

The Chances of Success



ตรรกะความคิดพิชิตความสำเร็จ



การ์นต์
คุณภาพ
ยอดเยี่ยม
ล้านเล่ม!

จงตามล่าความสำเร็จด้วยหลักแห่งแก่นแท้เหนือกาลเวลา
มิใช่เพียงตำราธุรกิจธรรมดา แต่เป็นคัมภีร์แห่งการดำเนินชีวิต
อย่ารอโชคชะตา จงคว้าความสำเร็จด้วยตนเอง!

หลิว ฐุ่น เข็มข | ๗๗๗ ฐุ่นไซ ๗๗๗

The Chances of Success ตระกาะความคิดพิชิตความสำเร็จ

Author	หลิว รู่่น
Translator	ณารา รู่่นใจ
Academic Editor	กัรพล วิชาเจริญ
Executive Editors	สัจจะ จรัสรุ่งรวีวร, อรรถณพ ขันธิกุล
Production Manager	วรพล ณิชกุล
Graphic Designer	ชวรินทร์ รัตนะ
Page Layout	สุรัสวดี วงศ์จันทร์สุพ
Proofreader	อัญชุลีพร ณ บางช้าง
Publishing Coordinators	สุริย์รัตน์ จิ๋ว, ฉัตรดนัย ศรีสวัสดิ์
Product Specialist	ศรัณย์ คมขำ

原著作名: 胜算

作者: 刘润

ISBN 978-7-5139-4127-3 © 2023

All rights reserved. Thai copyright © 2024 by IDC Premier Co., Ltd.

Thai language translation rights arranged with Beijing Xiron Culture Group Co., Ltd.
through Little Rainbow Agency.

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 โดยบริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด ห้ามลอกเลียนไม่ว่าส่วนใด
ส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ ไม่ว่าในรูปแบบใดๆ นอกจากจะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้จัดพิมพ์เท่านั้น

สร้างสรรคโดย

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดย



ข้อมูลทางบรรณานุกรม

หลิว รู่่น

The Chances of Success

ตระกาะความคิดพิชิตความสำเร็จ

นนทบุรี : ไอดีซีฯ, 2567

464 หน้า

1. จิตวิทยา

I ชื่อเรื่อง

150

ISBN 978-616-487-589-0

พิมพ์ครั้งที่ 1 พฤศจิกายน 2567

ราคา 550 บาท

บริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด

200 หมู่ 4 ชั้น 19 ห้อง 1901

อาคารจัสตินอินเตอร์เนชั่นแนลทาวเวอร์

ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120

โทรศัพท์ 0-2962-1081 (อัตโนมัติ 10 คู่สาย)

โทรสาร 0-2962-1084

สมาชิกสัมพันธ์

โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 ต่อ 121

โทรสาร 0-2962-1084

ร้านค้าและตัวแทนจำหน่าย

โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 ต่อ 112-114

โทรสาร 0-2962-1084

พิมพ์ที่ บริษัท ดี.เค.ปรี้นติ้ง จำกัด

441/56 หมู่ 2 ต.บางบ่อ อ.บางบ่อ จ.สมุทรปราการ 10560

โทรศัพท์ 0-2115-9105 โทรสาร 0-2115-9044

สามารถคลี่คลายปัญหาที่ซับซ้อน
ให้เรียบง่าย ถือเป็นปัญญาอันเลิศล้ำ

ตัวอย่างที่หนึ่งคือ

CONTENTS

1

PART
ONE

กำหนดทิศทางให้ชัดเจน เข้าใจแก่นแท้ของชีวิต

14

3 ขั้นตอน สู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญ	16
ทำเรื่องซับซ้อนให้เรียบง่าย	21
การเพิ่มพูนความรู้จะช่วยกำหนดคุณภาพการเติบโตของคุณ	31
สิ่งที่คุณเคยทำล้วนมีคุณค่า	45
กับดักที่แท้จริงของคนคือมุมมอง	52
5 ทักษะสำคัญ ที่ผู้ที่ประสบความสำเร็จอย่างยิ่งใหญ่ต้องมี	58

2

PART
TWO

หาวิธีที่ถูกต้อง

70

มองทะลุแก่นแท้ของโลกให้โปร่ง

มองโลกด้วยการคิดอย่างหลากหลาย	72
ความสามารถในการมองแก่นแท้ของสิ่งต่างๆ อย่างลึกซึ้ง	78
วิเคราะห์จากศูนย์มิติถึงห้ามิติ	87
ทำลายจุดบอดความตระหนักรู้ของตนเอง	99
สร้างระบบวิวัฒนาการของชีวิต	112
วิธีทำลาย 6 “เกมโลกมนุษย์”	128

CONTENTS

3

PART
THREE

ตัดสินใจให้ดี

150

ได้รับสิทธิการตัดสินใจในชีวิต

อุปสรรคยิ่งใหญ่ ปรากฏaring แข็งแกร่ง	152
ผู้เชี่ยวชาญชั้นนำมองการณ์ไกล	158
หยุดการสูญเสียได้ทันเวลา เป็นวิธีที่ดีที่สุดในการเอาชนะ	
สภาวะยากลำบาก	169
การบริหารชีวิต คือการบริหารเป้าหมาย	176
วางแผนอาชีพให้ดี หลีกเลี่ยงการเดินอ้อม	186
ปลูกฝังความคิดเชิงกลยุทธ์	200

4

PART
FOUR

วิวัฒนาการทางความคิด

224

ชีวิตคนเราต้องเริ่มต้นใหม่อย่างไม่หยุดยั้ง

ล้มมีดสามเล่มให้คม เพื่อใช้ฟันฝ่าอุปสรรค	226
สิ่งที่น่ากลัวกว่าจุดจบของความตระหนักรู้คือ	
ชิบฝังสมองของคุณ	236
7 อุปนิสัย ที่ทำให้ได้รับประโยชน์ตลอดชีวิต	249
ผู้ที่ฉลาดเหนือคนมักยึดแนวคิดประตูแคบ	263
ระดับและความเร็วในการตระหนักรู้	273
ทฤษฎีปฏิสัมพันธ์เชิงสัญลักษณ์ของความสัมพันธ์	
ระหว่างบุคคล	285

