

สารบัญ

คำนำ 5

บทนำ : ย้อนรอยเส้นทางของผม 9

ตอนที่ 1

ผลกำไร

1. ตามล่าหาเงิน 15
2. ได้ (บาง) อย่างเสีย (บาง) อย่าง 47
3. แลกหน่อ 77

ตอนที่ 2

ผลกำไรและความรัก

4. วางตำแหน่งให้ชัด 123
5. เคล็ดลับแห่งการเติบโต :
แบรนดี้ วัฒนธรรมองค์กร ท่อสร้างคน 167

ตอนที่ 3

ผลกำไร ความรัก และเป้าหมาย

6.	ยกกระดับขึ้นอีกขั้น	267
7.	สรุป	299
	บทส่งท้าย	317
	ภาคผนวก	319

คำนำ

ผมเป็นเจ้าของกิจการมาเกือบตลอดชีวิต บางทีอาจเป็นเพราะผมมักชอบทำอะไรที่สร้างสรรค์และทดลองทำสิ่งต่าง ๆ แล้วนำบทเรียนที่ได้เรียนรู้ระหว่างทางไปปรับใช้ทั้งกับธุรกิจใหม่และชีวิตส่วนตัว

ปี 1996 ผมร่วมก่อตั้งลิ่งคเธิกซ์เซนจ์ ซึ่งถูกขายให้กับไมโครซอฟท์ในปี 1998 ด้วยมูลค่า 265 ล้านดอลลาร์

ปี 1999 ผมเข้ามาเกี่ยวข้องกับแฮปโปสในฐานะที่ปรึกษาและนักลงทุน จนกระทั่งกลายเป็นซีอีโอในเวลาต่อมา เราสร้างบริษัทจากที่แทบขายไม่ออกในปี 1999 จนมียอดขายพุ่งขึ้นแตะระดับ 1,000 ล้านดอลลาร์ต่อปี

ปี 2009 แฮปโปสถูกซื้อกิจการโดยอะเมซอน ด้วยข้อตกลงมูลค่ากว่า 1,200 ล้านดอลลาร์ในวันที่การซื้อขายเสร็จสิ้นลง

จากสายตาของคนภายนอก ทั้งสองบริษัทอาจดูเหมือนเป็นความสำเร็จเพียงชั่วข้ามคืน แต่อันที่จริงแล้วตลอดระยะทางนั้นมีความผิดพลาดเกิดขึ้นมากมาย และบทเรียนที่ผมได้เรียนรู้ก็มีอยู่มากโขเลยทีเดียว ปรัชญาและแนวทางในการดำเนินชีวิตของผมส่วนใหญ่ก็ถูกหล่อหลอมขึ้นมาจากประสบการณ์เหล่านั้นนั่นเอง

ผมเป็นนักอ่านตัวยงเสมอมา ที่แฮปโปส เราสนับสนุนให้พนักงานอ่านหนังสือจากห้องสมุดของเรา เพื่อช่วยพวกเขาให้เติบโตขึ้นทั้งในด้าน

ชีวิตและการทำงาน มีหนังสือหลายเล่มที่มีอิทธิพลต่อความคิดของเราที่แชปโปล และช่วยให้เราก้าวมาจนถึงจุดที่ยืนอยู่ในทุกวันนี้

ผมตัดสินใจเขียนหนังสือเล่มนี้เพื่อช่วยให้ผู้อ่านหลีกเลี่ยงความผิดพลาดต่าง ๆ นานาที่ผมเคยทำมาก่อน ผมยังหวังอีกด้วยว่า หนังสือเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจที่มั่นคงแล้ว ตลอดจนผู้ประกอบการที่ไม่สนใจหลักการบริหารธุรกิจแบบเดิม ๆ และต้องการสร้างหนทางสู่ความสำเร็จในแบบของตนเอง

โครงสร้างของหนังสือเล่มนี้

หนังสือเล่มนี้แบ่งออกเป็น 3 ตอน

ตอนแรกมีชื่อว่า “ผลกำไร” ซึ่งจะพูดถึงชีวิตของผมตอนที่เติบโตขึ้นมา และมาลงเอยกับแชปโปลในท้ายที่สุด บางเรื่องเป็นการผจญภัยในยุคแรก ๆ ของผมในฐานะผู้ประกอบการ และบางเรื่องก็พูดถึงตัวผมสมัยเยาว์วัยที่ตั้งตนเป็นกบฏต่อสิ่งที่ควรจะเป็น

ตอนที่สองมีชื่อว่า “ผลกำไรและความรัก” ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับธุรกิจมากขึ้น โดยพูดถึงปรัชญาสำคัญ ๆ ที่ผู้คนเชื่อและยึดถือปฏิบัติกันที่แชปโปล ผมจะให้คุณดูอีเมลล์และเอกสารภายในบางส่วนของเราใช้จนถึงทุกวันนี้ด้วย

ตอนที่สามมีชื่อว่า “ผลกำไร ความรัก และจุดมุ่งหมาย” จะฉายภาพวิสัยทัศน์ของเราที่แชปโปล ซึ่งขับเคลื่อนให้เราก้าวขึ้นไปสู่อีกระดับหนึ่ง และเราหวังว่าจะท้าทายให้คุณทำแบบเดียวกันด้วย

