

# สารบัญ

|   |    |
|---|----|
| <b>บทนำ</b> เพิ่ม “มูลค่า” ของตัวเรา<br>ด้วยการนำ “ทักษะที่เรียนง่าย”<br>มาใช้เป็นอาวุธ | 19 |
|---|----|

## บทที่ 1

### วิธีคิดของการ “ก่อตั้งธุรกิจธรรมดา”

วิธีทำงานที่แม้จะไม่ทำแบบกลุ่มสุดท้ายก็ยังมีเงินใช้ไปชั่วชีวิต

|  |    |
|--|----|
| ไม่จำเป็นต้องเป็น “ตัวเอก”                           | 47 |
| เรื่องที่ถูกค้า “ทำไม่ได้” จะกลายเป็นทุนทรัพย์ของเรา | 52 |
| ไม่จำเป็นต้องมีใบรับรอง ผลงาน หรือชื่อตำแหน่ง        | 55 |
| ไม่จำเป็นต้องเป็น “ผู้เชี่ยวชาญด้าน OO” ก็ได้        | 60 |
| เริ่มทำได้ตั้งแต่วันนี้ด้วย “เงินทุน 0 เยน”          | 65 |

|  |    |
|--|----|
| ไม่ต้องมีทักษะการถ่ายทอดหรืออิทธิพลก็ได้       | 71 |
| ง่ายกว่าการลงทุนและการตลาดแบบออฟฟิเชียล        | 75 |
| ยังเป็นคนที่ทำงานแบบ “เซ็งรับ” เก่าใครก็ยิ่งดี | 79 |

#### COLUMN 1

### มีรายได้เพิ่มโดยไม่ต้องเสี่ยงลาออกจากบริษัท

— คุณอิชิฮาระ ไอโกะ (เพศ : หญิง / ช่วงวัย : 30 ปี / อาชีพ : วิศวกรระบบ) 82

## บทที่ 2

# ลองเริ่มต้น “ก่อตั้งธุรกิจธรรมดา”

รวมตัวอย่างจริงของการทำเงิน  
ที่ปรับเปลี่ยนให้เหมาะกับทุกคนได้

## 1 วิธีเริ่มต้น “ก่อตั้งธุรกิจธรรมดา”

แบบทดสอบสตาร์ทอัพพอง “ธุรกิจธรรมดา”

ที่แค่ 10 วินาทีก็รู้แล้วว่าตัวเอง

เหมาะกับวิธีทำงานแนวไหน

90

◎ แนวบริหารจัดการ

91

จัดการกับตัวเลขด้วยเอ็กซ์เซล /

เซิร์ฟเวอร์ / การตลาด

◎ แนวสร้างสรรค์ 98

งานกราฟิก / ทำเอกสารประกอบการนำเสนอ /  
ทำคลิปวิดีโอด้วยสมาร์ทโฟน / สร้างและดูแลเว็บ /  
งานเขียน

◎ แนวสื่อสาร 111

รับโทรศัพท์ / ตอบข้อความไลน์ /  
เก็บข้อมูลงานสัมมนา / ดูแลการจัดงานอีเวนต์  
หรืองานสัมมนา / งานเลขานุการ

## 2 เพิ่มประสิทธิภาพให้การ “ก่อตั้งธุรกิจธรรมดา”

ควรค้นหาเรื่องที่ก้นดจริง ๆ ให้เจอ  
มากกว่าค้นหาตัวเอง 131

เชี่ยวชาญงานทางไกล  
ด้วย “สุดยอด 3 เครื่องมือ” 135

ยังเป็น “งานเล็ก ๆ น้อย ๆ” มากเท่าไร  
ก็ยิ่งช่วยให้เราเติบโตมากเท่านั้น 139

### COLUMN 2

ถึงไม่มี “เรื่องก้นด” ก็ยื่นด้วยลำแข้งตัวเองทางการเงินได้

— คุณโอวาท ชิงโยชิ (เพศ : ชาย / ช่วงวัย : 30 ปี / อาชีพ : โปรแกรมเมอร์) 142

## บทที่ 3

# วิธีพบกับพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ ที่มองเห็น “มูลค่า” ของคุณ

เคล็ดลับการเป็น “บุคลากรที่เป็นที่ต้องการ”  
ไม่ว่าจะในหรือนอกบริษัท

LEVEL

1

### ติดตามบล็อกและรับอีเมลจดหมายข่าว ของผู้ประกอบการ

การสร้างความสัมพันธ์ทางออนไลน์  
ช่วยเพิ่มรายได้ในระยะยาว 149

“งานดี ๆ” มักเจอได้ตามบล็อก  
หรืออีเมลจดหมายข่าว 154

“ตอบกลับอีเมลจดหมายข่าว” และ  
“คอมเมนต์” โพสต์ที่ไม่ค่อยมีใครให้ความสนใจ 156

LEVEL

2

### ใช้บริการคราฟต์ซอร์สซึ่งให้เป็นประโยชน์

90 เปอร์เซนต์เป็นงานแบบที่ “ไม่ต้องเจอหน้า” 162

เคล็ดลับเพิ่ม “มูลค่า” ให้มากที่สุด  
แบบไม่ต้องทำอะไรมาก 166

LEVEL  
3

ใช้บริการ “นายหน้าจัดหางานแบบทำที่บ้าน”

