

สารบัญ

บทนำ

- ในหนึ่งปีเปิดสอนให้คนเข้ามาเที่ยวแค่ 60 วัน แต่ทำรายได้ถึง 20 ล้านบาท 19
- สมัยที่ผมเป็นมนุษย์เงินเดือนที่แสนทรมาน 21
- ในวันที่สับสนว่าจะทำงานที่บริษัทต่อไปหรือไม่ สุดท้ายการลาออกก็ช่วยเปิดมุมมอง 22
- ถึงจะเป็นมนุษย์เงินเดือนที่อยู่ในอันดับร้งท้าย แต่ก็เปลี่ยนแปลงชีวิตตัวเองได้ 23
- สิ่งที่ยากทำที่สุดคือการทำธุรกิจเกษตร 24
- สวนบลูเบอร์รี่ได้รับความนิยมอย่างล้นหลาม 25
- กฎแจสำคัญ 3 ข้อที่ทำให้สร้างกำไรได้ ภายในช่วงระยะเวลาสั้น ๆ 27
- เริ่มเขียนหนังสือเล่มนี้หลังจากลาออก จากบริษัทมา 10 ปี 29

บทที่ 1 ทำไมถึงต้องปลูกบลูเบอร์รี่เท่านั้น

- ตัดสินใจทำธุรกิจเกษตรโดยพิจารณาจากเรื่องที่ยากทำ 3 อย่าง 33
- ธุรกิจเกษตรที่สื่อสารกับลูกค้าได้โดยตรงคือสิ่งสำคัญ 35
- สองทางที่ต้องเลือกระหว่างจะทำสวนเกษตรอินทรีย์ หรือจะทำสวนเกษตรเชิงท่องเที่ยว 35
- ถ้าไม่มีความมุ่งมั่นสูงก็ไม่สามารถทำสวนเกษตรอินทรีย์ได้ 37
- สตอเบอร์รี่ก็เป็นตัวเลือกที่น่าสนใจ 38
- เจอปัญหาในการปลูกสตอเบอร์รี่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ 39
- โชคชะตาทำให้ได้พบกับบลูเบอร์รี่ 40
- มีต้นทุนในการเก็บเกี่ยวสูง 45
- ปลูกยากและระยะเวลาในการปลูกนานกว่าจะได้ผลผลิต 46
- แนวโน้มราคابلูเบอร์รี่ในอนาคต 47
- เสน่ห์อีกมากมายของบลูเบอร์รี่ที่ไม่เคยรู้มาก่อน 49
- ต้องปลูกบลูเบอร์รี่เท่านั้น 49
- ถึงจะปลูกแบบเกษตรอินทรีย์ได้ แต่ก็ไม่อร่อย 50
- ค้นพบวิธีปลูกที่เหมาะสม 52

• ตัดสินใจไม่ถูกว่าจะปลุกด้วยวิธีใด	53
• ออกเดินทางไปยังประเทศภูฏาน	54
• ภูิ่ปุ่่นและภูฏานเดินบนเส้นทางที่แตกต่างกัน	55
• คั้่นพบคั้่นตอบที่ภูฏาน	56

บทที่ 2 แนวคิด กลยุทธ์ และการสร้างแบรนด์

• ภาพรวมของสวนเกษตรเชิงท่องเที่ยว	61
• แนวคิดและวิสัยทัศน์ของสวนเกษตร	64
• ไม่ขายบลูเบอร์รี่ แต่ขาย “ประสบการณ์”	66
• กลยุทธ์การบริหาร 3 ข้อ - “ไม่ลงไปแข่งขัน” คือกลยุทธ์พื้นฐาน	67
• ทำสิ่งที่ตรงข้ามกับ สวนเกษตรเชิงท่องเที่ยวแห่งอื่น	68
• สวนเกษตรเชิงท่องเที่ยวที่ไม่รับลูกค้ากลุ่มใหญ่	70
• ไม่สนใจเสียงคัดค้านของคนรอบข้าง และปฏิเสธลูกค้ากลุ่มใหญ่ต่อไป	71
• บริการลูกค้าด้วยความเอาใจใส่	73
• ความสำคัญของการวางตำแหน่งตัวเอง	74
• เพียงแค่วางตำแหน่งตัวเองก็มองเห็น สิ่งที่ควรทำอย่างชัดเจน	75