หนังสือเล่มนี้ไม่ใช่บันทึกฉบับสมบูรณ์เกี่ยวกับความเป็นมาของแชปโปลหรือธุรกิจอื่น ๆ ที่ผมมีส่วนร่วมก่อนหน้านี้ และมันก็ไม่ใช่ว่าหนังสือ

อัตชีวประวัติฉบับสมบูรณ์ด้วย เพราะฉะนั้น ผมจึงไม่ได้พูดถึงคนทุกคนที่มีส่วนร่วมหรือมีบทบาทในชีวิตของผม (ถ้าผมทำอย่างนั้นจริง ๆ คุณ ๆ ผู้อ่านคงต้องเจอกับชื่อคนจำนวนมากที่จำจดจำได้) จุดประสงค์ของหนังสือเล่มนี้คือ นำเสนอเรื่องสำคัญ ๆ ที่ผมพบเจอบนเส้นทางไปสู่การค้นหาวิธีการสร้างความสุขในชีวิตการทำงานและชีวิตส่วนตัว

ประการสุดท้าย ขณะอ่านหนังสือเล่มนี้ คุณอาจสังเกตเห็นบางประโยคที่ไม่ใช่ตัวอย่างที่ดีของการใช้ไวยากรณ์ภาษาอังกฤษเลย เพราะถ้าไม่นับงานเขียนของบุคคลอื่น ๆ ที่ระบุไว้อย่างชัดเจนแล้ว ผมเขียนหนังสือเล่มนี้เองโดยไม่ใช้นักเขียนเงา ผมไม่ใช้นักเขียนมืออาชีพ และหลายครั้งผมก็เจตนาทำสิ่งที่ครูสอนภาษาอังกฤษสมัยมัธยมของผมอาจต้องหน้าหงายไปเลย ที่ผมทำอย่างนี้ส่วนหนึ่งก็เพราะอยากให้งานเขียนของผมสะท้อนถึงวิถีที่ผมพบในชีวิตจริง อีกส่วนหนึ่งผมก็แค่ขอกวนประสาทบรรดาครูสอนภาษาอังกฤษสมัยมัธยมของผม (ซึ่งผมเคารพรักทุกท่าน)

แม้ผมจะไม่ใช้บริการของนักเขียนเงา แต่หลายคนก็มีส่วนช่วยเหลืออยู่เบื้องหลัง ทั้งในรูปของความคิดเห็น คำแนะนำ และกำลังใจ ซึ่งผมซาบซึ้งกับการมีส่วนร่วมของทุกคน ถึงแม้ไม่มีพื้นที่มากพอที่จะเอ่ยถึงทุกคน แต่คนที่ผมอยากขอบคุณเป็นพิเศษคือ เจนนี ลิม เพื่อนเก่าแก่และสมอองที่สองของผม เธอทำหน้าที่เป็นทั้งผู้จัดการโครงการและผู้ดำเนินการทุกอย่างตลอดการเขียนหนังสือเล่มนี้ เรียกได้ว่าเป็นตัวจักรสำคัญที่ดูแลหนังสือเล่มนี้ตั้งแต่ต้นจนจบ นอกจากนี้ เธอยังทำหน้าที่รวบรวมและแก้ไขงานเขียนของบุคคลอื่น ๆ อีกมากมาย ซึ่งบางส่วนปรากฏในหนังสือเล่มนี้ และส่วนที่เหลือสามารถดูได้ที่เว็บไซต์ www.deliveringhappinessbook.com

บทนำ

ย้อนรอย เส้นทางของผม

ไอ้โฮ ผมคิดในใจ

ภายในห้องแน่นขนัดไปด้วยผู้คน ผมยืนอยู่บนเวทีของการเรียกประชุมทั้งบริษัท มองลงไปในหมู่พนักงานแชปโปส 700 คนที่ถูกขืนยื่นส่งเสียงไชโยให้ร้องและปรบมือ หลายคนถึงกับมีน้ำตาแห่งความสุขไหลรินลงอาบแก้ม

48 ชั่วโมงก่อน เราประกาศให้โลกรู้ว่าอะเมซอนเข้าซื้อกิจการของเรา สำหรับคนอื่น ๆ ที่ไม่ได้มีสายเลือดแชปโปส ทั้งหมดนี้ถูกมองเป็นแค่เรื่องเงิน ๆ ทอง ๆ สี่อย่าง ๆ พวกมันพาดหัวข่าวอย่างเช่น “อะเมซอนควักเงินเฉียดพันล้านซื้อแชปโปส” “การซื้อกิจการที่ใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์ของอะเมซอน” และ “ใครได้อะไรจากการขายแชปโปส”

เดือนพฤศจิกายนปี 1998 หลังจากผมก่อตั้งลิงค์เอ็กซ์เชนจ์และดำเนินธุรกิจไปได้สองปีครึ่ง ไมโครซอฟท์ก็เข้ามาซื้อกิจการด้วยเงินกว่า 265 ล้านดอลลาร์ มาวันนี้ในเดือนกรกฎาคมปี 2009 ตัวผมเองในฐานะซีอีโอของแชปโปส เพิ่งประกาศออกไปว่า อะเมซอนได้ซื้อกิจการของแชปโปสหลังจากที่เราเพิ่งฉลองครบรอบ 10 ปี (การซื้อขายกิจการเสร็จ

