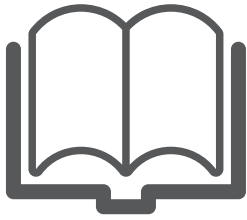
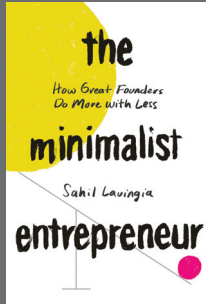


## Book Review โดย.. *ดร.อุกค สุปวิธ*



ศาสตราจารย์ประจำสาขาวิชาการบริหารการปฏิบัติการ  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

มีหนังสือจำนวนมากมาเขียนเรื่องเกี่ยวกับการทำธุรกิจ และถ้าสังเกตก็จะเห็นว่าหนังสือเหล่านั้นมักจะเน้นการทำธุรกิจให้ “ประสบความสำเร็จ” ซึ่งมักจะหมายถึง การสร้างยอดขายให้ได้เป็นจำนวนมากหรือการลดค่าใช้จ่ายลง เพื่อจะนำไปสู่กำไรที่เพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่มีหนังสือจำนวนไม่มากนักที่ให้นิยามของคำว่า “ความสำเร็จ” ในรูปแบบที่แตกต่างออกไป



**Book Review: The Minimalist Entrepreneur**

**Publisher: Penguin Random House**

**Publication Year: 2021**

**Author: Sahil Lavingia**

**Language: English**

**Number of Pages: 256**

หนังสือ The Minimalist Entrepreneur เป็นหนังสือที่มีชื่อที่สะดุดตา ตรงที่คำว่า Minimalist ที่อาจจะแปลว่าเป็นคนมีน้อย ซึ่งมักจะดูขัดแย้งกับคำว่า Entrepreneur ที่แปลว่า ผู้ประกอบการ ซึ่งเรามักจะคิดว่า ส่วนใหญ่แล้วน่าจะอยากได้กำไรจำนวนมาก หนังสือเล่มนี้เป็นการเล่าประสบการณ์ตรงของผู้เขียนคือ Sahil Lavingia ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่เริ่มจากเป้าหมายในการทำ Startup ที่ต้องการขยายตัวอย่างรวดเร็ว แต่กลับพบว่า ไม่ได้ไปถึงเป้าหมายนั้น ซึ่งก็ไม่ได้แปลว่าล้มเหลว เพียงแต่เขาได้ปรับความคิดใหม่ว่า แท้จริงแล้ว สิ่งที่เขาต้องการคือ ธุรกิจที่พออยู่ได้ และทั้งเจ้าของและพนักงานมีความสุข ซึ่งน่าจะเป็นนิยามของ “ความสำเร็จ” ในอีกมุมหนึ่ง

หนังสือมีทั้งหมด 8 บท โดยบทแรกเป็นการเล่าหลักการของ Minimalist Entrepreneur ซึ่งประกอบด้วยแนวคิดที่ว่า การทำธุรกิจจะต้องมีกำไรซึ่งแตกต่างจากความคิดของ Startup โดยทั่วไปที่จะเน้นการเติบโตอย่างรวดเร็วก่อน แล้วค่อยสร้างกำไรทีหลัง ซึ่งมักจะทำให้ธุรกิจไม่สามารถอยู่รอดได้ถ้าเงินลงทุนหมดก่อน แต่สำหรับ Minimalist Entrepreneur แล้วนั้น จะเริ่มจากการสร้างสังคมที่เป็นกลุ่มเป้าหมายมาก่อน และค่อย ๆ สร้าง ไม่เน้นการลงทุนมาก อาจจะเริ่มจากลูกค้าแค่ 100 คน แล้วค่อย ๆ ทำ โดยเน้นการเป็นตัวของตัวเองเป็นหลัก เล่าเรื่องราวให้ฟังทั้งในส่วนของความล้มเหลวไปจนถึงความสำเร็จ คนที่เป็น Minimalist Entrepreneur นั้นจะเป็นเจ้าของธุรกิจ แต่จะไม่ยอมให้ธุรกิจมาเป็นเจ้าของชีวิตของเขา และจะดึงดูดคนที่มีความแบบเดียวกันนี้เข้ามาทำงานด้วยกัน

บทที่ 2 เป็นเรื่องของเริ่มต้นสร้างชุมชนซึ่งอาจจะเป็นแบบกลุ่มใน Online หรือเป็นกลุ่มคนที่เจอหน้ากันก็ได้ โดยชุมชนนี้เองจะทำให้เราทราบถึงปัญหา และนำไปสู่สินค้าหรือบริการที่เราจะนำเสนอเพื่อแก้ปัญหาที่ ซึ่งทำให้เราสร้างธุรกิจขึ้นมาได้ โดยการเริ่มสร้างชุมชนนี้ เราจะเริ่มจากการให้ความรู้ต่าง ๆ และรู้จักเลือกปัญหาที่คนอื่นมักจะพบเพื่อนำมาสร้างธุรกิจ และหากไม่แน่ใจก็สามารถกลับไปสอบถามคนในชุมชนเหล่านี้