- สร้างสถานที่พักผ่อนให้สวยงาม 77
- การกำหนดราคามีผลต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 78
- ได้ลูกค้าชั้นยอดด้วยการทำสิ่งที่ตรงข้าม 79
- สวนเกษตรก็เป็นสถานที่ออกเตดได้ 80
- “ทุ่มเทพยายามไปที่สิ่งเดียว” = ทำสวน
บลูเบอร์รี่เท่านั้น 81
- ผลลัพธ์ของแบบสอบถามออกมาดีอย่างมาก 82

บทที่ 3 ตั้งเป้าเป็นส่วนเกษตรที่มี ประสิทธิภาพการผลิตสูง

- สวนเกษตรที่มีประสิทธิภาพการผลิตสูง 87
- ประสิทธิภาพการผลิตคืออะไร 88
- ถึงญี่ปุ่นจะมี GDP เป็นอันดับ 3 ของโลก
แต่ประสิทธิภาพการผลิตต่ำจนน่าตกใจ 89
- GDP ภาคเกษตรต่อจำนวนแรงงาน 1 คน
มีมูลค่าน้อยมาก 91
- เทคนิคเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
ที่ผมได้เรียนรู้มาจากบริษัทเดินโซ้ 93
- เกษตรกรญี่ปุ่นมักไม่คำนึงถึง
ประสิทธิภาพการผลิต 94

- แม้แต่เกษตรกรที่ปลูกสตอเบอร์รี่
ก็มียรายได้ต่อชั่วโมงแค่ 900 เยน 95
- การแก้ปัญหาขาดแคลนแรงงานด้วยการจ้าง
แรงงานต่างชาติเป็นสิ่งที่ถูกต้องหรือไม่ 96

บทที่ 4 การเพาะปลูกโดยไม่ใช้แรงงาน

แม้แต่มือใหม่ก็ปลูกบลูเบอร์รี่ขึ้นเลิศได้
และมีเวลาพักผ่อน 5 วันต่อสัปดาห์
เป็นระยะเวลา 9 เดือน!

- วิเคราะห์กระบวนการทำงาน
และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้สูงขึ้น 101
- คอขวด 3 อย่างที่เป็นอุปสรรค
นอกเหนือจากขั้นตอนการเก็บเกี่ยว 102
- สร้างสภาพแวดล้อมที่ดึงศักยภาพสูงสุด
ของพีชออกมา 103
- ระบบปลูกแบบไร้ดินจะดึงศักยภาพ
ของพีชออกมาได้ 105
- ต้นบลูเบอร์รี่เจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว 109
- ให้ผลบลูเบอร์รี่ที่มีคุณภาพยอดเยี่ยม 112
- การบ่มเพาะคนก็เหมือนกับการปลูกบลูเบอร์รี่ 114
- สวนเกษตรเชิงท่องเที่ยวที่เคลื่อนย้ายได้ 115

- การนำเครื่องจักรมาใช้ช่วยให้มีเวลาไปทำกิจกรรมดึงดูดลูกค้า 116
- ไม่ต้องเสียเวลาทำจัดวัชพืชอีกต่อไป 117
- สวนเกษตรที่ผู้หญิงใส่รองเท้าส้นสูงเดินเล่นได้อย่างสนุกสนาน 118
- ลองตั้งข้อสงสัยกับเรื่องที่ทำกันเป็นปกติดู 120

บทที่ 5 การทำสวนเกษตรเชิงท่องเที่ยว

ให้ลูกค้าเก็บบลูเบอร์รี่ด้วยตัวเอง

(จำนวนชั่วโมงทำงานลดลง)

มีประสิทธิภาพการผลิตสูงขึ้นอย่างน่าตกใจ!

