

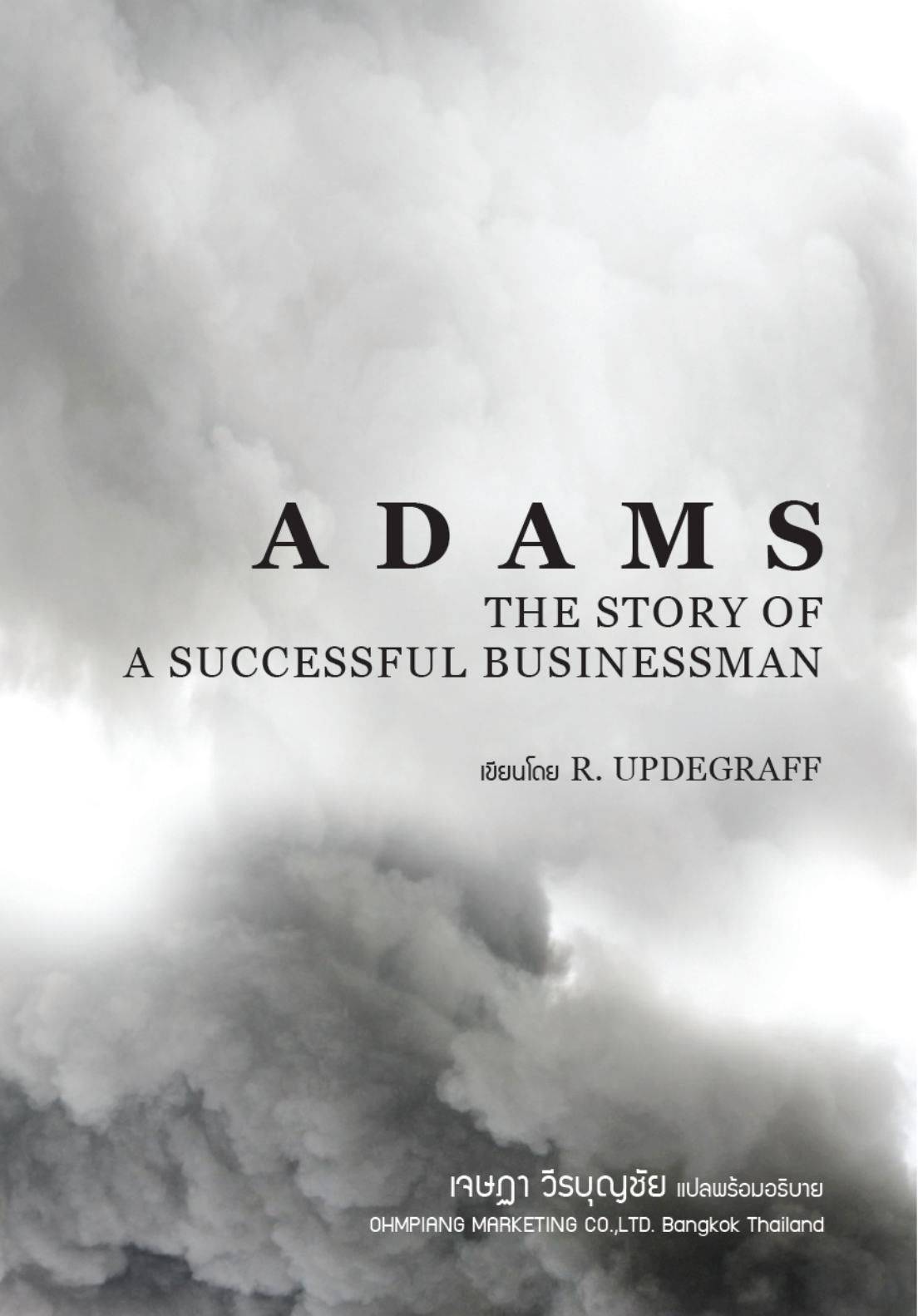
A D A M S

THE STORY OF A SUCCESSFUL BUSINESSMAN

by R. UPDEGRAFF



JESADA W.



