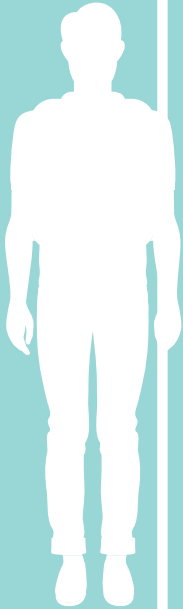


หนังสือที่คุณผู้อ่านกำลังถืออยู่ในมือนี้ เกิดขึ้นจาก  
การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างคนสอง Generation  
หนึ่ง Gen X กับ หนึ่ง Gen Y  
สองหนุ่มสองวัยตั้งใจตรงกัน ที่อยากจะคิดแหกกฎ  
จากคนตัวเล็กๆ ที่กล้าคิด กล้าทำ ในสิ่งที่ตัวเองเชื่อ  
และปฏิเสธการถูกครอบงำด้วยเงิน  
ทำอะไรไม่ต้องเอาเงินเป็นตัวตั้ง ตามกระแสสังคมส่วนใหญ่  
เพราะทั้งคู่เห็นพ้องกันว่า สิ่งที่ต้องมองเป็นอันดับแรกคือ  
“งาน” ต่างหาก เป็นคนคู่ที่คิดเล็กแค่ว่า...  
“งานอะไรที่เราจะทำ ต้องทำเพื่อเปลี่ยนตัวเอง  
เปลี่ยนคนอื่น และเปลี่ยนสังคม”  
เพราะหวังผลลัพธ์ไม่ต้องมาก เอาแค่เบาๆ ...  
“ขอสร้างความสั่นไหวให้จักรวาล Put a Ding in the Universe”  
หนังสือจึงจะค่อยๆ ไล่เรียงกันไปเป็นฉากๆ  
ตั้งแต่เรื่องของ การ “ใช้ชีวิต” “ใช้ความคิด”  
และชัดเจนจะๆ ว่ากันด้วย “เรื่องของธุรกิจ”  
ที่มี “ผู้ผลิตและผู้บริโภค” แบบไม่ธรรมดา  
เพราะโลกกำลังก้าวเข้าสู่ยุคที่ผู้คนไม่ได้ซื้อสินค้า  
“เพื่อตอบสนองความจำเป็น” อีกต่อไป  
แต่กลายเป็นโลกที่ผู้คนควักกระเป๋าจ่าย  
“เพื่อสิ่งที่ต้องการ” ต่างหาก ซื้อเพื่อบ่งบอกตัวตน  
ยอมจนเพราะอยากได้ชื่อว่าเป็นคนมีสถานะพิเศษ  
หรือแม้แต่เพื่อตอบสนอง Identity ของตัวเอง

# M3SSAG3

ถ้าคุณเข้าใจประเด็นนี้ คุณจะพูดเหมือนสองคนนี้ว่า  
โลกยุคนี้ ไม่ใช่โลกที่องค์กรใหญ่มีอำนาจอีกต่อไป  
...แต่ผู้มีอำนาจที่แท้จริงในยุคนี้คือ “ลูกค้า”  
สื่อกระแสหลัก เป็นเพียงเครื่องขยายเสียง  
ที่ไร้ประสิทธิภาพ แต่ “สื่อกระแสรอง”  
กลับกลายเป็น Trend Setter ...ที่สามารถ  
กำหนดพฤติกรรมผู้บริโภค โดยผู้บริโภค  
จึงทำให้การคิดแบบเดิม ใช้นไม่ได้ ขายไม่ได้  
และทำเงินไม่ได้อีกต่อไป!!  
ไม่เสียขนาดนี้ คุณพร้อมหรือยัง  
ที่จะมาทำความเข้าใจ  
“การตลาดและการขายยุคใหม่” ด้วยกัน  
เพราะเราทั้งคู่กำลังจะบอกให้คุณเอา  
Product / Price / Place / Promotion  
มาตีลังกาใหม่





## “คิดต่าง” กับ “ลึนคิด” ไกลกันนิดเดียว

วลียอดฮิตประจำ พ.ศ. นี้ หันไปทางไหนใครๆ ก็พูดว่า  
เราต้อง “คิดต่าง”

แต่คุณว่าไหมว่า จริงๆ คำว่า “คิดต่าง” กับคำว่า  
“ลึนคิด” มันใกล้กันมากเลย -- เออ!! ว่าแต่ที่วันนี้เรามอง  
ตัวเองว่าเป็นคนคิดต่าง หรือจริงๆ “ลึนคิด” ...เอาทางไหนดี  
ผมขอเล่าเรื่อง “ลึนคิด” ให้ฟัง ยกตัวอย่างจากตัวผม  
นี่แหละ

ย้อนไปกว่า 10 ปีที่แล้ว ผมเรียนจบการตลาดจาก  
ธรรมศาสตร์ได้เกียรตินิยม ...แน่นอน!! วันนั้น ผมโคตร  
Self เพราะในช่วงเวลา 4 ปีในรั้วมหาวิทยาลัย ผมเรียนรู้จาก  
Case Study ขององค์กรใหญ่ๆ ที่ประสบความสำเร็จทั่วโลก  
ผมเป็นหนอนหนังสือตัวยงที่เข้าห้องสมุดจนบรรณารักษ์  
จำได้ว่า ไอ้หนุ่มคนนี้ ยืมหนังสือภาษาอังกฤษเกี่ยวกับการ  
ทำธุรกิจและประวัติคนๆ ที่ประสบความสำเร็จเป็นว่าเล่น  
-- ก็มันฟรีนี่ครับ!! ห้องสมุดต้องใช้ให้คุ้ม

ที่ธรรมศาสตร์มีหนังสือและนิตยสารต่างๆ ทั่วโลก  
ตั้งแต่ *Harvard Business Review*, *Fortune*, *Forbes*,  
*Business Week* และ *Journal* ของมหาวิทยาลัยต่างๆ ทั่ว  
โลก เวลานั้นก็อ่านออกบ้าง อ่านไม่ออกบ้าง ผมไม่เคยเปิด  
ดิกฯ เพราะมันเสียเวลา ผมเองมีเทคนิคประจำตัวแล้ว

ถึงอ่านออกไม่ออก แต่ถ้าเป็นเรื่องที่เราชอบและสนใจ เราจะอ่านง่ายไม่ต้องเปิดดิกชันนารี อ่านตะลุยกไปเรื่อยๆ ไม่อ่านทุกตัวอักษร เพราะเราไม่ได้อ่านนิยาย ไม่ต้องอ่านเอาความมัน แต่เอาความรู้