- สวนเกษตรเชิงท่องเที่ยวรูปแบบใหม่ไม่มีขั้นตอนการเก็บเกี่ยว 125
- ขายบลูเบอร์รี่ได้ในราคาที่สูงกว่าราคาขายส่ง 2-3 เท่า 128
- จุดเด่นอยู่ที่การสื่อสารกับลูกค้าได้โดยตรง 130
- บลูเบอร์รี่ที่สุกเต็มที่พบได้ในสวนเกษตรเชิงท่องเที่ยวเท่านั้น 131
- เลือกเก็บบลูเบอร์รี่ชนิดที่ตัวเองชอบได้อย่างสนุกสนาน 133
- ของหวานที่คาเฟ่สวนเกษตรก็ได้รับความนิยมเช่นกัน 134

- ข้อเสียและการลงทุนใน
สวนเกษตรเชิงท่องเที่ยว 137
- สร้างความสัมพันธ์แบบ Win-Win 139
- กลยุทธ์เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
ทำให้ลดต้นทุนได้ถึง 10 ล้านบาท 140
- จำนวนชั่วโมงทำงานโดยรวมของ
สวนเกษตรคือ 3,660 ชั่วโมง 142
- ไลฟ์สไตล์ที่มีเวลาพักผ่อน 143
- เปรียบเทียบประสิทธิภาพการผลิต
กับเกษตรกรที่ปลูกผลไม้ชนิดอื่น 145
- สวนเกษตรที่มีประสิทธิภาพการผลิตสูง
อย่างเห็นได้ชัด 146

บทที่ 6 ดึงดูดลูกค้าโดยใช้ IT

วิธีใช้ประโยชน์จากอินเทอร์เน็ตและ
โซเชียลเน็ตเวิร์กที่ทำให้มีลูกค้ามาเที่ยว
สวนเกษตรถึง 10,000 คน ในระยะเวลา 60 วัน!

- เทคนิคดึงดูดลูกค้าที่ผมเริ่มเรียนรู้จากศูนย์ 151
- แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับการดึงดูดลูกค้า 152
- ขุดบ่อน้ำไม่ได้ แต่เริ่มต้นก็วิกฤติแล้ว 155
- เว็บไซต์ควรถ่ายทอดเรื่องราว
และความรู้สึกของเจ้าของ 156

- ทำเว็บไซต์ด้วยตัวเอง 157
- การทำเว็บไซต์เหมือนกับ
การทำเอกสารนำเสนอ 158
- เส้นทางตั้งแต่ลาออกจนกระทั่ง
ทำเว็บไซต์เสร็จสมบูรณ์ 160
- ปี 2007 ทุ่มเทให้กับการปลุกปลูเบอร์รี่ 161
- มุ่งหน้าสู่การเปิดสวนเกษตร
ในวันที่ 19 กรกฎาคม 2008 163
- เริ่มก่อสร้างสถานที่พักผ่อน 164
- บ้านไม้เป็นศูนย์กลางของสถานที่พักผ่อน 164
- พลังของการเขียนบล็อกที่ได้รับจากนักจัดสวน 166
- ผลของการเขียนบล็อกเกือบทุกวัน
คือมีคนเข้ามาอ่านอย่างสม่ำเสมอ 167
- วิธีเขียนบล็อกที่เพิ่มจำนวนคนอ่านได้ 168
- วางแผนจัดงานเปิดตัวก่อนเปิดสวนเกษตร
อย่างเป็นทางการ 1 เดือน 172
- หาวิธีเข้าหานักข่าว 173
- ถ้าอยากทำธุรกิจก็ต้องกล้าเข้าหานักข่าว 174
- งานเปิดตัวสวนเกษตรประสบความสำเร็จ
อย่างมาก 175
- ได้รับความช่วยเหลือจาก
ทั้งคนที่รู้จักและไม่รู้จัก 178

