

สารบัญ

บทนำ

ทำสิ่งใด ได้สิ่งนั้น

คำถามที่ยอดเยียม	14
พลังของนิสัย	15
นิยามความสำเร็จ	15
เสริมสร้าง “นิสัยเงินล้าน”	17
ทุกนิสัยเรียนรู้ได้	18
ชีวิตอยู่ในการควบคุมของคุณ	20

บทที่

1

จุดเริ่มต้นของนิสัย

เริ่มต้นจากจุดที่เสียเปรียบ	24
กฎแห่งความสำเร็จ	25
กฎเหล็กแห่งจักรวาล	26
เรียนรู้ได้ทุกเรื่อง	27
ควบคุมชีวิตด้วยมือคุณ	28

บทที่

2

โปรแกรมหลักแห่งความสำเร็จ

โปรแกรมหลักของคุณ	38
ตั้งโปรแกรมตัวเองใหม่ เพื่อความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ขึ้น	41
รากฐานแห่งตัวตน	49
ยาบรรเทาความกลัวครอบจักรวาล	55
ปลดล็อกศักยภาพสูงสุดในตัวคุณ	55
กลายขีดความเป็นไปได้	57

บทที่

3

ก้าวสู่การเป็นคนที่มีคุณค่า

ต้นกำเนิดของนิสัย	62
การพัฒนารูปแบบนิสัยใหม่	65
7 ขั้นตอนสร้างนิสัยใหม่	66
ค่อยเป็นค่อยไป	69
สิ่งที่คุณเป็นและกำลังจะเป็น	71

บทที่

4

นิสัยที่จำเป็นต่อความสำเร็จ

ขุมพลังภายใน	74
มองโลกในแง่ดีตลอดชีพ	74
แนวทางสู่ประสิทธิภาพสูงสุด	77
สูตรสำเร็จ 7 ขั้นตอนในการตั้งเป้าหมาย	79
ตั้งเป้าหมายในทุกๆ วัน	81
มุ่งสู่ความเป็นเลิศ	83
เพิกพลาการกักขะสำคัญ	83
มุ่งมั่นเรียนรู้อุตลอดชีวิต	89
คุณคือผู้ลิขิตชะตาของตัวเอง	95
ลงมือทำตามแผน	98

บทที่

5

นิสัยของเศรษฐีเงินล้าน

เริ่มต้นจากศูนย์	104
คิดแบบเศรษฐี	105
นิสัยอันดับแรกของเศรษฐี	107
จ่ายให้ตัวเองก่อน	108
อยากรวยแค่เปลี่ยนหรือรวยจริง	112
ฝึกทฤษฎีล้มสร้างคามมั่งคั่ง	113

สร้างเกราะป้องกันความมั่งคั่ง	115
รอยทีละนิด	119
การแสวงหาความสุข	120

บทที่

6

นิสัยที่ทำให้รายได้พุ่งและเลื่อนขั้นไว

คุณมีทางเลือกไม่จำกัด	124
คว้างงานในอุดมคติ	129
2 นิสัยเพื่อความก้าวหน้าเร็วทันใจ	131
จงเริ่มและจบงานให้ไว	132
กลยุทธ์สู่ความสำเร็จในอาชีพ	139
ผู้ชนะมีรูปแบบนิสัยแบบไหน	141
จงเป็นสมาชิกทีมที่ดี	144
มองคนรอบตัวเป็นลูกค้า	144
หวานให้มากกว่าเก็บเกี่ยว	147

บทที่

7

นิสัยของนักธุรกิจชั้นนำ

กำหนดจุดมุ่งหมายของธุรกิจ	152
ระบุพันธกิจและตัวชี้วัด	154

เข้าใจว่าทำไม	155
ตั้งเป้าหมายให้ชัด	155
มุ่งเน้นการตลาดและการขาย	156
ลูกค้าต้องมาก่อน	157
คิดแบบผู้ประกอบการ	158
7 นิสัยเพื่อความสำเร็จทางธุรกิจ	159
นิสัยของผู้ชนะในสมรภูมิ	164
รากฐานของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ	167
“พลังสมอง” สุดยอดเยี่ยมได้เปรียบในการแข่งขัน	173
ไม่มีใครเก่งหรือฉลาดไปกว่าคุณ	174

บทที่

8

นิสัยเพื่อความสำเร็จ ทางการตลาดและการขาย

สาเหตุของความสำเร็จและความล้มเหลว	178
4 นิสัยแห่งความสำเร็จทางการตลาด	181
สูตรสำเร็จ 7P	185
นิสัยของยอดนักขาย	194
กลยุทธ์สำคัญสู่ผลกำไร	200
ขึ้นชื่อเรื่องการบริการชั้นเลิศ	201
จงรักลูกค้าของคุณ	204

