สารบัญ

บทนำ	**เมื่อธุรกิจช่วยชีวิตผมไว้ (และเกือบทำลายมัน)**	7
บทที่ 1	**เส้นทางการทวงคืนชีวิตของผม**	21
บทที่ 2	**ตาราง DRIP**	49
บทที่ 3	**นักฆ่าเวลาทั้งห้า**	81
บทที่ 4	**สามการแลกเปลี่ยนที่สำคัญ**	105
บทที่ 5	**บันไดแห่งการรับช่วงต่อ**	123
บทที่ 6	**สร้างร่างแยกของคุณ**	147
บทที่ 7	**การทำคู่มือปฏิบัติงาน**	165
บทที่ 8	**สัปดาห์ที่สมบูรณ์แบบของคุณ**	191
บทที่ 9	**4 เคล็ดลับจำเป็นในการทวงคืนเวลา**	213
บทที่ 10	**วิธีจ้างงานแบบ "ทดลองก่อน"**	227

SAMPLE

บทที่ 11 **การเป็นผู้นำที่สร้างความเปลี่ยนแปลง** 243

บทที่ 12 **คำหนึ่งคำที่จะรักษาธุรกิจของคุณเอาไว้** 263

บทที่ 13 **ฝันให้ยิ่งใหญ่และบรรลุเป้าหมายให้ไกลกว่าเดิม** 279

บทที่ 14 **วางแผนปีทั้งปีล่วงหน้า** 303

บทสรุป **ชีวิตที่ซื้อคืนกลับมา** 319

7 เสาหลักของชีวิต 331

ประวัติผู้เขียน 337

SAMPLE

บทนำ

เมื่อธุรกิจช่วยชีวิตผมไว้ (และเกือบทำลายมัน)

SAMPLE

ผมจ้องมองปืนในกระเป๋าเดินทาง

ถ้าผมเพียงแค่เล็งมันไปที่ตำรวจ พวกเขาก็คงช่วยจบชีวิตอันน่าสังเวชของผมเสียที

ผมปาดเหงื่อที่ไหลเข้าตาแล้วเงยหน้ามองกระจกมองหลัง เห็นตำรวจติดอาวุธสองนายวิ่งตรงมาที่รถของผม หลังจากที่ผมขับรถซิ่งหนีพวกเขาด้วยความเร็วสูงก่อนจะพุ่งชนผนังของบ้านหลังหนึ่ง ในที่สุดพวกเขาก็ตามมาทัน และมีเหตุผลมากพอที่จะเหนี่ยวไกใส่ผม มันจบแล้ว

ความรู้สึกสิ้นหวังถาโถมเข้ามาอย่างหนักหน่วง ความทรงจำตลอดชีวิตที่เต็มไปด้วยวีรกรรมแสบๆ หลั่งไหลเข้ามาเป็นระลอก ทั้งการขโมยของจากร้านค้าเมื่อยังเป็นเด็กประถม การเข้าออกสถานพินิจช่วงมัธยมต้น และการถูกไล่ออกจากโรงเรียนมัธยมปลาย

มีครั้งหนึ่งแม่จับได้ว่าผมซ่อนยาเสพติด รวมถึงเงินสดและปืนที่ขโมยมาเอาไว้ในบ้าน แม่สุดจะทนกับพฤติกรรมของผมจึงโทรแจ้งตำรวจ แต่ปิแอร์ผู้เป็นพี่ชายเตือนผมล่วงหน้า ดังนั้นแทนที่จะรอให้ถูกจับ ผมจึง

คว้าเงิน 63 ดอลลาร์ที่เขายื่นให้แล้วหลบหนีออกไป ผมซ่อนตัวตามแคมป์ล่าสัตว์และอาศัยหลับนอนตามโซฟาในบ้านเพื่อน หลังจากพยายามหนีการไล่ล่าของตำรวจอยู่นานหลายสัปดาห์ ผมตัดสินใจละทิ้งเมืองเล็กๆ อย่างมองก์ตันในรัฐนิวบรันสวิก แล้วมุ่งหน้าไปยังมอนทรีออลที่ซึ่งลุงของผมอาศัยอยู่

ผมขโมยรถคันหนึ่งแล้วเร่งเครื่องหนีออกจากเมือง แต่ขับมาได้เพียงไม่นานก็เจอกับด่านตรวจ ผมแต่งเรื่องว่าลืมพกใบขับขี่มา พอตำรวจหันไปตรวจสอบข้อมูลในคอมพิวเตอร์ ผมก็ฉวยโอกาสเหยียบคันเร่งแล้วพุ่งออกไปอย่างรวดเร็ว

ไม่กี่นาทีถัดมาทุกอย่างดำเนินไปราวกับฉากไล่ล่าในภาพยนตร์ ผมเหยียบคันเร่งสุดแรง บีบแตรเสียงดัง ขับปาดซ้ายปาดขวา ฝ่าการจราจรที่แออัด จนในที่สุดรถก็เสียหลักก่อนจะพุ่งชนผนังของบ้านหลังหนึ่ง