A D A M S

THE STORY OF
A SUCCESSFUL BUSINESSMAN

เขียนโดย R. UPDEGRAFF

เอชเอ็มพีแองก์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด
OHMPIANG MARKETING CO.,LTD. Bangkok Thailand

ADAMS

THE STORY OF A SUCCESSFUL BUSINESSMAN

ฉบับแปลภาษาไทย

ผู้เขียน R. UPDEGRAFF
ผู้แปลพร้อมอธิบาย เจษฎา วีรบุญชัย
พิมพ์ครั้งที่ 1 เมษายน 2560

จัดทำโดย บริษัท โอห์มเพียงมาร์เก็ตติ้ง จำกัด
618 อาคารพรีเมียร์เพลส ศรีนครินทร์
ห้องเลขที่ M15 ชั้น 1 หมู่ 5 ถนนศรีนครินทร์
ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270
โทรศัพท์ 093-253-2945

บรรณาธิการ วลัยลักษณ์ ตั้งถาวรชัยกุล
ออกแบบปกและจัดรูปเล่ม จริม วีรบุญชัย
พิมพ์ที่ รุ่งตะวันการพิมพ์
3761/219 ถนนเจริญราษฎร์ แขวงบางโคล่
เขตบางคอแหลม กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ 0-2289-4734, 0-2291-8598

ช่องทางการจัดจำหน่าย :

Online ที่เว็บไซต์ <http://www.ohmpiangmarketing.com>
โทรศัพท์ 093-253-2945
Line ID @ohmpiang
ราคา 225 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ทั่วโลก :

การนำส่วนหนึ่งส่วนใดในหนังสือ ADAMS ฉบับแปลภาษาไทย เขียนโดย R. UPDEGRAFF แปลโดย Jesada Weeraboonchai ไปทำซ้ำหรือเผยแพร่ในรูปแบบใดๆ หรือด้วยวิธีอื่นใด ไม่ว่าจะเป็นทางอิเล็กทรอนิกส์ ทางกลไก รวมทั้งถ่ายเอกสาร การบันทึก หรือการเก็บข้อมูลใดๆ ต้องได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากทาง บริษัท โอห์มเพียงมาร์เก็ตติ้ง จำกัด

Copyright © 2017 ADAMS Thai Translation
by Jesada Weeraboonchai

คำตอบ

สวัสดีครับ

ขอสารภาพว่า ผมเสียเวลากับการพยายามเขียนคำนำมาก ๆ
แถมตลอดเวลาที่ต้นทุ้งจะเขียน ผมรู้สึกอึดอัดอย่างบอกไม่ถูก
มันเหมือนว่าเรากำลังทำเรื่องง่าย ๆ ให้เป็นเรื่องยาก

ผมพยายามเขียนถึงความดีงามของหนังสือเล่มนี้
(ซึ่งน่าจะเป็นสิ่งที่เหมาะสม)

ผมพยายามเขียนว่าหนังสือเล่มนี้ให้อะไรกับผมบ้าง
(ซึ่งก็ไม่ใช่เรื่องแปลกที่จะเขียน)

ผมพยายามหาคำคมของคนดังมาใส่
(ซึ่งผมคิดว่าจะทำให้ดูน่าเชื่อถือ)

และที่มันอึดอัดที่สุดเลยคือ ผมพยายามแสดงความคิดเห็นอันเลอค่า
(ซึ่งแน่นอนจะทำให้ผมดูดี)

แต่พอร่างจบแล้ว ผมต้องลบทิ้งถึง 2 ครั้ง เพราะบางอย่างมันขาดหายไป

สิ่งที่ขาดหายไปคือ

“สิ่งที่ผมอยากจะบอกท่านจากใจจริง ๆ เกี่ยวกับหนังสือเล่มนี้”

เพราะเช่นเดียวกับนักการตลาด และนักเขียนโฆษณาระดับโลกหลายคน

ผมเองก็ติดกับดัก “ความดูไม่สำคัญ” ของหนังสือเล่มนี้อยู่นาน

ดังนั้น แทนที่ผมจะเขียนเพื่อแทรกแซงกระบวนการคิดของท่าน
ผมตั้งใจให้ตัวเองใหม่ว่า

**“ถ้าท่านเป็นเพื่อนสนิทที่ผมคุยด้วยได้ทุกเรื่อง
ผมจะเตือนท่านว่าอย่างไร?”**

ผมจะเตือนว่า จริงอยู่ที่หนังสือมันเล่มเล็ก
แต่เราไม่ได้อ่านเพื่อให้มันจบ ๆ ไปไว ๆ เราอ่านเพื่อจะได้รู้ว่า
ทำไมมันถึงเป็นหนังสือ 1 ใน 3 เล่มที่อยู่บนโต๊ะของนักเขียนโฆษณา
ระดับ A ขึ้นไปทุกคน