บทที่

9

นิสัยในการเสริมสร้างประสิทธิภาพ

ปัจจัยชี้ขาดความเป็นเลิศ	208
วางแผนกลยุทธ์ส่วนบุคคล	209
คิดบนกระดาน	212
5 คำตามสร้างสมาธิ	213
คุมเวลาและชีวิตให้อยู่หมัด	218
ฝึกจัดลำดับความสำคัญแบบ ABCDE	219
ฝึกใช้กฎ 80/20	220
เลิกผัดวันประกันพรุ่ง	221
ทำให้เสร็จรวดเร็ว	222
สูตรลับเพิ่มประสิทธิภาพ	223
ตรงต่อเวลาทุกครั้ง	231
หาข้อจำกัดของตัวเอง	232
เปลี่ยนแนวคิดเรื่องเวลา	234

บทที่

10

นิสัยในการเข้ากับผู้อื่นได้ดี

คุณให้ได้เฉพาะสิ่งที่คุณมี	238
ทำให้อีกฝ่ายรู้สึกเป็นคนสำคัญ	238

4 คำตามอันยอดเยี่ยม	242
5 นิสยเพื่อความสัมพันธที่ดียิ่งขึ้น	243
ตัดสินใจเลือกสิ่งที่สำคัญจริงๆ	252
รักษาสมดุลระหว่างชีวิตส่วนตัวและการทำงาน	252
ให้อภัยและปล่อยวาง	257
ผู้คนต้องมาก่อน	263

บทที่

11

นิสยเพื่อสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี

สุขภาพดีเริ่มที่การเลือก	266
เลือกกินให้เหมาะสม	269
หมั่นออกกำลังกาย	277
ดูแลตัวเองให้ดี	278
รักษาสุขอนามัยในช่องปาก	283
รู้จักพอดีกับทุกเรื่อง	284
คาดเข็มขัดนิรภัยเสมอ	284
สะอาดเอี่ยมอ่อง	285
จงเป็นผู้มองโลกในแง่ดีอย่างไม่สิ้นกลอน	285
อยู่กับตัวเองทุกวัน	286
ตั้งความสงบทางใจเป็นเป้าหมายสูงสุด	287

นิสัยแห่งคุณลักษณะอันดี และความเป็นผู้นำ

บ่มเพาะตั้งแต่วัยเยาว์	292
หล่อหลอมคุณลักษณะของคุณ	293
มุ่งสู่ความเป็นผู้นำ	296
คุณคือผู้รับผิดชอบ	301
พูดความจริง	303
คุณธรรมหลัก 3 ประการ	305
เชื่อในสิ่งที่ยิ่งใหญ่กว่า	308
ความภาคภูมิใจสำคัญยิ่งยวด	310
อย่ายอมแพ้	311
ฝึกนิสัยขอบคุณ	314
ตัวตนที่คุณเป็น	316
ประวัติผู้เขียน	319

บทนำ

ทำสิ่งใด ได้สิ่งนั้น

เพื่อนเอ๋ย บัณฑิตคือสิ่งที่ต้องฝึกฝนเป็นเวลานาน
จนกระทั่งกลายเป็นเนื้อแท้ของคนผู้หนึ่ง

— เอเวเนส

ขอบคุณที่หยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่านครับ ในเนื้อหาต่อจากนี้ คุณจะ
เรียนรู้ชุดกลยุทธ์และเทคนิคที่ผ่านการพิสูจน์มาแล้วว่าได้ผลจริง ซึ่งผม
เรียกว่า “เคล็ดลับสู่ความสำเร็จ” มันคือสิ่งที่ใช้กันมาในหมู่ผู้ที่บรรลุ
เป้าหมายมากมายในชีวิต คุณเองก็นำไปใช้เพิ่มความสำเร็จและ
ความสุขในทุกด้านของชีวิตได้เช่นกัน เมื่อได้เรียนรู้และฝึกฝนเทคนิค
เหล่านี้ด้วยตัวเองแล้ว คุณจะไม่ใช่คนเดิมอีกต่อไป

คำถามที่ยอดเยียม

เมื่อหลายปีก่อน ผมเริ่มตั้งคำถามว่า “ทำไมคนบางคนจึงประสบความสำเร็จมากกว่าคนอื่น” คำถามนี้กลายเป็นจุดเริ่มต้นของการแสวงหาคำตอบชั่วชีวิต ทั้งยังพาผมเดินทางไปกว่า 120 ประเทศ รวมถึงอ่านหนังสือและบทความนับพัน ไม่ว่าจะด้านปรัชญา อภิปรัชญา จิตวิทยา ศาสนา ประวัติศาสตร์ เศรษฐศาสตร์ หรือธุรกิจ เมื่อเวลาผ่านไป คำตอบเหล่านั้นก็ค่อยๆ ปรากฏขึ้นทีละน้อย จนกระทั่งตกผลึกเป็นภาพที่ชัดเจน และกลายเป็นคำอธิบายง่ายๆ ว่า...

