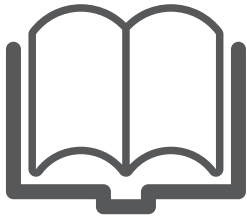
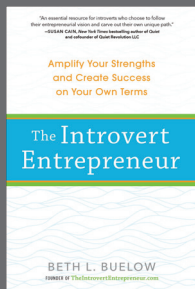


Book Review โดย.. ดร.นงนุช สุนทร



ศาสตราจารย์ประจำสาขาวิชาการบริหารการปฏิบัติการ
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

หลายคนมีความสนใจอยากที่จะเป็นผู้ประกอบการ แต่อุปสรรคที่สำคัญประการหนึ่งที่ทำให้คนไม่กล้าที่จะออกมาทำธุรกิจของตัวเองคือ ลักษณะนิสัยของแต่ละคน ซึ่งมีความเชื่อกันว่าคนที่จะเป็นผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จนั้น จะต้องเป็นคนที่ชอบพบปะผู้คน ชอบการพูด การขาย ซึ่งเป็นลักษณะของคนที่เราเรียกกันว่า Extrovert จากความเชื่อนี้เอง จึงทำให้คนที่ชอบที่จะอยู่คนเดียว ไม่ค่อยชอบในการพบปะผู้คนจำนวนมาก หรือที่เรียกว่า Introvert นั้นมักจะมีความรู้สึกว่า “ผู้ประกอบการ” เป็นอาชีพที่เขาไม่สามารถที่จะทำได้



Book Review: The Introvert Entrepreneur

Publisher: Penguin Random House

Publication Year: 2015

Author: Beth Buelow

Language: English

Number of Pages: 260

ถึงแม้ว่าจะมีหนังสือหลากหลายที่แนะนำการเป็นผู้ประกอบการ หรือ แนะนำการใช้ชีวิตของคนที่มีลักษณะของ Introvert แต่มีหนังสือจำนวนไม่มากนักที่จะกล่าวถึงการเป็นผู้ประกอบการสำหรับคนที่เป็น Introvert อย่างไรก็ตามหนังสือชื่อ The Introvert Entrepreneur ซึ่งแต่งโดย Beth Buelow จึงเป็นหนังสือที่มีไม่มากนักในท้องตลาดที่ได้กล่าวถึงการสร้างธุรกิจในรูปแบบของ Introvert โดยผู้แต่งหนังสือเล่มนี้ก็เป็นผู้ประกอบการและก็มีลักษณะนิสัยที่เป็น Introvert เช่นเดียวกัน

หนังสือเล่มนี้มีความหนา 260 หน้า แบ่งเป็นทั้งหมด 9 บท โดยบทแรกได้กล่าวถึงลักษณะทั่วไปของคนที่เป็น Introvert เช่น เป็นคนที่มีมักจะหมดแรงเมื่อเจอคนจำนวนมาก ไม่ชอบเป็นตกเป็นเป้าสายตา ชอบคิด และชอบอยู่คนเดียว เพื่อจะได้มีเวลาในการ Focus กับตัวเอง

ในบทที่ 2 นั้นได้กล่าวถึง FUD ซึ่งย่อมาจาก Fear Uncertainty Doubt หรือความกลัว ความไม่แน่นอน และความลังเลสงสัย ซึ่งมักจะเกิดขึ้นกับคนที่อยากจะเป็นผู้ประกอบการ โดยเฉพาะคนที่มีลักษณะเป็น Introvert โดยในหนังสือได้แนะนำวิธีการต่าง ๆ เพื่อเข้าใจและเอาชนะสิ่งเหล่านี้ไปได้

ต่อมาในบทที่ 3 ได้กล่าวถึงการเริ่มต้นจากสิ่งที่เราให้คุณค่าสูงสุด เช่นการตอบคำถามว่าการทำธุรกิจของเรานั้นจะตอบวิสัยทัศน์ของเราอย่างไร ทำให้โลกดีขึ้นอย่างไร ทำให้เรามีอิสระอย่างไร เป็นต้น หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ การหาธุรกิจที่มันสอดคล้องกับตัวตนของเรานั้นเอง

ในบทที่ 4 ของหนังสือเล่มนี้ได้กล่าวถึงงานที่ Introvert มักจะกลัวคือ การสร้างเครือข่าย ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ โดยหนังสือได้ให้เทคนิคสำหรับคนที่เป็น Introvert ในการสร้างเครือข่ายโดยไม่ต้องไปเปลี่ยนนิสัยของเรา กลับกันคือ เราสามารถสร้างเครือข่ายได้จากจุดแข็งของเราเช่นกัน เช่น การฟัง ความอยากรู้อยากเห็น การสังเกต การมุ่งเน้นเรื่องคุณภาพ เป็นต้น