สิ้นอย่างเป็นทางการในอีกสองสามเดือนให้หลัง ในรูปของการแลกเปลี่ยน
หุ้นและเงินสดที่มีมูลค่ากว่า 1,200 ล้านดอลลาร์) จะเห็นได้ว่าข้อตกลง
ทั้งสองคู่คล้ายคลึงกัน นั่นคือ ตลอดระยะเวลาที่ดำเนินธุรกิจ แต่ละ
กิจการทำเงินได้เฉลี่ยปีละ 100 ล้านดอลลาร์ เมื่อมองจากภายนอกจึงดู
เหมือนประวัติศาสตร์ซ้ำรอย เพียงแต่มีขนาดใหญ่ขึ้นเท่านั้น

แต่นั้นไม่เป็นความจริงเลย

สำหรับทุกคนในห้อง เราเชื่อมั่นไม่ใช่แค่เรื่องของเงินทอง เราได้
ร่วมกันสร้างธุรกิจที่หลอมรวมผลกำไร ความรัก และจุดมุ่งหมายไว้เป็น
หนึ่งเดียว และเราก็เชื่อมั่นไม่ได้เป็นเพียงแค่การสร้างธุรกิจเท่านั้น แต่
เป็นการสร้างวิถีชีวิตที่ส่งมอบความสุขให้แก่ทุกคน...รวมถึงตัวพวกเรา
เองด้วย

ผมรู้สึกเหมือนเวลาหยุดนิ่งขณะที่ยืนอยู่บนเวที พลังและความ
รู้สึกของทุกคนในห้องที่รวมเป็นหนึ่งชวนให้นึกถึงครั้งแรกที่ผมไปร่วมเรพ-
ปาร์ตี้เมื่อสิบปีก่อน ที่นั่นผมเห็นคนหลายพันคนเดินอย่างพร้อมเพรียง
กัน และต่างคนต่างถ่ายเทพลังงานให้กัน สมัยนั้นชุมชนเรพมารวมตัว
กันโดยมีพื้นฐานอยู่บนค่านิยมหลัก 4 ประการที่เรียกกันว่า PLUR ซึ่ง
ย่อมาจาก Peace (สันติภาพ) Love (ความรัก) Unity (ความสามัคคี)
และ Respect (ความเคารพ)

ส่วนที่แชนโปส เรากำหนดค่านิยมหลัก 10 ข้อขึ้นมา ซึ่งเป็นค่า
นิยมที่ผูกเราไว้ด้วยกัน และเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ปูทางให้เราก้าวมา
สู่จุดนี้

เมื่อมองไปยังหมู่พนักงาน ผมรู้ว่าทุกคนเดินบนเส้นทางที่แตกต่าง
กันก่อนมาถึงที่นี่ แต่ด้วยเหตุผลใดก็ตาม เส้นทางของเราทุกคนได้มา
บรรจบกันที่นี่ในเวลาี่นี้ ผมรู้ว่าสำหรับตัวผมเองนั้น จุดเริ่มต้นของเส้น
ทางที่นำพาผมมาจนถึงจุดนี้นั้นต้องย้อนเวลากลับไปนานมาก...ตั้งแต่
ตอนที่ยังไม่มีแชนโปสและลิ่งค์เอ็กซ์เชนจ์ด้วยซ้ำ ผมย้อนคิดไปถึงธุรกิจ
ต่าง ๆ ที่เคยเข้าไปมีส่วนร่วม คิดถึงทุกคนที่ผ่านเข้ามาในชีวิต และ

คิดถึงการผจญภัยทุกครั้งที่ผมได้พบเจอ ผมคิดถึงความผิดพลาดที่ผม
ทำและบทเรียนที่ผมได้เรียนรู้ ผมย้อนคิดไปถึงสมัยที่เรียนมหาวิทยาลัย
แล้วย้อนกลับไปสมัยเรียนชั้นมัธยมปลาย จากนั้นจึงย้อนกลับไปสมัย
เรียนชั้นมัธยมต้น จนกระทั่งถึงสมัยเรียนชั้นประถมในที่สุด

ขณะสายตาทุกคู่ในห้องจับจ้องมาที่ผม ผมพยายามคิดย้อนกลับ
ไปว่าเส้นทางของผมมีจุดเริ่มต้นจากที่ไหน ภายในหัวผม ผมกำลังเดินทาง
ย้อนเวลาเพื่อหาคำตอบ ถึงแม้ผมค่อนข้างมั่นใจว่าตัวเองยังไม่ใกล้ตาย
แต่ฉากชีวิตในอดีตก็หวนกลับมาปรากฏแก่สายตาอีกครั้ง ผมหมกมุ่นกับ
การพยายามคิดให้ออก และผมรู้ว่าผมต้องทำให้ได้ในช่วงเวลานี้...ก่อน
ที่พลังงานในห้องจะจางหายไป...ก่อนที่เวลาจะเลิกหยุดนิ่ง ผมไม่รู้เหตุ
ผล แต่รู้เพียงแค่ว่าผมจำเป็นต้องรู้ให้ได้ว่าเส้นทางของผมเริ่มต้นจาก
ที่ไหน