คุณมาอยู่ในจุดนี้ และเป็นอย่างที่เป็นอยู่ทุกวันนี้เพราะตัวคุณเอง ทุกสิ่งที่คุณเป็นในวันนี้หรือกำลังจะเป็นในวันหน้า ล้วนขึ้นอยู่กับคุณทั้งสิ้น ชีวิตของคุณในปัจจุบันคือผลรวมของทุกทางเลือก ทุกการตัดสินใจ และทุกการกระทำที่ผ่านมา คุณเปลี่ยนอนาคตได้ด้วยการเปลี่ยนพฤติกรรมของตัวเอง คุณสามารถเลือกและตัดสินใจใหม่ให้สอดคล้องกับตัวตนที่คุณอยากเป็นและเป้าหมายที่คุณอยากทำให้สำเร็จในชีวิต

คิดดูสิครับ! คุณคือผู้กำหนดชีวิตของตัวเอง ดังนั้นข้อจำกัดเดียวที่ขวางกั้นสิ่งที่คุณจะเป็น จะทำ หรือจะมีได้ มีเพียงขอบเขตจินตนาการของคุณเท่านั้น คุณกุมอำนาจในการควบคุมโชคชะตาของตัวเองได้ เบ็ดเสร็จ ขอเพียงแค่ควบคุมความคิด คำพูด และการกระทำของตัวเอง นับจากนี้ไป

พลังของนิสัย

การค้นพบที่สำคัญที่สุดเกี่ยวกับจิตวิทยาความสำเร็จคือ 95 เปอร์เซ็นต์ของทุกสิ่งที่คุณคิด รู้สึก กระทำ และบรรลุผลล้วนเป็นผลมาจากนิสัยของคุณทั้งสิ้น ตั้งแต่วัยเยาว์ คุณได้พัฒนาชุดการตอบสนองต่อสิ่งเร้าจนกลายเป็นพฤติกรรมที่คุณแสดงออกมาโดยอัตโนมัติและแทบไม่ต้องคิดในแทบทุกสถานการณ์

พูดอีกอย่างว่า คนที่ประสบความสำเร็จล้วนมี “นิสัยแห่งความสำเร็จ” ซึ่งคนที่ไม่ประสบความสำเร็จไม่มี ผู้คนที่ประสบความสำเร็จมีความสุข สุขภาพดี และมั่งคั่ง มักจะทำหรือพูดสิ่งที่ถูกต้องในเวลาที่เหมาะสมอย่างอัตโนมัติและสม่ำเสมอ ผลคือ พวกเขาบรรลุเป้าหมายได้มากกว่าคนทั่วไปที่ไม่เคยฝึกนิสัยเหล่านี้มากถึง 10 หรือ 20 เท่าเลยทีเดียว

นิยามความสำเร็จ

หลายคนมักขอให้ผมนิยาม “ความสำเร็จ” และคำนิยามที่ผมชอบมากที่สุดคือ...

ความสำเร็จคือความสามารถในการใช้ชีวิตอย่างที่คุณต้องการ ทำในสิ่งที่คุณชอบที่สุด และอยู่ท่ามกลางผู้คนที่คุณชื่นชมและนับถือ

หากจะมองในภาพรวม ความสำเร็จก็คงเป็นความสามารถในการทำสิ่งที่ใฝ่ฝัน มุ่งหวัง ปรารถนา และตั้งใจไว้ในทุกๆ ด้านที่สำคัญของชีวิตให้เป็นจริง

แม้ว่าคนเราจะแตกต่างกันและมีเอกลักษณ์ไม่ซ้ำกัน แต่เป้าหมายหรือความปรารถนาพื้นฐานของทุกคนล้วนไม่พ้น 4 สิ่งต่อไปนี้ คุณสามารถประเมินชีวิตตัวเองคร่าวๆ ได้ด้วยการให้คะแนนในแต่ละด้านตั้งแต่ 1 ถึง 10 (โดย 1 คือต่ำสุดและ 10 คือสูงสุด)

มีสุขภาพที่สมบูรณ์แข็งแรง

เป้าหมายแรกของทุกคนย่อมเป็นเรื่องสุขภาพที่สมบูรณ์แข็งแรง มีพลังงานเต็มเปี่ยม และห่างไกลจากโรคภัย ในยุคปัจจุบัน วิทยาการทางการแพทย์ก้าวหน้าไปมากจนเราสามารถกำหนดคุณภาพชีวิตสุขภาพ และอายุขัยได้ แทนที่จะปล่อยให้ไปไปตามยถากรรม คนที่นิยมนิยรักสุขภาพมักจะมีสุขภาพดีกว่า มีพลังงานมากกว่า อายุยืนยาวกว่า และมีคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า ซึ่งผมจะพูดถึงนิสัยเหล่านี้และวิธีการสร้างมันขึ้นมาในภายหลังครับ

อยู่ในความสัมพันธ์ที่ยอดเยี่ยม

เป้าหมายที่สองคือการมีความสัมพันธ์ที่ยอดเยี่ยม ไม่ว่าจะเป็นกับคนรัก ครอบครัว เพื่อนฝูง สังคมรอบข้าง หรือผู้ที่เคารพซึ่งกันและกัน นักจิตวิทยาชื่อซิดนีย์ จูราร์ด กล่าวว่าความสุข 85 เปอร์เซ็นต์ของคนเราถูกกำหนดโดยคุณภาพของความสัมพันธ์ในทุกช่วงวัยและทุกด้านของชีวิต การที่คุณเข้ากับผู้อื่นได้รวมถึงการที่พวกเขาชื่นชอบ รัก และเคารพในตัวคุณ ส่งผลต่อคุณภาพชีวิตของคุณได้มากกว่าปัจจัยอื่นใด ตลอดหนังสือเล่มนี้ คุณจะได้เรียนรู้สิ่งสำคัญในการสื่อสาร รวมถึงพฤติกรรมที่จะช่วยเสริมสร้างและรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้อื่น