“บทที่ 9 ได้กล่าวถึง ความหมายของคำว่า “พื้นที่แห่งความสะดวกสบาย”
หรือที่เรียกกันว่า Comfort Zone ซึ่งหลายคนแนะนำให้เรา
“ออกจาก” Comfort Zone นี้ แต่ผู้เขียนได้มีความเห็นที่ต่างออกไป
โดยบอกว่า เราไม่จำเป็นต้องออกจาก Comfort Zone
เราแค่ “ขยาย” Comfort Zone ของเราให้ใหญ่ขึ้น”

สำหรับบทถัดมาคือ บทที่ 5 ได้กล่าวถึงการขาย ซึ่งเป็นอีกเรื่องที่คนที่เป็น Introvert มักจะไม่ชอบ แต่ในหนังสือกลับบอกว่าแท้จริงแล้ว คนที่เป็น Introvert มีลักษณะที่ดีของการเป็นนักขายอยู่แล้ว เพียงแต่เราต้องรู้จักนำเอาจุดแข็งของความเป็น Introvert มาใช้ในการขาย เช่น การเริ่มต้นจากคำถามที่ว่า “ทำไมเราถึงทำสิ่งนี้” แล้วจึงค่อยบอกว่าเราจะทำสิ่งนี้ “อย่างไร” แล้วค่อยมาถึงส่วนที่เราจะนำเสนอว่าดังนั้นสิ่งที่เราขายคือ “อะไร” เป็นต้น

บทที่ 6 ได้กล่าวถึงแนวทางการสร้างผู้ติดตาม เช่นการสร้าง Social Media Network หรือการสร้าง Blog และนำเสนอความคิดผ่านงานเขียนต่าง ๆ รวมถึงงานที่ Introvert คิดว่ายากอีกงานหนึ่งคือ การพูดในที่สาธารณะ ซึ่งหนังสือได้กล่าวถึงเทคนิคต่าง ๆ ที่น่าสนใจอย่างมากมาย

บทที่ 7 ในหนังสือได้กล่าวถึง การสร้างความร่วมมือกับคนอื่น ๆ โดยเฉพาะในส่วนที่ Introvert อาจจะไม่ถนัดที่จะทำ หรืออาจจะไม่มีกำลังมากพอที่จะทำ โดยในหนังสือได้กล่าวถึงรูปแบบการร่วมมือต่าง ๆ เช่น การเป็นที่ปรึกษา การเป็นหุ้นส่วน รวมถึงข้อควรระวังในการสร้างความร่วมมือต่าง ๆ อีกด้วย

บทที่ 8 เป็นเรื่องของ การขยายธุรกิจ โดยเน้นการมองทั้งภาพใหญ่ โดยไม่ละเลยรายละเอียดต่าง ๆ และบทสุดท้ายคือ บทที่ 9 ได้กล่าวถึง ความหมายของคำว่า “พื้นที่แห่งความสะดวกสบาย” หรือที่เรียกกันว่า Comfort Zone ซึ่งหลายคนแนะนำให้เรา “ออกจาก” Comfort Zone นี้ แต่ผู้เขียนได้มีความเห็นที่ต่างออกไป โดยบอกว่า เราไม่จำเป็นต้องออกจาก Comfort Zone เราแค่ “ขยาย” Comfort Zone ของเราให้ใหญ่ขึ้นเท่านั้น แปลว่าเรายังอยู่ในพื้นที่ที่เราคุ้นเคย แต่เราก็เริ่มทำอะไรใหม่ ๆ กับพื้นที่นั้น ก็จะทำให้พื้นที่แห่งความคุ้นเคยของเรากว้างใหญ่ขึ้นเอง

โดยสรุปแล้วหนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือที่น่าอ่านมาก หากท่านมีลักษณะของ Introvert และในขณะเดียวกันก็อยากที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจ ซึ่งมักจะมีความเชื่อว่าเป็นคนที่เป็น Extrovert เท่านั้นที่จะทำได้อย่างสำเร็จ ซึ่งหลังจากอ่านหนังสือเล่มนี้จบแล้ว เราจะพบว่าความเชื่อที่ว่ามันไม่จริงเลย

REFERENCES

Buelow, B. (2015). *The Introvert Entrepreneur: Amplify Your Strengths and Create Success on Your Own Teams in Ten Steps*. London UK: Penguin Random House.