และแล้ว ก่อนที่สภาพความเป็นจริงจะหวนคืนกลับมา และก่อน
ที่เวลาจะเริ่มเดินอีกครั้ง ผมก็คิดออกในที่สุด

เส้นทางของผมเริ่มต้นจากฟาร์มไล่เดื่อนั่นเอง

ตอนที่ **1**

ผลกำไร

ตามล่าหาเงิน

พาร์มใส่เดือน

แรกเริ่ม พวกเขาเมินเฉยต่อท่าน แล้วพวกเขาหัวเราะเยาะท่าน
จากนั้นพวกเขาต่อสู้กับท่าน เมื่อนั้นท่านเป็นฝ่ายกำชัย

— คานธี

ผมค่อนข้างมั่นใจว่า คานธีไม่รู้ว่าผมเป็นใครเมื่อตอนที่ผมอายุ 9 ขวบ และผมค่อนข้างมั่นใจด้วยว่า ผมก็ไม่ได้รู้เหมือนกันว่าเขาเป็นใคร แต่หาก คานธีได้รู้ถึงวิสัยทัศน์และความใฝ่ฝันในวัยเด็กของผมที่อยากหาเงินให้ได้ เยอะ ๆ ด้วยการเลี้ยงและขายใส่เดือนทีละมาก ๆ ให้กับคนทั่วไป ผมว่าเขาคงใช้คำคมข้างบนนี้สร้างแรงบันดาลใจให้ผมกลายเป็นผู้ขายใส่เดือน อันดับหนึ่งของโลกอย่างแน่นอน

น่าเสียดายที่คานธีไม่ได้แวะมาที่บ้านผมเพื่อกล่าวคำแนะนำและ คำสอนที่ชาญฉลาดนี้ แทนที่จะเป็นเช่นนั้น ในวันที่เกิดครบรอบอายุ 9 ขวบ ผมบอกพ่อแม่ว่า ผมอยากให้พวกเขาทำของขวัญผมชิ้นหนึ่ง

ชั่วโมงไปยังไซโนมา ซึ่งเป็นแหล่งจำหน่ายไส้เดือนอันดับหนึ่งของประเทศ พวกท่านไม่รู้หรือกว่าผมกำลังวางแผนที่จะเป็นคู่แข่งรายใหญ่ที่สุดของพวกเขา

พ่อแม่ควักเงิน 33.45 ดอลลาร์จ่ายค่าดินเหนียวหนึ่งกล่อง ซึ่งมีไส้เดือนไม่ต่ำกว่า 100 ตัว ผมจำได้ว่าเคยอ่านเจอในหนังสือว่า ถ้าคุณลับไส้เดือนตรงกลางลำตัว ลำตัวทั้งสองข้างนั้นจะงอกออกมาเป็นไส้เดือนเต็มตัวได้ ฟังดูสุดยอดมาก แต่คงต้องเหนียวน่าดู เพราะฉะนั้น ผมจึงใช้อีกวิธีหนึ่งซึ่งดีกว่า ผมสร้าง “กระบะไส้เดือน” ขึ้นที่หลังบ้าน มันมีลักษณะเหมือนกระบะทรายที่ปูพื้นด้วยตาข่ายลวดให้เด็กเล่น แต่แทนที่จะใส่ทราย ผมก็เอาดินเหนียวใส่ลงไป เทไส้เดือนร้อยกว่าตัวแล้วเกลี่ยให้กระจายทั่วทั้งกระบะ เพื่อให้พวกมันสืบคลานได้อย่างอิสระและออกลูกออกหลานมาก ๆ มาให้ผม

ทุกวันผมจะนำไข่แดงดิบจำนวนเล็กน้อยมาเทลงบนฟาร์มไส้เดือนของผม ผมค่อนข้างมั่นใจว่าวิธีนี้จะทำให้ไส้เดือนผลิตทายาทได้รวดเร็วยิ่งขึ้น เพราะผมเคยได้ยินว่านักกีฬาอาชีพบางคนกินไข่ดิบเป็นอาหารเข้า ถึงแม้พ่อแม่ของผมจะค่อนข้างเชื่อว่าการขายไส้เดือนคงไม่ทำให้ผมกลายเป็นเศรษฐีอย่างที่ผมฝันได้หรอก แต่พวกท่านก็ยังอนุญาตให้ผมเลี้ยงไส้เดือนด้วยไข่แดงดิบทุกวัน ผมคิดว่าเหตุผลเดียวที่พวกท่านยอมให้ผมทำอย่างนั้นคงเป็นเพราะไข่แดงมีคอเลสเตอรอลสูงนั่นเอง กล่าวคือ ถ้าไส้เดือนกินไข่แดง ก็หมายความว่าผมกับน้องชายอีกสองคนจะต้องกินแต่ไข่ขาวที่มีคอเลสเตอรอลต่ำ แม้มักควบคุมไม่ให้เรากินอาหารที่มีคอเลสเตอรอลสูงเกินไป ผมคิดว่าคงมีสักคืนหนึ่งที่แม่บังเอิญได้ดูรายการโทรทัศน์ที่พูดถึงเรื่องคอเลสเตอรอลเข้าให้ ท่านก็เลยพานวิตกจริตไปเลย