CONTENTS

5

PART
FIVE

ปัญหาแห่งการบริหาร

298

สิ่งที่อยู่ระหว่างผู้คน คือการประสบความสำเร็จร่วมกัน

สร้างกลไกความร่วมมือที่มีประสิทธิผลสูง	300
ผู้ที่มีความสามารถเป็นทรัพย์สินที่สำคัญที่สุดขององค์กร	307
7 คุณสมบัติ ที่ผู้บริหารที่ยอดเยี่ยมต้องมี	317
จิตวิทยาการสื่อสารสำหรับผู้บริหาร	327
ภาวะสิ้นไหวของพนักงานสามารถจัดการได้	342
ข้อปฏิบัติของผู้บริหาร	349

6

PART
SIX

ตรรกะทางธุรกิจ

364

จงค้นหาข้อถกเถียงกำลังของคุณ

ใช้โมเดลโครงสร้างเพื่อสร้างโมเดลธุรกิจ	366
ตราบใดที่ยังอยู่บนโต๊ะไฟ ก็มีโอกาสที่จะชนะ	377
แก่นสำคัญของโมเดลธุรกิจ คือโครงสร้างธุรกิจ ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	387
การสร้างโมเดลธุรกิจ คือการสร้างโครงสร้างธุรกิจ	397
วิธีจัดการข้อมูลที่แตกต่างกัน นำมาสู่วิธีการทำเงิน ที่แตกต่างกัน	405
โมเดล “สิบมหากลยุทธ์”	412

บทส่งท้าย เจ็ดปี

448

สามารถคลี่คลายปัญหาที่ซับซ้อน
ให้เรียบง่าย ถือเป็นปัญญาอันเลิศล้ำ

ตัวอย่างที่หนึ่งคือ

PREFACE

อะไรคือ “อัลกอริทึมชีวิต?”

คือการนำโอกาสที่มีความเท่าเทียมกันมาวางไว้ตรงหน้าหลายๆ คน อัลกอริทึมชีวิตที่แตกต่าง ย่อมนำไปสู่ทางเลือกที่หลากหลาย

ยกตัวอย่างเช่น ตอนนี้มีปุ่มสองปุ่ม หากกดปุ่มสีแดง คุณจะได้รับเงิน 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐทันที ในขณะที่เดียวกันหากกดปุ่มสีฟ้า คุณจะมีโอกาส 50/50 ที่จะได้รับเงิน 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือไม่ได้อะไรเลย

คุณจะเลือกปุ่มไหน?

จะกดปุ่มสีแดงแล้วได้รับเงิน 1 ล้านดอลลาร์ทันที เพื่อรักษาความสงบสุขของกระเป๋าเงิน หรือจะเดิมพันด้วยการกดปุ่มสีฟ้า หากคุณได้รับเงิน 100 ล้านดอลลาร์ขึ้นมา นั่นหมายความว่าคุณได้บรรลุเป้าหมายเล็กๆ ในชีวิตแล้วใช่หรือไม่?

แล้วหากไม่ได้อะไรเลยล่ะจะทำอย่างไร? สู้กดปุ่มสีแดงไม่ดีกว่าหรือ แม้จำนวนเงินจะน้อยกว่า 100 ล้านดอลลาร์หลายเท่า แต่จะดีจะร้ายก็ยังได้ 1 ล้านดอลลาร์มาครอง

สิ่งนี้คือ “ผลกระทบของความแน่นอน” ที่เคยกล่าวไว้ในหนังสือ ‘โรงเรียนธุรกิจ 5 นาที’ เล่มที่ 2 บทที่ 6 ของพวกผม

“นกสองตัวในป่า ไม่สู้นกตัวเดียวในกำมือ” คนส่วนใหญ่มักไม่เต็มใจจะเสี่ยงอันตรายเพื่อผลตอบแทนที่ดูเหมือนจะมากกว่า พวกเขา มักชอบผลตอบแทนที่แม้จะน้อยนิดแต่มั่นคง

“ผลกระทบของความแน่นอน” ก็คือ “อัลกอริทึมชีวิต” ของพวกเขา นั่นเอง

ทว่าที่จริงแล้วคำถามปรนัยข้อนี้มีคำตอบที่ถูกต้องเพียงหนึ่งเดียว

หากคุณเคยได้เรียนเรื่อง “ต้นไม้ตัดสินใจ” ในหนังสือ ‘โรงเรียนธุรกิจ 5 นาที’ เล่มที่ 1 คุณก็จะรู้ว่า “ค่าคาดหวัง” ของปุ่มกดสีฟ้า นั้นมากกว่า (ค่าคาดหวังคือ 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) ซึ่งเป็นทางเลือกที่สมเหตุสมผลที่สุด

“ต้นไม้ตัดสินใจ” ก็คือ “อัลกอริทึมชีวิต”

ถึงแม้ว่าปุ่มสีฟ้าจะเป็นทางเลือกที่ถูกต้องและสมเหตุสมผลที่สุด แต่ผมยังมีโอกาสอีกครั้งหนึ่งที่จะไม่ได้รับอะไรเลย อย่างนั้นจะ ทำอย่างไรดี?

จะมีวิธีไหนที่จะทำให้ผมสามารถได้รับผลตอบแทนมากกว่า 1 ล้านดอลลาร์อย่างแน่นอน หรือมีความน่าจะเป็นที่เพิ่มโอกาสของ “กำไร” หรือไม่?