ผมจะเตือนว่า ทุกประโยคมีอะไรให้คิดตาม
หนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือสอนแนวคิด
แปลว่า หนังสือสอนให้คิดเป็น มีความคิดเป็นของตัวเอง
ถ้าอ่านแล้วไม่ได้ใช้ความคิด ได้แต่ความบันเทิง แปลว่าผิดทาง

ผมจะเตือนว่า อย่าประมาทว่าหนังสือเล่มนี้เขียนเมื่อ 101 ปีที่แล้ว
เพราะทุกวันนี้หลักการยังใช้ได้ผลอยู่
ลูกคำที่อึดอัดใจในหนังสือเล่มนี้พูดอย่างไร
ลูกคำที่ผมเจอในปัจจุบันก็พูดแบบนั้น
และยังมีปัญหาแบบเมื่อ 101 ปีที่แล้ว

ผมจะเตือนว่า อย่าได้บังอาจอ่านรอบเดียว

แล้วตัดสินใจว่าหนังสือเล่มนี้ไม่มีอะไร

ตลอดเวลาเกือบปีที่ผมออกไปวิ่งตามหาเทคนิคลับซับซ้อน

ผลลัพธ์มันบั่นทอนมาก ๆ ในขณะที่คำตอบอยู่แค่ตรงหน้า

แต่กลับไปวิ่งอ้อมโลกอยู่ตั้งนาน

สุดท้ายถ้าคำเตือนทั้งหมดไม่ได้ผล ผมจะบอกให้ถามตัวเองว่า

ถ้ามันแค่นี้จริงๆ แล้ว

Copywriter ระดับ A++ ที่มีรายได้ 9 หลักต่อปี (USD)

จะแนะนำให้คนวงในที่มีความสำคัญกับเขาอ่านทำไม?

เพราะคำตอบที่ท่านหา มันอาจจะง่ายกว่าที่คิด

OHMPIANG

เจษฎา วีรบุญชัย

ปล. เพื่อให้ท่านอ่านหนังสือเล่มนี้ได้ง่ายขึ้น ตอนท้ายของแต่ละบท

ผมเตรียมบางอย่างไว้ให้ นะครับ

สารบัญ

บทที่ 1 8

อย่าด่วนตัดสินคุณค่าของหนังสือ
แค่เพราะหน้าปกมันไม่สวย (สำหรับคุณ)

บทที่ 2 16

จุดเริ่มต้นที่สุดแสนจะธรรมดา

บทที่ 3 23

การไขว่คว้าของผู้ไร้พรสวรรค์

บทที่ 4 35

เริ่มต้นเขียนโฆษณา (Copywriting)

บทที่ 5 44

โอกาสเป็นของผู้ที่โฟกัสผลลัพธ์

56

บทที่ 6

มุมมองที่เรียบง่าย

66

บทที่ 7

ปัญหาที่กลัว กับปัญหาที่แท้จริง
อาจไม่ใช่ปัญหาเดียวกัน

76

บทที่ 8

เส้นผมบังภูเขา

86

บทที่ 9

ผลลัพธ์มักเสียงดัง

95

บทที่ 10

กับดักของความเชื่อวชาญ

102

บทที่ 11

OBVIOUS ADAMS

122

บทส่งท้าย

บทที่ 1

อย่าด่วนตัดสิน คุณค่าของหนังสือ แค่เพราะหน้าปกมันไม่สวย (สำหรับคุณ)

A D A M S

THE STORY OF A SUCCESSFUL BUSINESSMAN

ฉบับแปลภาษาไทย

เย็นวันธรรมดาวันหนึ่ง

กลางฤดูหนาวของประเทศสหรัฐอเมริกา ที่ห้องรับรองดิกเกนส์ ของ
โรงแรมทิปทอป รัฐชิคาโก

ผู้ชายคนหนึ่งกำลังนั่งใช้ความคิดอยู่เงียบ ๆ คนเดียวที่โต๊ะริมหน้าต่าง
ที่มองออกไปจะเห็นถนนเส้นหลักที่คับคั่งไปด้วยผู้คน