ได้ทำสิ่งที่ใจรัก

เป้าหมายที่สามของเราทุกคนคือการทำงานที่ชอบและทำได้ดี งานที่มั่นคง มีโอกาสเติบโตก้าวหน้า และให้ค่าตอบแทนสมน้ำสมเนื้อตลอดเส้นทางอาชีพ ไม่ว่าคุณจะทำงานอะไรก็ตาม หนังสือเล่มนี้จะบอกวิธีพัฒนานิสัยของผู้คนที่ประสบความสำเร็จและมีรายได้สูงที่สุดในทุกสาขาอาชีพ

บรรลุนิสัยทางการเงิน

และเป้าหมายสุดท้ายที่เราทุกคนมีร่วมกันคือนิสัยทางการเงิน คุณย่อมต้องการไปถึงจุดหนึ่งในชีวิตที่มีเงินมากพอจนไม่ต้องพะวงเรื่องเงินและหลุดพ้นจากภาระทางการเงินโดยสิ้นเชิง จุดที่คุณสามารถสั่งมือค้ำในร้านหรูได้โดยไม่ต้องเหลือบมองราคาในเมนูเลยด้วยซ้ำ

เสริมสร้าง “นิสัยเงินล้าน”

ต่อจากนี้คุณจะได้เรียนรู้วิธีสร้าง “นิสัยเงินล้าน” ของบรรดาคนที่สร้างตัวจากศูนย์จนกลายเป็นมหาเศรษฐีได้ในหนึ่งชั่วอายุคน คุณจะได้เรียนรู้วิธีคิดให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ตัดสินใจให้ดีขึ้น และลงมือทำให้สำเร็จมากกว่าคนทั่วไป รวมถึงวิธีบริหารชีวิตการเงินให้บรรลุทุกเป้าหมาย ความมั่งคั่งได้รวดเร็วกว่าที่เคยจินตนาการไว้

เป้าหมายที่สำคัญที่สุดประการหนึ่งที่คุณต้องบรรลุเพื่อชีวิตที่เปี่ยมสุขและประสบความสำเร็จคือ การพัฒนาคุณลักษณะที่ดีขึ้นมา คุณควรมุ่งมั่นที่จะเป็นคนที่ยอดเยี่ยมในทุกด้านและได้รับการยกย่องชื่นชม

จากผู้อื่น รวมถึงมุ่งมั่นที่จะก้าวขึ้นไปเป็นผู้นำในชุมชนและเป็นแบบอย่าง
ของความเป็นเลิศให้กับคนรอบข้าง

ปัจจัยที่ชี้ขาดว่าคุณจะบรรลุเป้าหมายเหล่านี้ได้หรือไม่คือ การ
พัฒนานิสัยที่ถูกต้องซึ่งจะนำไปสู่ผลลัพธ์ที่คุณปรารถนาได้อย่างอัตโนมัติ
และแน่นอน

ทุกนิสัยเรียนรู้ได้

ข่าวดีคือ นิสัยทุกอย่างล้วนเกิดจากการฝึกฝนและทำซ้ำ คุณสามารถ
สร้างนิสัยใดก็ตามที่คุณต้องการหรือมองว่าจำเป็น ขอเพียงตั้งใจจริงและมีวินัย
คุณก็จะหล่อหลอมบุคลิกภาพและคุณลักษณะในแบบที่ปรารถนา
ได้ คุณคือผู้เขียนบทชีวิตของตัวเอง ถ้าไม่พอใจกับบทปัจจุบัน คุณสามารถ
สามารถฉีกมันทิ้งแล้วเริ่มเขียนใหม่ได้เสมอ

ในขณะที่นิสัยดีๆ คือที่มาของความสำเร็จและความสุขส่วนใหญ่
ในชีวิต นิสัยแย่ๆ ก็เป็นต้นตอของปัญหาและความคับข้องใจส่วนใหญ่
ไม่ต่างกัน แต่ในเมื่อนิสัยแย่ๆ เกิดจากกระบวนการเรียนรู้ คุณก็สามารถ
ลบความรู้เดิมและแทนที่ด้วยนิสัยดีๆ ด้วยกระบวนการเดียวกัน

อุปนิสัยมาเป็นอันดับหนึ่ง

จอร์จ วอชิงตัน ประธานาธิบดีคนแรกของสหรัฐอเมริกา และแม่ทัพ
ผู้บัญชาการกองทัพภาคพื้นทวีปในการปฏิวัติอเมริกา ได้รับการขนานนาม
ว่าเป็น “บิดาผู้ก่อตั้งสหรัฐอเมริกา” ผู้คนยกย่องเขาจนถึงขั้นศรัทธา
ในบารมี กิริยาที่สง่างาม และความประพฤติที่ถูกต้องเหมาะสม