เลือกทำงานได้อย่างอิสระ 170

ควรเลือกอาชีพการงานที่ตัวเองมีสิทธิเลือก  
มากกว่าเงิน 173

LEVEL  
4

เข้าร่วมงานอีเวนต์ งานสัมมนา  
หรือคอมมิวนิตี้ออนไลน์

“เปลี่ยนสิ่งที่ชอบให้เป็นธุรกิจ”  
→ “ซัพพอร์ตธุรกิจของคนที่ชอบ” 177

“ความเชื่อใจ” มีค่ากว่า “กำไร”  
แบบเทียบไม่ได้ 179

COLUMN 3

การ “ไม่มีเรื่องที่ยากทำ”

ไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จ

— คุณอาชาด- เกิดสีส (เพศ : ชาย / ช่วงวัย : 30 ปี / อาชีพ : ผู้ประกอบการ) 186

## บทที่ 4

# สุดยอดเทคนิคสื่อสาร ที่ช่วยสร้างความสัมพันธ์แบบเชื่อใจกับ กับคนที่ทำงานด้วยได้

วิธีสะสม “ความเชื่อใจ” ที่ส่งผลต่อรายได้ชั่วชีวิต

|  |     |
|--|-----|
| สมการของธุรกิจธรรมดา                                     | 195 |
| เทคนิคเล็ก ๆ ที่ทำให้ใคร ๆ<br>ก็รู้สึก ว่า “อยากเจออีก!” | 198 |
| แค่ “จับตามอง” ก็เสนอตัว<br>ซัพพอร์ตได้อย่างตรงเป้า      | 204 |
| เสนอตัวซัพพอร์ตแบบตรงจุด<br>ด้วย “คำถามเจาะลึก”          | 212 |
| เลือก “ประสบการณ์” มากกว่า “เงิน”                        | 217 |

### COLUMN 4

การ “ก่อตั้งธุรกิจธรรมดา” ช่วยให้  
ไม่ต้องกังวลกับเรื่องเงินหลังเกษียณอีกต่อไป

— คุณชินฮาระ ยูทึโกะ (เพศ : หญิง / ช่วงวัย : 50 ปี / อาชีพ : นักวางแผนธุรกิจ) 224

## บทที่ 5

# วิธีสร้าง “เส้นทางของตัวเอง” เพื่ออาชีพการงานในอนาคต ที่เรามีสิทธิ์เลือก

วิธีเปลี่ยนทักษะความสามารถที่ได้จากงานบริษัท  
ให้ทำเงินนอกบริษัทได้

|   |     |
|---|-----|
| คนที่พยายาม “เพื่อตัวเอง” ไม่ได้นี่แหละ<br>ที่จะเติบโตเร็วที่สุด                              | 231 |
| 邁กายสิทธิ์เปลี่ยนชีวิตที่ชื่อ “ทักษะการขาย”   | 239 |
| วางแผนอาชีพการงาน “ระยะยาวไกล”  | 243 |
| เพราะเป็นคนธรรมดาถึงเลือกได้ :<br>กลยุทธ์ด้านอาชีพการงาน<br>ที่ยอดเยี่ยมที่สุดในประวัติศาสตร์ | 247 |
| <b>บทส่งท้าย</b>  | 253 |
| <b>ประวัติผู้เขียน</b>  | 257 |

“จะทำงานกับบริษัทนี้ต่อหรือจะย้ายไปบริษัทอื่นดี”

“เราเหมาะกับสายอาชีพไหนกันนะ”

“ต้องอยู่บริษัทนี้ต่อไปเรื่อย ๆ เท่านั้นเลยเธอ”

หากคุณกำลังกลัดกลุ้มร้อนรนกับความคิดทำนองนี้อยู่



โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าคุณเป็นคนที่ “ไม่ได้มีอะไรที่อยากทำ เป็นพิเศษ” “ไม่มีเงินเก็บเป็นก้อน” และ “ไม่มีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตที่ชัดเจน” แล้วละก็