คำตอบคือ มีแน่นอน

อย่างที่ผมเคยกล่าวในบท “ผลกระทบของความแน่นอน” ไว้ว่า คุณสามารถไปหานักลงทุนคนหนึ่ง และนำโครงการนี้ไปขายให้เขาในราคา 50 ล้านดอลลาร์ ซึ่งมีมูลค่าที่ต่ำกว่า “ค่าคาดหวัง”

ยกตัวอย่างเช่น หากต้นทุนราคา 20 ล้านดอลลาร์ คุณจะได้รับเงิน 20 ล้านดอลลาร์สำหรับต้นทุนอย่างแน่นอน ในขณะที่เขาจะรับผลตอบแทนที่คาดหวัง 50 ล้านดอลลาร์ – ต้นทุน 20 ล้านดอลลาร์ = กำไรมูลค่าที่คาดหวัง 30 ล้านดอลลาร์

ซึ่งนี่เป็นอีกหนึ่ง “อัลกอริทึมชีวิต” ที่ยึดตาม “การคิดเชิงความน่าจะเป็น”

“อัลกอริทึมชีวิต” ที่ไม่เหมือนกันนำมาสู่ทางเลือกที่ไม่เหมือนกัน ด้วยเหตุนี้วิถีชีวิตคนเราจึงแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง

ทำเรื่องซับซ้อนให้เรียบง่าย

ผู้เชี่ยวชาญที่แท้จริงล้วนชำนาญในการทำเรื่องซับซ้อนให้เรียบง่าย

เป้าหมายและดัชนี

ในงานประชุมคณะกรรมการภาคเอกชนของผู้ประกอบการเมื่อไม่กี่วันก่อน ผมได้พูดถึงเกี่ยวกับเป้าหมาย (objective) และดัชนี (index) จนกระทั่งทุกวันนี้หลายคนยังไม่เข้าใจแนวคิดของทั้งสองคำนี้อย่างชัดเจน ผมขอถามว่าการลดคอเลสเตอรอลเป็นเป้าหมายของพวกเราไหม? คำตอบคือไม่ใช่ การลดคอเลสเตอรอลไม่ใช่เป้าหมาย สุขภาพแข็งแรงต่างหากที่เป็นเป้าหมาย

คอเลสเตอรอลคืออะไร? คอเลสเตอรอลเป็นดัชนี

สิ่งที่เราใส่ใจอย่างแท้จริงคือสุขภาพที่แข็งแรง ทว่าสภาพร่างกายแบบไหนจึงจะเรียกว่าแข็งแรงล่ะ? ยึดจากความรู้สึกสบายหรือไม่สบายหรือไม่ใช่หรอก เพราะอาการเสื่อมสภาพของร่างกายบางอย่างเราก็ไม่สามารถรู้สึกได้

เช่นนั้นทำอย่างไรดี? สิ่งที่เราทำได้คือ ให้ความสนใจกับการเปลี่ยนแปลงของ “ดัชนี” ร่างกายอย่างใกล้ชิด ตัวเลขเหล่านี้ก็เหมือนกับแผงหน้าปัดรถยนต์ โดยทั่วไปแล้วหากเกิดการเปลี่ยนแปลงไปจากช่วงค่าปกติ มันมักส่งสัญญาณถึงสภาพร่างกายที่เริ่มไม่แข็งแรงแล้ว ตัวเลขเหล่านี้เป็นตัวแทนของดัชนีต่างๆ เช่น คอเลสเตอรอล ความดันโลหิต น้ำตาลในเลือด หรือไตรกลีเซอไรด์

แต่อย่าลืมว่าเดิมทีสิ่งเหล่านี้ไม่ใช่เป้าหมายที่เราวิ่งไล่ตาม พวกมันเป็นเพียงตัวเลขที่ช่วยชี้วัดว่า เป้าหมายที่พวกเราตั้งเป้าไว้ นั้นประสบความสำเร็จหรือไม่ การแยกแยะแนวคิดระหว่างสองสิ่งนี้มีประโยชน์อะไร? แน่แน่นอนว่ามีประโยชน์มาก

กลับสู่แก่นแท้

เมื่อคราว หลี่ ชูฝู ประธานบริษัทจีลี (Geely) เพิ่งเข้าสู่อุตสาหกรรมยานยนต์ คนในวงการธุรกิจต่างไม่เห็นด้วย นักข่าวถามเขาว่า คิดอย่างไรกับรถยนต์ เขาตอบว่า ‘รถยนต์ไม่ใช่สิ่งที่มีสี่ล้อและเบาะนั่งสองแถวหรือ?’ ประโยคนี้เรียกเสียงหัวเราะเยาะเย้ยจากผู้คนในวงการได้นับไม่ถ้วน นี่มัน...คนบ้าที่โง่งมาช้านานแท้เลย

ทว่าทุกวันนี้ไม่มีใครกล้าสบประมาท Geely Auto อีกแล้ว ย้อนกลับไปในปี 2017 จีลีจำหน่ายรถยนต์ได้ 1.2 ล้านคัน ซึ่งมีอัตราการเติบโตเกิน 60% และมีกำไรสุทธิมากกว่าหมื่นล้านหยวน จีลีเข้าซื้อกิจการแบรนด์รถยนต์ที่มีชื่อเสียงโด่งดังอย่างวอลโว่ (Volvo) ยิ่งทำให้หลายคนในวงการต่างพากันรูดชิปปากอย่างเงี้ยวกริบ

เมื่อคำพูดของหลี่ ชูฝู มีน้ำหนัก พวกเราลองย้อนกลับมานึกถึงคำพูดบ้าๆ ของเขาอีกครั้ง ประโยคนั้นไม่ถูกต้องหรือ? รถยนต์ไม่ใช่สิ่งที่มีสี่ล้อและเบาะนั่งสองแถวหรือ? สี่ล้อพร้อมเบาะนั่งสองแถวก็คือแก่นแท้ของรถยนต์ จากรถยนต์คันแรกที่ถูกประดิษฐ์จนถึงปัจจุบันไม่ว่าเทคโนโลยีจะก้าวไกลแค่ไหน ปลอดภัยขึ้น สะดวกสบายขึ้น หรือไฮเทคยิ่งขึ้น ทว่าแก่นแท้ก็ยังไม่แปรเปลี่ยน