และนั่นคือตอนที่ผมคว้าปืนขึ้นมา

แต่เมื่อผมพยายามดึงปืนออกจากซองกลับดึงไม่ออก ผมกระชากแล้วกระชากอีก แต่มันก็ไม่ขยับเขยื้อน จังหวะนั้นเองตำรวจก็เข้าถึงตัวก่อนจะกระชากแขนผมแล้วลากขึ้นรถลาดตระเวนไป

เนื่องจากความรุนแรงของอาชญากรรมที่ผมก่อ ผมถูกตัดสินจำคุกหกเดือนในเรือนจำผู้ใหญ่ ระหว่างที่อยู่ในนั้นผมพยายามเก็บตัวและหลีกเลี่ยงปัญหา แต่ก็ปฏิเสธไม่ได้ว่านิสัยเก่าแก้ยาก สุดท้ายผมก็ก่อเรื่องอีกจนได้ การชกต่อยครั้งนั้นทำให้ผมถูกขังเดี่ยว เกือบ 72 ชั่วโมงที่ต้องอยู่ลำพังในห้องขัง มีเพียงตัวผมกับกางเกงในหนึ่งตัวเป็นเพื่อน จนกระทั่งไบรอันผู้คุมเรือนจำเปิดประตูเข้ามา

“เร็วเข้า” เขาพูดสั้นๆ ก่อนพาผมไปยังห้องข้างๆ แล้วล็อกประตูตามหลังทันทีที่ผมเข้าไปด้านใน ผมกวาดตามองไปรอบๆ แล้วตระหนักได้ว่าที่นี่เป็นหนึ่งในไม่กี่แห่งที่ไม่มีกล้องวงจรปิด

หัวใจของผมเต้นแรงจนแทบจะหลุดออกมา ไบรอันจ้องผมนิ่งๆ อยู่นาน ก่อนจะเอ่ยคำถามเรียบง่ายแต่หนักแน่น

SAMPLE

“แดน นายมาอยู่ที่นี่ทำไม”

“มีเรื่องทะเลาะกับเคิร์กตอนมื้อเช้าครับ”

เขาขัดขึ้นมากลางคัน “ไม่ใช่แบบนั้น ฉันหมายถึงทำไมนายถึงมาอยู่ในคุก”

ผมอึกอัก ก่อนจะตอบแบบขอไปที “ผมขโมยรถ หนีตำรวจ”

ไบรอันส่ายหน้าก่อนพูดแทรก “ไม่ใช่แค่นั้น แดน ฉันอยู่ที่นี่มาเกือบสิบปีแล้ว เจอเด็กมามากมาย แต่นายต่างออกไป ฉันเห็นนายพยายามเปลี่ยนแปลงตัวเอง ไม่สร้างปัญหา นายไม่เหมือนคนอื่น มันไม่สมเหตุสมผลเลย นายไม่ควรอยู่ที่นี่”

น้ำตาร้อนผ่าวไหลอาบแก้มของผมระหว่างที่ไบรอันบอกว่าเขาเชื่อว่าผม “เกิดมาเพื่อสิ่งที่ดีกว่านี้” ตลอดเวลาที่ผ่านมาผมได้ยินคนอื่นเอาแต่บอกว่าผมเป็นตัวสร้างปัญหา แต่ไบรอันกลับเห็นศักยภาพบางอย่างในตัวผม คำพูดของเขาทำให้ผมกล้าหวังถึงชีวิตที่ดีกว่านี้

เมื่อมองย้อนกลับไป ผมก็เห็นว่าในชีวิตวัยเด็กที่แสนวุ่นวาย ผมได้แสดงศักยภาพของตัวเองมาโดยตลอด ผมมีความคิดสร้างสรรค์ กล้าลองผิดลองถูก เก่งเรื่องการสื่อสารกับผู้คน และสามารถรับมือกับสถานการณ์ที่สับสนอลหม่านได้อยู่หมัด พูดง่ายๆ คือ ผมมีทักษะสำคัญในการทำธุรกิจอยู่แล้ว เพียงแต่ไม่มีใครช่วยชี้นำให้เดินไปในทิศทางที่ถูกต้องเท่านั้นเอง

จากนั้นจุดหมายต่อไปของผมก็กลายเป็นจุดเปลี่ยนครั้งสำคัญในชีวิต ไม่นานหลังจากที่ได้พูดคุยกับไบรอัน ผมก็ถูกส่งตัวไปยังพอร์เทจ ซึ่งเป็นศูนย์บำบัดสำหรับเยาวชน ที่นั่นการเปลี่ยนแปลงของผมยังคงดำเนินต่อไป ผมตั้งใจศึกษาเล่าเรียนและทุ่มเททำงานตามที่ได้รับมอบหมาย ระหว่างนั้นผมได้รู้จักกับริค ช่างซ่อมบำรุงผู้กลายเป็นเหมือนพี่ชายของผม วันหนึ่งขณะที่ผมช่วยริคทำความสะอาดกระท่อมร้าง ผมพบคู่มือเขียนโปรแกรมภาษาจาวาวางอยู่ข้างคอมพิวเตอร์เก่าๆ ผมเปิดดู แต่แล้วสิ่งที่ปรากฏตรงหน้ากลับทำให้ผมตกตะลึง ผมเคยคิดมาตลอดว่าการเขียน

