคุณ

อีกนัยหนึ่ง ข้อได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรมนั้นมีอยู่หลายรูปแบบ และมันช่วยคุณได้ในทุกขั้นตอนของเส้นทางอาชีพหรือเส้นทางธุรกิจ และการรับรู้ พัฒนา และใช้ประโยชน์จากข้อได้เปรียบเหล่านี้ คือวิธีที่ทรงพลังที่สุดในการทำงานอย่างชาญฉลาด และเพิ่มโอกาสให้คุณประสบความสำเร็จมากที่สุด

แต่จริง ๆ แล้ว คำว่า ‘ข้อได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรม’ ที่เราพูดถึงนั้น มันหมายความว่าอย่างไรกันแน่นะ ?

คุณมีบุคลิกภาพแบบใด ?

นักจิตวิทยาได้ทุ่มเทเวลาทำวิจัยมาหลายทศวรรษเพื่อพยายามตอบคำถามนี้ ซึ่งการแบ่งประเภทที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางที่สุดในทางจิตวิทยา คือ ลักษณะบุคลิกภาพ 5 ประการ

- ▶ **การเปิดรับประสบการณ์ (Openness)** คุณเปิดรับประสบการณ์ใหม่ ๆ และมีจินตนาการมากแค่ไหน
- ▶ **การมีจิตสำนึก (Conscientiousness)** คุณเป็นคนมีระเบียบ มีวินัย และให้ความสำคัญกับเป้าหมายมากแค่ไหน
- ▶ **การเข้าสังคม (Extraversion)** คุณมีความสุขกับการใช้เวลาอยู่ร่วมกับผู้อื่นมากแค่ไหน
- ▶ **ความเป็นมิตร (Agreeableness)** คุณเป็นคนที่เป็นมิตร มีความเห็นอกเห็นใจ และให้ความร่วมมือกับผู้อื่นมากแค่ไหน
- ▶ **ความไม่มั่นคงทางอารมณ์ (Neuroticism)** คุณมีแนวโน้มที่จะวิตกกังวล เครียด หรือมีความไม่มั่นคงทางอารมณ์มากน้อยแค่ไหน

การที่เข้าใจบุคลิกภาพของตัวเองมากขึ้น จะช่วยให้คุณใช้จุดแข็งของตัวเองได้อย่างเต็มที่ และรู้ว่าต้องทุ่มเทความพยายามเพิ่มในด้านใดบ้าง ยกตัวอย่าง ฮาซานเป็นคนเก็บตัว (Introvert) เขาจึงได้คะแนนในหมวดการเข้าสังคม (Extraversion) ต่ำเมื่อเทียบกับแอซ แต่การพบปะผู้คน การขยายเครือข่าย และการสร้างความสัมพันธ์เป็นสิ่งจำเป็นในการเป็นผู้ประกอบการ ดังนั้นเขาจึงตระหนักดีว่าต้องมีความกระตือรือร้นมากขึ้นในการพบปะหรือพูดคุยกับคนอื่น

ในทางกลับกัน...แอซได้คะแนนในหมวดการเปิดรับประสบการณ์ (Openness) สูงมากจนทำให้เขารู้สึกท้อแท้ที่จะปฏิเสธโอกาสใหม่ ๆ หรือแนวคิดใหม่ ๆ ที่ผุดขึ้นมาตลอดเวลา การลดจำนวนโปรเจกต์ที่ต้องทำและมีสมาธิมากขึ้น ช่วยให้เขากลายเป็นผู้ประกอบการที่ทำงานได้ดียิ่งขึ้นและสร้างผลกระทบได้มากขึ้น

งานวิจัยแสดงให้เห็นว่า ไม่มีบุคลิกภาพแบบใดแบบหนึ่งที่เหมาะสมที่สุดสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ อย่างไรก็ตาม การรู้ว่าตัวเองอยู่จุดไหนในแต่ละลักษณะนั้นเป็นสิ่งสำคัญ เพราะจะช่วยให้คุณรู้ว่าต้องทำตัวอย่างไรได้อย่างเหมาะสม