บทที่ 3 จะเน้นการเริ่มต้นการทำธุรกิจแบบเล็ก ๆ ไม่จำเป็นต้องลงทุนอะไรมากมาย ทำอะไรง่าย ๆ และค่อย ๆ เรียนรู้จากข้อคิดเห็นจากลูกค้า โดยเราจะทำในสิ่งที่เราทำได้ก่อน ที่เหลือก็จ้างคนอื่นมาทำให้ จนกระทั่งเรามีลูกค้าที่ซื้อสินค้าหรือบริการเราจริง ๆ บทต่อมาคือ บทที่ 4 กล่าวถึงการเริ่มต้นธุรกิจ โดยจะไม่ต้องเริ่มให้ใหญ่ เราขายให้กับคนจำนวนน้อยก่อน

## “ โดยจุดเน้นคือ การสร้างกำไร เพราะธุรกิจที่มีกำไร

จะมีเวลาให้เราสามารถคิด ทำสิ่งใหม่ ๆ ได้ง่ายกว่าธุรกิจที่เน้นแต่การเติบโต

โดยไม่สนใจกำไรแบบ Startup เพราะเมื่อเงินลงทุนหมด

และไม่มีใครมาลงทุนเพิ่มก็จะทำให้ธุรกิจนั้นต้องปิดตัวลง ”

จนกระทั่งถูกคำตัดสินและกลับมาซื้อซ้ำ โดยอาจเริ่มจากกลุ่มเพื่อนหรือครอบครัวก็ได้ หรือแม้กระทั่งจะเป็นคนที่เราไม่เคยรู้จักก็ได้เช่นเดียวกัน

บทที่ 5 กล่าวถึงการทำการตลาด ซึ่งผู้เขียนให้นิยามว่า เป็นแนวทางในการหาคนที่ชื่นชอบธุรกิจเรา โดยจะเริ่มจากการให้ความรู้ แรงบันดาลใจ ความบันเทิง แต่ต้องระวังเรื่องการจ่ายเงินให้ดี พยายามเลื่อนการจ่ายเงินเพื่อโฆษณาให้นานมากที่สุดเท่าที่จะทำได้จนกว่าเราจะรู้จักลูกค้าและธุรกิจของเราดีพอ บทถัดไป บทที่ 6 จะเป็นเรื่องการเติบโตของตัวเราและธุรกิจของเรา โดยจุดเน้นคือ การสร้างกำไร เพราะธุรกิจที่มีกำไร จะมีเวลาให้เราสามารถคิด ทำสิ่งใหม่ ๆ ได้ง่ายกว่าธุรกิจที่เน้นแต่การเติบโตโดยไม่สนใจกำไรแบบ Startup เพราะเมื่อเงินลงทุนหมด และไม่มีใครมาลงทุนเพิ่มก็จะทำให้ธุรกิจนั้นต้องปิดตัวลง ดังนั้น การทำธุรกิจแบบ Minimalist นั้นจึงจำเป็นต้องค่อย ๆ ทำ อย่าใช้จ่ายเงินมากเกินไปจนความจำเป็น ไม่จำเป็นต้องมีสถานที่ใหญ่โต ให้เราโตตามจำนวนลูกค้าที่จ่ายเงินให้เราเท่านั้น และถ้าอยากที่จะได้เงินลงทุนเพิ่ม ให้หาเงินลงทุนจากกลุ่มชุมชนที่เราสร้างขึ้นมา หรืออีกนัยหนึ่งคือ การเปลี่ยนลูกค้าให้เป็นเจ้าของนั่นเอง

บทที่ 7 มีการให้ข้อคิดว่า สินค้าหรือบริการของเราก็คือ บริษัทเรา และลูกค้าของเราก็คือ พนักงานของเรานั้นเอง แปลว่า เราควรจะสร้างบริษัทที่เต็มไปด้วยผู้คนมากกว่าเต็มไปด้วย Software แต่การจะทำสิ่งนั้นให้สำเร็จโดยปกติจะทำได้ยาก เราจะต้องมีการสร้าง Value ของบริษัทให้ชัดเจน และสื่อสารให้ทุกคนเข้าใจอย่างบ่อยครั้ง ถ้ามีอะไรขัดข้อง ให้รีบคุยกันให้เข้าใจ สำหรับบทสุดท้ายคือ บทที่ 8 นั้น จะสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้มาทั้งหมดและกล่าวถึงเรื่องการทำธุรกิจและการใช้ชีวิตควบคู่กันไป

กล่าวโดยสรุปแล้ว หนังสือเล่มนี้ให้ข้อคิดในการทำธุรกิจที่อาจจะไม่ได้ไปในทางกระแสหลักที่เน้นการเติบโตอย่างรวดเร็วแบบ Startup แต่มองในทิศทางที่แตกต่างออกไปคือ การค่อย ๆ ทำค่อย ๆ โตอย่างมีความสุข หนังสือเล่มนี้อาจจะไม่เหมาะกับคนที่ต้องการทำ Startup เปลี่ยนโลก อยากจะเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในทางการเงินอย่างรวดเร็ว อยากจะเป็น Unicorn ซึ่งหมายถึงธุรกิจที่มีมูลค่าพันล้านเหรียญขึ้นไป แต่จะเหมาะกับคนที่อยาก “ใช้ชีวิต” ในการทำธุรกิจที่มีกำไรเลี้ยงตัวเองได้ และค่อย ๆ เติบโตโดยที่ไม่เสี่ยงมาก ซึ่งหากใครสนใจแนวคิดนี้ อยากแนะนำให้ลองหาอ่านกันได้ครับ

## REFERENCES

Lavingia, S. (2021). *The Minimalist Entrepreneur: How Great Founders Do More with Less*. New York: Penguin Random House.