แต่เส้นทางชีวิตของจอร์จ วอชิงตัน ไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ เขา
มาจากครอบครัวชนชั้นกลางที่มีต้นทุนชีวิตไม่มาก วันหนึ่ง ในขณะที่

เขายังเป็นเพียงเด็กหนุ่มวัยรุ่นที่ทะเยอทะยานอยากประสบความสำเร็จ เขาได้อ่านหนังสือเล่มเล็กๆ เรื่อง *The Rules of Civility and Decent Behaviour in Company and Conversation* (กฎการเข้าสังคมและการสนทนาของสุภาพชน) วอชิงตันคัดลอกกฎทั้ง 110 ข้อลงในสมุดบันทึกส่วนตัว พกติดตัวไปทุกที่ และหมั่นทบทวนกฎเหล่านั้นไปตลอดทั้งชีวิต

การปฏิบัติตาม “กฎของสุภาพชน” นี้เองที่ช่วยหล่อหลอมกิริยาและพฤติกรรมในแบบที่ทำให้เขาถูกมองว่าเป็น “อันดับหนึ่งในใจของเพื่อนร่วมชาติ” การตั้งใจฝึกฝนและทำนิสัยที่ปรารถนาซ้ำๆ จนกลายเป็นส่วนหนึ่งของตัวตนทำให้จอร์จ วอชิงตัน กลายเป็น “ชายผู้สร้างตัว” ด้วยตัวเองในทุกแง่มุม เขาเรียนรู้นิสัยที่จำเป็นเพื่อก้าวไปสู่การเป็นคนในแบบที่เขาต้องการ

เศรษฐีเงินล้านคนแรก

ในช่วงเวลาเดียวกันนั้น เบนจามิน แฟรงกลิน ผู้สร้างตัวด้วยน้ำพักน้ำแรงจากการเป็นเด็กฝึกงานในโรงพิมพ์จนกลายเป็นเศรษฐีคนแรกในกลุ่มอาณานิคมอเมริกา ก็ใช้กระบวนการพัฒนาตัวเองที่คล้ายคลึงกัน

ในวัยหนุ่ม แฟรงกลินรู้ตัวว่าเขาเป็นคนหยาบกระด้าง ไร้มารยาท และชอบโต้เถียงกับคนอื่น ทั้งยังรู้ด้วยว่าทัศนคติและพฤติกรรมเหล่านี้ทำให้มิตรสหายและเพื่อนร่วมงานพากันขุ่นเคือง เขาจึงตั้งปณิธานว่าจะเปลี่ยนแปลงตัวเองด้วยการออกแบบและพัฒนาบุคลิกภาพของตัวเองใหม่ทั้งหมด

เขาเริ่มด้วยการเขียนรายการคุณธรรม 13 ข้อที่เขาเชื่อว่าบุคคลในอุดมคติพึงมี เช่น การยับยั้งชั่งใจ ความมัธยัสถ์ และความสงบเยือกเย็น จากนั้นจึงมุ่งพัฒนาคุณธรรมเหล่านั้นในชีวิตประจำวัน โดยคอยเตือนตัวเองให้ปฏิบัติตามคุณธรรมหนึ่งข้อในหนึ่งสัปดาห์ เมื่อคุณธรรมดังกล่าวเริ่มกลายเป็นส่วนหนึ่งของตัวตน เขาก็ค่อยๆ เพิ่มระยะเวลา

เป็นสองสัปดาห์ สามสัปดาห์ ไปจนถึงหนึ่งเดือนจนมันกลายเป็นนิสัย จากนั้นก็ขยับไปพัฒนาคุณธรรมข้อต่อไป

เมื่อผ่านไปนานเข้า เขาก็กลายเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงและรัฐบุรุษ ที่ได้รับความนิยมสูงสุดในยุคนั้น ทั้งยังมีอิทธิพลมหาศาล ไม่ว่าจะตอนที่ยังดำรงตำแหน่งเอกอัครราชทูตสหรัฐอเมริกาประจำกรุงปารีสในช่วงสงครามปฏิวัติอเมริกา หรือในระหว่างการประชุมร่างรัฐธรรมนูญที่ฟิลาเดลเฟีย ซึ่งเป็นช่วงที่มีการถกเถียง เจรจา และหาข้อตกลงร่วมกันเพื่อวางรากฐานรัฐธรรมนูญแห่งสหรัฐอเมริกา การมุ่งมั่นพัฒนานิสัยแห่งความเป็นเลิศนี้เองที่ส่งผลให้แฟรงกลินกลายเป็นบุคคลผู้สามารถกำหนดทิศทางของประวัติศาสตร์ได้

ชีวิตอยู่ในการควบคุมของคุณ

ข้อเท็จจริงก็คือ นิสัยที่ดีนั้นสร้างยากแต่ช่วยให้ใช้ชีวิตง่าย ส่วนนิสัยที่แย่ นั้นสร้างง่ายแต่ทำให้ใช้ชีวิตยาก ไม่ว่าจะแบบไหน นิสัยที่คุณมีล้วนเป็นผลจากการเลือก การตัดสินใจ และการกระทำซ้ำๆ ของคุณทั้งสิ้น