SAMPLE

โปรแกรมคอมพิวเตอร์คงซับซ้อนเหมือนอักษรอียิปต์โบราณ เต็มไปด้วยสมการคณิตศาสตร์ที่เข้าใจยาก แต่ผมกลับเข้าใจตัวอักษรที่อยู่ตรงหน้าได้ง่ายๆ เหมือนอ่านภาษาอังกฤษธรรมดาๆ และที่น่าประหลาดใจกว่านั้นคือ มันกำลังสื่อสารกับผม

ผมเปิดคอมพิวเตอร์ พิมพ์คำสั่งตามคำแนะนำง่ายๆ จากบทแรกของคู่มือ ไม่นานหลังจากนั้น โปรแกรมก็เริ่มทำงาน และข้อความนี้ก็ปรากฏขึ้นบนหน้าจอ

"Hello World!"

เพียงแค่นั้นทุกอย่างก็กระจ่างชัดในหัวผม ผมค้นพบวิธีสร้างชุดคำสั่งที่ให้ผลลัพธ์ที่แน่นอนและคาดเดาได้ทุกครั้ง

ซอฟต์แวร์ที่คาดเดาได้นั้นช่วยหักล้างความโกลาหลที่ไม่อาจคาดเดา ซึ่งเป็นสิ่งที่ผมต้องเผชิญมาตลอดวัยเด็ก ตั้งแต่นั้นมาการเขียนโปรแกรมก็กลายเป็นสิ่งเสพติดใหม่ของผม

ไม่นานนักผมก็ตระหนักว่าผมหลงใหลการออกแบบซอฟต์แวร์และระบบต่างๆ แม้กระทั่งทุกวันนี้ตอนที่สอนให้ลูกค้าสร้างระบบสำหรับธุรกิจ ผมยังคงรู้สึกตื่นเต้นทุกครั้งที่ได้ช่วยผู้คนเปลี่ยนความสับสนให้กลายเป็นสิ่งที่คาดเดาได้

ตอนนั้นผมช่างไร้เดียงสา ผมภูมิใจในตัวเองอย่างมากโดยไม่ได้รู้เลยว่า "Hello World!" เป็นเพียงบทเรียนแรกสุดของคู่มือเขียนโปรแกรมสำหรับมือใหม่ทุกเล่ม แต่ด้วยความมั่นใจเกินเหตุเช่นนี้เอง ผมจึงกระโจนเข้าสู่การผจญภัยครั้งใหม่ของโลกแห่ง "อินเทอร์เน็ต" ผมใช้ทักษะเดิมที่เคยพาผมเข้าไปพัวพันกับปัญหาตลอดวัยเยาว์ แล้วเปลี่ยนเป็นพลังขับเคลื่อนสู่เส้นทางการทำธุรกิจอย่างเต็มตัว

อันที่จริงวัยเด็กที่แสนวุ่นวายของผมกลับกลายเป็นพื้นฐานที่สมบูรณ์แบบสำหรับโลกของการประกอบอาชีพอิสระ ผมไม่หวาดกลัวสิ่งที่ไม่รู้จักแม้แต่น้อย ในปี 1998 ตอนที่อายุเพียง 18 ปี ผมได้เปิดธุรกิจที่ถูกต้องตามกฎหมายเป็นครั้งแรก นั่นคือ เว็บไซต์ให้เช่าที่พัก

SAMPLE

ตากอากาศชื่อ MaritimeVacation จากนั้นเมื่ออายุ 21 ปีผมก็เริ่มต้นธุรกิจที่สองชื่อ NB Host ซึ่งเป็นบริษัทให้บริการโฮสติ้งสำหรับเว็บแอพพลิเคชั่น

การทำธุรกิจได้มอบชีวิตใหม่และทิศทางในการก้าวต่อไปให้กับผม แต่ก็มีปัญหาสำคัญอยู่อย่างหนึ่ง ในหัวผมคิดแต่เรื่องการทำทุกวิถีทางเพื่อความสำเร็จ ผมลุยทำงานหนัก ก้มหน้าก้มตาหาเงิน และพยายามหลีกเลี่ยงปัญหา ทำเช่นนี้วันแล้ววันเล่าจนกระทั่งธุรกิจทั้งสองแห่งของผมพังไม่เป็นท่า ผมไม่เคยเรียนรู้วิธีทำงานร่วมกับผู้อื่นหรือแม้แต่ให้คุณค่ากับเวลาของตัวเอง แต่การสร้างธุรกิจคือสิ่งที่อยู่ในสายเลือดของผม และผมก็รู้ดี ผมจึงเดินหน้าต่อไป ในปี 2004 ผมก่อตั้งธุรกิจที่สาม ซึ่งเป็นบริษัทซอฟต์แวร์ชื่อ Spheric Technologies ครั้งนี้ความทุ่มเทของผมเริ่มให้ผลตอบแทน อย่างน้อยก็ในแง่ของอาชีพ ผมทำงานวันละ 15-18 ชั่วโมง ผลคือบริษัทเติบโตถึง 150 เปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า แต่ในขณะเดียวกันชีวิตส่วนตัวของผมก็พังทลาย