แต่มีลักษณะหนึ่งที่ไม่เหมาะกับการเป็นผู้ประกอบการอย่างยิ่งนั่นคือ ‘ความไม่มั่นคงทางอารมณ์สูง’ หากคุณมีคะแนนบุคลิกภาพด้านนี้สูงมาก คงไม่สนุกกับการเป็นผู้ประกอบการนัก เพราะมันต้องเผชิญกับความเครียดและความไม่แน่นอน คุณจำเป็นต้องมีความมั่นคงทางอารมณ์ในระดับที่เหมาะสม เนื่องจากการทำธุรกิจจะมีวันที่ขึ้นสูงและลงต่ำเสมอ ดังนั้นคุณอาจต้องทำอะไรที่มีความเสี่ยงน้อยกว่านี้ เพื่อรักษาสุขภาพจิตของคุณไว้

ลักษณะเด่นที่ควรพิจารณาอันดับแรกนอกเหนือจากความไม่มั่นคงทางอารมณ์ก็คือ การมีวิสัยทัศน์ (Visionary) ซึ่งมีความคล้ายคลึงลักษณะบุคลิกภาพในหมวด ‘การเปิดรับประสบการณ์’ อย่างมาก ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเป็นคนใฝ่รู้ มีความคิดสร้างสรรค์ และไม่กลัวที่จะเปิดรับสิ่งใหม่ ๆ

ส่วนลักษณะอื่น ๆ จะส่งผลกระทบน้อยกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากคุณสามารถหาผู้ร่วมก่อตั้งที่มีจุดแข็งมาช่วยเสริมจุดอ่อนของคุณได้ ยกตัวอย่าง หากคุณเป็นคนเก็บตัว การหาคู่หูที่มีบุคลิกเปิดเผยและเข้าสังคมเก่งจะช่วยเติมเต็มกันได้ เช่นเดียวกับเรื่องของการมีจิตสำนึก หากคุณเป็นคนไม่มีระเบียบ (แต่มีวิสัยทัศน์และความคิดสร้างสรรค์) การจับคู่กับคนที่มีระเบียบจะเป็นประโยชน์มากกว่า

เครื่องมือยอดนิยมอีกอย่างที่ช่วยให้คุณเข้าใจบุคลิกภาพของตัวเองมากขึ้นก็คือ แบบประเมินของไมเออร์ส-บริกส์ (Myers-Briggs) ซึ่งอาจเป็นแบบทดสอบบุคลิกภาพที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในโลก เรามักเห็นผลลัพธ์ของการทดสอบนี้ปรากฏอยู่ในประวัติส่วนตัวของผู้คนบนอินเทอร์เน็ต เรซูเม่ หรือแม้แต่บนนามบัตร

พอล เกรแฮม – นักลงทุน นักเขียนบทความเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ และผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท Y Combinator ได้อธิบายถึงความสำคัญของข้อมูลเชิงลึกเอาไว้ว่า

“ สิ่งที่เรามองหาจากไอเดียต่าง ๆ ไม่ใช่ประเภทของไอเดีย แต่เป็นข้อมูลเชิงลึกที่คุณมีเกี่ยวกับไอดีนั้น สิ่งที่คุณส่วนใหญ่มักทำพลาดบ่อยมากก็คือ การบอกว่าวิธีแก้ปัญหานั้นโดดเด่นกว่าใคร เพราะมันได้รับการออกแบบมาอย่างดีและใช้งานง่าย นั่นไม่ใช่ข้อมูลเชิงลึก ! คุณแค่กำลังอ้างว่าคุณ จะทำมันออกมาได้ดีเท่านั้น ซึ่งผู้ผลิตซอฟต์แวร์คนไหน ๆ ต่างก็พยายามทำเช่นเดียวกัน ดังนั้นคุณต้องเจาะจงให้มากกว่านี้ คุณจะทำอะไรที่ทำให้ซอฟต์แวร์ของคุณ ใช้งานได้ง่ายขึ้นกว่าของเจ้าอื่น ? และแค่ใช้งานง่ายกว่าจะเพียงพอหรือไม่ ? ”

แนวคิดนี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์และบริการได้ทุกประเภท ไม่ใช่แค่ซอฟต์แวร์หรือแอปพลิเคชันเท่านั้น

คุณยังจำเรื่องของแอชได้ไหม...ที่บอกว่าการทำธุรกรรมทางการเงินออนไลน์ผ่านทางเว็บไซต์ของเขาเป็นเรื่องยากแค่ไหน ? พี่น้องคอลลิสันมีข้อมูลเชิงลึกที่ทำให้ระบบจ่ายเงินออนไลน์ (Stripe) ของพวกเขาเป็นเรื่องง่ายและสะดวกสบาย เพื่อให้ นักพัฒนาโปรแกรม นำไปใส่ไว้ในเว็บไซต์และแอปพลิเคชันของพวกเขา