ฮอเรซ แมนน์ นักการศึกษากล่าวไว้ว่า “นิสัยเปรียบเสมือนเกลียวเชือกที่เราค่อยๆ ถักทอทุกเกลียวเข้าด้วยกันทุกวันจนมันแข็งแรงแน่นหนาเกินกว่าจะทำลายได้”

เป้าหมายอันยิ่งใหญ่ในชีวิตอย่างหนึ่งของคุณควรเป็นการเสริมสร้างนิสัยที่จะทำให้คุณมีสุขภาพที่ดี มีความสุข และมั่นคงอย่างแท้จริง รวมถึงพัฒนาคุณลักษณะที่เอื้อให้คุณเป็นตัวเองในแบบที่ดีที่สุด และปลูกฝังนิสัยที่จะดึงศักยภาพสูงสุดของคุณออกมา

ในเนื้อหาต่อจากนี้ คุณจะได้เรียนรู้ว่ารูปแบบนิสัยของคุณถูกพัฒนาขึ้นมาอย่างไร และจะเปลี่ยนให้เป็นไปในเชิงบวกอย่างไร นอกจากนี้ คุณยังจะได้เรียนรู้วิธีการเป็นคนที่พุ่งทะยานไปข้างหน้าอย่างไม่หยุดยั้ง รวากับเคล็ดลับคลื่นในมหาสมุทรที่ซัดเข้าใส่ทุกเป้าหมายที่ตั้งไว้จนสำเร็จ

เราเริ่มจากสร้างนิสัย แล้วนิสัยจะสร้างตัวเรา

— จอห์น ดรายเดน

SAMPLE

บทที่

1

จุดเริ่มต้นของนิสสัย

การกระทำที่ทำซ้ำบ่อยครั้ง ในไม่ช้าจะกลายเป็นนิสัย
หากปล่อยไว้ มันก็จะยิ่งทวีความแข็งแกร่งขึ้นเรื่อยๆ
ที่แรกมันก็เหมือนใยแมงมุมที่ขาดสะบั้นได้ง่าย แต่ถ้าไม่ต่อต้าน
สุดท้ายมันก็จะกลายเป็นโซ่ตรวนเหล็กกล้าที่พันธนาการเราไว้

— ไทรอน เอ็ดเวิร์ดส์

คุณคือคนพิเศษ! คุณเกิดมาบนโลกนี้พร้อมพรสวรรค์และความสามารถ
เหลือล้นเสียจนต่อให้มีอายุยืนยาวถึง 100 ปี คุณก็ไม่มีทางใช้ศักยภาพ
ที่มีอยู่ได้ทั้งหมด

สมองอันน่าทึ่งของคุณประกอบด้วยเซลล์กว่า 100,000 ล้านเซลล์
แต่ละเซลล์เชื่อมต่อกับเซลล์ประสาทอื่นๆ มากถึง 20,000 เซลล์ รูปแบบ
การผสมผสานและสลับเปลี่ยนไอน์สไตน์ ความคิด และข้อมูลเชิงลึกที่คุณ
คิดสร้างสรรค์ได้นั้นมีจำนวนมหาศาลเท่ากับเลข 1 แล้วตามด้วยเลข 0
ต่อท้ายอีกแปดหน้ากระดาษ โทนี บูซาน ผู้เชี่ยวชาญด้านสมองกล่าวว่า
จำนวนความคิดที่คุณสามารถกลั่นกรองออกมาได้มีจำนวนมากกว่า
โมเลกุลทั้งหมดในจักรวาลที่เรารู้จักเสียอีก นั่นหมายความว่าสิ่งที่你做

สำเร็จมาจนถึงวันนี้เป็นเพียงเศษเสี้ยวเล็กๆ ของศักยภาพที่แท้จริงของคุณ

อับราฮัม มาสโลว์ นักจิตวิทยาเคยกล่าวไว้ว่า “ประวัติศาสตร์ของมนุษยชาติเต็มไปด้วยเรื่องราวของผู้คนที่ประเมินค่าตัวเองต่ำกว่าความเป็นจริง” คนทั่วไปมักพอใจกับผลลัพธ์ที่ต่ำกว่าศักยภาพที่แท้จริงของตัวเองอย่างมาก ทั้งที่ผลลัพธ์นั้นเป็นเพียงเศษเสี้ยวเดียวของความเป็นไปได้ทั้งหมด

ความท้าทายอยู่ตรงที่ คุณเกิดมาบนโลกใบนี้พร้อมมันสมองอันปราดเปรื่อง ทั้งยังถูกห่อหุ้มล้อมด้วยโอกาสแห่งความสำเร็จและความสุขที่ไม่มีวันหมดสิ้น แต่กลับเริ่มต้นชีวิตโดยที่ไม่มี*คู่มือการใช้งาน* คุณจึงต้องงมหาหนทางด้วยตัวเอง ซึ่งคนส่วนใหญ่ไม่เคยทำได้สำเร็จ พวกเขาพยายามใช้ชีวิตในแต่ละวันให้ดีที่สุดเท่าที่จะทำได้ แต่ไม่เคยเฉียดใกล้จุดที่พวกเขาได้ทำ ได้มี หรือได้เป็นอย่างดีเต็มศักยภาพเลยสักนิด