สี่เดือนก่อนวันแต่งงาน ในวันที่ดูเหมือนจะเป็นวันธรรมดาวันหนึ่ง ผมออกจากบ้านตั้งแต่ฟ้ายังไม่สางและทำงานอย่างหนักจนดึกดื่น เมื่อกลับถึงบ้าน ผมเห็นคู่หมั้นของผมกำลังไม่สบอารมณ์อย่างมาก

“ฉันทนอยู่แบบนี้ต่อไปไม่ไหวแล้ว” เธอกล่าว พลางวางแหวนหมั้นลงบนโต๊ะ

เห็นได้ชัดว่าอดีตว่าที่ภรรยาของผมเชื่อว่าหากผมอยากใช้ชีวิตร่วมกับเธอจริงๆ ผมก็ควรใช้เวลากับเธอบ้าง

ตอนแรกผมไม่เข้าใจ แต่เมื่อมองย้อนกลับไปก็พบว่าธุรกิจสองแห่งที่ล้มเหลวและความสัมพันธ์ที่พังทลายมีจุดร่วมเดียวกัน นั่นคือตัวผมเอง แก่นแท้ของปัญหามาจากแนวคิดแบบ “ทำทุกวิถีทางเพื่อความสำเร็จ” ที่ทำให้ผมมองข้ามหลายสิ่งหลายอย่างในชีวิต ผมรู้ว่าผมต้องหาวิธีที่ดีกว่านี้ในการบริหารธุรกิจและชีวิตส่วนตัว

SAMPLE

ตอนนั้นผมไม่รู้เลยว่าเมล็ดพันธุ์แห่งการเปลี่ยนแปลงได้ถูกหว่านลงแล้ว

ไม่กี่ปีก่อนที่คู่หมั้นจะจากไป ผมเริ่มอ่านหนังสือธุรกิจมากขึ้น เลือกฟังหนังสือเสียงเรื่อง *Love Is the Killer App* ของทิม แซนเดอร์ส หลังจากที่อ่านหรือจะพูดให้ถูกคือฟังจบทั้งเล่มแล้ว ผมก็คิดกับตัวเองว่า *ว้าว ผมเพิ่งเข้าถึงประสบการณ์ชีวิต 20 ปีโดยใช้เงินแค่ 20 ดอลลาร์ และเวลาเพียงไม่กี่ชั่วโมง ยังมีหนังสือแบบนี้อีกกี่เล่มกันที่ผมสามารถหามาอ่านได้*

จากนั้นผมก็เริ่มเสพติดการอ่านหนังสือขึ้นหิ้งทั้งหลาย ไม่ว่าจะเรื่อง *How to Win Friends and Influence People* ของเดล คาร์เนกี, *Think and Grow Rich* ของนโปเลียน ฮิลล์ หรือ *The 7 Habits of Highly Effective People* ของสตีเฟน โควีย์ หนังสือเหล่านี้ช่วยให้ผมดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นมากขึ้น แต่นี่ยังไม่เพียงพอ ผมจำเป็นต้องดำเนินชีวิตของตัวเองให้แตกต่างไปจากเดิมด้วย ผมต้องการระบบที่ช่วยให้ผมเติบโตทั้งในฐานะคนทำธุรกิจและในฐานะมนุษย์ การสูญเสียคู่หมั้นเป็นสัญญาณเตือนให้ผมตระหนักถึงความจำเป็นในการค้นหาวิถีชีวิตที่แท้จริงและสมดุลรอบด้าน ผมยังคงอ่าน ค้นหา และทดลองต่อไปเรื่อยๆ ค่อยๆ ค้นพบเคล็ดลับในการทวงคืนชีวิตกลับมา ทำในสิ่งที่ใจต้องการ และเป็นเจ้าของธุรกิจโดยไม่ถูกมันบงการชีวิต ผมเริ่มนำหลักการ กลยุทธ์ เครื่องมือ และระบบต่างๆ ที่ได้เรียนรู้จากสารพัดแหล่งมาประยุกต์ใช้ ไม่นานผมก็เริ่มเห็นผลลัพธ์

ผมเรียนรู้วิธีที่จะทำในสิ่งที่รัก (ดำเนินธุรกิจต่างๆ) และเป็นในสิ่งที่ปรารถนา (เพื่อน พ่อ และสามี) ผมค้นพบว่าไม่สามารถตัดเรื่องการทำธุรกิจออกจากชีวิตได้เพราะมันอยู่ในสายเลือดของผม ในปี 2008 ผมขาย Spheric Technologies และได้รับเงินล้านแรกในชีวิต ซึ่งเปลี่ยนมุมมองของผมเกี่ยวกับสิ่งที่เป็นไปได้อย่างสิ้นเชิง ต่อมาในปี 2009 ผมย้ายไปซานฟรานซิสโกเพื่อเริ่มต้นธุรกิจใหม่ที่ชื่อ Flowtown ผมเดินหน้า