หลังจาก 30 วันแห่งการตั้งหน้าตั้งตาป้อนไข่แดงให้ไส้เดือนกิน ผมก็ตัดสินใจว่าต้องตรวจดูความก้าวหน้าสักหน่อย ผมจึงขุดลงไปนดินของฟาร์มไส้เดือนเพื่อดูว่ามีไส้เดือนตัวน้อยเกิดขึ้นแล้วหรือยัง โชคร้าย

ที่ผมไม่เห็นได้เดือนตัวน้อยสักตัวเดียว แต่ที่เป็นปัญหายิ่งกว่านั้นคือ ผมไม่เห็นได้เดือนที่เป็นพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ด้วยนะสิ ผมใช้เวลาเป็นชั่วโมง ๆ ค่อยดินเหนียวทั่วกระบะ ปรากฏว่าได้เดือนทุกตัวหายเกลี้ยง เห็นได้ชัดว่ามันคงหนีออกไปทางตาข่ายลวดที่รองพื้นกระบะ หรือไม่ก็ถูกนกที่ลงมาลี้มรสไข่แดงดิบจับกินไปหมดแล้ว

อาณาจักรเพาะพันธุ์ได้เดือนของผมล่มสลายอย่างเป็นทางการ ผมบอกพ่อแม่ว่าการทำฟาร์มได้เดือนนั้นค่อนข้างน่าเบื่อ แต่ความจริงคือผมรู้สึกแสบกับความล้มเหลวของตัวเองต่างหาก ถ้าโทมัส เอ็ดสัน ยังคงมีชีวิตอยู่ เขาคงแวะมาที่บ้านผม แล้วให้กำลังใจผมด้วยมุมมองต่อความล้มเหลวของเขาที่ว่า

ผมล้มเหลวตลอดทางไปสู่ความสำเร็จ

— โทมัส เอ็ดสัน

แต่สงสัยเขาคงวุ่นอยู่กับการประดิษฐ์คิดค้นสิ่งต่าง ๆ เพราะเขาเองก็เหมือนกับคานธี ซึ่งไม่เคยมาที่บ้านผมเลยสักครั้ง หรืออาจเป็นไปได้ว่า สองคนนั้นจะไปสังสรรค์กันเอง ก็เลยไม่มีเวลามาหาผม

เติบโต

แม่และพ่อของผมต่างก็เดินทางจากใต้หวันมาสหรัฐอเมริกาเพื่อศึกษาต่อระดับปริญญาโทที่มหาวิทยาลัยอิลลินอยส์ ทั้งสองพบรักและแต่งงานกันที่นั่น ถึงแม้ผมจะเกิดที่อิลลินอยส์ แต่ความทรงจำในช่วงชีวิตตอนนั้นของผมมีเพียงแค่เรื่องการกระโดดลงมาจากสปริงบอร์ดสูง 4 เมตรกับการจับหิ่งห้อยเท่านั้น จริงอยู่ที่ความทรงจำตอนเด็ก ๆ มักรางเลือน แต่ผมก็มั่นใจว่าทั้งสองเรื่องคงไม่ได้เกิดขึ้นพร้อมกันแน่ ๆ เพราะคงเป็นไปได้

ไม่ได้ที่เด็กวัย 2 ขวบจะจับหิ้งห้อยกลางอากาศขณะกระโดดลงมาจากสปริงบอร์ดได้

เมื่อผมอายุ 5 ขวบ พ่อได้งานใหม่ที่แคลิฟอร์เนีย พวกเราทั้งหมดจึงย้ายไปอยู่ที่มาริน เคนตี ซึ่งต้องข้ามสะพานโกลเดนเกตขึ้นไปทางเหนือของซานฟรานซิสโก เราอาศัยอยู่ในลูคัส วิลเลจ ใช้เวลาขับรถประมาณ 20 นาทีจากไร่สกายวอล์คเกอร์ ที่ซึ่งจอร์จ ลูคัส (ผู้สร้างภาพยนตร์สตาร์วอร์สอันโด่งดัง) พักอาศัยและบริหารธุรกิจภาพยนตร์ของเขา

พ่อแม่ของผมเป็นพ่อแม่ชาวอเมริกันเชื้อสายเอเชียอย่างที่คุณเคยเห็นทั่วไป พ่อเป็นวิศวกรเคมีของบริษัทเซพรอน และแม่ทำงานช่วยเหลือสังคม ท่านทั้งสองคาดหวังกับผมและน้องชายอีก 2 คนในเรื่องการเรียนมาก ๆ แอนดี้เด็กกว่าผม 2 ปี และหลังจากย้ายมาอยู่แคลิฟอร์เนียได้ 4 ปี เดวิด น้องคนสุดท้ายก็ลืมตาдуโลก