เริ่มต้นจากจุดที่เสียเปรียบ

ผมเริ่มต้นชีวิตโดยไม่มีต้นทุนมากนัก พ่อของผมตกงานอยู่บ่อยครั้งและครอบครัวเราขาดเงินทองอยู่ตลอดเวลา ผมเริ่มรับจ้างทำงานจิปาตะในละแวกบ้าน ทั้งส่งหนังสือพิมพ์ ถอนวัชพืช ตัดหญ้า และกวาดใบไม้ เพื่อหาเงินซื้อเสื้อผ้าและดูแลค่าใช้จ่ายของตัวเอง เมื่อโตพอ ผมก็ได้งานล้างจานหลังโรงแรมเล็กๆ แห่งหนึ่ง การเลื่อนตำแหน่งที่ใหญ่ที่สุดในตอนนั้นคือการขยับมาล้างหม้อและกระทะ

ผลาออกจากโรงเรียนมัธยมปลายกลางคันและทำงานใช้แรงงานอยู่หลายปี ไม่ว่าจะทำไร่ไถนาในโรงเลื่อย ถางพงหญ้าในป่า หรือขุดคูน้ำและบ่อน้ำ ผมยังทำงานในฟาร์ม ไร่ปศุสัตว์ โรงงาน และไซต์ก่อสร้าง

อีกหลายแห่ง มีช่วงหนึ่งที่ผมทำงานเป็นคนครัวบนเรือบรรทุกสินค้า นอร์เวย์แถบแอตแลนติกเหนือ เรียกได้ว่าผมหาเลี้ยงชีพด้วยหยาตเหงื่อ แรงงานอาบหน้า

เมื่อหางานที่ใช้แรงงานไม่ได้อีกต่อไป ผมจึงหันไปทำงานขายที่ได้ ค่าคอมมิสชั่นโดยตระเวนเดินเคาะประตูตามบ้านและสำนักงานต่างๆ เป็นเวลานานทีเดียวที่ผมใช้ชีวิตแบบแขวนอยู่บนยอดขาย พูดอีกอย่าง คือ ถ้าวันไหนขายไม่ได้และไม่ได้รับค่าคอมมิสชั่นเพื่อมาจ่ายค่าห้อง ผมก็ต้องเตรียมตัวไปนอนข้างถนน ซึ่งไม่ใช่ชีวิตที่ดีเอาเสียเลย

กุญแจสู่ความสำเร็จ

จนกระทั่งวันหนึ่ง ผมเริ่มตั้งคำถามว่า “ทำไมคนบางคนจึงประสบความสำเร็จมากกว่าคนอื่น” โดยเฉพาะอย่างยิ่ง “ทำไมพนักงานขายบางคน ถึงทำยอดขายได้มากกว่าคนอื่น”

การค้นหาคำตอบนั้นทำให้ผมได้ทำบางสิ่งที่เปลี่ยนชีวิตไป ตลอดกาล และเริ่มต้นสร้างนิสัยที่ส่งผลต่ออนาคตของผมอย่างลึกซึ้ง ผมเดินเข้าไปถามพนักงานขายที่เก่งที่สุดในบริษัทว่าเขาทำอะไรที่แตกต่างจากผมบ้าง หลังจากทำตามคำแนะนำของเขา ยอดขายของผม ก็พุ่งสูงขึ้น

ในคัมภีร์ไบเบิลกล่าวไว้ว่า “จงขอ แล้วท่านจะได้รับ” ไม่นาน ผมก็พัฒนานิสัยของการถามทุกคนในทุกวิถีทางเท่าที่จะทำได้ เพื่อหาคำตอบที่ช่วยให้ผมก้าวหน้าเร็วขึ้น ผมเริ่มอ่านหนังสือการขายและลงมือทำตามสิ่งที่ได้เรียนรู้มา ผมฟังบทเรียนเสียงระหว่างเดิน และในที่สุดก็ได้ฟังระหว่างขับรถ ผมเข้าร่วมสัมมนาการขายทุกงานที่พอจะหาได้ หมั่นขอคำแนะนำอยู่เสมอจากพนักงานขายคนอื่นๆ ที่ประสบความสำเร็จ และผมก็ได้สร้างนิสัยของการลงมือทำตามคำแนะนำหรือแนวคิดดีๆ ทันที

ไม่น่าแปลกใจที่ยอดขายของผมทะยานขึ้นเรื่อยๆ จนแทบหน้า
ทุกคนในบริษัท ไม่นานผมก็ได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้จัดการฝ่ายขาย รวมถึง
ได้รับมอบหมายให้สรรหาพนักงานและสอนทักษะที่ช่วยให้ผมประสบ
ความสำเร็จกับพวกเขา หลังจากที่ผมถ่ายทอดวิธีการและเทคนิคการขาย
ที่สั่งสมมาแล้ว ผมก็ส่งพวกเขาออกไปหากลุ่มเป้าหมายและลูกค้า ไม่ช้า
ลูกศิษย์ของผมก็เริ่มทำยอดขายได้ดีและเจริญก้าวหน้าในชีวิต พนักงาน
ขายอายุยังน้อยหลายคนในกลุ่มนั้นวันหนึ่งกลายเป็นเศรษฐีเงินล้านไปแล้ว