Stripe ง่ายต่อการใช้งานมาก มันเป็นโค้ดเจ็ดบรรทัดเท่านั้น และพวกเขาก็สามารถ ต่อยอดจนสร้างมูลค่าได้สูงถึง 2 หมื่นล้านดอลลาร์เลย ซึ่งตรงกันข้ามกับคู่แข่งของพวกเขา ตอนนั้นอย่าง PayPal ที่เป็นแพลตฟอร์มชำระเงินชั้นนำและมุ่งเน้นไปที่การตอบสนอง ต่อความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ในขณะที่ Stripe มีข้อมูลเชิงลึกและจะมุ่งเน้นไปที่ นักพัฒนามากกว่า

ความฉลาดและข้อมูลเชิงลึก ในการเป็นข้อได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรมของคุณ

เช่นเดียวกับข้อได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรมเรื่องเงิน คุณน่าจะรู้ตัวอยู่แล้วว่าความฉลาดของคุณนั้นอยู่สูงกว่าค่าเฉลี่ยหรือไม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อพูดถึง ‘ความฉลาดจากตำรา’ ตลอดชีวิตที่ผ่านมา...คุณคงเคยได้ยินคนชมว่าคุณฉลาดและคุณก็มีผลการเรียนเป็นเครื่องพิสูจน์ได้

ถ้าคุณกังวลว่าตัวเองยังขาดความฉลาดในแง่นี้ แท้จริงแล้วคุณอาจกำลังมีปัญหาในเรื่องการศึกษาและความเชี่ยวชาญ (บทที่ 10) หรือความมั่นใจในตัวเองซึ่งจะอยู่ในหัวข้อสถานะ (บทที่ 11) ก็เป็นไปได้ คุณสามารถอ่านหนังสือเพิ่มเติม ฝึกฝนทักษะ และสร้างความเชื่อมั่นให้ตัวเองได้เสมอ

อย่างไรก็ตาม เมื่อพูดถึงความฉลาดจากประสบการณ์ชีวิต – ความฉลาดทางสังคม อารมณ์ และความคิดสร้างสรรค์ – คุณอาจไม่เคยได้รับข้อเสนอแนะมากเท่าไรในชีวิต และอาจไม่แน่ใจว่าสิ่งเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของความสามารถของคุณหรือไม่ เรื่องแบบนี้เกิดขึ้นได้เสมอ เพราะสำหรับคนส่วนใหญ่แล้ว ความฉลาดในเรื่องเหล่านี้แทบจะไม่มีใครวัดผลเลยทั้งในโรงเรียนและมหาวิทยาลัย

ดังนั้นคุณจึงต้องเป็นคนประเมินสิ่งเหล่านี้ด้วยตัวเอง หรือขอความเห็นจากเพื่อนสนิท หรือเพื่อนร่วมงาน ลองถามตัวเองดูว่า

- ▶ คุณทำงานเป็นทีมได้ดีแค่ไหน ?
- ▶ คุณมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้อื่นมากแค่ไหน ?
- ▶ คุณทำให้คนรอบตัวรู้สึกดีกับตัวเองมากขึ้นหรือไม่ ?
- ▶ คุณรับรู้ถึงอารมณ์ของตัวเองหรือไม่ ?
- ▶ คุณมีलगสังหรณ์ที่ถูกต้องเกี่ยวกับเจตนาของผู้อื่นหรือไม่ ? กล่าวอีกนัยหนึ่ง คุณมักรู้สึกตึงใจว่ามีคนคิดไม่ดีกับคุณหรือไม่ ?

คำถามเหล่านี้ช่วยให้คุณรู้จักตัวเองมากขึ้น หากต้องการข้อมูลที่ลึกกว่านี้ให้ลองทำแบบทดสอบบุคลิกภาพออนไลน์ เช่น ลักษณะบุคลิกภาพ 5 ประการที่เราพูดถึงในบทที่ 5 (รู้จักกับกรอบแนวคิด MILES) หรือทำแบบทดสอบของ Myers-Briggs และดูว่าคะแนนที่ได้บ่งบอกความฉลาดทางสังคมของคุณได้ดีเพียงใด