SAMPLE

สร้างทีมและวางโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยให้ผมได้เวลาและพลังงานกลับคืนมา ก่อนจะนำทรัพยากรเหล่านี้ไปลงทุนต่อยอด น่าแปลกที่ครั้งนี้เมื่อบริษัทเติบโต ผมกลับมีเวลามากกว่าเดิม ผมค้นพบวิธีที่จะทำให้บริษัทเติบโตขึ้นพร้อมกับมีเวลาในชีวิตมากขึ้น และในที่สุดผมก็ได้ค้นพบสิ่งที่ลึกซึ้งยิ่งกว่านั้น

สิ่งที่ทำให้ผมมีความสุขอย่างแท้จริงคือ การได้เห็นคนอื่นๆ ค้นพบสิ่งที่ผมค้นพบ

หลักการสำคัญในชีวิตของผมคือการเรียนรู้ ลงมือทำ และถ่ายทอด คุณไม่สามารถเรียนรู้ได้หากปราศจากการลงมือทำ และเมื่อคุณได้เรียนรู้สิ่งที่มีค่าจริงๆ แล้ว คุณก็ควรจะแบ่งปันความรู้นั้นให้กับผู้อื่น ผมได้เรียนรู้จากประสบการณ์ตรงของตัวเอง รวมถึงจากคำแนะนำของผู้ให้คำปรึกษาและโค้ชเก่งๆ ที่คอยช่วยเหลือผมว่า หนทางเดียวที่จะทำให้ธุรกิจเติบโตคือ การซื้อเวลาของคุณคืนมาและนำไปลงทุนในสิ่งที่สำคัญที่สุดแทน

ปี 2006 ผมเริ่มเขียนบล็อกเพื่อแบ่งปันกลยุทธ์การเติบโต แม้จะยังไม่ใช่ผู้เชี่ยวชาญเรื่องการซื้อเวลาคืนมา แต่ผมก็อยากส่งต่อสิ่งเล็กๆ ที่ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการขยายบริษัทให้เติบโตแก่คนอื่นๆ ผู้คนเริ่มแสดงความคิดเห็นในบล็อกของผม ต่อมาในปี 2008 ผมก็เริ่มขึ้นบรรยายในงานประชุมต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทซอฟต์แวร์ที่ทำธุรกิจในลักษณะเดียวกัน ในช่วงแรกผมมักพูดถึงกลยุทธ์ทางธุรกิจต่างๆ เช่น กลยุทธ์การตลาดเพื่อการเติบโตที่ได้เรียนรู้มาจากซิลิคอนวัลเลย์ แต่สิ่งที่ผมให้ความสนใจมากกว่าคือการช่วยเหลือเหล่าผู้ก่อตั้งธุรกิจในการใช้ชีวิต จากการเขียนบล็อกและการพูดในงานประชุม ผมได้เรียนรู้ว่าไม่ใช่ผมคนเดียวที่ติดกับดักแนวคิดแบบทำทุกวิถีทางเพื่อความสำเร็จ และมันยิ่งทำให้ผมมุ่งมั่นที่จะช่วยเหลือผู้อื่นมากยิ่งขึ้น

SAMPLE

ในปี 2012 หลังจากที่ Flowtown ถูกซื้อกิจการ ผมก็เริ่มก่อตั้งบริษัทใหม่ชื่อ Clarity ทันที มันเป็นแพลตฟอร์มที่ช่วยให้ผู้ก่อตั้งธุรกิจสตาร์ตอัพค้นพบคำตอบที่พวกเขาต้องการ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการดำเนินธุรกิจ กฎหมาย หรือการตลาด ผมตระหนักดีว่าความสำเร็จของผมมีรากฐานมาจากหนังสือที่เคยอ่านและคำแนะนำที่เคยได้รับ Clarity จึงเป็นพื้นที่ที่ลงตัวที่สุดสำหรับผู้ที่กำลังแสวงหาคำตอบ ในแพลตฟอร์มนี้พวกเขาจะจ่ายค่าธรรมเนียมเพื่อรับคำแนะนำจากผู้ที่มีประสบการณ์ ผมเข้าใจดีว่าผู้ก่อตั้งธุรกิจมักมีคำถามที่หยั่งรากลึกอยู่ในใจ และเมื่อพวกเขาได้รับคำตอบที่ถูกต้อง มันจะช่วยปลดล็อกศักยภาพของทั้งองค์กรและเปิดโอกาสใหม่ๆ ให้กับพวกเขาได้ ในปี 2014 เมื่อ Clarity ถูกซื้อกิจการ ผมก็เริ่มมองหาความท้าทายครั้งต่อไป

ในปี 2015 ผมได้ก่อตั้ง SaaS* Academy ซึ่งเป็นช่องยูทูบที่ผมแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ให้กับผู้ก่อตั้งบริษัทซอฟต์แวร์ โดยไม่เพียงแค่แบ่งปันกลยุทธ์ทางธุรกิจเท่านั้น แต่ยังรวมถึงแนวทางต่างๆ ที่ลึกซึ้งกว่านั้น เช่น การให้คุณค่ากับการจัดการพลังงานให้เหมือนการจัดการเวลา ความสำคัญของคู่มือปฏิบัติงานของบริษัท (ขั้นตอนการปฏิบัติงานมาตรฐาน) และวิธีซื้อเวลาของตัวเองคืนมา ผมรู้สึกประหลาดใจกับกระแสตอบรับจากผู้ชม ต่อไปนี้คือความเห็นบางส่วน “เหมือนได้รับการบำบัดแบบสั้นกระชับ” และ “นี่คือวิดีโอที่เปลี่ยนมุมมองชีวิตที่ดีที่สุดที่ฉันเคยดู” เห็นได้ชัดว่าผมค้นพบสัจธรรมที่แทบจะเป็นสากล นั่นคือทุกคนต่างดิ้นรนในการหาวิธีจัดสรรเวลาและธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ

ผู้ที่เกิดมาเพื่อเป็นเจ้าของธุรกิจต้องหาวิธีการใช้ชีวิตอย่างเต็มที่ทั้งชีวิตการทำงานและชีวิตส่วนตัว

---

* SaaS ย่อมาจาก Software as a Service ซึ่งหมายถึง “การให้บริการซอฟต์แวร์”

SAMPLE

หากคุณดำเนินชีวิตด้วยแนวคิดแบบทำทุกวิถีทางเพื่อความสำเร็จมาได้สักระยะ คุณก็น่าจะประสบความสำเร็จบ้างแล้ว การทำงานหนักแม้จะทำให้ความสัมพันธ์พังทลายย่อมให้ผลตอบแทนในระดับหนึ่ง

แต่เมื่อถึงจุดหนึ่ง ระดับความสำเร็จของคุณจะหยุดนิ่ง คุณเป็นเพียงมนุษย์คนหนึ่งที่มีเวลาจำกัด คุณมีทั้งบริษัท ครอบครัว และเพื่อนฝูงที่ต่างก็ต้องการเวลาและความใส่ใจจากคุณ

หากคุณรู้สึกขยาดกับงาน เพราะรู้ว่าต้องตอบอีเมลมหาศาล คอยแก้ปัญหาไม่เว้นแต่ละวัน ไหนจะลูกค้ากับพนักงานที่ต่อคิวกันโยนภาระงานมาให้ และเมื่อถึงเวลาที่ต้องกลับบ้านก็ยังคงรู้สึกเครียดเหนื่อยล้า และพะวงกับงานที่ยังคั่งค้างอยู่ หนังสือเล่มนี้มีคำตอบที่คุณกำลังมองหา หนังสือเล่มนี้มีไว้สำหรับผู้ที่ต้องการซื้อเวลาคืนมาเพื่อทำสิ่งที่รักได้มากขึ้นโดยที่ธุรกิจยังคงเติบโตต่อไป คุณทิ้งการทำธุรกิจไม่ได้หรอกเพราะมันอยู่ในสายเลือด แต่ถ้าธุรกิจที่คุณสร้างขึ้นกำลังกินเวลาและสูบพลังของคุณจนบ่อนทำลายตัวคุณและความสัมพันธ์กับคนใกล้ชิด คุณจะปล่อยให้เป็นแบบนี้ต่อไปไม่ได้ และผมจะช่วยคุณหาวิธีที่ดีกว่าเองครับ

นี่คือเรื่องราวของการเปลี่ยนแปลงวิธีคิดและการทำงานของผมและคุณเองก็สามารถเปลี่ยนแปลงได้เช่นกัน

SAMPLE

วิธีสร้างธุรกิจที่คุณ จะไม่เกลียดภายหลัง

สตีเฟน โควีย์ เคยกล่าวไว้ว่า “กุญแจสำคัญไม่ใช่การใช้เวลา แต่เป็นการลงทุนกับเวลา” ในหนังสือเล่มนี้คุณจะได้เรียนรู้วิธีการทำเช่นนั้นอย่างละเอียด คุณจะพบกับแนวทางที่เป็นระบบ พร้อมด้วยกลยุทธ์และกลวิธี

ที่ผมกลั่นกรองมาจากการบริหารธุรกิจที่ล้มเหลวสองแห่ง การสูญเสียคู่หมั้น การอ่านหนังสือธุรกิจและหนังสือพัฒนาตนเองมากกว่า 1,200 เล่ม การบริหารกลุ่มฝึกอบรมและให้คำปรึกษาด้านซอฟต์แวร์ที่ใหญ่ที่สุดในโลก รวมถึงการขึ้นบรรยายหลายต่อหลายครั้งเกี่ยวกับการซื้อเวลาคืนมา

ไม่ได้มีแค่ผมที่นำสิ่งที่อยู่ในหนังสือเล่มนี้ไปใช้ แต่ยังมีผู้ก่อตั้งธุรกิจอีกหลายพันคนที่ได้เรียนรู้วิธีการซื้อเวลาและพลังงานของตัวเองคืนมา แล้วนำมันไปใช้ได้อย่างถูกต้อง ผลลัพธ์ที่ได้คือ พวกเขามีพลังงานมากขึ้น รู้สึกตื่นเต้นกับอนาคต และกลับมารักธุรกิจของตัวเองอีกครั้ง ในที่ทำงาน พนักงานของพวกเขามีความสุขมากขึ้น ส่วนที่บ้าน พวกเขากลายเป็นเพื่อนที่ดี พ่อแม่ที่อบอุ่น และคนรักที่น่ารักมากขึ้น อ้อ! และบริษัทของพวกเขายังเติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดดอีกด้วย