- ตั้งแต่วันแรกก็มีลูกค้ามารอต่อแถว
ยาวเหยียด 179
- เริ่มทำวิดีโอในปีที่สอง 181
- เริ่มใช้ระบบการจองและแจ้งข้อมูลข่าวสาร
ทางอีเมลในปีที่สาม 182
- นำโปรแกรมระบบการจองมาใช้ 183
- ระบบการจองช่วยลดความแออัด
ของลูกค้าในวันหยุดสุดสัปดาห์ได้ 185
- ส่งข้อมูลข่าวสารทางอีเมลให้กับคนที่สนใจ 187
- ความเสียหายครั้งใหญ่จากพายุไต้ฝุ่นถล่ม 188
- ผลกระทบที่รุนแรงจากแผ่นดินไหวครั้งใหญ่
ในแถบตะวันออกเฉียงของญี่ปุ่น 191
- เริ่มจัดสัมมนาในปี 2012 193
- เริ่มใช้โซเชี่ยลเน็ตเวิร์กในปี 2013 195
- การลงโฆษณาในนิตยสาร
ก็เป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่มีประสิทธิภาพ 198
- เริ่มลงโฆษณาออนไลน์ในปี 2014 198
- การโฆษณาออนไลน์ที่มีประสิทธิภาพสูง
โดยใช้ต้นทุนต่ำ 201
- ใช้กลยุทธ์ใหม่ ๆ เพื่อไม่ให้ธุรกิจ
หยุดอยู่กับที่ 202
- ดัดแปลงวิธีเก็บแบบสอบถาม 202

- มองเห็นจุดที่ควรปรับปรุงจาก
แบบสอบถามที่ลูกค้าทำ 204
- สร้างความสัมพันธ์กับคนที่อยู่ในวงการสื่อ 206
- หลักสำคัญที่ทำให้ธุรกิจ
ถูกนำเสนอในสื่อต่าง ๆ 207
- มีคนมาเที่ยวสวนเกษตรถึง 10,000 คน
ตามที่ผมคาดหวังไว้ 214

บทที่ 7 ถึงคนที่ตั้งใจจะทำธุรกิจเกษตร

- ธุรกิจเกษตรในญี่ปุ่นกำลังอยู่ในช่วงขาลง 223
- เมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทอื่น
ธุรกิจเกษตรยังสามารถเติบโตไปอีกไกล 224
- ปัญหาของธุรกิจเกษตร 4 ข้อ 225
- ทำธุรกิจเกษตรโดยไม่ต้องพึ่งพารัฐบาล
และสหกรณ์การเกษตร 227
- ไม่พึ่งพาเงินช่วยเหลือ 228
- มุ่งมั่นเสาะหาพื้นที่ทำเกษตรจนถึงที่สุด 230
- ควรศึกษาเทคนิคการปลูกจากที่ไหน 231
- ธุรกิจเกษตรที่ได้ผลกำไรอย่างต่อเนื่อง
จำเป็นต้องเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต 233