ผู้ที่อยู่ในวงการอุตสาหกรรมยานยนต์มานาน เริ่มนำระบบเสียงที่ดีขึ้น สีสนที่สวยงามขึ้น และรถยนต์ที่มีระบบขับเคลื่อนขึ้นเรื่อยๆ เป็นสาระสำคัญ ทว่ากลับลืมแก่นสารที่แท้จริง ผู้ที่อยู่ในวงการมายาวนานมักถูกวิธีซึ่งนำมาสู่ความสำเร็จบังตาอย่างง่ายดาย จนลืมไปว่าอะไรคือแก่นแท้ของมัน

ผมยืมให้ลูกค้าด้วยวิธีนี้ ผมออกแบบแสงไฟด้วยวิธีนี้ ผมใช้วิธีนี้ ตั้งโซวสินค้า นี่เป็นวิธีที่ผมใช้เจรจากับซัพพลายเออร์... ด้วยวิธีที่ถูกต้อง กล้ามมาหลายทศวรรษเหล่านี้ ทำให้ผมประสบความสำเร็จอย่าง มหาศาลในวงการอุตสาหกรรม

ถ้าถามว่า

สิ่งเหล่านี้ถูกต้องหรือไม่? ถูกต้อง

มีประโยชน์หรือไม่? มีประโยชน์

ทว่าทั้งหมดเหล่านี้ล้วนไม่ใช่แก่นแท้ พวกมันล้วนเป็นวิธีที่ใช้ สำหรับการสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ และพัฒนา ประสิทธิภาพ ซึ่งอยู่ภายใต้การทำงานประสานกันเฉพาะตัวระหว่างการไหล ของข้อมูล การไหลของเงินในระบบ และการไหลของสินค้า²

ด้วยการเปลี่ยนแปลงของยุคสมัย พวกเราจึงต้องหันกลับมามอง แก่นแท้ของอุตสาหกรรม เศรษฐกิจสมัยใหม่และกฎหมาย โดยยึดจาก การทำสิ่งที่ตอบโจทย์กับความต้องการผู้บริโภค ทำเรื่องซับซ้อนให้ เรียบง่าย เพราะมีเพียงความเรียบง่ายเท่านั้นที่ทำให้สามารถจดจำได้ และต้องจดจำเท่านั้นจึงจะบรรลุขั้นสุดยอดได้ ฉะนั้นความเรียบง่ายจึง เป็นภูมิปัญญาอันสูงสุด

การทำสิ่งที่ตอบโจทย์กับความต้องการผู้บริโภค ทำเรื่องซับซ้อนให้เรียบง่าย จึงเป็นภูมิปัญญาอันสูงสุด

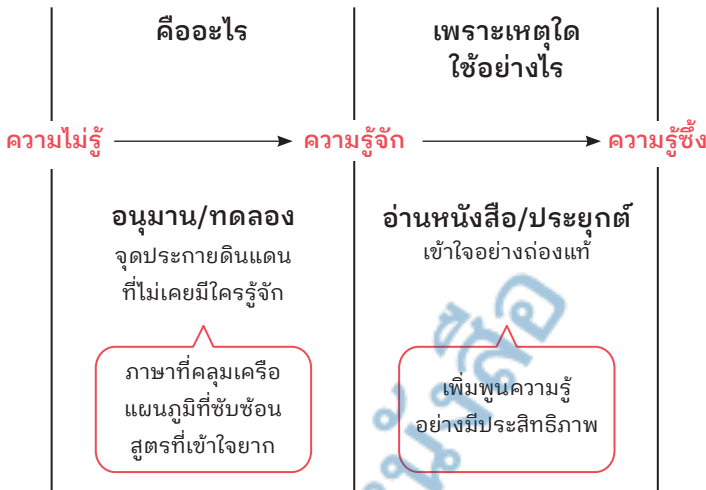
2 ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) เป็นกระบวนการที่ทำให้เกิดสินค้าหรือบริการขึ้นมา เพื่อตอบสนอง ความต้องการของลูกค้า ซึ่งมีองค์ประกอบการไหล ได้แก่ การไหลของข้อมูล การไหลของเงินในระบบ และการไหลของสินค้า

วิธีการ
เปลี่ยนได้

แก่นแท้
ไม่เปลี่ยน

รถยนต์
4 ล้อ + 2 แถวที่นั่ง

ระบบเสียงที่ดีขึ้น
สีที่สวยงามขึ้น ...



4 หนทาง สู่การเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพสูง

เมื่อรู้เป้าหมายของการเรียนและทราบข้อผิดพลาดที่ห้ามทำโดยเด็ดขาด ตอนนี้พวกเราลองมาดูวิธีการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพสูงกัน
ผมมีบางวิธีที่อยากจะแนะนำ