หากคุณตระหนักได้จากการนึกถึงพฤติกรรมของตัวเอง พูดคุยกับผู้อื่น หรือทำแบบประเมินบุคลิกภาพของตัวเองแล้ว ว่าอาจเป็นคนไม่ชอบเข้าสังคม นั่นก็ไม่ใช่ไร อย่างที่เราได้เคยบอกไป คุณสามารถหาผู้ร่วมก่อตั้งที่เสริมทักษะที่คุณไม่มีได้ – ก็คนที่ชอบทำงานเป็นทีม ชอบเข้าสังคม และเข้าใจอารมณ์ของผู้อื่นได้ดี

นอกจากนี้ ยังมีคอร์สด้านการบริหารมากมายที่คุณสามารถเข้าร่วม รวมถึงหนังสือ *วิธีชนะมิตรและจูงใจคน (How to Win Friends and Influence People)* ที่เขียนโดย เดล คาร์เนกี (Dale Carnegie) ซึ่งจะช่วยให้คุณพัฒนาทักษะมนุษยสัมพันธ์ได้ แม้แค่ก้าวแรกของการพิจารณาเรื่องเหล่านี้ ก็ช่วยให้คุณตระหนักรู้มากขึ้นและมีแนวโน้มที่จะทำให้คุณพัฒนาความสัมพันธ์ได้ในอนาคต

เมื่อพูดถึงความคิดสร้างสรรค์และข้อมูลเชิงลึก คุณต้องถามตัวเองว่าคุณสามารถคิดวิธีแก้ปัญหาที่สร้างสรรค์ได้ดีแค่ไหน

- ▶ คุณสนุกกับการแก้ปัญหาและความท้าทายต่าง ๆ และพยายามแก้ไขมันหรือไม่ ?
- ▶ คุณเป็นคนช่างสังเกตและสงสัยใคร่รู้ในสิ่งรอบตัว ผู้คนรอบตัว และความรู้สึกของคนอื่นหรือไม่ ?
- ▶ คุณเคยสังเกตเห็นเมื่อพบกับความไม่สะดวกและปัญหาที่พบในชีวิตประจำวันหรือไม่ ?
- ▶ คุณคิดพิจารณาถึงวิธีแก้ปัญหาต่าง ๆ เหล่านั้นหรือไม่ ?

โดยสรุปแล้ว ถ้าคุณอยากพัฒนาความฉลาดและข้อมูลเชิงลึก นี่คือสิ่งที่คุณต้องทำ

1. ฝึกเป็นคนสงสัยใคร่รู้
2. หมั่นตั้งคำถาม
3. ทดลองทำสิ่งต่าง ๆ มากขึ้น
4. ใส่ใจความรู้สึกของผู้อื่นและรับรู้ว่ามีสิ่งต่าง ๆ ส่งผลกระทบต่ออารมณ์ของพวกเขาอย่างไร
5. ให้หมั่นสังเกตเวลาที่คนอื่นพูดว่าไม่อยากทำหรือไม่สะดวกใจที่จะทำสิ่งนี้ นั่นคือคุณทรัพยากรอันล้ำค่าในการได้ข้อมูลเชิงลึก (เราจะพูดเรื่องนี้อย่างลงลึกในบทที่ 14 – ใจเดียว)
6. ตระหนักถึงอารมณ์และความรู้สึกของตนเองให้มากกว่าเดิม และพยายามไม่ตัดสินใจทำอะไรด้วยอารมณ์

ความฉลาดและข้อมูลเชิงลึก เป็นดาบสองคม

เช่นเดียวกับข้อได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรมข้ออื่น ๆ ความฉลาดก็เป็นดาบสองคม การที่คุณเป็นคนไม่ฉลาด (หรือคิดว่าตัวเองไม่ฉลาด) อาจเป็นแรงผลักดันให้คุณเต็มใจจ้างคนที่ฉลาดมาทำงานให้ก็ได้ หรืออาจทำให้คุณกล้าที่จะตั้งคำถาม และตั้งใจฟังคำตอบมากขึ้น – เพื่อหาผู้เชี่ยวชาญและผู้มีประสบการณ์มาให้คำแนะนำและช่วยเหลือคุณได้