เอาว่าอ่านๆ ไปเถอะ ยิ่งอ่าน ยิ่งเก่ง เชื้อโหม ผมแทบไม่อ่าน Textbook เลย ก็เลยเลือกเรียนการตลาดนี้แหละ จะได้อ่านอะไรนอกเรื่องให้มากที่สุด

หลังจากพบวิชาความรู้เต็มกระเป๋า ผมถูกส่งไปเรียนต่อ ตามแนวที่คนอื่นๆ เขาทำกัน ...แต่ใจผมไม่เคยอยู่กับการเรียนเลย ผมท่องในใจตลอดว่า **“ฉันต้องเปิดธุรกิจให้ได้...ฉันต้องรวยเร็ว”** ...นี่แหละ จุดเริ่มต้นของการ **“คิดต่าง”** วันนั้น ผมมองตัวเองว่าเป็นคนคิดต่าง แต่ที่ไหนได้ มันคือ **“การเดินทางสู่หายนะของผม”**

ธุรกิจแรกที่ผมจับในออสเตรเลียก็คือ “ร้านอาหาร” ด้วยเหตุผลง่ายๆ คือ ไปกินข้าวร้านอาหารไทย แล้วเจ้าของร้านเขาขับ Ferrari มาจอดหน้าร้าน...**“เจสส!! โคตรเท่”** ผมเห็นปุ๊บรู้เลยว่า ผมต้องเอาแบบเจ้าของร้านให้ได้

บอกตรงๆ ก่อนหน้าจะไปออสเตรเลีย ผมไม่เคยทำกับข้าว...ขนาดล้างจานยังไม่ค่อยได้จับเลย แต่พอผมได้แนวทางว่าจะเปิดร้านอาหารไทยของตัวเองปั๊บ ผมไปสมัครล้างจานในร้านอาหารที่นั่นทันที แล้วก็พยายามไปช่วยเตรียมของ หั่นผัก หั่นเนื้อ ที่เขาเรียก Kitchen Hand นั้นแหละ...หนักเข้าผมเริ่มขอเขาทำ Stir-Fry ที่นั่น ที่ผมเรียนการกระดกกระทะ ไฟลุกพริบ!! แบบเซฟกระทะเหล็ก

ใช่!! ผมผัดไฟลุกได้แบบพอคร้วมืออาชีพ...วันนี้ผมก็ยังสามารถอยู่  
สิ่งที่ผมเรียนรู้ในวันนั้น มันเหมือนเปลี่ยนโลก คือเราได้ลองทำงานร้านอาหาร ลองล้างจาน ลองเสิร์ฟ หลังจากนั้น 3 เดือนผมลาออก

เพื่อไปทำร้านอาหารของตัวเอง

ถ้าใครอยู่ชิตนีย์ จะรู้ว่าร้านอาหารที่นั่นเปลี่ยนมือเป็นว่าเล่น โดยเฉพาะร้านในเมืองชิตนีย์...แต่ไม่สิ “ผมต้องคิดต่าง” ในเมื่อทุกคนทำร้านในเมือง ...ผมต้องทำร้านในต่างจังหวัด

นี่แหละครับ เห็นหรือยังว่า อะไรที่ “คิดต่าง” บางทีมันก็อยู่ข้างๆ กับไอ้ความ “ลึนคิด” แค่องศาเดียว

ผมเอาเงินที่พ่อแม่ให้มาจ่ายค่าเทอม ไปมัดจำซื้อร้านอาหารไทย ในซอร์เวทล ซึ่งไกลจากชิตนีย์ประมาณ 7 ชั่วโมง...เรียนอยู่เวสเทิร์นชิตนีย์ แต่ไปซื้อร้านอาหารที่ซอร์เวทล และที่สำคัญไม่เหลือเงินแล้ว...โคตรลึนคิด ไหมล่ะครับ!!”

พอหมดสต็อก ผมก็ตีตัวกลับเมืองไทย มาขอเงินพ่อเพิ่ม บอกว่าจะไปทำร้าน...พ่อบอกว่าไม่ให้

...ผมก็บอกพ่อว่า “ถ้าไม่ให้ เงินค่าเรียนก็มัดจำไปแล้ว...จะเอา ยังไง -- ทิ้งไปหรือ”

ใช่ครับ!! วันนั้นผมคิดว่าตัวเองคิดต่าง...แต่จริงๆ ทั้ง “ลึนคิด” และ “คิดซั่วๆ” ...มัดมือชกพ่อแม่ ผมขอทำร้านอาหารด้วยคำสัญญาว่า “ผมจะเรียนให้จบ”

ให้คุณเดาสิครับว่า ร้านอาหารที่อยู่ห่างจากมหาวิทยาลัย 7 ชั่วโมง ผมจะอย่างไร...วันนั้นผมตัดสินใจเปิดร้าน 5 วัน แล้วขับรถมาเรียนที่ชิตนีย์ 2 วัน จากนั้นก็ขับกลับไปทำร้านอาหาร 5 วัน ขับรถกลับไปกลับมา ทำอย่างนี้อยู่ 6 เดือนก็บรรลุสังขารที่ว่า...กูไถ่ตายแล้ว

ครั้งหนึ่งผมหลับใน รถพุ่งไปชนกำแพง แต่โชคดีผมสะดุ้งตื่น เลยโดนแค่ด้านข้าง กระจกแตก...โคตรเครียด รถเก่าๆ สภาพเย็นหนึ่งคัน ชีวิตทุกวันมีแค่เรียนหนังสือไป ทำร้านอาหารไป...แถมยังเกือบเอาชีวิต

มาทั้งในต่างบ้านต่างเมือง

...ผมนั่งร้องไห้ (ขอโทษที่ไม่สุภาพ) – “**กูทำหี้ยอะไรของกูนี่!!!**”

วันนั้นคำสัญญากับพ่อแวบขึ้นมา “ผมจะเรียนให้จบ” ...แล้วมันก็แวบผ่านไป เพราะไม่ไหวแล้ว!!

ผมลาออกจากมหาวิทยาลัยเวสเทิร์นซิดนีย์กลางคัน เพื่อมาเอาดีทางด้านร้านอาหารจริงๆ วันนั้น ผมแค่ More of the Same ร้านอาหารของผมเป็นแนว Modern วาง Concept: “Fit Food in the Box” เริ่มจากให้ลูกค้าเลือกเส้น, เลือกผัก, เลือกซอส แล้วก็เลือกเนื้อ แล้วผมก็สอนเด็กฝรั่ง “ผัดสด ไฟลุก ให้ลูกค้าเห็น” ...ครัวร้านผมเป็นครัวเปิด ผมทำเป็น Cooking Theatre คือลูกค้าเห็นทุกกระบวนการ...ทั้งหมดที่เล่ามาฟังดูเท่โคตรๆ ...

