

บทนำ ทำไมคนธรรมดาถึงต้องมีรายได้มากกว่า 1 ทาง

เมื่อก่อน คนจำนวนมากเติบโตมากับความเชื่อเรียบง่ายที่ว่า ตั้งใจเรียน ทำงานดี ๆ สักงาน เก็บเงินให้เป็น แล้วชีวิตจะค่อย ๆ มั่นคงขึ้นเอง แต่โลกวันนี้ไม่เหมือนเดิมแล้ว รายได้ทางเดียวเริ่มเปราะบางมากกว่าที่หลายคนคิด ต่อให้ขยันแค่ไหน หรือทำงานเต็มเวลาแค่ไหน ก็ไม่ได้แปลว่าเงินจะพอใช้หรือพอเก็บออมไป

ปัญหาไม่ได้อยู่ที่คนธรรมดาไม่เก่ง หรือไม่พยายามมากพอ หลายคนทำงานหนักขึ้นกว่าที่เคย แต่ค่าครองชีพก็สูงขึ้นเร็วไม่แพ้กัน เงินเดือนขึ้นช้า ขณะที่รายจ่ายประจำกลับเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ไม่ว่าจะเป็นค่าเดินทาง ค่าอาหาร ค่าเช่าบ้าน ค่าดูแลครอบครัว หรือค่าใช้จ่ายเล็ก ๆ น้อย ๆ ที่รวมกันแล้วกลายเป็นภาระก้อนใหญ่ในทุกเดือน

สิ่งที่น่ากลัวไม่ใช่แค่คำว่า “เงินไม่พอ” แต่คือการที่ชีวิตต้องฝากความหวังทั้งหมดไว้กับรายได้ทางเดียว ถ้าวันหนึ่งงานสะดุด บริษัทปรับลดคน ลูกค้าหาย หรือสุขภาพเริ่มไม่ไหว รายได้ทั้งก้อนอาจหายไปพร้อมกันทันที คนจำนวนมากจึงไม่ได้กำลังมองหารายได้เพิ่มเพราะโลกหรือ

อยากรวยเร็ว แต่เพราะพวกเขาต้องการความอุ่นใจ ต้องการทางเลือก และต้องการอำนาจในการกำหนดชีวิตตัวเองมากขึ้น

ข่าวดีก็คือ การเริ่มมีรายได้มากกว่า 1 ทาง ไม่ได้เป็นเรื่องของคนเก่งมาก คนมีทุนเยอะ หรือคนที่มีเส้นสายเท่านั้น ทุกวันนี้โอกาสในการหาเงินเปิดกว้างกว่าสมัยก่อนมาก สิ่งที่เคยก่อนทำได้แค่ในบริษัทหรือในสำนักพิมพ์ วันนี้คนธรรมดาทำเองได้แล้ว จากคอมพิวเตอร์หนึ่งเครื่อง อินเทอร์เน็ตหนึ่งเส้น และทักษะบางอย่างที่ค่อย ๆ ฝึกเพิ่มได้ ไม่ว่าจะ

เป็น:

- การเขียน
- การสอน
- การแปล
- การทำคอนเทนต์
- การขายไฟล์ดิจิทัล
- หรือการรับงานเล็ก ๆ ให้ลูกค้าในไทยและต่างประเทศ

คำว่า “เริ่มจากศูนย์” จึงไม่ได้แปลว่าไม่มีอะไรเลย หลายคนมีของติดอยู่ในตัวแล้ว เพียงแค่ยังไม่เคยมองเห็นในมุมที่จะเปลี่ยนเป็นรายได้ได้:

- บางคนเรียบเรียงเก่ง
- บางคนอธิบายเรื่องยากให้เข้าใจง่าย
- บางคนมีความรู้จากงานประจำ
- บางคนชอบอ่าน ชอบสรุป ชอบเล่า ชอบทำเอกสาร หรือชอบจัดระบบ

สิ่งเหล่านี้อาจดูธรรมดาในสายตาเจ้าของมันเอง แต่ในสายตาของคนที่กำลังมีปัญหาอยู่ มันอาจมีมูลค่ามากพอที่เขาจะยอมจ่ายเงิน

หนังสือเล่มนี้จึงไม่ได้เขียนขึ้นเพื่อขายฝันว่าใครก็รวยได้ในเวลาอันสั้น และไม่ได้บอกว่าทุกคนต้องลาออกไปเป็นเจ้าของธุรกิจ สิ่งหนังสือเล่มนี้อยากทำ คือช่วยให้คุณมองเห็นว่า ยังมีอีกหลายวิธีในการสร้างรายได้เพิ่ม โดยไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนก้อนใหญ่

คุณอาจเริ่มจากงานเล็กๆ ที่รายได้ไม่มากในตอนแรก แต่เมื่อทำไปเรื่อยๆ คุณจะเริ่มเข้าใจตลาด เข้าใจตัวเอง และเริ่มเห็นว่าความสามารถธรรมชาติของคุณ สามารถต่อยอดไปได้ไกลกว่าที่คิด