1. ต้นไม้แห่งความตระหนักรู้ + การเรียนรู้แบบวาฬบาลีน

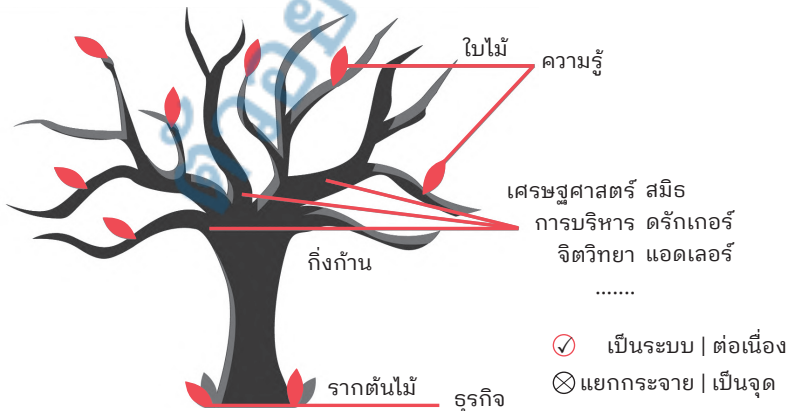
ต้นไม้แห่งความตระหนักรู้ คือการที่คุณต้องสร้างกรอบความรู้ของตนเอง ยกตัวอย่างเช่น หากอยากเรียนรู้เกี่ยวกับธุรกิจ คุณต้องสร้างกิ่งก้านหลักบนต้นไม้ใหญ่นี้ด้วยสิ่งที่คุณทำไม่ได้ อย่างหลักเศรษฐศาสตร์ การบริหาร และจิตวิทยา ก่อน จากนั้นคุณจึงจะสามารถต่อยอดด้วยการอ่านผลงานเขียนของอดัม สมิธ, ปีเตอร์ ดรักเกอร์, อัลเฟรด แอดเลอร์ และนักประพันธ์อื่นๆ ได้

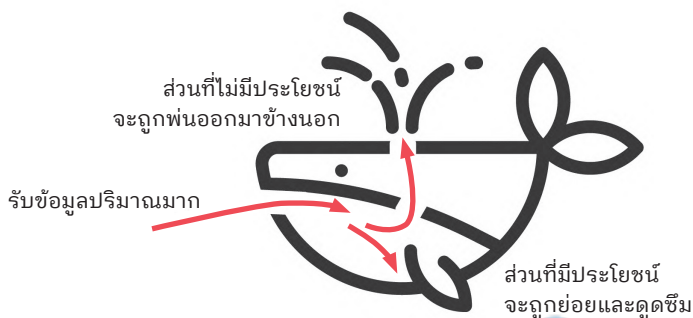
เมื่อมีต้นไม้แห่งความตระหนักรู้ นั้นหมายความว่าความรู้ของคุณ ได้ถูกเชื่อมโยงเป็นระบบและต่อเนื่องกัน ไม่แยกกระจัดกระจายกันเป็น จุดๆ จากนั้นจึงค่อยเรียนรู้แบบวาทบาลีน

วาทบาลีนกินเหยื่ออย่างไร? ไม่ว่าจะเป็ปลาตัวเล็ก กุ้งตัวเล็ก หรือน้ำทะเล ทุกอย่างล้วนถูกกลืนกินลงไปข้างในปากขนาดใหญ่ของวาทบาลีน หลังจากนั้นของที่มีประโยชน์จะถูกย่อยและดูดซึม ส่วนของที่ไม่มีประโยชน์จะถูกพ่นออกมาข้างนอก

กระบวนการเรียนรู้ก็เป็นเช่นนี้ ไม่ว่าจะเป็ความรู้ประเภทไหน จงรับข้อมูลในปริมาณมากเข้ามาก่อน จากนั้นจึงค่อยนำความรู้ที่มีประโยชน์มาแขวนบนต้นไม้แห่งความตระหนักรู้ของคุณ

เช่นนี้ต้นไม้แห่งความตระหนักรู้ของคุณก็จะยิ่งเจริญงอกงามขึ้นเรื่อยๆ





2. ฟังหนังสือเสียงให้มาก

หากอยากเรียนรู้ด้วยการรับข้อมูลมากๆ เหมือนวาฬบาลีน ควรใช้วิธีไหนล่ะ?

ผมขอแนะนำหนังสือเสียง

ในปี 2020 ผมฟังหนังสือเสียงทั้งหมดกว่า 1,300 ชั่วโมง บนแอปพลิเคชันต่อตัว หมายความว่าโดยเฉลี่ยผมฟังวันละ 3 ชั่วโมงกว่า **รวมแล้ว** เท่ากับหนังสือถึง 6-7 เล่ม

การฟังหนังสือเสียงมีประโยชน์อย่างไร?

มันสามารถทำให้ผู้คนเข้าใจภาพรวมของศาสตร์นั้นๆ ได้อย่างรวดเร็ว และได้รับสาระเนื้อหา 60-70% ภายในเวลาอันสั้น

วิธีนี้มีส่วนช่วยต่อการวางรากฐานอย่างมาก นอกจากนี้หนังสือเสียงยังช่วยเปิดโลกทัศน์ของเราให้กว้างไกล

แต่ตัวผมมักแนะนำหนังสือในศาสตร์ต่างๆ ให้ผมเป็นประจำ เช่น ศิลปะ, ประวัติศาสตร์, วรรณกรรม, กฎหมาย เป็นต้น

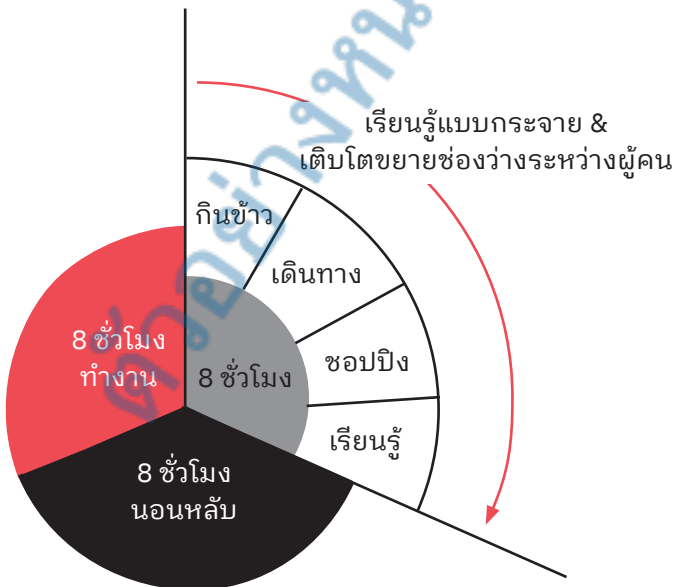
ผมไม่ค่อยคุ้นเคยกับศาสตร์เหล่านี้สัก หากแต่ตัวผมไม่แนะนำผม ผมก็อาจไม่เริ่มที่จะลองเรียนรู้ ทว่ามันผลักดันผมให้ได้ “พบปะ” กับสิ่งเหล่านี้