แต่ผมลืมไปข้อหนึ่ง คือลืมเข้าใจพฤติกรรมการซื้ออาหารของคนออสเตรเลีย

คุณรู้ไหม ฝรั่งเขาต้องการให้คนไทยผัดอาหารให้เขา...เพราะเขากินอาหารไทย เขาก็ยอมอยากให้คนไทยผัดให้เขากิน แต่เมืองอย่างซอร์เทล จะไปหาคนไทยที่ไหนได้ นอกจากผม...สรุปผมวาง Concept ร้านไว้สวยหรู แต่เจ้าของต้องมาผัดเอง (คุณลองย้อนนึกถึงร้านโออิชิ แล้วคุณตันต้องมาปั้นซูชิเอง...ถ้าแบบนั้นคงไม่มีวันนี้)

ที่ช่วยกวนั้น ผมเน้นให้วัตถุดิบคุณภาพ แต่ขายในราคาถูก และผมผัดเองทุกจาน กำไรก็น้อย เพราะขายเน้นจำนวน ขายเอาปริมาณ แต่ดันทำเอง...แล้วทำซะหรู สรุป เน่าชิครับ...ลูกค้ามาเยอะมาก แต่ผมบริการช้า คนที่ไม่พอใจก็เอาไปพูดต่อเสียหาย นี่แหละ ซวยเข้าเส้น... ผิดตั้งแต่วิธีคิด...วาง Concept ก็ดันไปเอามาจากวิชาการตลาด ที่มันเหมาะกับองค์กรใหญ่ๆ ...วาง Pricing ก็ผิด...วาง Positioning ก็ผิด

(การตลาดดี แต่การทำธุรกิจนี้โคตรอ่อน)

จริงๆ สิ่งที่ผมทำ มันเหมาะกับ Chain ร้านอาหารใหญ่ๆ ที่มีระบบที่ดี มีการ Training พนักงานที่สุดยอด...แต่ผมดันเอามาใช้กับธุรกิจเล็กๆ

นอกจากความบ้าที่ผมมีแล้ว ผมยังมีความดันทุรัง...ผมใช้เวลา 3 ปี ขยายร้านออกไปถึง 5 สาขา แล้วทุกร้านอยู่ห่างกันหลายชั่วโมง เพื่อเตรียมพร้อมในการขายแฟรนไชส์...แต่ขอโทษนะ “คู่มือการทำงาน” ในแต่ละร้านผมยังไม่มีเลย...ไปซื้อ POS ที่เป็น Touch Screen แบบร้าน Fast Food แล้วเชื่อมระบบทั้งหมดเข้ากันแบบออนไลน์...พออินเทอร์เน็ตมีปัญหา ระบบผมล่มทั้งระบบ...“น้ำตาร่วงครับ”

ที่ผมทำผิดอีกอย่างคือ “ขนาดของธุรกิจ” ผมดันทำขนาดเล็กคือใช้พนักงาน 3-5 คน...สุดท้ายมันรวมหัวกันโง่...“น้ำตาไหล ครั้งที่ 2”

ด้วยค่าแรงของคนออสเตรเลียที่สูง คือเวลานั้นชั่วโมงละกว่า 10 เหรียญ...ผมจ่ายไม่ไหว เพราะผมขายอาหารถูก กำไรจึงน้อย ก็เลยจ้างคนดีๆ ไม่ได้ ต้องไปจ้างเด็กๆ มาทำงาน...กลายเป็นใช้แรงงานเด็ก ลูกค้าเห็นก็บ่นว่า ร้านนี้ใช้เด็กฝรั่งผิดอาหาร

ไม่พอแค่นั้น...ฮีม!! ผมว่า พอดีกว่า ยิ่งเล่ายิ่งอาย...โคตรจะโง่ทุกอย่างที่คิดผมใช้หลักว่า ผมต้องแตกต่าง แล้วเอาวิธีคิดจาก Case Study ของ Fast Food ยักษ์ใหญ่ที่ประสบความสำเร็จมาใช้...แต่ดันลืมไปว่า ก่อนที่ร้านใหญ่ๆ ที่ผมเลียนแบบเขาจะใหญ่ เขาก็ไม่ได้ทำแบบนี้

เรื่องที่ผมเล่า มันคล้ายๆ กับคนที่เห็นคนอื่นทำธุรกิจ แล้วไปมองแต่ความสำเร็จ เช่น ทำร้านอาหารแล้วคนเยอะ ก็เอามาเลียนแบบโดยหารู้ไม่ว่า ตัวแทนแห่งความสำเร็จ เราไม่ได้รู้อะไรเลย

ที่ผมเกริ่นมาเสียยืดยาว เพียงจะบอกว่า อย่ามองเพียงผิวเผิน

แล้วคิดว่าเราจะประสบความสำเร็จ

...ให้คิดจนถึงแก่นแห่งความสำเร็จ ศึกษาที่มา เช่น ก่อนที่ Starbucks เขาจะใหญ่ เวลาที่เขามีร้านเดียว เขาคิดและทำอะไร -- นี่ คือ โจทย์ที่เราต้องตีให้แตก!!

สิ่งที่เปลี่ยนไปในยุคนี้ คือ Product, Price, Place และ Promotion...สรุปคือ ทุกอย่างมันเปลี่ยนทั้งหมด

ผมได้มีโอกาสมารู้จักกับพี่เมฆ แห่ง Index Creative Village ทำให้รู้ว่า “การคิดต่างที่แท้จริง” มันคิดอย่างไร...ไม่ใช่คุณไปอ่านหนังสือ “คิดต่าง” ลักเลม แล้วมานั่งมโนว่า นี่แหละ เราคิดต่างแล้ว...ไม่ใช่!!