คนส่วนใหญ่คิดว่าธุรกิจที่ทำกำไรเป็นผลจากการทำงานหนัก นั่นอาจเป็นเรื่องจริง แต่อาณาจักรธุรกิจที่รุ่งเรืองจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อผู้นำซึ่งก็คือตัวคุณเรียนรู้ที่จะซื้อเวลาของตัวเองคืนมา จงกุมอำนาจในการควบคุมชีวิตของตัวเองเอาไว้อีกครั้ง มีความสุขกับงานที่ทำ และทวงคืนอิสรภาพที่ธุรกิจสามารถมอบให้กับคุณได้

เชื่อผมเถอะครับ ตอนนี้ผมเข้าใจแล้วว่าการมีเวลาว่าง การทำธุรกิจ และการทุ่มเทให้กับความสัมพันธ์ไม่เพียงเป็นเรื่องที่เป็นไปได้ แต่ทั้งหมดนี้ยังเป็นเรื่องที่เกี่ยวโยงกันอีกด้วย พูดอีกอย่างคือ เมื่อมีความสุขมากขึ้น ผมก็ทำธุรกิจได้ดีขึ้น และเมื่อธุรกิจไปได้สวย ผมก็จะเป็นพ่อที่ดีขึ้นและสามีที่รักภรรยามากกว่าเดิม

ผมได้ช่วยคนหลายร้อยคนเรียนรู้วิธีจัดสรรเวลาใหม่ เพื่อให้พวกเขาสามารถซื้อเวลาของตัวเองคืนมาและนำไปทุ่มเทกับสิ่งที่สำคัญที่สุดในชีวิต พวกเขาค้นพบว่ายิ่งใช้เวลาไปกับสิ่งที่ตัวเองเชี่ยวชาญที่สุดในบริษัทมากเท่าไหร่ พวกเขาก็จะยิ่งมีพลัง สร้างรายได้ และซื้อเวลาคืนมาได้มากขึ้นเท่านั้น วิธีนี้ตรงกันข้ามกับสิ่งที่ผมเคยทำในธุรกิจแรกๆ

SAMPLE

ของตัวเองโดยสิ้นเชิง ตอนนั้นยิ่งบริษัทเติบโตมากขึ้นเท่าไหร่ ผมก็ยิ่งทุกข์ทรมานมากขึ้น และสุดท้ายก็ต้องสูญเสียทั้งธุรกิจและความสัมพันธ์ส่วนตัวไป

ผมพบคำตอบที่เฝ้าแสวงหา และอยากแบ่งปันให้คุณได้รู้

ต่อไปนี้คือภาพรวมของสิ่งที่คุณจะได้พบในหนังสือเล่มนี้

ผมจะเริ่มต้นด้วยการแนะนำหลักการซื้อเวลาคืน (Buyback Principle) วงจรการซื้อเวลาคืน (Buyback Loop) และตาราง DRIP (DRIP Matrix) การเปลี่ยนแปลงทางความคิดเหล่านี้จะช่วยให้คุณมองวิธีการใช้เวลากับธุรกิจของตัวเองต่างไปจากเดิม นอกจากนี้ คุณจะได้เรียนรู้วิธีระบุว่าสิ่งใดกำลังกินเวลาของคุณและเข้าใจถึงสาเหตุเบื้องหลัง เพียงแค่ลองทบทวนตัวเอง คุณจะเห็นถึงความไม่สมเหตุสมผลของแนวทางที่คนส่วนใหญ่ (ซึ่งอาจรวมถึงคุณ) ใช้ในการบริหารธุรกิจ คุณจะค้นพบข้อจำกัดทางจิตใจที่ฉุดรั้งความสำเร็จของคุณเอาไว้ โดยเริ่มจากการเผชิญหน้ากับนักฆ่าเวลา (Time Assassins) ในตัวเอง

จากนั้นในบทที่ 5 ผมจะพูดถึงบันไดแห่งการรับช่วงต่อ (Replacement Ladder) คุณจะได้เรียนรู้วิธียกระดับการทำงานและบริหารเวลาเพื่อให้สามารถจดจ่ออยู่กับงานที่มีมูลค่าสูงสุดได้ ในบทที่ 7 ผมจะพูดถึงการทำคู่มือปฏิบัติงานที่สามารถทำซ้ำและส่งต่อให้พนักงานของคุณ วิธีนี้ช่วยให้คุณยังคงควบคุมธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยไม่ต้องเข้าไปจัดการงานส่วนใหญ่ด้วยตัวเอง

ตั้งแต่ต้นจนจบของหนังสือเล่มนี้ ผมจะพาสำรวจวิธีที่คุณสามารถเรียนรู้เพื่อลงเล่นในเกมธุรกิจอันไร้ขอบเขต รวมถึงเจาะลึกเรื่องการแลกเปลี่ยน 3 ประเภทที่คุณสามารถนำไปปรับใช้ได้