ลองคิดดูสิ ในขณะที่คุณกำลังวิ่ง 5 กิโลเมตร คุณก็สามารถฟังหนังสือเสียงไปพร้อมๆ กันได้ เมื่อวิ่งเสร็จก็จะเรียนเสร็จแล้วเช่นกัน

วิธีแบบนี้จะยิ่งทำให้มีประสิทธิภาพสูงและผ่อนคลายมากขึ้น

อย่าดูถูกเศษเวลาเหล่านี้ คุณลองคำนวณดูว่า หากใช้เวลาเหล่านี้ไปกับการเรียนรู้ คุณจะสามารถทวงเวลาคืนกลับมาได้แค่ไหนในปี

เก็บเล็กผสมน้อยจนได้มาก น่าชื่นชมอย่างยิ่ง



REPLAY

ช่วงเวลาทบทวน

1

ความแตกต่างระหว่างผู้เชี่ยวชาญกับคนธรรมดาอยู่ที่ระดับ 90-99% ซึ่งนิยามสำคัญของส่วนนี้คือ “สุดยอด”

2

ความแตกต่างระหว่างผู้เชี่ยวชาญระดับหัวกะทิ กับผู้เชี่ยวชาญทั่วไปมักอยู่ที่ 99-99.9999% โดยปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดเส้นแบ่งนี้คือ ความสามารถในการตัดสินใจ การรู้จักกาลเทศะ และความพิถีพิถัน

3

ผู้เชี่ยวชาญที่แท้จริงล้วนชำนาญในการทำเรื่องซับซ้อน ให้เรียบง่าย

4

มีเพียงความเรียบง่ายเท่านั้นที่ทำให้สามารถจดจ่อได้ และต้องจดจ่อเท่านั้นจึงจะบรรลุขั้นสุดยอดได้ ความเรียบง่ายจึงเป็นภูมิปัญญาอันสูงสุด

5

เป้าหมายของพวกเราไม่ใช่แค่การรู้จัก แต่เป็นการโอบรับ ความรู้จากบางสิ่ง

6

หากคุณปรารถนาถึงมหาสมุทรอันกว้างใหญ่ไพศาล และเชื่อมั่นในความสามารถที่แข็งแกร่งขึ้นของตนเอง จงอย่าถูกผูกมัดไว้ด้วยความหวาดกลัว

7

ทุกเรื่องมีคำอธิบาย ทุกสิ่งมีที่ของตัวเอง ทุกอย่างมีเสียงตอบรับ

8

ในทุกเรื่องที่ผมทำ ผมจะพยายามเรียนรู้ทุกสิ่งที่ผมสามารถเรียนรู้ได้ทั้งหมด

9

สักวันหนึ่ง เรื่องที่ดูเหมือนไร้ประโยชน์เหล่านั้นที่คุณเคยทำ จะร้อยเรียงเชื่อมโยงกันไว้ในช่วงจังหวะหนึ่งของชีวิต และเกิดเป็นเส้นทางแห่งคุณค่าขึ้นมา

10

วันนี้คุณต้องทำในสิ่งที่คนอื่นไม่เต็มใจที่จะทำ เพื่อพรุ่งนี้ ที่สามารถครอบครองสิ่งที่คนอื่นไม่สามารถมีได้

PART TWO

หาวิธีที่ถูกต้อง

ตัวอย่างหนังสือ

มองทะลุแก่นแท้ของโลกให้ปรุโปร่ง

ตัวอย่างหนังสือ



มองโลกด้วยการคิดอย่างหลากหลาย

ในยุคนี้ที่ข่าวสารผุดขึ้นราวกับดอกเห็ด ปริมาณความรู้จำนวนมาก หลังไหลเข้าสู่สมองของเรา ทำให้พวกเราต้องเผชิญกับความท้าทายทางปัญญามากขึ้น เนื่องจากปริมาณความรู้และข่าวสารนั้นมีมากมาย ก่ายกอง ดังนั้นวิธีการรับ การทำความเข้าใจข้อมูล และการสร้างโมเดล การคิดของตนเองจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง ซึ่งคุณต้องมี “ต้นไม้” แห่งความตระหนักรู้ ซึ่ง “ต้นไม้” ต้นนี้ ผมเรียกว่า “โมเดลกระบวนการคิดหลายด้าน”

พวกเรามาดูตัวอย่างหนึ่งกันก่อน

ช่วงนี้มีประโยคที่กล่าวว่า “ให้ผู้ที่ไต่ยีนเสี่ยงปีนสังการปีนใหญ่” เมื่อไต่ยีนแวงแรกก็รู้สึกว่าคุณสมเหตุผลมาก ผู้ที่อยู่หลังม่านจะสามารถบัญชาการกองทัพได้อย่างไร? เขาไม่ได้ยีนแม้แต่เสี่ยงปีน แล้วจะรู้ได้อย่างไรว่ากระสุนถูกยิงมาจากทางไหน? แน่แน่นอนว่าต้องให้ผู้ที่อยู่แนวหน้าสุด ซึ่งสามารถเข้าใจสถานการณ์ในสนามรบมาบัญชาการกองทัพสิ! มีคำพูดโบราณหนึ่งกล่าวไว้ว่า “เมื่อนายพลออกไปรบจะไม่รับคำสั่งจากอ่องเต้” นี่ก็เป็นหลักการเดียวกัน!