หนังสือเล่มนี้จะพาคุณออกจาก Comfort Zone ฉีกตำราดั้งเดิมที่คุณเคยเรียน (แรงไปปะ) ...ฉีกจริงๆ เพราะยุคนี้คนที่ติดตาม เป็นได้แค่ผู้ตาม และสุดท้ายก็เป็นได้แค่ผู้แพ้ เหมือนตัวอย่าง **“ชีวิตสิ้นคิดของ กาววิทย์ในออสเตรเลีย”** ที่เล่าให้ฟัง

ทุกวันนี้ผมเปลี่ยนวิธีคิดใหม่หมด...ทุกอย่างที่ผมทำ ผมต้องแน่ใจว่า “มันโคตรเจ๋ง” ดีสุดขีด ผมถึงจะทำ...ก็อย่างหนังสือเล่มนี้แหละ

คุณคิดดูแล้วกัน ผมเอาเจ้าพ่อครีเอทีฟอย่างพี่เมฆที่ผ่านทุกบททดสอบกว่า 20 ปี และก้าวขึ้นมาเป็นครีเอทีฟแถวหน้าของโลกในวงการที่คนเจ๊งกันเป็นว่าเล่น...มาเจอ กาววิทย์ นักลงทุนสุดแนว...ใครบอกให้ขาย ผมบอกให้ซื้อ และไม่ใช่แค่ให้ถือ แต่ผมให้เขาถือชั่วชีวิต เกิดแนวการลงทุนแบบใหม่ฉบับมนุษย์เงินเดือนที่เรียกว่า “ออมในหุ้น”

เอาละ ผมว่า เรามาเดินทางสู่การคิดต่าง แบบไม่สิ้นคิดไปพร้อมกันเลยครี๊บบ!!

กาววิทย์ กลิ่นประทุม





## คำนำ

“ไม่มีใครเปลี่ยนคุณได้ นอกจากคุณจะเปลี่ยนตัวเอง”  
นี่คือสิ่งที่ผมรู้สึก เมื่อได้อ่านต้นฉบับหนังสือเล่มที่คุณกำลัง  
จะเริ่มอ่านเล่มนี้ครับ

หนังสือเล่มนี้เกิดจากวันเสาร์วันหนึ่ง ผมไปทำธุระ  
ที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และให้บังเอิญจอดรถ  
อยู่ข้างๆ แพท คนหนุ่มที่ผมรู้จักเขาจากแผงขายหนังสือ  
ที่มีหน้าเขาอยู่บนแผงตลอดเวลา ไปเมื่อไรก็ต้องเจอหน้า  
แบบนี้ด้วยหน้าปกใหม่ๆ เสมอ แต่ที่เหมือนกันทุกครั้งคือ  
ติดอันดับหนังสือขายดี แพทคือชื่อที่ผมมาเรียกภายหลังที่  
คุ้นเคยกันแล้ว เพราะหนังสือเขาจะใช้ชื่อ “ภาววิทย์” ซึ่งเล่ม  
หลังๆ มานี้ไม่มีนามสกุล ซึ่งแพทบอกว่ามันเป็นอุปสรรคใน  
การทำให้คนยอมรับเขามากเลย เพราะทุกคนต่างบอกว่า  
ก็ตระกูลคุณมีชื่อเสียงอยู่แล้ว บ้านคุณก็รวย คุณถึงมีวันนี้

วันนั้นเราหักกันแล้ว แพทก็บอกว่าผมอยากเขียน  
หนังสือร่วมกับพี่ครับ ผมก็ตอบแบบไม่ต้องคิดว่า OK  
เดี๋ยวจะให้ทีมติดต่อไป หลังจากวันนั้น ผมก็มาหาข้อมูลเพิ่มเติม  
ว่า ภาววิทย์นี่เป็นใคร เก่งมาจากไหน เขาจะมาเกาะเราดัง  
หรือเปล่า (อันนี้ Ego สุดๆ) ศึกษาไปมากก็พบว่า คงไม่ใช่แล้ว  
ละ ที่จะมาเกาะเราดัง เราน่าจะเกาะเขาดังเสียมากกว่า โดย  
เฉพาะในกลุ่มคนรุ่นใหม่ แถมพออ่านชีวิตเขา โอ้...เด็ก







# “ดัชนียี่สิบความสำเร็จของคนไทยสายพันธุ์ใหม่”

## จัดไป...อันไหน “ใช่” ตัวคุณ

ชมรถสปอร์ตเปิดประทุน

จิบไวน์

นัดเพื่อน  
ที่ Le Bouchon

พาแฟนไปสวีตมือเก๋  
ที่ Vertico

เที่ยวศรีพันวา  
3 วัน 2 คืน

กลับแล้วตื่นบนเครื่องบิน  
Business Class  
ไปยุโรป

แวะสวิสฯ ชื่อ Patek



เหมา Private Jet   
สักครั้งแล้ว  
อัพลงไอจี

ไปดูซากุระแล้ว   
แวะกินปลาดิบ  
ที่ตลาดปลา

โพสต์สเตตัส   
โชว์กำมปูอวบๆ  
ที่ฮอกไกโด

กินขนมหวาน   
Chic Chic ที่ทองหล่อ  
ทุกสัปดาห์

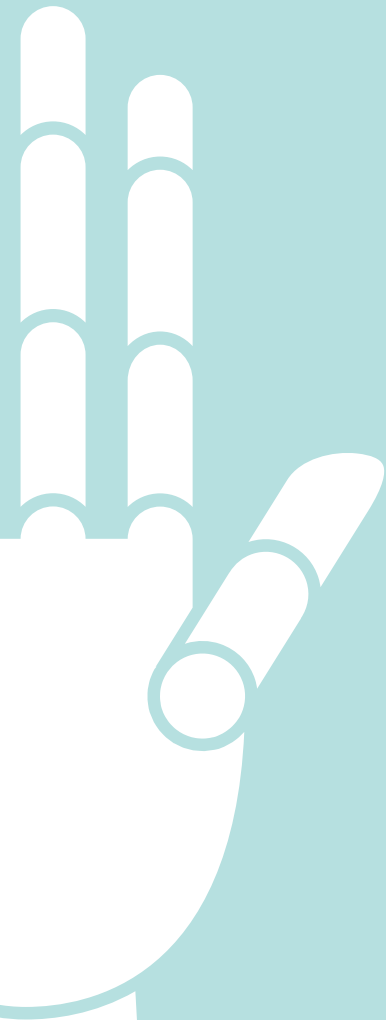
พัก Centara   
แบบสุดสวีท

- กีน .....
- เที่ยว .....
- ซอปปิง .....
- นวด .....
- สปา .....
- จิบชา .....
- ดูหนัง .....
- ฟังเพลง .....
- ฟิตเนส .....
- กินขนม .....
- กินกาแฟ .....
- ดื่มไวน์ .....
- เสริมสวย .....
- โทรศัพท์มือถือ .....
- รถยนต์ .....
- คอนโดมีเนียม .....
- ดูกอนเสิร์ต .....
- เที่ยวเมืองไทย .....
- เที่ยวต่างประเทศ .....