แม้คุณอาจไม่ใช่คนที่ฉลาดที่สุดหรือมีข้อมูลเชิงลึกมากที่สุด แต่คุณอาจพัฒนาทักษะการสร้างทีมที่จำเป็น เพื่อให้ทีมทำเป้าหมายนั้นได้ ริชาร์ด แบรินสัน (Richard Branson) อธิบายว่านี่คือเส้นทางสู่ความสำเร็จของเขา ในฐานะคนที่ประสบปัญหาทางการเรียน (ก่อนที่เขาจะพบว่ามีความผิดปกติเชิง Dyslexia)⁴ เขาเคยเรียนรู้ตั้งแต่เด็กที่จะมอบหมายงานให้คนที่ ‘ฉลาดกว่า’ และนั่นทำให้เขาได้เรียนรู้ทักษะอันมีค่าในเรื่องการบริหารงาน และบริหารคน

⁴ ความผิดปกติทางการเรียนรู้ประเภทหนึ่ง ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการอ่านและเขียน

การศึกษาให้ทฤษฎีและความรู้เชิงลึกแก่คุณ แต่แรงผลักดันในการนำสิ่งที่คุณเรียนรู้ไปใช้งานจริงและเรียนรู้อย่างสม่ำเสมอ นั้นสำคัญอย่างยิ่งต่อการเป็นผู้เชี่ยวชาญตัวจริง ไม่ใช่แค่คนที่ตอบคำถามเกี่ยวกับเรื่องนั้นได้ แต่เป็นคนที่มีลงมือทำมันด้วยตัวเอง เช่นเดียวกับการเรียนรู้ในทุกรูปแบบ คุณต้องตั้งใจเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง เพื่อไปให้ถึงจุดที่คุณสามารถสร้าง ‘ผลลัพธ์ที่เหนือกว่าคนส่วนใหญ่ทำได้’

การใช้การศึกษาและ ความเชี่ยวชาญเป็นข้อได้เปรียบ

“คุณพอใจระดับการศึกษาของตนเองหรือไม่?” คุณเป็นคนเดียวเท่านั้นที่รู้ว่าตัวเองต้องเรียนรู้เพิ่มหรือไม่ เพื่อไปให้ถึงจุดที่คุณต้องการ เราไม่สามารถเปลี่ยนแปลงการศึกษาที่เราเรียนตอนเด็กได้ แต่ก็ยังไม่สายที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมในตอนนี้ เพื่อเพิ่มพูนทักษะและความรู้ให้กับตัวเอง

คุณอาจตัดสินใจเรียนปริญญาโท เช่น ปริญญาโททางด้าน MBA หรือปริญญาโทด้านการเป็นผู้ประกอบการ หรือเรียนคอร์สออนไลน์แบบฮาซัน หรือเรียนเสริมหลังเลิกงาน เพื่อเพิ่มทักษะบางอย่าง เช่น การเขียนโค้ด “แต่คุณจะรู้ได้อย่างไรว่าความรู้เหล่านี้จำเป็นหรือไม่?”

คำตอบของคำถามนี้ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย รวมถึงข้อได้เปรียบที่ไม่เป็นธรรมชาติของคุณด้วย ยกตัวอย่าง ถ้าคุณยังไม่มีแนวคิดในการทำสตาร์ทอัพ ไม่มีเส้นทางอาชีพที่อยากทำ หรืออยากเรียนรู้ และคุณมีเงินพอที่จะกลับไปเรียนมหาวิทยาลัยได้อีกครั้ง **เราแนะนำให้คุณกลับไปเรียน!** คุณอาจได้เจอคนที่น่าสนใจที่นั่น และถ้าคุณเข้าเรียนในมหาวิทยาลัยระดับแนวหน้าหรือหลักสูตรที่มีชื่อเสียง คุณจะได้รับการยกระดับสถานะอย่างมาก และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกว่าได้

คุณจะได้เรียนรู้จากการศึกษากรณีตัวอย่างภายในโรงเรียนธุรกิจ คุณสามารถพัฒนาความรู้เชิงลึกด้านเทคนิคโดยเรียนรู้พื้นฐานบางอย่างด้าน STEM หรือได้ทักษะเชิงวิพากษ์ และเข้าใจถึงความแตกต่างทางวัฒนธรรมจากการเรียนด้านมนุษยศาสตร์ คนที่มีวุฒิระดับปริญญาโทหรือปริญญาเอกอาจได้รับค่าตอบแทนสูงขึ้นในการทำงานในอนาคต และด้วยเหตุนี้พวกเขาอาจไปถึงจุดที่สามารถลาออกจากงานประจำมาเปิดกิจการเป็นของตนเองได้เร็วขึ้นกว่าเดิม ลองถามตัวเองดูว่า

- ▶ ฉันมีทักษะที่จำเป็นต่อการตั้งบริษัทไหม ?
- ▶ ฉันรู้ไหมว่าตัวเองเชี่ยวชาญในด้านใด ?
- ▶ ฉันอยากจะเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านใด ?