กฎเหล็กแห่งจักรวาล

สิ่งที่ผมได้เรียนรู้จากประสบการณ์นี้คือกฎแห่งเหตุและผล (the law of
cause and effect) อันยิ่งใหญ่ ซึ่งเป็นหลักการพื้นฐานของปรัชญาตะวันตก
และแนวคิดสมัยใหม่ กฎข้อนี้ระบุว่าทุกเหตุย่อมมีผล ทุกสรรพสิ่งล้วน
เกิดขึ้นอย่างมีเหตุผล ไม่มีสิ่งใดเกิดขึ้นโดยบังเอิญ ต่อให้คุณจะไม่รู้
สาเหตุของสิ่งที่เกิดขึ้น แต่มันย่อมมีคำอธิบายรองรับเสมอ

หลักการแห่งความสำเร็จที่สำคัญที่สุดข้อหนึ่งคือ หากคุณทำตาม
คนที่ประสบความสำเร็จ วันหนึ่งคุณก็จะได้ผลลัพธ์เช่นเดียวกับพวกเขา
แต่หากไม่ทำ คุณก็จะไม่มีวันได้มันมา

ธรรมชาตินั้นเป็นกลาง มันไม่เคยเลือกที่รักมักที่ชัง อย่างที่
คัมภีร์ไบเบิลกล่าวไว้ว่า “พระเจ้าประทานสายฝนทั้งแก่คนดีและคนไม่ดี
อย่างเท่าเทียมกัน” เมื่อคุณลงมือทำตามคนที่ประสบความสำเร็จซ้ำๆ
คุณก็จะได้ผลลัพธ์แบบเดียวกันในตอนท้าย มันไม่ใช่เรื่องของโชคชะตา
โอกาส หรือความบังเอิญ แต่มันคือกฎ

นี่เป็นแนวคิดที่มหัศจรรย์มากสำหรับผม แม้กระทั่งทุกวันนี้ ผมก็
ยังคงทิ้งในความยิ่งใหญ่และพลังของหลักการที่ดูเรียบง่ายนี้ ถ้าคุณ

อยากมีความสุข สุขภาพแข็งแรง มั่งคั่ง เป็นที่ชื่นชอบ คิดบวก และมั่นใจ
ในตัวเอง ลองหาคำตอบดูว่าคนอื่น ๆ ที่มีสิ่งเหล่านั้นเขาทำกันอย่างไร
แล้วทำตามพวกเขา คิดให้เหมือนพวกเขา รู้สึกให้เหมือนพวกเขา ลงมือ
ทำให้เหมือนพวกเขา แล้วคุณจะได้ผลลัพธ์แบบเดียวกันอย่างแน่นอน
พอๆ กับที่สองบวกสองย่อมได้สี่ นี่ไม่ใช่อภินิหารใดๆ ทั้งสิ้น

เรียนรู้ได้ทุกเรื่อง

ตลอดหลายปีที่ผ่านมา ผมทำงานในธุรกิจและอุตสาหกรรมที่หลากหลาย
ผมเดินทางไปยัง 120 ประเทศทั่วโลก เรียนรู้ภาษาที่แตกต่าง และพัฒนา
ทักษะสารพัดอย่าง ในช่วงอายุ 30 ผมกลับไปเรียนจนจบมัธยมปลาย
และคว้าปริญญาด้านบริหารธุรกิจจากมหาวิทยาลัยชั้นนำ ในทุกงานและ
ทุกสถานการณ์ ผมมักจะเริ่มจากการตั้งคำถามว่า “กฎหรือหลักการแห่ง
ความสำเร็จในด้านนี้คืออะไร” จากนั้นผมจะหาคำตอบด้วยการอ่าน
หนังสือ ลงคอร์สเรียน และขอคำแนะนำจากทุกคนที่พอจะให้ข้อมูลเชิงลึก
และโอเคเดียวกับผมได้

ตอนที่ได้เป็นผู้จัดการฝ่ายขาย ผมอ่านหนังสือทุกเล่มและ
ทุกบทความที่หาได้เกี่ยวกับการบริหารงานขาย แล้วนำแนวคิดและ
หลักการต่างๆ ที่ได้เรียนรู้มาใช้สร้างและนำทีมขายจนประสบความสำเร็จ
เมื่อผมก้าวเข้าสู่ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ผมก็อ่านหนังสือ
เกี่ยวกับด้านนี้อีกหลายสิบเล่ม ภายในเวลาเพียงปีเดียว จากที่เริ่มต้น
โดยไม่มีทั้งเงินทุนและเส้นสาย ผมได้พัฒนาและสร้างศูนย์การค้ามูลค่า
3 ล้านดอลลาร์โดยถือหุ้นอยู่ถึง 25 เปอร์เซ็นต์

เช่นเดียวกับตอนที่เริ่มจับธุรกิจนำเข้าและจัดจำหน่ายรถยนต์ญี่ปุ่น
ผมก็อ่านหนังสือ ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ และค้นคว้าข้อมูลเพื่อหาวิธีจัดตั้ง