- 10 ร้านแชนเฮาต์   
    ในบรรยากาศสุดหรู .....
- 10 ร้านฮิตฟังเพลง   
    ที่สุตร้านเก่าๆ   
    คนเมืองห้ามพลาด .....
- 10 ร้านคาเฟ่ที่นั่งเก่าๆ
- 10 ร้านบทยอดตึก   
    ที่คุณต้องไป .....
- ที่สุตร้านอาหารริมน้ำ   
    บรรยากาศชิล .....
- แหล่งท่องเที่ยวคนเมือง   
    เข้าไปเย็นกลับ .....
- 15 สถานที่   
    กรุงเทพฯ สุดหรู .....
- 13 ร้านสุดฮิป   
    ริมทองหล่อ .....
- ที่สุตร้านอาหารดี   
    ดนตรีโฟเราะ .....
- 20 ร้านคาเฟ่สุดเก๋   
    ในประเทศไทย .....

สำหรับคนที่ทำสิ่งต่างๆ นี้อบรม เกิน 10 ข้อขึ้นไป...  
ยินดีด้วย เพราะคุณได้รับการยกระดับให้เป็น  
Consumer ระดับ Hi-So เรียบบร้อย  
ทุกธุรกิจต้องการตัวคุณ  
ในฐานะของ Consumer ชั้นสูงสุด  
เป็นผู้บริโภคแบบสุดขีด ที่พร้อมควักกระเป๋าจ่าย  
ทุกความบันเทิงของชีวิต  
โพสต์กิจกรรมอะไรในชีวิตไปแต่ละที  
มักจะมีคนมาไลค์ หรือไม่ก็ได้รับคอมเมนต์  
“น่าอิจฉาจังเลย” อยู่เสมอ  
แต่เดี๋ยวนะ!!!...ขอขัดจังหวะนิดหนึ่ง  
ชีวิตที่คุณกำลังคิดว่า “ใช้ซะให้สุดๆ” อยู่เนี่ย  
มัน “สุดยอดของความสุข ความรวย”  
หรือ “สุดยอดของความช่วย”  
ที่กำลังมาเยือนตัวคุณเองกันแน่  
เพราะวันนี้สิ่งที่คนรุ่นใหม่ต้องคิดให้หนัก  
คือ เรากำลังถูกล้างสมองให้เป็น “ผู้บริโภค” (Consumer)  
หรือก็คือ...คนที่เกิดมาเพื่อจ่ายเงินให้คนอื่นรวย



องค์กรใหญ่ๆ รวย  
นักธุรกิจที่เข้าใจผู้บริโภคยุคใหม่รวย  
ทุกคนรวยหมด ยกเว้นตัวคุณเอง  
...ที่กำลังทำงานหาเงินอย่างหนัก  
เพื่อที่จะเอาเงินนั้นมาจ่ายให้คนอื่นรวย  
ลองกลับหัวคิด มายืนฝั่ง Prosumer ดีไหม  
...คือ ยังบริโภคเพื่อความสุขของตัวเอง  
แต่ในขณะที่เดียวกัน ก็ต้องฉลาดพอที่จะจ่ายเงิน  
เพื่อให้ตัวเองรวยไปพร้อมๆ กัน  
ถ้าใช้เงินเก่ง ก็ต้องหาเงินให้เป็นด้วย  
นี่แหละเป้าหมาย คือ “การเปลี่ยนคนรุ่นใหม่  
ให้คิดเป็น และหาเงินเก่ง”  
จัดไป!!



เพราะวันนี้สิ่งที่คนรุ่นใหม่ต้องคิดให้หนัก  
คือเรากำลังถูกล้างสมองให้เป็น  
“ผู้บริโภค” (Consumer)  
หรือก็คือ...  
คนที่เกิดมาเพื่อจ่ายเงินให้คนอื่นรวย

1



# SPEND LIFE

ชีวิต...ใช้ซะ  
(ถ้าไม่กลัวลำบาก)



ในปัจจุบัน หนังสือที่ติดอันดับขายดีอมตะ  
นิรันดร์กาลบ้านเรา มักหนีไม่พ้นหนังสือประเภท  
เล่าเรื่องของคนที่ประสบความสำเร็จในแวดวง  
ต่างๆ ซึ่งมักจะบอกเล่าแต่ละช่วงชีวิต ทั้ง  
เรื่องวัยเยาว์ หน้าทีการทำงาน การก่อตั้งธุรกิจ  
วิธีคิด และวิถีชีวิตที่ต่อสู้ดิ้นรน จนฟันฝ่าอุปสรรค  
ขึ้นมาเป็นดวงดาวสุกสว่าง

แต่แทนที่เราจะหยิบเอาช่วงชีวิตที่เขาโตเต้าเอาแรง  
กายแรงใจเข้าแลก เรากลับเน้นขยายความกันเฉพาะภาพของ  
ความสุขสบาย ไลฟ์สไตล์แบบเศรษฐีโลก...

นี่ เห็นไหม เขาใช้ชีวิตสนุกสุดๆ กันขนาดนี้ ใช้  
ข้าวของหรูหราราคาแพงขนาดนั้น มีไลฟ์สไตล์สุดสวิงริงโก้  
ขนาดไหน ...สงสัยเราต้องทำตาม (เอ๊ย ไม่ใช่ซะ!)

นี่คือคำอธิบาย (แบบย่อ) ที่พอจะบอกให้เราเห็นภาพ  
รวมของคนไทยได้ว่า ทุกวันนี้เรากำลังอยู่ในสังคมแบบไหน  
วิถีชีวิตที่เป็นอยู่โดยเฉพาะในคนรุ่นหลังซึ่งสุขสบายเหลือ  
แสน งานจะทำบ้างไม่ทำบ้างก็ยังมีกินไม่มีอด ที่พูดๆ กัน  
ว่าเรากำลังลำบาก แต่เอาเข้าจริงถ้าวัดกันที่ตัวเลขทางสถิติ

ตัวเลขคนตกงานของไทยก็ยิ่งต่ำมาก ระดับ 0.XXX% เมื่อเทียบกับอีกหลาย ๆ ประเทศ ที่บางภูมิภาคตกงานมากขนาดที่ทุกๆ 4 คนที่เดินสวนมา จะต้องมีคนตกงานเสีย 1 คน

ซึ่งถ้าคนไทยเจอเรชั่นใหม่ในวันนี้ยังเชื่อกันว่า **“ชีวิตนี้...ใช้ซะ”** ถ้า Work Hard ก็ต้อง Play Hard กันต่อไป ลองคิดถึงภาพอนาคตที่แสนจะน่าสะพรึง เมื่อเทคโนโลยีทางการแพทย์จะทำให้ชีวิตคนยืนยาวขึ้น เงินเพื่อจะทำให้ข้าวของเครื่องใช้แพงขึ้น ค่ากิน ค่าอยู่ ค่ารักษาพยาบาลสูงขึ้น แล้วยังจะค่าแต่งเมีย พอมีเมียก็ต้องมีค่าลูกเต้าเล่าเรียน ค่าบ้าน ค่ารถ ค่าภาษีที่มีแต่จะสูงขึ้นตามสภาพเศรษฐกิจ ฯลฯ