“ให้ผู้ที่ไต่ยีนเสี่ยงปีนสังการปีนใหญ่” ประโยคนี้มาจากคุณเหริน เจิ้งเฟย ผู้ก่อตั้ง Huawei เหริน เจิ้งเฟย เป็นผู้ประกอบการที่ยอดเยี่ยมมากคนหนึ่ง เขาสร้าง Huawei ให้เป็นบริษัทที่คู่ควรแก่การทำให้ชาวจีนภาคภูมิใจ ดังนั้นคนบางกลุ่มจึงรู้สึกว่าคำพูดของเหริน เจิ้งเฟยนั้นล้วนถูกต้องไปโดยปริยาย

ด้วยเหตุฉะนี้คุณจึงคัดลอกประโยคนี้ไปแปะบนคอมพิวเตอร์เพื่อปลุกใจตนเองได้ตลอดว่า “ในฐานะผู้จัดการ ต้องให้ผู้ที่ไต่ยีนเสี่ยงปีนสังการปีนใหญ่!”

ได้ยินมุมมองใหม่

ให้ผู้ที่ได้ยินเสียงปืนสั่งการปืนใหญ่



ห้ามุมมองตรงข้ามให้เจอ

อย่าให้ผู้ที่ได้ยินเสียงปืนสั่งการปืนใหญ่



หาเหตุผลของมุมมองตรงข้ามให้เจอ

ไม่มีความสามารถในการตัดสินใจเพียงพอ ไม่มีกรอบความคิด
และมาตรฐานวัดระดับที่สนับสนุนการตัดสินใจ



เข้าใจโลกได้ทุกแง่มุมมากขึ้น

PART THREE

ตัดสินใจให้ได้

ได้รับสิทธิการตัดสินใจในชีวิต

ตัวอย่างหนังสือ

3

อุปสรรคยิ่งใหญ่ ปรากฏยิ่งใหญ่แฉ่ง

ผมชอบคำพูดที่กล่าวไว้ว่า “หนทางอันยากลำบาก แต่ไหนแต่ไร ย่อมไม่เบียดเสียด” นี้ไม่ได้เป็นเพียงหลักคิดที่ผมเลื่อมใสเท่านั้น แต่ยังเป็นแนวทางพื้นฐานที่ผมใช้ในการทำงาน ในกระบวนการให้คำปรึกษาของผมตลอดหลายปีมานี้ ได้พบกับบริษัทมากมายที่ค่อยๆ ถดถอยลง ความสำเร็จในอดีตของพวกเขา นั้นง่ายดายมาก—เมื่อลมพัดมา สิ่งที่เขาทำคือ เรื่องง่ายๆ

หมู่ที่เคยอยู่บนกระแสมเหล่านี้นั้น ต่างพากันหล่นตู่บิ้นสู่ฟุสุธา ผู้ที่ขยันหมั่นเพียรและทุ่มเททำงานในก่อนหน้า เมื่อต้องเผชิญกับเรื่องที่ยากลำบาก กลับไม่สามารถอดทนให้ผ่านพ้นมาได้ ในที่สุดเมื่อโอกาสของเรามาถึง จงสยายปีกโฉบบินออกไปราวกับเหยี่ยว ปรากฏการณ์เหล่านี้ทำให้ผมเข้าใจความหมายของประโยคนี้ได้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น

ผมจะพูดคุยเกี่ยวกับข้อคิดเหล่านี้อีกครั้ง เพื่ออธิบายว่าทำไมผมจึงแนะนำให้ท่านทำเรื่องที่ยากลำบาก

เรื่องง่ายไว้ทีหลัง

ก่อนอื่นพวกเรามานิยามคำจำกัดความสักหน่อย “เรื่องง่ายตาย” คืออะไร? ยกตัวอย่างเช่น คุณคิดว่า การสอบเข้ามหาวิทยาลัยเป็นเรื่องง่ายหรือเรื่องยาก? สำหรับผม การสอบเข้ามหาวิทยาลัยเป็นเรื่องที่ง่ายตาย กองทัพหมื่นพันนายเดินข้ามสะพานไม้กระดานเดียว มันจะเป็นเรื่องง่ายตายได้อย่างไร? คุณลองคิดดูดีๆ ว่า การอยากมีความสามารถในการสอบเข้ามหาวิทยาลัย เป็นเรื่องง่ายหรือเรื่องยาก?

ภายใต้สถานการณ์ปกติ คะแนนเต็มของการสอบเข้ามหาวิทยาลัยคือ 750 คะแนน โดยทั่วไปแล้วหากขยันเรียนและแสดงศักยภาพได้ตามปกติ การสอบได้คะแนนประมาณ 400 คะแนน ก็คงไม่ใช่เรื่องยากเย็นนัก และทราบได้ว่าคุณขยันกว่าคนอื่นสักหน่อย ก็ย่อมสามารถสอบได้ 500 คะแนนขึ้นไป

หลายๆ คนไม่ต้องใช้ความพยายามมากนัก ก็สามารถสอบเข้ามหาวิทยาลัยด้วยคะแนนที่ไม่เลวเลย สอบเข้ามหาวิทยาลัยนั้นเรียกว่าว่าง่ายเหมือนปอกกล้วยเข้าปาก ซึ่งความสามารถประเภทนี้เรียกว่าเป็นความสามารถของการทำเรื่องง่าย เพราะในตอนเริ่มแรกสุด มันง่ายสุดๆ ที่จะได้รับความสามารถนี้

เมื่อคุณเพิ่งก้าวเข้าสู่วงการและค้นพบว่ามันไม่ได้ยาก ดูเหมือนว่าแค่ทำงานอย่างหิวโหยง ก็สามารรถได้รับผลลัพธ์ที่ไม่เลวได้ ทว่าเรื่องที่เห็นว่าง่ายดายเหล่านี้ เมื่อเข้าสู่สังเวียนแล้ว จะพบว่าการแข่งขันของจริงนั้นอยู่ครึ่งหนึ่งต่อจากนี้ต่างหาก

ในชั้นเรียนหนึ่งอาจมีนักเรียน 80% ที่สามารถสอบเข้ามหาวิทยาลัยด้วยคะแนน 500 คะแนน ทว่ามีนักเรียนเพียง 10% เท่านั้นที่ทำคะแนนได้ 600 คะแนนขึ้นไป หลังจากก้าวข้ามเกณฑ์ 600 คะแนนแล้ว คุณก็อยากขยับเพิ่มขึ้นเป็น 610 คะแนน 615 คะแนน... ซึ่งคุณจะพบว่าการได้เพิ่มแม้คะแนนเดียว มันเป็นเรื่องที่ยากเย็นแสนเข็ญยิ่งนัก

แล้วเรื่องที่ย่าง่ายดายในโลกธุรกิจคืออะไรล่ะ?