เขาเพิ่งทานอาหารเย็นเสร็จ และกำลังนั่งรอให้กาแฟดำที่เขาสั่งมาเสิร์ฟ

ในขณะเดียวกัน

บริการของทางห้องรับรองก็เดินนำชายอีกสองคนเข้ามาในห้อง และจัด
ให้พวกเขาที่นั่งที่โต๊ะถัดไปใกล้ ๆ กัน

ตอนที่กำลังจะนั่งลง ชายหนึ่งในสองบังเอิญเหลือบไปเห็นคนที่นั่งอยู่
โต๊ะริมหน้าต่าง

“เฮ้... นายเห็นหมอนั้นไหม?” เขาระชิบกับเพื่อนเขา

“เออ... เห็น”

เพื่อนตอบในขณะที่เหลือบไปมองด้วยหางตาแบบไม่ได้ยินอะไร

“ไอ้หมอนั้นนะ... อตัมส์

คนที่ว่ากันว่าแก้ปัญหาธุรกิจยาก ๆ ได้เหมือนพลิกฝ่ามือ”

“ขนาดนั้นเลย?”

คราวนี้เขาแทบจะหันทั้งตัวเพื่อจะได้มองบุคคลที่ถูกพูดถึงมากที่สุด
ใน "วงการโฆษณา"

"ก็ดูธรรมดาๆ นี่หว่า..."

"มันก็ใช่ มองผ่าน ๆ นี่ดูไม่ออกเลยว่าเขาคือ อดีตส์ผู้โด่งดังจาก
Agency โฆษณาที่ใหญ่ที่สุดในนิวยอร์ก นี่ขนาดดูใกล้ ๆ แล้วนะ ยังไม่มีแววของ
ความเทพที่พวกเจ้าของธุรกิจและนักการตลาดยกย่องกันเลย"

"ฉันเคยฟังเขาพูดสองหรือสามครั้งนี่แหละที่งานสัมมนา Ad League
ที่จัดขึ้นปีละ 2 ครั้ง และมีแต่นักการตลาด และนักเขียนโฆษณา (Copywriter)
เข้าร่วม แต่ทุกอย่างที่เขาพูดก็ไม่ใช่เรื่องใหม่อะไร มันเป็นเรื่องที่เรารู้ ๆ กันอยู่แล้ว
พื้นมาก ๆ บอกตรง ๆ นะฉันว่าไอ้หมอนี่อะลวงโลก ยิ่งมาเห็นตัวจริงใกล้ ๆ
โคตรน่าผิดหวัง"

เป็นเรื่องตลกร้าย

แต่บทสนทนาที่เกิดขึ้นนี่ถือเป็นเรื่องปกติมาก ๆ
เพราะคนภายนอกมักมองอดีตส์แบบนี้

แต่ในมุมกลับกัน

อดีตส์คนนี้นี่แหละที่เป็นตัวแปรสำคัญของความสำเร็จนับไม่ถ้วนของ
ธุรกิจขนาดน้อยใหญ่ ชนิดที่ทั้งนักการตลาด และนักเขียนโฆษณา (Copywriter)
คนอื่นแบบไม่เห็นฝุ่น

แม้แต่ในตอนนี้เอง ตอนที่ชายสองคนกำลังนิทาเขาระยะเผาขน
เขาก็กำลังสร้างประวัติศาสตร์หน้าใหม่ทางการตลาดอยู่

ตั้งแต่ทานอาหารเสร็จ

อดัมส์พลิกเมนูกระดาด้านที่มีตัวอักษรให้คว่ำลงกับโต๊ะ จากนั้น
เขาก็ลากเส้น พร้อมกับจดโน้ตบางอย่างลงไปบนด้านหลังของเมนู

สำหรับคนทั่วไป ต่อให้ยืนมองจากด้านหลัง
ก็ไม่สามารถเห็นความพิเศษ อะไรแม้แต่หน่อย

แต่สำหรับอดัมส์... เขาดูพอใจกับผลงานชิ้นนี้
เห็นได้จากการอ่านสิ่งที่เขาเขียนซ้ำหลาย ๆ รอบ
พร้อมกับพยักหน้าด้วยความมั่นใจ