ในขณะที่รายได้ไม่รู้จะเพิ่มขึ้นหรือเปล่า เงินเก็บมีไม่หมด ธุรกิจมันคงแค่นี้ ตัวเลขจากกูรูทางการเงินเขาให้คำนวณง่ายๆ ว่า ชีวิตหลังวัยเกษียณของคนเรา ควรจะมีเงินไว้ใช้จ่ายอย่างน้อย 60% ของรายได้ในปัจจุบัน เช่น ถ้าวันนี้คุณมีเงินเดือน 30,000 บาท ซึ่งพอดีกับค่าใช้จ่ายประจำวันแต่ละๆ ในแต่ละเดือน ก็มีแนวโน้มว่าชีวิตในบั้นปลายต้องมีเงินให้ใช้อย่างน้อยไม่ต่ำกว่า 60% X 30,000 หรือเท่ากับ 18,000 บาทต่อเดือน

### อ๊อ สบาย หั่นกว่าบาท ขำๆ ...

โหมต Chill Out คงทำให้ใครหลายคนคิดอย่างนั้น

แต่ซักก่อนนะ...อย่าลืมนะว่านั่นคือตัวเลขรายได้ขั้นต่ำที่ต้องมี แต่ก็เป็นรายได้ต่อเดือนในวันที่คุณหมดแรง หมดสภาพ หมดฐานะหน้าที่การงานอันโอ้อ่าภูมิฐาน และอยู่ในสถานะที่ต้องพึ่งพาคนอื่นเป็นส่วนใหญ่ พูดง่ายๆ ว่า...หมดแรงทำงาน แต่สตั๋งค์ยังต้องมีให้ใช้

ยิ่งถ้าสมมุติให้ว่าหลังเกษียณคุณยังต้องมีชีวิตอยู่อีก 30 ปี นั้น  
ย่อมหมายถึงเงินเก็บที่ต้องมีเหินหาย ก่อนจะถึงวันนั้น หรือเท่ากับ 360  
เดือน X 18,000 ต่อเดือน = 6,480,000 บาท

+ + + + +

บอกเลยว่านี่ไม่ใช่แค่เรื่องสยอง 2 บรรทัด  
ที่คุณจะได้พบเจอในจินตนาการเท่านั้น  
แต่เพราะมันยังเป็นแค่ตัวเลขขึ้นตำสำหรับแค่พออย่าใส่  
ในชีวิตจริงอีกด้วย เกมยังเป็นการคำนวณจากคน  
ระดับทั่วไปในฐานะพนักงานกินเงินเดือนธรรมดาๆ  
แต่ยังไม่ได้นับรวมว่าคุณเคยเป็นคนที่มีรายได้ต่ำ  
รสนิยมสูง เงินเดือนกระจัดแต่ชอบใช้ชีวิตหรูหรา

คนรุ่นใหม่เติบโตมาในยุคที่ถูกกระตุ้นให้จับจ่ายใช้สอย แน่หนอนว่า  
ไม่มีนักการตลาดคนไหนสอนให้ผู้บริหารโศกหาหรือเก็บ เพราะหน้าที่ของเขา  
คือการทำให้คุณใช้สตางค์ คนรุ่นใหม่ก็เลยเสพติดการ Play Hard ซึ่ง  
เป็นส่วนหนึ่งของการ “ใช้ชีวิต” ที่ต้องแลกมาด้วยเงินทอง พนักงานเงิน  
เดือนแค่หมื่นกว่าบาทแต่กินกาเฟตรานางเงือกแก้วละร้อยอัพทุกยามบ่าย  
ยังไม่ได้บวกค่าพักผ่อนท่องเที่ยวประจำปี ค่าเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุฉุกเฉิน

รวมทั้งค่าไลฟ์สไตล์แห่งความเพลิดเพลินเพื่อปกป้องสถานะทางสังคม  
อาทิ ค่าโทรศัพท์มือถือรุ่นใหม่ทุกปี ค่าสมาชิกชมรมสมาคมฟิตเนสบน  
ห้างหรู ค่าสูงสิ่งมั่งมีแกวชอยทองหล่อสัปดาห์ละ 2 หน ค่าประกัน  
ค่าเข้าศูนย์เพื่อดูแลรักษารถยนต์ที่ต้องสมหน้าสมตา แล้วยิ่งจะค่า  
เฟอร์นิเจอร์ประดับหัวจรดตี--เอ๊ย--เท้า ของคุณอีกล่ะ (กตเคื่องคิดเลข  
รัวๆ จนหน้ามืดตามัวก็ยังไม่นับไม่ถ้วนเสียที!)

บางที เราอาจจะตีความผิดไปจากคนรุ่นเบบี้บูมเมอร์ที่ทำงาน  
หนัก “ชีวิต...ใช้ซะ” ของคนรุ่นหนึ่งอาจจะหมายถึงการเอาแรงกาย  
แรงใจเข้าแลกกับความสำเร็จ นั่นคือความสุข แต่ในขณะที่คนอีกรุ่น  
หนึ่งมองว่า คนเราต้อง Balance Life “ชีวิต...ใช้ซะ” คือจุดสำคัญ  
เก็บเนื้อเก็บตัวอยู่แต่ในโรงเรียนจนจบมหาวิทยาลัย พ่อแม่แบบไทยๆ  
จะสอนให้ช่วง 20 ปีแรกของลูกมีหน้าที่เรียนเรียนไป อย่างอื่นไม่ต้อง  
รับผิดชอบใดๆ ทั้งสิ้น การเรียนจบจึงไม่ต่างอะไรจากการปล่อยนก  
ออกจากกรง

ทั้งๆ ที่ช่วงวัย 20-40 ปีนั้น เป็น 20 ปีที่มีแรงมากที่สุด สติปัญญา  
ความพร้อมในประสบการณ์ ความสดใหม่ที่จะทำอะไรๆ ได้เต็มศักยภาพ  
แต่เรากลับมีค่านิยมที่จะใช้ความฟิตสุดๆ แบบนั้นหมดไปกับการเที่ยว  
ให้สุด ผาดโผนโจนทะยานไปกับความมันสุดเหวี่ยง ดูแคลนคนรุ่นเก่าที่  
เอาแต่ทำงานหนักไม่ลืมหูลืมตาว่าเป็นไดโนเสาร์ เอาแต่สร้างเนื้อสร้างตัว  
ไม่รู้จักไปผจญภัยให้รอบโลก พอแก่แล้วไม่มีแรงไปเที่ยว เงินทองมากมาย  
ที่หาไว้...มันจะมีประโยชน์อ้อลึ้ยยย

กว่าจะเริ่มตั้งสติตอนที่มือครอบคร้ว อายุ 40 ลูกสอง เมียสี่ เอ็ม...