ผมขอบอกว่า มันมีวิธีทำงานระดับสุดยอด ที่ไม่ยาก ไม่เสี่ยง และไม่ต้องกังวล ซึ่งช่วยให้คุณเป็นอิสระทางการเงินได้

มันคือการ “ก่อตั้งธุรกิจธรรมดา”



ธุรกิจร่วมทุน



ธุรกิจธรรมดา

อลังการ

เรียบง่าย

ธุรกิจหือหือ



เปลี่ยนงาน / ทำอาชีพเสริม



ทำเป็นทีม

ทำคนเดียว

การ “ก่อตั้งธุรกิจ” ในความเข้าใจของคนส่วนใหญ่ นั่น  
จริง ๆ แล้วคือการ “ก่อตั้งธุรกิจหวิว هوا”  
ซึ่งต้องอาศัยเงินทุน ทักษะที่เหนือกว่าคนทั่วไป  
คอนเนกชั่น พรสวรรค์ โมเดลธุรกิจ ฯลฯ  
หากไม่มีสิ่งเหล่านี้ก็ไม่มีทางทำได้

แต่การ “ก่อตั้งธุรกิจธรรมดา” นั้นอาศัยแค่  
สมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์ แล้วก็ “ความซื่อตรง”  
อีกนิดหน่อยเท่านั้น

## ก่อตั้งธุรกิจธรรมดา

ยังลาออกจากบริษัท  
ที่ทำงานอยู่ตอนนี้ไม่ได้

อยากมีรายได้เพิ่มขึ้น  
แบบเจียบ ๆ

ไม่ได้มีทักษะความสามารถ  
หรือสิ่งที่อยากทำเป็นพิเศษ

ไม่มี "สิ่งที่ชอบ" ที่จะ  
เอามาใช้ทำเงินได้



อยากให้มีคน  
เห็นค่ามากขึ้น

ถนัดเรื่องซัพพอร์ต  
คนอื่น

ตั้งอกตั้งใจทำงาน

ไม่ค่อยมีเงินเก็บ  
และรู้สึกกังวลกับอนาคต



สิ่งที่  
จำเป็น

◦ สมาร์ทโฟน

◦ คอมพิวเตอร์

◦ ความซื่อตรง

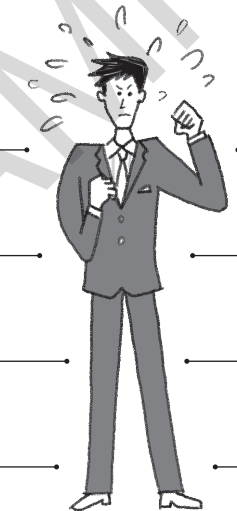
## ก่อตั้งธุรกิจหวือหวา

มีเงินทุนอย่างน้อย  
5 ล้านบาทขึ้นไป

อยากเปิดร้านขายสินค้า  
ของตัวเอง

อยากเป็นอินฟลูเอนเซอร์

อย่างเราทำได้  
ทุกอย่างอยู่แล้ว



ทำเงินด้วยสิ่งที่ชอบ!

มีรายได้เดือนละ 1 ล้านบาท  
ด้วยทักษะของตัวเอง

อนาคตมีความเป็นไปได้  
ไม่มีที่สิ้นสุด!

ตั้งเป้าว่าจะก้าวหน้า  
ในอาชีพแบบสุด ๆ



สิ่งที่  
จำเป็น

◦ เงินทุน

◦ ทักษะที่ยอดเยี่ยม

◦ ใบอนุญาต

◦ โมเดลธุรกิจ

◦ จดทะเบียนนิติบุคคล

◦ ลงทุนในวัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็น

◦ ความมั่นใจเต็มเปี่ยม

◦ คอนเนกชัน

การ “ก่อตั้งธุรกิจธรรมดา”

คือวิธีทำงานที่นำสิ่งที่คุณทำเป็นประจำอยู่แล้วมาเปลี่ยนให้เป็นเงิน

นี่คือสิ่งที่จะปิดเป้าความกังวลใจที่มีอยู่ตอนนี้

และมอบ “ความมั่นคงที่แท้จริง” ให้กับชีวิตคุณ

เอาละ เริ่มเดินก้าวแรกไปกันเลยครับ

บทนำ

# เพิ่ม “มูลค่า” ของตัวเรา ด้วยการนำ “ทักษะที่เรียนง่าย” มาใช้เป็นอาวุธ

**“บริษัท” ทุกวันนี้ไม่คุ้มครอง “ปัจเจกบุคคล”  
อย่างพวกเราอีกต่อไปแล้ว**

สวัสดีครับ ผมชื่อทานากะ ยูอิจิ

คุณซึ่งเห็นชื่อหนังสือเล่มนี้แล้วหยิบมันขึ้นมาอาจกำลังรู้สึกเป็นกังวลกับเส้นทางอาชีพของตัวเองในอนาคต และกำลังคิดว่า “ต้องอยู่บริษัทนี้ต่อไปเท่านั้นจริง ๆ เหมอ” หรือไมก็ “ไม่ชอบงานที่ทำอยู่ตอนนี้เลย ลาออกดีไหมนะ” อยู่ก็ได้