- สิ่งสำคัญคือทำธุรกิจเกษตร
แบบสื่อสารกับลูกค้าได้ 234
- สิ่งที่เกษตรกรที่บอกว่า
“ไม่กังวลกับอนาคต” มีเหมือนกัน 235
- การ “สื่อสาร” กับลูกค้าทำได้หลายวิธี 236
- เรื่องราวที่สร้างความประทับใจ
ให้กับตัวผมและลูกค้า 237
- เพราะเข้าสู่วงการธุรกิจที่ไม่เคยทำ
จึงสามารถทำได้ดี 238
- ภาพลักษณ์ของธุรกิจเกษตร
ในสายตาคนทั่วไปแย่่มาก 240
- ผลการสำรวจที่แสดงให้เห็นถึง
ภาพลักษณ์ดี ๆ ของธุรกิจเกษตร 242
- ในอนาคตข้างหน้าธุรกิจเกษตร
จะต้องเป็นงานที่สบาย รายได้สูง
มีชื่อเสียง และมีเสน่ห์ดึงดูด 243
- สนับสนุนให้ก่อตั้งธุรกิจ
หลังลาออกจากบริษัท 245
- ช่วยสร้างสวนเกษตรเชิงท่องเที่ยว
ที่เคเอ็นหุมะซึ่งเป็นพื้นที่ประสบภัยพิบัติ 248
- ช่วยสร้างสวนเกษตรเชิงท่องเที่ยว
ในอนุภูมิภาคโทไก 252

บทที่ 8 ถึงคุณที่อยากเปลี่ยนแปลงชีวิต

- ถึงคุณที่อยากเปลี่ยนแปลงชีวิต 255
- คำถาม 14 ข้อที่ทดสอบว่าคุณพร้อมจะ
ลาออกมาทำธุรกิจของตัวเองหรือไม่ 255
- ยอมรับเงาของตัวเอง 258
- ไม่ว่าใครก็สามารถเขียน
บทละครชีวิตของตัวเองได้ 259
- สิ่งที่คุณอยากทำและสิ่งที่คุณชอบ
จะเปิดสวิตช์ความมุ่งมั่น 260
- งานที่ชอบจะเปลี่ยนแปลงชีวิตของคุณได้ 261
- สิ่งที่ต้องทำ 10 ข้อเพื่อให้ได้
ทำงานที่ตัวเองชอบ 263

บทส่งท้าย 271

ประวัติผู้เขียน 279



บทนำ

ในหนึ่งปีเปิดสวนให้คนเข้ามาเที่ยวแค่ 60 วัน แต่ทำรายได้ถึง 20 ล้านบาท

“ตั้งใจทำงานแค่ 60 วัน วันที่เหลือก็ใช้ชีวิตอย่างสบาย ๆ” นี่คือไลฟ์สไตล์ของผมครับ พอผมบอกแบบนี้แล้ว คุณก็คงคิดว่าผมเป็นคนทำงานเก่งประเภทที่มีพรสวรรค์หรือความสามารถพิเศษ ไม่ก็คิดว่าผมเป็นเจ้าของธุรกิจเกษตรที่มีลูกน้องมากมาย

แต่ไม่ใช่อย่างที่คิดเลยครับ เมื่อ 10 ปีก่อนผมลาออกจากการเป็นพนักงานของบริษัทเดินโซ่ จำกัด แล้วผันตัวมาเป็นเจ้าของธุรกิจเกษตรโดยที่ไม่ได้จ้างพนักงานประจำเลยแม้แต่คนเดียว มีแค่ช่วงฤดูร้อนเท่านั้นที่ผมจะจ้างพนักงานพาร์ทไทม์ 10 คนให้มาช่วย แต่ปกติแล้วผมจะทำงานทุกอย่างด้วยตัวเอง ถึงแม้ธุรกิจเกษตรจะมีแนวโน้มขาลง และเป็นงานที่คนหนุ่มสาวมองว่าไม่น่าสนใจ แต่ผมก็ทำงานนี้ด้วยความรู้สึกชอบอย่างมาก ในหนึ่งปีผมจะ