ชักไม่ค่อยดีแฮะ หน้าที่การงานไม่ถึงไหน บ้านยังผ่อนไม่หมด ทรัพย์สินสมบัติก็ยังไม่มียเป็นของตัวเองสักอย่าง หันไปดูสิ มีอะไรได้ลงทุนไว้เก็บกินอนาคตก็ยังไม่เห็น มีแต่จำนวนบัตรเครดิตที่เปิดเพิ่มเพื่อเอาไปใช้หนี้เก่าสะสม ครั้นจะมากเกิดพหูพิปัญญาคิดว่าตั้งใจทำมาหากินเอาตอนวัยกลางคน ก็โดนเด็กรุ่นหลังข้ามหัวไปไม่รู้ตั้งเท่าไรแล้ว

จะมากคิดได้ในวันที่เพื่อนฝูงโทร.มาตามว่าทำไมไม่ค่อยยอมโผล่หน้าไปในงานเลี้ยงรุ่น ที่นี่ก็เริ่มอึกๆ อักๆ ไม่ค่อยอยากเจอความนัย ที่ไม่ยอมเจอใครเพราะมองไปทางไหนก็มีแต่คนได้ดิบได้ดี เพื่อนถามว่าทำงานอะไรก็ตอบได้ไม่เต็มปาก เพราะดันหะสิ่งเอาช่วงเวลาที่มีแรงมากที่สุด สถิติปัญญาสดที่สุดไปตอบสนองทัศนคติแบบ **“ชีวิต...ใช้ชะ”**

แทนที่จะ “ใช้เวลาช่วงหนึ่ง...เพื่อหาเงินใช้ทั้งชีวิต” ดันหะสิ่งเอา “เวลาทั้งชีวิต..ไปใช้ชะ” เลยต้องมานั่งหาเงินกันจนแก่จนเฒ่า เอาตัวไม่รอดเหมือนอย่างใครเขา

ใครที่ชอบท่องคติ Slow Life สุดตัว...เพราะกลัวไม่ได้ใช้ชีวิต ว่า

**“มันน่าเศร้า ถ้าก่อนตายยังใช้เงินไม่หมด”**

โปรดจงรู้ไว้ด้วยว่า

**“แสนสลด ถ้าเงินหมดแล้ว (ดัน) ยังไม่ตาย”**

และที่เจ็บใจคือ เพิ่งมารู้ข้อเท็จจริงของ **“ชีวิต...ใช้ชะ”** เอาตอนแก่

นี่ละ

**...โหดสาดด ยิ่งกว่า!!**

คนรุ่นใหม่เติบโตมาในยุค  
ที่ถูกกระตุ้นให้จับจ่ายใช้สอย  
แน่นอนว่าไม่มีนักการตลาดคนไหน  
สอนให้ผู้บริโภคหาหรือเก็บ  
เพราะหน้าที่ของเขา  
คือการทำให้คุณใช้สอยต่างค์  
คนรุ่นใหม่ก็เลยเสพติดการ Play Hard  
ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการ “ใช้ชีวิต”  
ที่ต้องแลกมาด้วยเงินทอง



2



คนฉลาดเลือก

WORK SMART

คนดักดานเลือก

WORK HARD



...เมื่อชีวิตทุกคนมีเวลาจำกัดเท่าๆ กัน คือวันละ 24 ชั่วโมง การรักษาสมดุลระหว่าง “ชีวิตครอบครัว” “การทำงาน” และ “เวลาส่วนตัว” หรือ Work-Life Balance จึงกลายเป็นสิ่งที่คนทั่วโลกกำลังให้ความสำคัญมากขึ้นเรื่อยๆ จากผลสำรวจของเฮย์กรุ๊ป อินโซต์ ซึ่งเป็นบริษัทให้คำปรึกษาด้านการบริหารจัดการองค์กรพบว่า ในองค์กรที่ไม่สนับสนุนเรื่องความสมดุลระหว่างชีวิตและการทำงาน มักประสบปัญหานักงานมากกว่า 1 ใน 4 หรือคิดเป็นจำนวน 27% ขององค์กร จะวางแผนลาออกจากองค์กรภายใน 2 ปี ในขณะที่องค์กรที่แก้ปัญหาเรื่องนี้ได้ มีอัตราการลาออกของพนักงานลดลง และสามารถช่วยให้องค์กรลดค่าใช้จ่ายลงได้นับร้อยล้านบาท รวมทั้งยังช่วยให้พนักงานทำงานอย่างเต็มศักยภาพ และเพิ่มความจงรักภักดีต่อองค์กรมากขึ้นด้วย...

ข้างต้นเป็นส่วนหนึ่งของข้อมูลที่ถูกพูดกันต่อๆ มา ซึ่งเรามักจะชินหู อยู่แต่เฉพาะส่วนที่เราอยากได้ยิน เช่น หยิบยกเอาเฉพาะผลการสำรวจ ที่ พูดถึงอเมริกาว่าเป็นประเทศที่ติดอันดับมีความสมดุลในชีวิตและการ ทำงานสูงที่สุด คือมีระบบให้คนไปพักผ่อนอย่างเท่าเทียม พวก Startup หรือคนวัยเริ่มต้นทำงานใหม่ๆ จะได้วันลาพักร้อนปีละ 13 วัน ถ้าใคร ทำงานจนอายุ 50 วันลาจะเพิ่มเป็น 26 วัน ในขณะที่ประเทศแถบยุโรปจะ ได้มากกว่านี้ เช่น คนทำงานสูงวัยในอิตาลีนั้น จะได้เวลาพักร้อนถึง 45 วัน ฝรั่งเศสหยุดพักร้อนได้ถึง 3 เดือน ในขณะที่สเปนมีวัฒนธรรม ของการรีบตอนกลางวัน เพราะเชื่อกันว่าเป็นเรื่องดีต่อสุขภาพและทำให้มี ประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น ฯลฯ