บางวิธีในเล่มนี้อาจทำให้คุณมีเงินก้อนแรกเร็ว บางวิธีอาจต้องใช้เวลาในการสร้าง แต่ทั้งหมดมีจุดร่วมเหมือนกัน คือ **เริ่มได้จากการลงมือ ไม่ใช่จากการรอความพร้อมสมบูรณ์** คนที่มีรายได้เพิ่มได้จริงจำนวนมาก ไม่ได้เริ่มจากความมั่นใจเต็มร้อย แต่พวกเขาเริ่มจาก:

- การทดลอง
- เริ่มจากงานชิ้นเล็ก
- เริ่มจากโปรไฟล์ธรรมดา
- เริ่มจากผลงานไม่กี่ชิ้น แล้วจึงค่อยๆ พัฒนาตัวเองระหว่างทาง

ตลอดทั้งเล่ม คุณจะไม่ได้เจอแค่รายชื่ออาชีพหรือไอเดียกว้างๆ แต่จะได้เห็น:

- วิธีคิด
- วิธีเลือกงานให้เหมาะกับตัวเอง

- วิธีเริ่มต้นแบบคนทุนน้อย
- และตัวอย่างเส้นทางที่เป็นไปได้จริง

เป้าหมายไม่ใช่การทำให้คุณทำทุกอย่างพร้อมกัน แต่เพื่อช่วยให้คุณเลือก “หนึ่งวิธีที่เหมาะสมกับตัวเองที่สุด” แล้วเริ่มขยับจากตรงนั้น

เพราะในโลกที่ไม่แน่นอน การมีรายได้มากกว่า 1 ทางไม่ใช่เรื่องฟุ่มเฟือยอีกต่อไป แต่มันคือทักษะของคนธรรมดาที่อยากอยู่รอดอย่างมั่นคง และอยากมีชีวิตที่เลือกได้มากกว่าเดิม

พีรภัทร เตียวรานนท์

สารบัญ

บทที่ 1 โลกใหม่ของการหาเงิน และทำไมคนธรรมดาต้องมีมากกว่ารายได้ทางเดียว	7
บทที่ 2 สำรวจต้นทุนในตัวเอง และเลือกจุดเริ่มให้ถูกก่อนลงมือ	34
บทที่ 3 วิธีหาเงินจากการเขียน	58
บทที่ 4 วิธีหาเงินจากภาษา	90
บทที่ 5 วิธีหาเงินจากความรู้และการสอน	129
บทที่ 6 วิธีหาเงินจากคอนเทนต์และตัวตน	171
บทที่ 7 วิธีหาเงินจากดิจิทัลโปรดักต์	223
บทที่ 8 วิธีหาเงินจากงานฟรีแลนซ์และงานช่วยงานคนอื่น	256
บทที่ 9 วิธีหาเงินจากความคิดสร้างสรรค์	280
บทที่ 10 วิธีหาเงินจากแพลตฟอร์มไทย	314
บทที่ 11 วิธีหาเงินจากแพลตฟอร์มต่างประเทศ	349
บทที่ 12 วิธีเลือกเส้นทางที่ใช้ และวางระบบรายได้หลายทางโดยไม่ทำทุกอย่างพร้อมกัน	391
บทที่ 13 วิธีสร้างวินัย ระบบเวลา และแรงต่อเนื่องให้รายได้เพิ่มเกิดจริง	424
บทที่ 14 วิธีคิดเรื่องเงิน ราคา และการเติบโตอย่างไม่จนจากความสามารถของตัวเอง	458
บทที่ 15 จากระายได้เสริมสู่การสร้างตัวระยะยาว	494
บทที่ 16 สรุปแผนทั้งเล่ม และวิธีเริ่มแบบไม่หลงทางใน 30 วันแรก	527

บทที่ 1 โลกใหม่ของการหาเงิน และทำไมคนธรรมดาต้องมีมากกว่ารายได้ทางเดียว

มีช่วงเวลาหนึ่งในประวัติศาสตร์ที่คนจำนวนมากสามารถใช้ชีวิตด้วยสูตรที่ค่อนข้างตรงไปตรงมา:

- เรียนให้จบ
- หางานให้ได้
- ทำงานให้มั่นคง
- เก็บเงิน
- และค่อย ๆ ขยับชีวิตไปที่ละขั้น

สูตรนี้ไม่ได้ง่ายสำหรับทุกคน แต่ในระดับหนึ่ง มันยังเป็นสูตรที่สังคมส่วนใหญ่เข้าใจร่วมกัน คนจำนวนมากเติบโตมาโดยเชื่อว่า ถ้าตั้งใจพอ อดทนพอ และไม่พลาดหนักเกินไป ชีวิตก็น่าจะค่อย ๆ ดีขึ้นได้จากรายได้ทางเดียว

แต่โลกตอนนี้ไม่เหมือนเดิมอีกแล้ว

ไม่ได้แปลว่าการมีงานประจำไม่มีค่า ไม่ได้แปลว่ารายได้ทางเดียว
ไม่มีความหมาย และไม่ได้แปลว่าทุกคนต้องลาออกมาทำอะไรของตัวเอง
สิ่งที่เปลี่ยนไปจริง ๆ คือ โลกสมัยนี้ทำให้การพึ่งรายได้ทางเดียว “เสี่ยง
กว่าเดิม” ในขณะเดียวกัน มันก็เปิดโอกาสให้คนธรรมดามีรายได้
มากกว่าหนึ่งทาง “ง่ายกว่าเดิม” ด้วย