คุณอาจรู้อยู่แล้วว่าคุณเชี่ยวชาญในเรื่องใด นั่นหมายความว่า คุณสามารถสร้างบริษัทโดยเน้นจากสิ่งที่คุณถนัด และฝึกฝนทักษะอื่น ๆ ที่จำเป็นเพิ่มเติมได้ ถึงแม้คุณจะรู้สึกว่ายังขาดทักษะหรือความเชี่ยวชาญมากพอ แต่ก็ไม่จำเป็นต้องรอให้เก่งก่อนค่อยเริ่มต้นทำธุรกิจ

อีกเส้นทางหนึ่ง ถ้าคุณต้องการสร้างเสาหลักตัว E ตามกรอบแนวคิด MILES ซึ่งเป็นการเรียนรู้ผ่านการลงมือทำจริง ความสามารถในการมีวิธีคิดแบบลองผิดลองถูก ปรับแก้ไขไปเรื่อย ๆ และเป็นนักปฏิบัติมากกว่านักคิด คือสิ่งที่ช่วยให้เราทั้งคู่สร้างความเชี่ยวชาญของตัวเองขึ้นมาได้

หากคุณรู้สึกว่าคุณยังไม่มีความเชี่ยวชาญในเรื่องใด ๆ เลย คุณสามารถสร้างเสริมความเชี่ยวชาญได้ด้วยวิธีต่อไปนี้

เรียนออนไลน์

ครั้งหนึ่งแอสเคย์จ้างคนมาตัดต่อวิดีโอให้เขา และเขาก็ทำได้อย่างยอดเยี่ยมภายในเวลาเพียงสามชั่วโมงเมื่อเทียบกับนักตัดต่อคนอื่น ๆ ที่ใช้เวลาทั้งวัน แอสเคย์ถามเขาว่าเขากลายเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการตัดต่อวิดีโอได้อย่างไร และเขาก็ตอบแบบติดตลกว่า ‘ผมเรียนจบปริญญาจาก YouTube’ ซึ่งหมายความว่าเขารู้เทคนิคการทำต่าง ๆ จากวิดีโอฟรีบน YouTube

“คุณคิดว่าความสำเร็จ
มาจากเงิน การศึกษา
หรือโชค ใช่หรือไม่ ?”

หนังสือเล่มนี้จะเปิดเผย
ความจริงที่ว่า
โลกธุรกิจและชีวิต
ไม่ได้ยุติธรรมเสมอไป
และนั่นคือสิ่งที่ทำให้
คุณได้เปรียบ !

ในโลกที่เต็มไปด้วย
การแข่งขัน การค้นหา
“ข้อได้เปรียบที่ไม่ยุติธรรม”

ของตัวเอง คืออาวุธลับ
ที่สำคัญที่สุด หนังสือ **The
Unfair Advantage** จะพา
คุณค้นพบและใช้ประโยชน์
จากจุดแข็งเฉพาะตัวที่คุณมี
ไม่ว่าจะเป็น เงิน สติปัญญา
สถานที่ การศึกษา สถานะ
หรือแม้แต่โชค เพื่อเปลี่ยนให้
กลายเป็นแต้มต่อบนเส้นทาง
ธุรกิจและการทำงาน สร้าง
ทางลัดสู่ความสำเร็จในแบบที่
คุณไม่เคยจินตนาการมาก่อน

หนังสือเล่มนี้จะเจาะลึกวิธีคิดและแนวทางปฏิบัติที่ใช้ได้จริง
เพื่อช่วยให้คุณ...

- >> รู้จักและปลดล็อกจุดแข็งที่ซ่อนอยู่ในตัวเอง
- >> ใช้พื้นเพและประสบการณ์เฉพาะตัวสร้างความแตกต่าง
- >> พลิกข้อจำกัดให้กลายเป็นโอกาสเหนือคู่แข่ง



ซื้อสะดวก ส่งถึงบ้านที่ Shopee และ Lazada หรือผ่านทาง
ร้านหนังสือออนไลน์ www.thinkbeyondbook.com



thinkbeyond books