การบรรลุอิสรภาพทางการเงิน และทำเงินได้มากมายด้วยการทำงานเพียงเล็กน้อยต่อหน่วยเวลา นับว่าเป็นความฝันของหลายๆ คน ซึ่งการจะบรรลุความฝันนี้ คุณต้องใช้ Leverage สามอย่าง อย่างแรกคือสั่งสมความเป็นมืออาชีพและกลายเป็นผู้ที่เก่งกาจที่สุดในวงการนั้น อย่างที่สองคือสั่งสมทักษะการบริหาร อย่างที่สามคือสั่งสมต้นทุนและต้องมีการตัดสินใจที่เด็ดขาดเกี่ยวกับธุรกิจและผู้คน รวมถึงใช้เงินลงทุนในโครงการที่เหมาะสม

การบริหารหัวหน้า

เวลาที่บริหารหัวหน้า ทุกคนรู้สึกว่าจะบริหารเจ้านายได้จริงๆ หรือ? อันที่จริง เนื้อหาที่ผมจะกล่าวคงไม่เรียกว่าการบริหารหัวหน้าจริงๆหรอก เพราะผมคิดว่าในโลกนี้ไม่มีสิ่งใดที่เรียกว่าเป็นการบริหารหัวหน้าได้ สิ่งที่ผมต้องการจะสื่อคือ โดยพื้นฐานแล้ว การบริหารทุกรูปแบบต่างก็เป็นอิทธิพลประเภทหนึ่ง ซึ่งทำให้คุณส่งผลกระทบต่อผู้อื่น หากคุณมีอิทธิพลแล้ว คุณสามารถส่งผลกระทบต่อเจ้านาย ลูกน้อง เพื่อนร่วมงาน หุ่นส่วน หรือแม้กระทั่งลูกค้า ครอบครัว เพื่อนของคุณและทุกๆ คน เราต้องเข้าใจบ่อเกิดของอิทธิพลเท่านั้น จึงจะสามารถเข้าใจบ่อเกิดของอำนาจในการบริหารได้

จะรักษาอิทธิพลนี้ได้อย่างไร? คำตอบคือ ต้องให้เขาสัมผัสได้ถึง ความเชี่ยวชาญของคุณต่อไป ในหนังสือ “โรงเรียนธุรกิจ 5 นาที” ผม จะแนะนำให้นักเรียนหลายคนนำเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารใน “โรงเรียนธุรกิจ 5 นาที” ไปแบ่งปันเจ้านาย หลังจากฟังหลักสูตรนี้จบ แล้ว หลายๆ คนก็จะบ่นว่า “คุณพูดได้ดีมาก แต่เจ้านายของฉันต่างหาก ที่ทำไม่ได้” ทว่าเราควรหันกลับมาพิจารณาและพัฒนาตนเอง แทนที่จะ คาดหวังในตัวผู้อื่น หากเจ้านายของคุณไม่สามารถทำได้ คุณก็ควรแบ่ง ปันความคิดเห็นของคุณเกี่ยวกับปัญหาเหล่านี้บ่อยๆ วิธีนี้จะช่วยรักษา อิทธิพลของคุณต่อหน้าเจ้านายไว้ได้

ต้องเข้าใจการสื่อสารกับหัวหน้า แล้วตรรกะของการสื่อสารกับ หัวหน้าคืออะไร? เมื่อพบปัญหา หากคุณพูดว่า “เจ้านาย เรื่องนี้ผมไม่รู้ ว่าควรทำอย่างไรดี คุณคิดว่าควรทำอย่างไร?” ในเวลานี้ เจ้านายอาจ พูดว่า “คุณลองกลับไปคิดดู คุณไปคิดหาวิธีมาสักสองสามวิธี” ห้ามลืม ว่าคุณต้องนำแผนสองหรือสามวิธีติดตัวไปด้วย ไม่นำแค่ปัญหามาให้ เท่านั้น หลังจากนำแผนมาสองสามวิธีแล้ว เจ้านายก็จะพูด “แผนทั้งสามนี้ ฟังดูสมเหตุสมผลทั้งหมดเลย คุณคิดว่าแผนไหนเหมาะสมล่ะ?” คุณ ควรตอบเจ้านายของคุณว่า ก่อนหน้านี้นี้คุณไม่เคยพูดว่าผลิตภัณฑ์เป็น จุดเน้นสำคัญของบริษัท ดังนั้นจากมุมมองของคุณ “ผมคิดว่าแผนแรก และแผนที่สองมีข้อได้เปรียบมากกว่า” เมื่อเจ้านายได้ยินแล้วก็รู้สึกว่ ่าไม่เลว จากนั้นจึงถามคุณต่อว่า “แล้วถ้าคุณต้องเลือกระหว่างแผนที่หนึ่ง กับแผนที่สองล่ะ?” คุณจำเป็นต้องอธิบายตัวเลือกของคุณให้เจ้านายฟัง และอธิบายให้ชัดเจนว่าแผนที่คุณเลือกจะเกิดผลอย่างไรบ้าง อาจจะพบ เจอปัญหาอะไรบ้าง รวมถึงสาเหตุที่ละทิ้งอีกแผนหนึ่ง เมื่อเจ้านายของ คุณได้ยินสิ่งนี้ เขาย่อมชื่นชมในตัวคุณ

ทุกวัน 9:00-12:00 am

ทุกวันจันทร์/พุธ/ศุกร์
1:00-2:00 pm



ตัวเองสามารถจัด