เปิดสวนแค่ 60 วัน แต่มีคนมาเที่ยวถึง 10,000 คน และทำรายได้มากกว่า 20 ล้านบาท ส่วนอีก 9 เดือนที่เหลือผมก็ใช้ชีวิตอย่างสบาย ๆ โดยมีวันหยุดสัปดาห์ละ 5 วัน นับว่าผมเป็นเกษตรกรที่ใช้ชีวิตแตกต่างจากเกษตรกรในอดีตอย่างมาก ผมสามารถใช้ชีวิตเหมือนอย่างที่ฝันไว้ได้แล้ว ตอนที่ยื่นใบลาออก กรรมการผู้จัดการซึ่งเป็นหัวหน้าของผมบอกว่ารายได้ต่อปีของผมจะลดลงจาก 10 ล้านบาทเหลือต่ำกว่า 1 ล้านบาท แต่ในความเป็นจริงแล้วผมมีรายได้ต่อปีเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัวจากสมัยที่เป็นมนุษย์เงินเดือน

ผมคิดว่าคนที่อ่านหนังสือเล่มนี้ส่วนใหญ่น่าจะเป็นมนุษย์เงินเดือนที่รู้สึกกังวลหรือไม่พอใจกับการใช้ชีวิตในตอนนี้ แม้อันที่ต้องเลี้ยงลูกแต่ก็อยากทำงานเพื่อให้สามารถพึ่งพาตัวเองได้ หรือไม่ก็เป็นคนที่กำลังเริ่มต้นทำธุรกิจเกษตร จุดร่วมของคนเหล่านี้ก็คือ พวกเขามีความคิดว่าอยากทำงานที่ชอบและได้ใช้ชีวิตในแบบของตัวเองสำหรับพวกเขาแล้ว การได้ทำงานที่ชอบและใช้ชีวิตอย่างสบาย ๆ เป็นชีวิตในอุดมคติครับ

สมัยที่ผมเป็นมนุษย์เงินเดือนที่แสนกรมาน

ปัจจุบันผมกำลังสนุกสนานกับการใช้ชีวิตอย่างเต็มที่ครับ แต่ถ้าย้อนกลับไปเมื่อ 10 ปีที่แล้ว ผมต้องเดินทางไปทำงานด้วยรถไฟที่อัดแน่นไปด้วยผู้คนจนรู้สึกอยากอาเจียนออกมา และต้องทำงานล่วงเวลาแทบทุกวัน อาจกล่าวได้ว่า ผมเป็นมนุษย์เงินเดือนที่ใช้ชีวิตไปวัน ๆ แบบที่ “มองไม่เห็นแสงสว่างในหนทางข้างหน้า”

อย่างไรก็ตาม พอผมลองมองกลับไปก็ตระหนักได้ว่าทักษะและประสบการณ์การทำงานที่ได้สั่งสมมาในสมัยที่เป็นมนุษย์เงินเดือนทำให้ผมสามารถบริหารธุรกิจเกษตรได้อย่างราบรื่น ผมจึงรู้สึกขอบคุณจากใจจริง แต่เพราะตอนนั้นผมมีงานที่ต้องทำมากมายจึงไม่เคยรู้สึกเช่นนั้นเลย

โดยเฉพาะตอนที่เป็นหัวหน้าแผนกวางแผนธุรกิจ ผมงานยุ่งมาก ๆ ชนิดไม่มีเวลาว่างเลยสักนิด ตอนนั้นผมต้องหาทางเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ลดต้นทุนการผลิต และวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจเพื่อขยายธุรกิจไปทั่วโลก พุดง่าย ๆ ก็คือ ผมเป็นเหมือนนักรบที่ถือธงอยู่แถวหน้าเพื่อนำลูกน้องออกรบ ผมทำงานทั้งกลางวันและกลางคืนโดยไม่มีวันหยุด พอผมบอกแบบนี้ คุณก็คงคิดว่าผมเป็นมนุษย์เงินเดือนที่บ้างานมากใช่ไหมครับ ผมแทบไม่มีเวลาส่วนตัวเลย เมื่อมองไปรอบ ๆ ตัวก็ไม่เจอหัวหน้าแบบใน