หลังจากที่กาแฟหมดแก้ว

อดัมส์พับเมนูเก็บใส่กระเป๋าเสื้อราวกับเป็นแผนที่มหาสมบัติ

ก่อนที่จะเขิบเก้าอี้ไปข้างหลัง แล้วลุกขึ้นช้า ๆ พร้อม ๆ กับที่บริกร
ช่วยเขาใส่เสื้อโค้ท

ครึ่งชั่วโมงถัดมา

ภายในห้องสมุดอันใหญ่โตของคฤหาสน์โอ่อ่าหลังหนึ่งที่เมืองไอโอว่า

จู่ ๆ ก็มีเสียงโทรศัพท์ดังขึ้นทำลายความเงียบสงบ

มันดังขึ้นเป็นครั้งที่สอง ก่อนที่ชายสูงวัยคนหนึ่ง จะยอมถีบตัวเองให้
ลุกจากเก้าอี้ไม้มะฮอกกานีหน้าเตาผิง เพื่อจัดการกับใครก็ตามที่บังอาจรบกวน
ช่วงเวลาใช้ความคิดของเขา

"โหล!!" เขาตวาดใส่คนที่บังอาจขัดจังหวะการคิดงาน

"ฮัลโหล! ฮัลโหล! อ้อ... คุณอดัมส์เองหรือครับ ไม่คิดว่าจะโทรมาเร็ว
ขนาดนี้ คุณอยู่ไหนอะ? ซิกาโก้อะ? อะไรนะคุณมีแผนแล้ว? จริงหรือ?

เนี่ยผมกำลังนั่งปวดหัวอยู่เลย คิดไปก็เคี้ยวชิการ์ແหลกไป 3 มวนแล้ว
สุดท้ายก็คิดไม่ออกเสียที"

หลังจากสิ้นประโยค

ความเงียบก็เข้าปกคลุมโถงห้องสมุดทันที

จากนั้นครูใหญ่ ๆ ก็มีเสียงพูดคล้ายเสียงคำรามจากในลำคอ

"อืมมม พอจะเห็นภาพละ... ผมคิดว่าพวกเขาน่าจะโอเค ผมมั่นใจว่า
เขาจะโอเค ไม่สิพวกมันต้องโอเค ถึงจะค่อนข้างโหดอยู่ แต่ก็น่าจะได้ผล โอเค
คุณนั่งรถไฟรอบดึกมาเลย ผมจะส่งรถไปรับที่สถานีพรุ่งนี้เช้า ราตรีสวัสดิ์"

หลังจากที่เขาวางสายโทรศัพท์

เขายืนอึ้งมองโทรศัพท์เกือบหนึ่งนาทีเต็ม ๆ

พลางคิดว่า

"ทำไมไม่มีพวกเรตวโหนเลยที่คิดได้แบบนี้วะ?

นี่มันเส้นผมบังภูเขาคัด ๆ !!

แต่เราจะต้องไปเอาคนจากนิวยอร์กมาช่วย

แต่ไอ้เจ้าอึดส์นี่มันก็เหลือเชื่อจริง ๆ เออวะ !!"

พอคิดจบ เขาก็เดินกลับไปยังเก้าอี้ไม้มะฮอกกานี

หยิบซิการ์มวนที่สี่ขึ้นมา และเริ่มสูบอย่างสบายใจ

ของขวัญจากเจ # 1

บทนี้ผมชอบตรงที่อดัมส์โดนนิทา ไม่ใช่ชอบเพราะสะใจ
แต่ผมชอบเพราะมันตอกย้ำว่า

“ ต่อให้เวลาจะผ่านไปนานแค่ไหน
มนุษย์ก็ยังมีพฤติกรรมเหมือนเดิมตลอด
ยังคงมีความต้องการพื้นฐานแบบเดิม
ยังคงมีความคาดหวังแบบเดิม
ยังคงยึดติดกับเรื่องเดิม ๆ ที่น้อยครั้งจะเกี่ยวกับผลลัพธ์ ”

ของขวัญ (การบ้าน) ที่ผมจะให้ในบทนี้คือ...

ในความคิดของท่าน นักการตลาดที่เก่ง ๆ ควรมีคุณสมบัติอย่างไร?
(จงเขียนอธิบาย)

.....

.....

.....