ระหว่างการเดินทางครั้งนี้ คุณจะได้พบกับเคล็ดลับและกลยุทธ์เล็กๆ น้อยๆ ที่แทรกอยู่ตลอดเส้นทาง ตัวอย่างเช่น คุณจะได้เรียนรู้ว่าสามารถเริ่มแบ่งเบาภาระของตัวเองให้คนอื่นรับผิดชอบแทนได้ทันที (ด้วยแนวคิดที่เรียกว่าอัตราการซื้อเวลาคืน [Buyback Rate] ซึ่งผมจะ

SAMPLE

พูดถึงในบทที่ 1) นอกจากนี้ ผมจะสอนคุณออกแบบสัปดาห์ที่สมบูรณ์แบบ (ในบทที่ 8) ซึ่งสามารถปรับให้เหมาะกับคุณโดยคำนึงถึงระดับพลังงานเป็นสำคัญ รวมถึงพาไปรู้จักเคล็ดลับง่ายๆ เช่น นิยามของคำว่าเสร็จและกฎ 1:3:1 (ในบทที่ 9) ซึ่งจะช่วยให้คุณก้าวข้ามอุปสรรคในองค์กรที่ขัดขวางประสิทธิภาพการทำงานของคุณ (อ้อ และหนึ่งในเคล็ดลับที่ผมโปรดปรานที่สุดก็คือการบันทึกวิดีโอ ซึ่งอยู่ในบทที่ 7 มันจะช่วยให้คุณสอนงานผู้อื่นได้โดยไม่ต้องเสียเวลาเพิ่ม คุณสามารถเปิดไปดูเนื้อหาส่วนนั้นได้เลยหากอยากรู้ก่อน)

ในช่วงท้ายของหนังสือ ผมจะช่วยให้คุณกล้าที่จะฝันอีกครั้ง (โดยใช้กระบวนการที่เรียกว่าวิสัยทัศน์ใหญ่ 10 เท่าในบทที่ 13) รวมถึงวางแผนปีทั้งปีล่วงหน้า (ในบทที่ 14) เพื่อที่คุณจะได้สามารถคว้าความฝันอันยิ่งใหญ่ได้ด้วยตัวเอง ผมได้รวบรวมข้อมูลและภาพประกอบที่อยู่ในหนังสือเล่มนี้เอาไว้ในที่เดียว คุณสามารถเข้าไปดูได้ที่เว็บไซต์ BuyBackYourTime.com/Resources

• • •

การเรียนรู้วิธีซื้อเวลาของตัวเองคืนมาเปลี่ยนชีวิตของผมให้น่าอัศจรรย์ สัปดาห์นี้ผมจะใช้เวลาเพียงหกชั่วโมงในการทำให้ธุรกิจที่มีมูลค่าแปดหลักเติบโต ส่วนเวลาที่เหลือผมจะฝึกซ้อมเพื่อแข่งขันไตรกีฬามนุษย์เหล็ก อาสาช่วยเหลือเยาวชนในย่านใจกลางเมือง เขียนหนังสือเล่มถัดไป ค้นหาโอกาสลงทุนใหม่ๆ รวมถึงให้คำแนะนำคนที่กำลังเผชิญปัญหาในการทำธุรกิจ ซึ่งพวกเขาทำให้ผมรู้สึกมีไฟและมีความสุขอย่างยิ่งเหนือสิ่งอื่นใด ผมจะใช้เวลากับลูกๆ กินมื้อเที่ยงกับภรรยา และเราทั้งสี่คนจะนั่งล้อมโต๊ะกินมื้อเย็นด้วยกันทุกวัน

SAMPLE

ทุกสิ่งเหล่านี้ไม่ได้เกิดขึ้นเพราะผมทำงานหนักกว่าคนอื่น แต่เกิดขึ้นเพราะผมได้เรียนรู้ที่จะคิดและลงมือทำในแบบที่แตกต่างออกไป เพื่อให้ทุกช่วงเวลาที่ผมลงทุนไปกับธุรกิจช่วยให้ผมดึงพลังงานจากมันกลับคืนมาได้มากกว่าเดิม

และทุกสิ่งเหล่านี้ไม่ได้เกิดขึ้นจากตัวผมเพียงคนเดียว ยังมีผู้คนมากมายที่คอยชี้แนะผมผ่านหนังสือที่พวกเขาเขียน งานสัมมนาที่พวกเขาจัด หรือแม้แต่บทสนทนาสั้นๆ ทางโทรศัพท์ ผมได้เรียนรู้จากพวกเขามากมาย และในตอนนี้ผมต้องการแบ่งปันทุกสิ่งที่ได้เรียนรู้ให้กับคุณผ่าน 14 บทในหนังสือเล่มนี้

ท้ายที่สุด เรื่องนี้ไม่ได้เป็นเรื่องของคุณคนเดียว แต่เกี่ยวข้องกับอนาคตธุรกิจของคุณ ทีมงานของคุณ และชุมชนรอบตัวคุณ เพราะหากคุณหมดไฟ คุณก็อาจทำให้ชีวิตของพวกเขามอดดับไปพร้อมกัน

มาสร้างธุรกิจที่คุณจะไม่รู้สึกเกลียดภายหลังกันครับ

SAMPLE