นี่คือสองความจริงที่เดินมาพร้อมกัน:

- **ด้านหนึ่ง:** ชีวิตแพงขึ้น ความไม่แน่นอนมากขึ้น งานบางแบบ
หายไปเร็วขึ้น ความต้องการของตลาดเปลี่ยนเร็วขึ้น เทคโนโลยี
เปลี่ยนพฤติกรรมการทำงานของผู้คน และคำว่ามันคงไม่ได้แปล
เหมือนเดิมอีกต่อไป
- **อีกด้านหนึ่ง:** โลกออนไลน์ เครื่องมือดิจิทัล แพลตฟอร์มใหม่ ๆ
และพฤติกรรมการซื้อขายของผู้คน กลับเปิดประตูให้คนที่เมื่อก่อน
อาจไม่มีทางเลือกมากนัก สามารถสร้างรายได้จากทักษะ ความรู้
ภาษา การเขียน การสอน การช่วยงานคนอื่น หรือแม้แต่ความคิด
สร้างสรรค์ของตัวเองได้จริง

หนังสือเล่มนี้จึงไม่ได้เกิดจากความเชื่อแบบโลกสวยว่า ใคร ๆ ก็รวยได้ถ้าคิดบวกพอ และไม่ได้เกิดจากการขายฝันว่าแค่เปิดมือถือแล้วเงินจะไหลเข้ามา แต่มันเกิดจากข้อสังเกตที่ง่ายและจริงมากกว่า

คือคนธรรมดาจำนวนมากกำลังอยู่ในจุดเดียวกัน:

- พวกเขาไม่ได้ขี้เกียจ
- ไม่ได้ไม่พยายาม
- ไม่ได้ไม่อยากพัฒนาชีวิต

แต่พวกเขารู้สึกว่า รายได้ทางเดิมไม่พอรองรับชีวิตแบบที่อยากมี หรืออย่างน้อยก็ไม่พอรองรับความเปราะบางของโลกปัจจุบัน

- บางคนอยากมีเงินเพิ่มเพื่อให้หายใจคล่องขึ้น
- บางคนอยากมีรายได้สำรอง เพราะไม่มั่นใจในงานหลัก
- บางคนอยากใช้ทักษะที่มีอยู่ให้คุ้มกว่าเดิม
- บางคนอยากเริ่มสร้างอะไรของตัวเอง
- บางคนอยากค่อย ๆ เปลี่ยนชีวิตโดยไม่ต้องเสี่ยงพังทั้งระบบ

- บางคนไม่ได้อยากรวยเร็ว แค่อยากมีทางเลือกมากขึ้น
- และบางคนลึก ๆ ไม่ได้แค่ต้องการเงินเพิ่ม แต่ต้องการความรู้สึกว่า **ชีวิตไม่ได้ถูกล็อกไว้ในทางเดียวอีกต่อไป**

นี่คือจุดเริ่มต้นของหนังสือเล่มนี้ทั้งหมด มันไม่ได้เริ่มจากคำถามว่า “จะรวยยังไง” แต่มันเริ่มจากคำถามที่ซื่อสัตย์กว่าคือ **ถ้าคนธรรมดาคนหนึ่งอยากมีรายได้เพิ่มจากศูนย์ โดยไม่ขายฝัน ไม่เล่นใหญ่ เกินชีวิตจริง และไม่ต้องรอให้พร้อมทุกอย่าง เขาจะเริ่มยังไงได้บ้าง?**

บทแรกนี้จึงจะทำหน้าที่สำคัญมาก มันจะไม่รีบพาคุณไปดูวิธีหาเงินทันที แต่จะช่วยวาง “โลกความเข้าใจ” ที่ถูกต้องก่อน เพราะก่อนที่คุณจะเลือกที่จะหาเงินจากอะไร คุณต้องเข้าใจก่อนว่า:

- ทำไมเรื่องนี้จึงสำคัญในยุคนี้?
- ทำไมการมีมากกว่าหนึ่งรายได้จึงไม่ใช่เรื่องฟุ้งเฟ้ออีกต่อไป?
- ทำไมคนธรรมดาจึงมีโอกาสมากกว่าที่คิด?
- ทำไมคนจำนวนมากยังติดอยู่ แม้โอกาสจะมีอยู่จริง?

- และทำไมการเริ่มต้นอย่างถูกกรอบความคิด สำคัญพอ ๆ กับการเลือกช่องทางหาเงินเอง?