อุดมคติที่ตัวเองชื่นชม และพอนึกภาพตัวเองอีกหลายปีข้างหน้าก็รู้สึกกลัวจนขนลุกเลยทีเดียว เนื่องจากผมเป็นหัวหน้า ผมจึงต้องคอยสังเกตความรู้สึกจากสีหน้าของลูกน้องและหัวหน้าตัวเองด้วย อีกทั้งรู้สึกอึดอัดเหมือนกับว่ายิ่งเดินไปข้างหน้าเส้นทางก็ยิ่งแคบลง ในแต่ละวันผมรู้สึกเศร้าหมองและนึกตำหนิตัวเอง ถ้าเป็นเช่นนี้ต่อไปเรื่อย ๆ ละก็ ผมคงเป็นโรคซึมเศร้า และชีวิตก็น่าจะพังลงในที่สุด

ในวันที่สับสนว่าจะทำงานที่บริษัทต่อไปหรือไม่ สุดท้ายการลาออกก็ช่วยเปิดมุมมอง

ในระยะเวลาหลายปีที่ผมใช้ชีวิตมนุษย์เงินเดือน ผมรู้สึกทุกข์ทรมานและสับสนว่า “จะทำงานที่บริษัทนี้ต่อไปเพื่อให้มีรายได้มาก ๆ ไว้เลี้ยงชีพอย่างสบาย” หรือ “จะลาออกจากบริษัทแล้วไปทำงานที่ตัวเองชอบ”

ช่วงเวลานั้นเป็นช่วงวิกฤติที่สุดในชีวิต จะเรียกว่าเป็นช่วงตกต่ำที่สุดของผมเลยก็ได้ ตอนนั้นผมรู้สึกว้าว “อยากใช้ชีวิตอย่างมีความสุขโดยไม่ต้องทำงานที่บริษัทอีกต่อไป” ผมเลยตัดสินใจลาออกจากตำแหน่งหัวหน้าแผนกของบริษัทเดินโซ่ที่ทำงานมานานกว่า 20 ปี นั่นเป็น

ตอนที่ชีวิตมนุษย์เงินเดือนของผมสิ้นสุดลงเมื่อ 10 ปีที่แล้ว
ครับ (ลาออกในปี 2006)

คนเราเกิดมามีชีวิตแค่ครั้งเดียวเท่านั้น ผมจึงคิดว่าเราควรทำงานที่ตัวเองชอบ หลังจากที่ผมตัดสินใจลาออก มุมมองของผมก็เปิดกว้างมากขึ้นแบบพลิกหน้ามือเป็นหลังมือ ทั้งที่เมื่อก่อนมองเห็นแต่เส้นทางที่แคบและมีตม่น นอกจากนี้ ความกังวลที่เคยแบกไว้ก็หายไปจนหมดสิ้น ทำให้ผมกลับมามีความหวังอีกครั้ง นับตั้งแต่นั้นมาชีวิตของผมก็เปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดี ปัจจุบันผมสามารถใช้ชีวิตอย่างที่คาดหวังไว้ได้แล้วครับ

ถึงจะเป็นมนุษย์เงินเดือนที่อยู่ในอันดับรังกาย แต่ก็เปลี่ยนแปลงชีวิตตัวเองได้

เมื่อคุณอ่านมาถึงตรงนี้ก็อาจเข้าใจว่าผมเป็น “พนักงานยอดเยี่ยมที่ทำงานเก่งในบริษัทขนาดใหญ่” แต่นั่นเป็นความเข้าใจผิดอย่างมาก จริงอยู่ว่าตอนที่ผมเข้ามาทำงานใหม่ ๆ ผมจัดเป็นพนักงานอันดับต้น ๆ และเป็นที่คาดหวังของบริษัทจนถึงขั้นอาจคว้าตำแหน่งหัวหน้ามาได้ อย่างง่ายดาย แต่หลังจากนั้นผมก็แทบไม่มีผลงานอะไร บริษัทจึงมองว่าผมเป็นพนักงานที่ไม่มีความก้าวหน้า การที่