ผมอยากเขียนหนังสือเล่มนี้เพื่อคนที่มีความแบบนั้น  
ครับ

ตัวผมเองก็เริ่มต้นชีวิตการทำงานด้วยการเป็นพนักงานบริษัท

หลังเรียนจบมหาวิทยาลัย ผมก็เข้าทำงานที่ NTT DATA ซึ่งเป็นบริษัทพัฒนาไอทียักษ์ใหญ่ในตำแหน่งวิศวกรระบบ

งานของผมยุ่งมาก บางครั้งต้องทำทั้งวันเสาร์และอาทิตย์ หรือไม่ก็ต้องนอนค้างที่บริษัทไม่ได้กลับบ้านเลยก็มี แต่การทำงานเป็นทีมและการช่วยกันกับลูกค้าเพื่อฝ่าฟันอุปสรรคไปข้างหน้าก็มีความสนุกในแบบของมัน และที่สำคัญที่สุดคือผมรู้สึกว่ามันเป็นงานที่มีคุณค่าที่จะทำ

แต่ถึงอย่างนั้น บางครั้งผมก็อดกังวลใจขึ้นมาไม่ได้ว่า

“ถ้าทำงานบริษัทนี้ต่อไปเรื่อย ๆ อนาคตเราจะโอเคไหมนะ”

“ยุคนี้บริษัทไม่ได้จะดูแลเราไปชั่วชีวิตแบบเมื่อก่อนแล้วด้วย...”

“เทียบกันแล้วไปทำงานอื่นที่ไม่ใช่งานบริษัทน่าจะดีกว่าไหมนะ”

“ประชากรลดลงเรื่อย ๆ ภาคอุตสาหกรรมก็ตกต่ำลงทุกวัน เอาจริง ๆ แล้วประเทศญี่ปุ่นเองหรือเปล่าที่ดูทำจะไปไม่รอด แบบนี้อาจต้องมองหาเส้นทางในต่างประเทศด้วยสินะ...”

ผมหัวนี้วิตกและลองทำโน่นทำนี่ในแบบของตัวเองไปเรื่อย ๆ

ประโยคที่ผมได้ยินคนในบริษัทพูดเป็นเชิงประชดตัวเองบ่อย ๆ ก็คือ “หากอยู่บริษัทนี้ไปเรื่อย ๆ ก็จะได้ทักษะที่เอาตัวรอดได้เฉพาะในบริษัทนี้”

เป็นความจริงที่ว่า ยิ่งอยู่กับบริษัทเดิมนานเท่าไรเราก็ยิ่งทำงานง่ายมากขึ้นเท่านั้น เพราะเราจะมี “ทักษะเฉพาะทางประจำบริษัท” อย่างทักษะเรื่องการเมืองภายในหรือทักษะการปรับตัว แต่ทักษะเหล่านี้เป็นสิ่งที่ใช้ได้แค่ในบริษัทเดียวเท่านั้น ทักษะที่ก้าวออกไปข้างนอก มันจะกลายเป็นทักษะที่ใช้การไม่ได้ไปโน่นพริบตา

ต่อให้พยายามเพิ่มทักษะความสามารถให้ตัวเองแค่ไหน หากมันเป็น “ทักษะเฉพาะทางประจำบริษัท” แล้วละก็ เราจะกลายเป็น “บุคลากรมูลค่าต่ำ” ในตลาดงานที่ลู่ทางในอนาคตถูกปิดกั้น แน่แน่นอนว่าผมมีรุ่นพี่ที่ประสบความสำเร็จในการเปลี่ยนงานอยู่ แต่คนที่ไม่ค่อยมีความมั่นใจในตัวเองอย่างผมก็อดคิดไม่ได้ว่า ต่อให้เปลี่ยนงานไปก็ยากจะได้งานใหม่ที่เงื่อนไขดีกว่าบริษัทที่ทำอยู่ แถมผมยังดูตัวเลขสถิติมาแล้วด้วยว่า การเปลี่ยนงานแม้จะแค่ครั้งเดียวก็เพิ่มความเสี่ยงให้รายได้ต่อปีและเงินชดเชยลดลงได้ ผมจึงอดคิดในแง่ร้ายไม่ได้จริง ๆ