เพราะถ้ากรอบคิดตั้งต้นยังผิด คุณจะมองเห็นโอกาสน้อยกว่าที่มี ประเมินตัวเองต่ำกว่าความจริง หรือหลงทางในสนามที่ไม่เหมาะกับตัวเองได้ง่ายมาก

1. โลกยุคนี้ไม่ได้บังคับให้ทุกคนต้องมีหลายรายได้ แต่มันทำให้การมีรายได้ทางเดียวเปราะบางกว่าเดิมมาก

เมื่อก่อนคำว่า “รายได้เสริม” อาจฟังดูเป็นเรื่องของคนขยันพิเศษ เป็นเรื่องของคนที่อยากมีเงินเพิ่ม หรือเป็นเรื่องของคนที่ไม่พอใจกับงานหลักของตัวเอง

แต่ทุกวันนี้ คำว่ารายได้เพิ่มเริ่มมีความหมายอีกแบบ มันไม่ใช่แค่ของคนทะเลาะทะเลาะ แต่มันค่อย ๆ กลายเป็นเรื่องของ “การออกแบบความเสี่ยง” ในชีวิต เพราะชีวิตสมัยนี้มีความไม่แน่นอนมากขึ้นหลายชั้นพร้อมกัน:

- ค่าใช้จ่ายสูงขึ้น
- รูปแบบงานเปลี่ยนเร็วขึ้น

- บางอาชีพถูกเทคโนโลยีเปลี่ยนวิธีทำงาน
- องค์กรปรับตัวไวขึ้น แต่คนทำงานไม่ได้รู้สึกมั่นคงตามเสมอไป
- รายได้บางแบบไม่โตตามภาวะ

และหลายคนพบว่า ต่อให้ทำงานเต็มที่แล้ว ก็ยังรู้สึก่วชีวิตถูกบีบมากกว่าที่เคย

สิ่งที่น่าสังเกตคือ คนไม่ได้อยากมีหลายรายได้เพราะโลกเสมอไป หลายครั้งเขาอยากมีเพราะอยากหายใจได้ อยากมีเบาะรอง อยากรู้ว่าถ้าวันหนึ่งเกิดอะไรขึ้นกับรายได้หลัก ชีวิตจะไม่พังท้นที่ อยากมีอะไรบางอย่างที่เป็นของตัวเอง หรืออย่างน้อยอยากมีความรู้สึกว่ **อนาคตไม่ได้ผูกอยู่กับการตัดสินใจของคนอื่นฝ่ายเดียว**

นี่คือแก่นที่สำคัญมาก การมีมากกว่าหนึ่งรายได้ในยุคนี้จึงไม่ได้เป็นแค่เรื่องของการเพิ่มตัวเลข แต่มันคือเรื่องของการลดความเปราะบางของชีวิต

พูดอีกแบบคือ รายได้เพิ่มไม่ใช่แค่เครื่องมือหาเงิน แต่มันคือ **เครื่องมือสร้างทางเลือก**

- ทางเลือกที่จะพักได้บ้าง

- ทางเลือกที่จะปฏิเสธงานที่ไม่เหมาะสมได้บ้าง
- ทางเลือกที่จะไม่ต้องทนกับบางสถานการณ์เพียงเพราะกลัวไม่มีเงิน
- ทางเลือกที่จะทดลอง จะเรียนรู้ จะสร้างตัว
- หรือจะค่อย ๆ เปลี่ยนทิศชีวิตโดยไม่ต้องกระโดดแบบไม่มีฐาน

ตรงนี้สำคัญมาก เพราะถ้าคุณมองรายได้เพิ่มแค่ในมิติของเงิน คุณอาจตัดสินใจตัวเองเกินไปหรือไม่เห็นความหมายที่ลึกกว่านั้น

แต่เมื่อคุณมองว่ามันคือการค่อย ๆ ทำให้ชีวิตมีทางเลือกมากขึ้น คุณจะเริ่มเข้าใจว่าทำไมเรื่องนี้จึงสำคัญ และทำไมมันไม่ใช่ความฟุ้งฝันของคนอยากรวยเร็ว แต่เป็นทักษะการเอาตัวรอดและการเติบโตในโลกจริง

2. คนธรรมดามีโอกาสมากขึ้นจริง แต่โอกาสไม่ได้มาในรูปแบบที่สังคมคุ้นเคยเสมอไป

ความเปลี่ยนแปลงอีกด้านหนึ่งที่เกิดขึ้นพร้อมกัน คือโลกเปิดโอกาสใหม่ให้คนธรรมดามากขึ้นจริง แต่ปัญหาคือ โอกาสเหล่านี้ไม่ได้

หน้าตาเหมือนงานแบบเดิม สังคมจึงยังไม่ค่อยให้ภาษาและความชัดกับ
มันมากพอ

เมื่อก่อน ถ้าคุณจะหาเงินเพิ่ม คนมักนึกถึงไม่กี่อย่าง:

- ขายของ
- ทำโอที
- เปิดร้าน
- ลงทุน
- หรือรับงานพิเศษบางประเภทที่ชัดมาก

แต่ตอนนี้ โลกเปลี่ยนไปแล้ว คุณสามารถ:

- ใช้การเขียนหาเงินได้
- ใช้ภาษาได้
- ใช้การสรุปข้อมูลได้
- ใช้ความรู้ที่มีได้
- ใช้การสอนได้