มีครอบครัวชาวเอเชียอาศัยอยู่ในมาริน เคนตี ไม่มากนัก แต่พ่อแม่ผมยังอุตสาหะค้นหาพวกเขาจนเจอครบทั้ง 10 ครอบครัว พวกเรามักจะพบปะกันเป็นประจำ ทั้งผู้ใหญ่และเด็ก ๆ จะมารวมตัวเพื่อทานอาหารที่ตระเตรียมมาแบ่งปันกัน แล้วหลังจากนั้นก็สังสรรค์สนทนากันต่อ เด็ก ๆ จะไปดูโทรทัศน์ ส่วนพวกผู้ใหญ่จะอยู่ในอีกห้องหนึ่งเพื่อพูดคุยและโอ้อวดถึงความสำเร็จของลูก ๆ มันเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมเอเชียเลยก็ว่าได้ ความสำเร็จของลูกหลานถือเป็นถ้วยรางวัลที่พ่อแม่ผู้ปกครองใช้นิยามความสำเร็จและสถานภาพของตน พวกเราเป็นมิเตอร์วัดความสำเร็จขั้นสูงสุดของพวกท่านเลยทีเดียว

มีความสำเร็จ 3 ด้านที่ผู้ปกครองชาวเอเชียให้ความสำคัญ

ด้านแรกคือ *ความสำเร็จด้านวิชาการ* การเรียนได้เกรดสูง ๆ การได้รางวัลหรือประกาศเกียรติคุณต่าง ๆ การสอบได้คะแนน SAT ยอดเยี่ยม และการติดทีมแข่งขันคณิตศาสตร์ของโรงเรียน จัดอยู่ในความสำเร็จประเภทนี้ โดยมีเป้าหมายสูงสุดคือ สุดท้ายแล้วลูกของคุณเข้า

เรียนที่มหาวิทยาลัยไชน สำหรับคนที่มีลูกหลานเข้ามหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด
ได้ ก็ยอมมีสิทธิไม่มากกว่าใครเพื่อน

ด้านที่สองคือ *ความสำเร็จด้านอาชีพ* การเป็นแพทย์หรือการจบ
ปริญญาเอกถือเป็นความสำเร็จขั้นสูงสุด เพราะในทั้งสองกรณีนั้น มัน
หมายความว่าคุณสามารถเปลี่ยนสถานภาพจาก “นายเซ” เป็น “ดอก-
เตอร์เซ”

ด้านสุดท้ายคือ *การเป็นยอดฝีมือด้านดนตรี* เด็กเอเชียเกือบทุก
คนถูกบังคับให้เรียนเปียโนหรือไวโอลิน หรือไม่กี่ทั้งสองอย่าง และใน
การรวมตัวกันแต่ละครั้ง เด็ก ๆ จะออกมาแสดงฝีมือต่อหน้าบรรดาพ่อ
แม่หลังมื้ออาหาร ถึงแม้ฉากหน้าของมันจะเป็นแค่การสร้างความบันเทิง
ให้กับผู้ใหญ่ แต่ฉากหลังกลับเป็นวิถีที่ผู้ปกครองแต่ละบ้านใช้เปรียบเทียบ
ลูกหลานของตนกับเด็กบ้านอื่น ๆ

พ่อแม่ของผมนึกเหมือนผู้ปกครองชาวเอเชียคนอื่น ๆ พวกท่านค่อนข้าง
เข้มงวดกับการเลี้ยงดูผมและน้อง ๆ เพราะต้องการให้พวกเราประสบความสำเร็จ
ในทุกสามด้าน ผมได้รับอนุญาตให้ดูโทรทัศน์แค่สัปดาห์ละ
1 ชั่วโมง ผมถูกคาดหวังว่าต้องเรียนได้เอทุกวิชา และพ่อแม่ให้ผมฝึกทำ
ข้อสอบ SAT ตลอดช่วงเวลาที่ผมเรียนอยู่ชั้นมัธยมต้นและมัธยมปลาย
SAT เป็นแบบทดสอบมาตรฐานที่ปกติแล้วนักเรียนจะได้ทำแค่ครั้งเดียว
เมื่อตอนจบชั้นมัธยมปลาย เพื่อนำผลการทดสอบไปยื่นสมัครเข้าเรียน
ต่อมหาวิทยาลัย แต่พ่อแม่อยากให้ผมพร้อมสำหรับมันอย่างเต็มที่ตั้งแต่
ตอนที่ผมเรียนอยู่เกรด 6 เลยทีเดียว

สมัยเรียนอยู่ชั้นมัธยมต้น ผมลงเอยด้วยการเรียนเครื่องดนตรี 4
ชนิด ได้แก่ เปียโน ไวโอลิน ทรัมเปต และเฟรนช์ฮอร์น ในช่วงเปิด
เทอม ผมต้องฝึกซ้อมเครื่องดนตรีแต่ละชนิดในวันธรรมดาเป็นเวลา 30
นาทีทุกวัน แต่ถ้าเป็นวันเสาร์อาทิตย์ ผมจะต้องฝึกซ้อมเครื่องดนตรี
แต่ละชนิดเพิ่มขึ้นเป็น 1 ชั่วโมงเลยทีเดียว พอถึงฤดูร้อน เวลาฝึกซ้อมก็
จะตายตัวที่ 1 ชั่วโมงต่อเครื่องดนตรีต่อวัน ผมเชื่อว่าภารกิจดังกล่าว