นี่เป็นผลพวงหนึ่งของ “วัฒนธรรมเด็ดปลายยอด” แบบไทยๆ คือกัณฑ์ในการแปลงสาร ตัดตอนเลือกเอาเฉพาะส่วนที่เราอยากเป็น อย่างเขามาเล่าต่อกันฟัง เช่น เวลาเราเล่าต่อๆ กันถึงเรื่องการต่อสู้ ของคนที่ประสบความสำเร็จ ก็มักจะเลือกเอาเฉพาะส่วนที่เขาร่ำรวย ขึ้นมาเป็นดาวที่ถูกแสงสปอตไลท์ส่อง แต่ไม่ยอมขยายความส่วนราย ละเอียดที่นำไปของการประสบความสำเร็จนั้น และลืมบอกไปว่ากว่า จะสำเร็จเขาต้องเหนื่อยยากเท่าไร

หรือตอนที่บอกว่า คนชาติอื่นประสบความสำเร็จได้เพราะรักษา สมดุลของการพักผ่อนควบคู่กันไปกับการทำงาน หลายคนก็มักจะจิงใจ ละเว้นไม่พูดถึงในทางปฏิบัติ ซึ่งหลายๆ ชาติมักจะถือคติ งานคืองาน พัก ก็คือพัก เวลาทำงานนี้แทบจะพูดกันก็เฉพาะเรื่องงาน ต่างคนต่างทำงาน กันอย่างจริงจัง ไม่คุยเรื่องละคร ไม่แอบเปิดอีกหน้าต่างเพื่อโหลดบิท

ไปด้วย ไม่แซดเฟซฯ คิวไลน์ ฯลฯ พอ 5 โมงตรงก็เก็บของปิดไฟกลับบ้าน

คนไทยที่เคยไปนั่งชิลๆ อยู่ในร้านกาแฟที่อังกฤษเล่าว่า ระหว่างกำลังนั่งรอเฟรนช์ฟรายส์ที่สั่งไปอยู่ดีๆ แต่พอ 5 โมงตรงเป้ง จู๋ๆ พอครั้วก็เดินออกมาหน้าร้าน ถอดผ้ากันเปื้อนออกแล้ววางไว้ที่เคาน์เตอร์ก่อนจะเปิดประตูกลับบ้านไปเลย ในขณะที่เจ้าของร้านก็หันไปหยิบผ้ากันเปื้อนคาดเอว แล้วเข้าครัวไปทำเฟรนช์ฟรายส์มาเสิร์ฟให้ลูกค้าหน้าตาเฉย

ถ้าเป็นร้านอาหารในไทย พอครั้วคนนี้อาจจะโดนเชิญออกไปได้ง่ายๆ แต่สำหรับในต่างแดนแล้ว นี่คือการปกติเอามากๆ

เพราะในขณะที่วัฒนธรรมการทำงานของคนไทย อาจจะมีถึงบริษัท 8 โมงเช้า แต่กว่าจะชงกาแฟ เปิดเน็ตสำรวจดูสิว่าวันนี้มีอะไรเป็นทอล์คออฟ เดอะ ทาวน์ บ้าง หันไปเฝ้าที่มอยเรื่องจากตบจูบสุดฟินในละครเมื่อคืนนี้กับเพื่อนโต๊ะข้างๆ เดินไปเดินมา ไปสูบบุหรี่นิดหนึ่ง ทักทายคนนั้นคนนี้อีกหน่อย อ้าว 9 โมงแล้ว ยังไม่เริ่มลงมือทำงานเลย 11 โมง ตบเป้งหน่อยเตรียมลงไปชงอบปิ้งที่ข้างตึก กว่าจะกินข้าวเที่ยง กว่าจะกลับขึ้นมาประจำที่ บ่าย 3 โมงครึ่ง เตรียมเก็บของกลับบ้านอีกแล้ว

แต่ไม่ได้เป็นอย่างนั้นทุกองค์กรหรอกนะ เพราะสำหรับบางที่ 5 โมงไม่กลับ ชยันต่อ OT เพียง แต่พอไปดูเข้าจริงๆ จะพบว่า นำแปลกที่งานไม่ค่อยเดินเท่าเข้มนาฬิกาสักเท่าไร สาเหตุที่กลับดึกเพราะมักมีค่านิยมผิดๆ ว่าการเลิกงานกลับบ้านตรงเวลา อาจจะถูกมองว่าเป็นคนไม่ทุ่มเท ไม่ตั้งใจทำงาน นายไม่เคยเห็นหน้าหลังเลิกงานเป็นสิ่งที่ทำให้หน้าที่การงานไม่ก้าวหน้า บางคนจึงต้องนั่งรอจนกว่านายจะบอกให้กลับบ้านได้ จะนั่งเล่นนั่งคุยอะไรก็ได้ ขอแต่ให้ได้อยู่ตึกๆ เป็นอย่างนั้นไปเสียอีกก็มี

และในขณะที่คนไทยมีวันหยุดเยอะเยียบย่อยมาก ตัวแดงเต็มพริต

ในปฏิทิน แต่อีกหลายชาติถึงจะมีวันหยุดน้อยก็จริง แต่คนทำงานสามารถลาพักร้อนได้ปีละครั้ง ครั้งละยาวๆ ว่ากันเป็นครึ่งถึงหนึ่งเดือนไปเลย เรียกว่า ช่วงทำ - ทำจริง ช่วงหยุด - หยุดจริง ช่วงเที่ยว - ก็เที่ยวจริงจัง มากกก เพราะเขาถือว่าการทำงานให้สัมฤทธิ์ผลนั้น ต้องไม่ใช่แค่การ Work Hard แต่ต้องเป็นการ Work Smart คือทำงานหนักตลอดปี แต่ทำแบบมีแผน รู้จักจัดลำดับความสำคัญก่อนหลัง และมีการกำหนดเป้าหมายในการทำงานอย่างชัดเจน

+ + + + + +

ดังนั้น ในธรรมเนียมคนชาติอื่นๆ นั้น ถ้าพนักงานคนไหนขยันจัด บางประเทศถึงขั้นบังคับให้ไป “ใช้ชีวิต” กันเลยทีเดียว คือถ้าไม่ลาพักร้อน ยุก็ต่อลาพักหนาว พักฝน พักช่วงใบไม้ร่วง เช่น ญี่ปุ่น ซึ่งผู้คนไม่ค่อยจะยอมหยุดทำงานกัน จนรัฐบาลต้องประกาศให้มีวันหยุดแบบ Golden Week เรียกว่าต้องบังคับให้คนทำงานมีวันหยุดยาวๆ เพื่อไปชาร์จแบตเตอรี่ บางประเทศถึงกับมีกฎหมายกำหนดว่า คนทำงานต้องได้วันหยุด ต้องได้ไปเที่ยว และบริษัทต้องจ่ายเงินไปเที่ยวให้พนักงานด้วยอีก 8% ของเงินเดือนทั้งปี