- ใช้การช่วยจัดการงานของคนอื่นได้
- ใช้คอนเทนต์ได้
- ใช้ตัวตนได้
- ใช้ดิจิทัลโปรดัคต์ได้
- ใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ได้
- ใช้ความคิดสร้างสรรค์ได้
- และใช้สิ่งที่เมื่อก่อนดูเหมือนไม่ใช่ “อาชีพ” ให้กลายเป็นรายได้ได้

นี่คือการเปลี่ยนแปลงใหญ่ของโลกการทำงาน แต่เหตุผลที่คนจำนวนมากยังไม่เริ่ม ไม่ใช่เพราะโอกาสไม่มี แต่มักเป็นเพราะโอกาสใหม่ๆ เหล่านี้ยังไม่ค่อยถูกสอนในรูปแบบที่คนธรรมดาจับต้องได้

คนจึงยังมีภาพจำเก่าว่า:

- ถ้าไม่เก่งมากก็ทำไม่ได้
- ถ้าไม่มีทุนก็เริ่มไม่ได้

- ถ้าไม่ได้ดัง ก็ไม่มีใครซื้อ
- ถ้าไม่ได้มีใบปริญญาตรงสาย ก็ไม่มีสิทธิ์
- ถ้าไม่ได้พูดเก่ง หรือออกกλώ่งเก่ง ก็หมดโอกาส
- ถ้าไม่ได้มีเวลาทั้งวัน ก็ทำอะไรเพิ่มจริงจ้งไม่ได้

หนังสือเล่มนี้ต้องการสื่อความเข้าใจพวกนี้อย่างระมัดระวัง ไม่ใช่ด้วยการบอกว่าทุกอย่างง่าย แต่ด้วยการบอกให้ตรงว่า **หลายอย่าง “เริ่มได้” มากกว่าที่คนส่วนใหญ่คิด**

คนธรรมดา:

- ไม่จำเป็นต้องเริ่มจากจุดใหญ่
- ไม่จำเป็นต้องมีแบรนดี้ใหญ่
- ไม่จำเป็นต้องมีผู้ติดตามเยอะ
- ไม่จำเป็นต้องมีระบบสมบูรณ์แบบ
- และไม่จำเป็นต้องพร้อมทุกด้านก่อน

สิ่งที่ต้องมีจริง ๆ ในช่วงเริ่มต้น มักมีเพียงไม่กี่อย่าง:

- ความสามารถบางอย่างที่พอใช้งานได้
- ความเข้าใจว่าตัวเองจะช่วยใครเรื่องอะไร
- ความกล้าทำของจริงขั้นแรก
- และความสามารถในการค่อย ๆ เรียนรู้จากตลาด

นี่ทำให้คนธรรมดามีโอกาสมากขึ้น ไม่ใช่เพราะโลกใจดีขึ้น แต่เพราะต้นทุนในการเริ่ม “เล็กลง” กว่าสมัยก่อนในหลายสนาม:

- คุณไม่ต้องเช่าร้านเพื่อขายหนังสือของตัวเอง
- ไม่ต้องเปิดโรงเรียนเพื่อสอน
- ไม่ต้องมีสำนักพิมพ์เพื่อปล่อยงานเขียน
- ไม่ต้องมีบริษัทเพื่อรับงานระดับแรก
- ไม่ต้องมีหน้าร้านใหญ่เพื่อขายสินค้าแบบดิจิทัล
- และไม่ต้องรอให้มีคนมอบบทบาททางอาชีพให้ก่อน จึงค่อยเริ่มมีรายได้จากสิ่งที่ทำได้

นี่คือด้านที่ทรงพลังมากของยุคนี้ และถ้าคุณเข้าใจมัน คุณจะเริ่มมองตัวเองต่างออกไป

3. สิ่งที่เขาบางคนส่วนใหญ่ไม่ใช่การขาดโอกาส แต่คือการประเมินตัวเองต่ำเกินไป หรือพุ่งเกินไป

เมื่อมีโอกาสมากขึ้น สิ่งที่เกิดขึ้นกับคนส่วนใหญ่มักแบ่งออกเป็นสองด้าน

ด้านแรก คือประเมินตัวเองต่ำเกินไป คิดว่า:

- ตัวเองยังไม่เก่งพอ
- ตัวเองไม่มีอะไรพิเศษ
- สิ่งที่ได้มันธรรมดาเกินไป
- คนแบบเราคงไม่เหมาะกับทางนี้
- ต้องพร้อมกว่านี้ก่อน
- ต้องเก่งกว่านี้ก่อน
- ต้องมีผลงานก่อน
- ต้องมีคนติดตามก่อน
- ต้องมั่นใจกว่านี้ก่อน

ความคิดแบบนี้ทำให้หลายคนไม่เคยเริ่มจริง ทั้งที่ในความเป็นจริง
สิ่งที่พวกเขามีอยู่แล้วอาจพอใช้เป็นจุดเริ่มต้นได้มากกว่าที่คิด

**อีกด้านหนึ่ง คือพุ่งเกินไป เห็นโอกาสเยอะแล้วอยากทำทุก
อย่าง:**

- อ่านเรื่องฟรีแลนซ์แล้วอยากเริ่ม
- เห็นคอนเทนต์ก็อยากทำ
- เห็นอีบุ๊กก็น่าสนใจ
- เห็นคอร์สก็ดูดี
- เห็นแพลตฟอร์มต่างประเทศก็กลัวตกขบวน