สมควรถูกจัดเป็นรูปแบบหนึ่งของการลงโทษที่ทั้งแปลกประหลาดและโหดร้ายสำหรับเด็กที่ต้องการสัมผัสกับคำว่าปิดเทอมของการปิดเทอมภาคฤดูร้อนจริง ๆ

ผมก็เลยคิดหาทางที่จะยังคงมีความสุขในช่วงสุดสัปดาห์และช่วงปิดเทอมภาคฤดูร้อน โดยผมจะตื่นตั้งแต่ 6 โมงเช้า ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่พ่อแม่มยังไม่ตื่นนอน จากนั้นก็ลงไปข้างล่างบริเวณที่มีเปียโนตั้งอยู่ ผมไม่ได้ลงมือฝึกซ้อมจริง ๆ หรือแค่เปิดเทปเล่นเพลงที่ผมบันทึกไว้นาน 1 ชั่วโมง หลังจากนั้นพอ 7 โมงเช้า ผมจะกลับเข้าไปในห้องของผม ล็อกประตู แล้วเปิดเทปบันทึกเสียงไวโอลินที่ผมเล่นเป็นเวลา 1 ชั่วโมงเช่นกัน ส่วนผมก็ใช้เวลาหมดไปกับการอ่านหนังสือหรือนิตยสาร *Boys' Life* แทน

อย่างที่คุณคงพอจะเดาได้ ครูสอนเปียโนและไวโอลินของผมไม่เข้าใจเลยว่า ทุกครั้งที่เจอกันในแต่ละสัปดาห์ ทำไมผมถึงไม่มีพัฒนาการอะไรเลย จากมุมมองของพวกเขา ผมคงเป็นเพียงแค่เด็กหัวขี้ แต่จากมุมมองของผม การเรียนเครื่องดนตรีพวกนี้ไม่เห็นจะก่อให้เกิดประโยชน์อะไรเป็นชิ้นเป็นอันเลยสักนิดเดียว

(หวังว่าแม่มคงไม่ฉุนเฉียวปรอทแตกหากอ่านมาเจอตรงนี้ ผมคิดว่าน่าจะจ่ายเงินค่าเรียนเปียโนและไวโอลินคืนท่านไปให้หมดดีกว่า)

พ้อกับแม่ (โดยเฉพาะแม่มของผม) ตั้งความหวังไว้สูงว่า ในท้ายที่สุดผมจะเข้าเรียนคณะแพทยศาสตร์หรือเรียนจนได้ปริญญาเอก พวกท่านเชื่อว่าการศึกษาระบบคือสิ่งสำคัญที่สุด แต่สำหรับผม การมีชีวิต 25 ปีแรกที่ถูกรกำหนดทุกอย่างเอาไว้แล้วนั้น ดูเคร่งครัดและน่าอึดอัดจนเกินไป

ผมสนใจการทำธุรกิจของตัวเองและการคิดวิหาเงินเข้ากระเป๋า มากกว่าเรื่องอื่น ๆ เมื่อเติบโตขึ้น พ่อแม่พร่ำบอกว่าไม่ต้องสนใจเรื่อง

การหาเงิน เพื่อให้ผมจดจ่ออยู่กับการเรียนหนังสือเพียงอย่างเดียว พวก
ท่านบอกผมว่าจะจ่ายค่าเล่าเรียนให้ผมไปจนกว่าผมจะเรียนจบแพทย์
หรือปริญญาเอก แถมยังบอกอีกว่าจะซื้อเสื้อผ้าทุกตัวที่ผมอยากได้ให้
โชคดีสำหรับพ่อแม่ที่ผมไม่เคยมีหัวในเรื่องแพชชั่นเลย พวกท่านจึงไม่
ค่อยเสียเงินให้กับเรื่องพวกนี้มากนัก

ผมชอบฝันเฟื่องเรื่องการหาเงิน เพราะสำหรับผม เงินหมายถึง
การที่วันข้างหน้าในชีวิตผมจะมีอิสระในการทำทุกสิ่งตามที่ต้องการ ความ
คิดที่ว่าวันหนึ่งผมจะมีธุรกิจเป็นของตัวเองยังหมายถึงการที่ผมสามารถ
สร้างและใช้ชีวิตในแบบของผมเองในท้ายที่สุดด้วย

ผมเปิดโรงรถขายของอยู่หลายครั้งสมัยเรียนชั้นประถม กระทั่งไม่
เหลือของเก่าในโรงรถของพ่อแม่ให้ขายอีกต่อไป ผมจึงชวนเพื่อนอีกคน
ให้เปิดโรงรถขายของที่บ้านของเธอ เรานำสิ่งของเก่าเก็บจากบ้านของพ่อ
แม่เธอออกมาจัดวางริมถนนบริเวณทางเข้าโรงรถ ทำน้ำมะนาว และจับ
เธอแต่งตัวในชุดเด็กผู้หญิงที่ทำให้ดูอ่อนวัยลงอีก 5 ปี แนวคิดของผมก็
คือ ถึงแม้ผู้คนอาจจะไม่ซื้อของ แต่อย่างน้อยเราก็ขายน้ำมะนาวให้พวก
เขาได้ สุดท้ายเราทำเงินจากการขายน้ำมะนาวได้มากกว่าการขายของ
ในโรงรถเสียอีก