สุดท้ายคิดได้ทุกอย่างแต่ไม่ลงหลักที่อะไรเลย ด้านแรกทำให้ไม่
เริ่ม ด้านหลังทำให้เริ่มแบบไม่มีแรงพอจะไปต่อ ทั้งสองแบบนี้มีราก
เดียวกันคือ **ยังไม่มีกรอบที่ถูกต้องสำหรับมองตัวเองและมอง
โอกาส**

คนที่เริ่มได้ดีในโลกนี้จึงไม่ใช่คนที่มั่นใจเกินเหตุ และไม่ใช่คนที่เก่ง
ที่สุดเสมอไป แต่มักเป็นคนที่ **“ประเมินตัวเองตรงขึ้น”**:

- เขารู้ว่าตัวเองยังไม่พร้อมตรงไหน แต่ก็ไม่ได้เอานั่นมาหยุดทุกอย่าง
- เขารู้ว่าตัวเองมีอะไรพอเริ่มได้ และเลือกเริ่มจากตรงนั้น
- เขาไม่ได้คิดว่าตัวเองจะทำได้ทุกอย่าง แต่ก็ไม่ได้ตัดสินใจว่าตัวเองทำอะไรไม่ได้เลย

นี่คือทักษะสำคัญมากในโลกการสร้างรายได้จากความสามารถ เพราะการประเมินตัวเองผิดเพียงเล็กน้อย อาจทำให้คุณเสียเวลาเป็นปี ไม่กล้าเริ่มในสิ่งที่เริ่มได้ หรือกระโดดไปในสิ่งที่ยังหนักเกินไปสำหรับ จังหวะชีวิตตอนนี้

บทแรกนี้จึงต้องช่วยให้คุณค่อย ๆ วางสายตาใหม่ **สายตาที่เห็น ทั้งโอกาสและข้อจำกัดจริง โดยไม่ดูถูกตัวเองและไม่หลงตัวเอง**

4. หนังสือเล่มนี้ไม่ได้สอนให้ทำงานประจำ แต่สอนให้คุณ มีทางเลือกมากขึ้น

นี่เป็นเรื่องที่ต้องพูดให้ชัดมาก เมื่อพูดถึงรายได้เพิ่ม รายได้หลายทาง หรือการสร้างตัวจากทักษะ หลายคนจะรีบคิดไปถึงการลาออกทันที

เหมือนเรื่องทั้งหมดต้องจบด้วยการออกจากงานประจำและไปทำของตัวเองเต็มตัว แต่ไม่ใช่สารหลักของหนังสือเล่มนี้

หนังสือเล่มนี้:

- ไม่ได้มีเป้าหมายให้ทุกคนลาออก
- ไม่ได้มีเป้าหมายให้ทุกคนเป็นเจ้าของกิจการ
- และไม่ได้มีเป้าหมายให้ทุกคนทิ้งระบบเดิมอย่างรวดเร็ว

สิ่งที่หนังสือเล่มนี้ต้องการจริง ๆ คือ **ให้คุณมี “ทางเลือก” มากขึ้น**

- ถ้างานประจำของคุณยังเหมาะกับชีวิต คุณอาจใช้สิ่งที่สร้างขึ้นเป็นรายได้เสริม รายได้สำรอง หรือฐานในอนาคต
- ถ้างานประจำของคุณมันคงและคุณไม่ได้อยากเปลี่ยนทั้งระบบ คุณก็ยังสามารถสร้างอีกทางขึ้นมาเพื่อให้ชีวิตมีอิสระมากขึ้น
- ถ้างานประจำของคุณเริ่มไม่ตอบโจทย์ สิ่งที่คุณสร้างขึ้นอาจค่อย ๆ กลายเป็นสะพาน

- ถ้าคุณยังไม่แน่ใจชีวิตระยะยาว การมีอีกทางหนึ่งทำให้คุณไม่ต้องรีบตัดสินใจจากความกลัวอย่างเดียว

นี่ต่างหากคือประเด็น โลกสมัยนี้ไม่จำเป็นต้องแบ่งเป็นแค่ “งานประจำ” กับ “ลาออกมาทำของตัวเอง” ตรงกลางยังมีพื้นที่อีกกว้างมาก เช่น:

- ทำงานประจำและรับฟรีแลนซ์
- ทำงานประจำและเขียนหนังสือ
- ทำงานประจำและสร้างคอนเทนต์
- ทำงานประจำและสอน
- ทำงานประจำและขายดิจิทัลโปรดักต์
- ทำงานประจำและสร้างระบบที่วันหนึ่งอาจโตพอ
- หรือทำงานอิสระบางส่วนโดยไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนชีวิตทั้งหมดในคราวเดียว

นี่คือกรอบคิดที่ช่วยคนได้มาก เพราะมันทำให้คุณไม่ต้องกดดันตัวเองด้วยภาพใหญ่เกินไปตั้งแต่วันแรก คุณไม่จำเป็นต้องรู้ตอนนี้ว่าจะ

ลาออกใหม่ แต่คุณควรรู้ว่า จะเริ่มสร้างอะไรบางอย่างที่ทำให้อนาคต
ของตัวเองไม่ถูกล็อกไว้กับทางเดียวได้อย่างไร

5. การเริ่มจากศูนย์ ไม่ได้แปลว่าไม่มีอะไร แต่มักแปลว่า
“ยังไม่ได้จัดสิ่งที่มีให้เห็นเป็นทุน”

คนจำนวนมากพูดว่าตัวเองเริ่มจากศูนย์ ซึ่งในแง่ความรู้สึกมัน
อาจจริง เพราะยังไม่มีลูกค้า ยังไม่มีเงินจากทางใหม่ ยังไม่มีฐานคน
ติดตาม ยังไม่มีสินค้า ยังไม่มีผลงานที่เอาไปใช้ได้เต็มที่ และยังไม่มี
ความมั่นใจ

แต่ถ้ามองลึกลงไป คนจำนวนมากไม่ได้เริ่มจากศูนย์แบบไม่มี
อะไรเลยจริง ๆ พวกเขาอาจมี:

- ภาษา
- การเขียน
- ประสบการณ์ทำงาน
- ความรู้เฉพาะทาง
- ความสามารถในการอธิบาย

- การใช้เครื่องมือบางอย่าง
- ทักษะจัดการ
- ความเข้าใจผู้คน
- ความสามารถในการสรุป
- การเล่าเรื่อง
- หรืออย่างน้อยความเข้าใจปัญหาบางอย่างจากชีวิตจริงของตัวเอง

สิ่งเหล่านี้ยังไม่ใช่ว่าได้แต่ก็ไม่ใช่ศูนย์ ปัญหาคือ คนส่วนใหญ่มองสิ่งที่ตัวเองทำได้เป็น “เรื่องปกติของตัวเอง” จึงไม่ค่อยนับมันเป็นทุน เพราะอยู่กับมันมานาน ทำมันได้โดยธรรมชาติ หรือเคยทำให้คนอื่นฟรีมาตลอด

นี่คือเหตุผลที่หลายคนประเมินตัวเองต่ำกว่าความเป็นจริง พวกเขาคิดว่าไม่มีอะไร ทั้งที่จริงเพียงแค่ยังไม่ได้ “แปล” สิ่งที่มีอยู่ให้กลายเป็นภาษาของตลาด ยกตัวอย่างเช่น:

- คนหนึ่งอาจคิดว่า “ก็แค่ชอบเขียน” แต่ในภาษาของตลาดนี้ อาจแปลว่า: รับเขียนโพสต์ได้, รับเรียบเรียงได้, ทำ eBook ได้, สรุบทความได้, ทำสคริปต์ได้
- อีกคนอาจคิดว่า “ก็แค่ช่วยเพื่อนดูเรซูเม่” แต่ในภาษาของตลาดนี้ อาจแปลว่า: รับเกลา resume ได้, ทำ worksheet สมัครงานได้, เปิด session ให้คำแนะนำได้, แดกเป็น template หรือ mini guide ได้
- อีกคนอาจคิดว่า “ก็แค่ชอบอธิบาย” แต่ในภาษาของตลาดนี้ อาจแปลว่า: สอนพื้นฐานได้, ทำคอร์สได้, ทำ guide ได้, ทำ content ความรู้ได้, ทำ workbook ได้

สิ่งสำคัญจึงไม่ใช่แค่ถามว่า “ฉันมีอะไร” แต่ต้องถามต่อว่า “สิ่งที่ฉันมี ถ้าแปลเป็นคุณค่าให้คนอื่น มันไปอยู่ในรูปอะไรได้บ้าง”

นี่คือจุดเริ่มต้นของการเปลี่ยนชีวิตจากศูนย์ไม่ใช่การเสกสิ่งใหม่ทั้งหมด แต่คือ การจัดสิ่งที่มียอยู่แล้วให้เห็นว่าเป็นทุน

6. อย่าถามเร็วเกินไปว่า “อะไรทำเงินที่สุด” ให้ถามก่อนว่า “อะไรเข้ากับฉันและชีวิตฉันที่สุด”

นี่เป็นอีกจุดที่ทำให้คนจำนวนมากหลงทางตั้งแต่เริ่ม เวลาเริ่มสนใจเรื่องรายได้เพิ่ม คนมักอยากรู้ว่า อะไรทำเงินดี อะไรฮิต อะไรโตเร็ว อะไรคุ้ม อะไรเวิร์กที่สุดในตอนนี้

คำถามนี้ไม่ผิด แต่ถ้าถามเร็วเกินไป มันจะพาคุณไปไกลจากชีวิตจริงของตัวเอง เพราะสิ่งที่ทำเงินดีสำหรับคนหนึ่งอาจทำให้คุณหมดแรงอย่างรวดเร็ว:

- คนที่ชอบคุยและสอน อาจไปได้ดีมากกับคลาส แต่คนที่ชอบทำงานเงียบ ๆ อาจฝืน
- คนที่มีฐานผู้ติดตามแล้ว อาจขายดิจิทัลโปรดักต์ได้ดี แต่คนที่ยังไม่มีฐานอาจต้องใช้เวลากว่านั้น
- คนที่ภาษาอังกฤษแข็งแรง อาจเข้าแพลตฟอร์มต่างประเทศได้เร็ว แต่คนที่ยังไม่พร้อมอาจเหนื่อยเกินจำเป็น
- คนที่มีพลังงานสูงและมีเวลามาก อาจสร้างคอนเทนต์ควบคู่ไปกับการหลักได้ แต่คนที่ทำงานประจำหนัก อาจเริ่มจากบริการเล็กที่ได้เงินเร็วและใช้พลังงานน้อยกว่า

นี่คือเหตุผลว่าทำไมคุณไม่ควรเริ่มจากคำถามว่า “อะไรดีที่สุดในโลก” แต่ควรเริ่มจากคำถามว่า “อะไรเหมาะที่สุดกับชีวิตฉันตอนนี้”

สิ่งที่เหมาะสม ควรผ่านเกณฑ์ประมาณนี้:

- ฉันพอทำได้
- ฉันพอมีแรงเริ่ม
- ฉันไม่ฝืนตัวเองเกินไป
- มันมีโอกาสสร้างผลจริง
- และมันต่อยอดไปสู่ขั้นถัดไปได้

นี่เป็นวิธีคิดที่โตมาก เพราะมันช่วยให้คุณไม่หลงกับภาพเปรียบเทียบ และ **ไม่เอาตัวเองไปแข่งในเกมที่ยังไม่จำเป็นต้องลงตอนนี้**

7. คุณไม่จำเป็นต้องเริ่มจากสิ่งที่ยิ่งใหญ่ แต่ต้องเริ่มจากสิ่ง ที่ “เกิดจริง” ได้

ปัญหาของคนจริงจังจำนวนมาก คือชอบเริ่มจากภาพใหญ่ อยาก
ทำให้ดี อยากทำให้ครบ อยากเริ่มอย่างมืออาชีพ อยากมีแบรนด์ อยากมี
ระบบ อยากทำให้ดูเหมือนคนที่ไปไกลแล้ว ความตั้งใจแบบนี้ดีในแง่หนึ่ง
แต่มันมักพาไปสู่การผัดวันประกันพรุ่งในรูปแบบที่ดูมีเหตุผลมาก เช่น

- ยังไม่เปิดรับงาน เพราะพอร์ตยังไม่สมบูรณ์
- ยังไม่ขาย เพราะรอให้สินค้าดูดีขึ้นอีก
- ยังไม่เริ่มสอน เพราะอยากจัดหลักสูตรให้เป๊ะ
- ยังไม่ลงนิยาย เพราะอยากเขียนให้ยาวกว่านี้
- ยังไม่ทำคอนเทนต์ เพราะยังไม่แน่ใจแบรนด์ตัวเอง
- ยังไม่สมัครแพลตฟอร์ม เพราะอยากศึกษาก่อนให้ครบ

สิ่งเหล่านี้ฟังดูเหมือนการเตรียมตัว แต่บ่อยครั้งมันคือการเลื่อน
การเจอโลกจริงออกไป

คุณต้องจำไว้ว่า จุดเริ่มต้นที่ดี ไม่ใช่จุดเริ่มต้นที่ยิ่งใหญ่ที่สุด
แต่คือจุดเริ่มต้นที่ “เกิดขึ้นจริง” ได้ในชีวิตคุณ

ของจริงชิ้นแรกอาจเล็กมาก ตัวอย่างงาน 3 ชิ้น:

- mini guide 1 ไฟล์
- โพสต์บอกบริการ 1 โพสต์
- คอร์สทดลอง 1 คลาส
- นิยาย 3 ตอนแรก
- worksheet 1 ชุด
- profile บนแพลตฟอร์ม 1 อัน
- content series สั้น 5 ชิ้น

ของเหล่านี้อาจไม่สมบูรณ์แบบ แต่อย่างน้อยมันทำหน้าที่หนึ่งอย่างที่สำคัญมาก คือพาคุณออกจากโลกของการคิด ไปสู่โลกของการมีของจริง และในโลกของการหาเงินจากทักษะ จากความรู้ และจากตัวตน **ของจริง** มีค่ามากกว่าแผนดีเสมอ

8. หนังสือเล่มนี้จะพาคุณไปแบบไหน

เพื่อให้คุณอ่านต่อทั้งเล่มอย่างมีทิศทาง บทนี้ควรทำให้คุณเห็นภาพรวมของทั้งเล่มด้วย

หลังจากบทแรกนี้ หนังสือจะค่อยๆ พาคุณเดินตามลำดับประมาณนี้:

- เริ่มจากการสำรวจตัวเองและต้นทุนที่มีอยู่จริง เพื่อให้คุณไม่เลือกทางแบบสุ่ม
- จากนั้นจึงเข้าสู่ทางหาเงินแต่ละกลุ่มอย่างละเอียด เช่น
 - การเขียน
 - ภาษา
 - ความรู้และการสอน
 - คอนเทนต์และตัวตน
 - ดิจิทัลโปรดักต์
 - ฟรีแลนซ์
 - ความคิดสร้างสรรค์