ตอนเรียนอยู่ชั้นมัธยมต้น ผมเสาะหาสารพัดวิธีทำเงิน ผมไป
ทำงานส่งหนังสือพิมพ์ด้วย แต่ไม่นานก็พบว่า การเป็นผู้รับจ้างอิสระที่
จักรยานส่งหนังสือพิมพ์นั้น จริง ๆ แล้วเป็นเพียงวิธีที่ผู้ผลิตหนังสือพิมพ์
ท้องถิ่นใช้เพื่อหลีกเลี่ยงกฎหมายแรงงานเด็ก และหลังจากลองคำนวณ
ดูแล้ว ผมก็พบว่าตัวเองได้รับค่าจ้างตกชั่วโมงละแค่ 2 ดอลลาร์

ผมเลิกส่งหนังสือพิมพ์และตัดสินใจทำจดหมายข่าวของผมขึ้นมา
แทน จดหมายข่าวแต่ละฉบับมี 20 หน้า ซึ่งประกอบด้วยเรื่องราวที่ผม
เขียนขึ้นเอง เกมปริศนาคำ แล้วก็เรื่องตลก ผมพิมพ์จดหมายข่าวด้วย
กระดาษสีส้มสดใส ตั้งชื่อว่า *เดอะ ก็อบเบลอร์* และกำหนดราคาขาย
ฉบับละ 5 ดอลลาร์ ผมขายมันให้กับเพื่อนร่วมชั้นได้ 4 ฉบับ แล้วผมก็

คิดว่า ผมต้องหาเพื่อนใหม่ ๆ ที่มีเงินพอจะซื้อจดหมายข่าวของผม หรือไม่ผมก็ต้องหาแหล่งรายได้อื่น ๆ เพิ่มเติม ดังนั้น พอถึงเวลาที่ต้องไปตัดผม ผมจึงนำ*เดอะ ก๊อบเบลอร์* ไปให้ช่างตัดผมลองอ่าน และถามเขาว่าอยากซื้อหน้าโฆษณาเต็มหน้าในฉบับต่อไปหรือเปล่า โดยคิดค่าโฆษณา 20 ดอลลาร์

เมื่อเขาตอบตกลง ผมรู้ว่าผมค้นพบวิธีการบางอย่างแล้ว ทั้งหมดที่ผมต้องทำก็คือ ขายหน้าโฆษณาให้ได้อีก 4 หน้า แล้วผมจะมีเงิน 100 ดอลลาร์ ซึ่งเป็นเงินที่มากที่สุดเท่าที่ผมเคยเห็นมาในชีวิต ด้วยความมั่นใจจากการขายได้ในครั้งแรก ผมจึงเดินเข้าไปในร้านค้าต่าง ๆ แถวร้านตัดผม และถามพวกเขาว่า อยากลงโฆษณาในจดหมายข่าวที่กำลังจะดังไปทั่วประเทศ (หรืออย่างน้อยก็ในย่านนั้น) หรือเปล่า

ปรากฏว่าทุกร้านปฏิเสธ แต่ก็ตอบด้วยวิธีที่นุ่มนวลที่สุดเท่าที่จะทำได้ ไม่กี่สัปดาห์ต่อมา ผมออก*เดอะ ก๊อบเบลอร์* ฉบับที่สอง คราวนี้ขายได้แค่ 2 ฉบับ

ผมตัดสินใจเลิกกิจการ

มันเป็นงานที่หนักเกินไป แถมยังสูญเงินค่าอาหารกลางวันจากเพื่อน ๆ ของผมอีกด้วย

๖๖อันดี น้องชายผมและผมเคยเป็นแฟนตัวยงของนิตยสาร *Boys' Life* พวกเขาตามชื่อทุกฉบับของทุก ๆ เดือน และอ่านตั้งแต่หน้าแรกยันหน้าสุดท้าย แต่ที่ผมชอบที่สุดคือโฆษณาในช่วงท้าย ๆ เล่มที่เปิดโอกาสให้ผู้อ่านสามารถสั่งซื้อสินค้าแฉพาะทั้งหลาย ซึ่งผมไม่รู้ว่ามันมีอยู่จริงหรือเปล่า รู้แต่เพียงว่าสักวันหนึ่งต้องเป็นเจ้าของให้ได้ มันมีข่าวของเครื่องใช้ที่น่าอัศจรรย์และล้ำสมัยหลากหลายชนิด (ผมเข้าใจว่า*ล้ำสมัย*หมายถึง “เจ๋งสุด ๆ” อยู่นานทีเดียว) เช่น ชุดอุปกรณ์ที่ใช้แปลงเครื่องดูดฝุ่นสูญญากาศให้กลายเป็นยานสะเทินน้ำสะเทินบกขนาดเล็ก เป็นต้น