

# สารบัญ

## บทนำ

แต่รู้อย่างเดียวไม่มีความหมาย	33
เป้าหมายคือการเป็นหนังสือที่ไม่ต้องอ่านซ้ำ	35

## ส่วนที่ 1

### คนฉลาดคิดอะไรก่อนพูด

7 กฎแห่งความสำเร็จที่นำมาซึ่ง “ปัญญา” และ “ความเชื่อถือ”

ข้อ

1

### ช่วงเวลาที่โง่ลงกับช่วงเวลาที่ฉลาดขึ้น

จุดร่วมของคนที่จะตายในหนังยาภูเขา	45
จุดจบของคนใช้อารมณ์	46
มนุษย์จะไม่ลง “ตอนโกรธ”	49
2 เคล็ดลับที่ช่วยป้องกันการขาดสติ	50
ช่วงเวลาสำหรับการหลีกเลี่ยงความไม่	52

ข้อ

2

## คนที่ตัดสินใจฉลาดหรือไม่คือ “ใคร”

ความฉลาดคืออะไร	56
ความฉลาดไม่มีมาตรฐานตายตัว แต่ถ้าไม่ฉลาดก็เอาตัวรอดไม่ได้	58
ต้นไม้ที่ล้มในป่าไร้ผู้คนมีเสียงหรือไม่	60
อะไรคือ “ความฉลาดที่สำคัญที่สุด สำหรับการใช้ชีวิต” ในมุมมองของอเมริกา	62
วิธีคิดลึกของคนฉลาด	65
ทำไมการคิดอย่างมีตรรกะถึงสำคัญ	67
คิดเสียว่า “ความฉลาดเป็นสิ่งที่คุณ ตัดสินใจ” แล้วจะสบายใจขึ้น	69

ข้อ

3

## ทำไมที่ปรึกษามือใหม่ที่เพิ่งทำงานปีแรก ถึงให้คำแนะนำประธานบริษัทที่อยู่ใน แวดวงธุรกิจมา 30 ปีได้

อย่างแกลีนฉลาด แต่ทำตัวให้เหมือนคนฉลาด	73
การแกลีนฉลาดไม่อาจโน้มน้าวใจคนได้	74
เป็นคนแรกที่พูดในที่ประชุม	75
ช่วงเวลาที่เกิด “ความเชื่อถือ”	78
จะตอบอย่างไรเวลาถูกถามว่า “คิดว่ายังไม่”	80

ข้อ

4

## คนฉลาดจะไม่เถียง

คนที่ได้รับอิทธิพลจากทิวเลียมพยายามเถียง	85
จุดเด่นของคนที่เก่ง ในการรับมือกับเรื่องร้องเรียน	86
ไม่สนใจเรื่องแพชชัน	89

ข้อ

5

## อย่าเก่งแค่เรื่อง “วิธีพูด”

แค่วิธีพูดไม่อาจโน้มน้าวใจคนได้	92
จำวิธีไปใช้จะได้ผลหรือไม่	93
หาก “คุยเล่น” ไม่เป็นก็ไม่ต้องคุย	95
ยิ่งเป็นคนมีความตั้งใจมากเท่าไร ก็ยิ่งติดหล่ม “ปัญหาทางเทคนิค”	99

ข้อ

6

## เวลาที่ความรู้กลายเป็น “ปัญญา”

คนฉลาดไม่ “แก้งฉลาด” แต่ “แก้งไม่รู้”	104
อย่าให้คำแนะนำแบบง่าย ๆ	107
ช่วงเวลาที่เกิดปัญญา	108

ข้อ

7

## คนที่ควบคุมความต้องการที่จะได้รับ การยอมรับได้คือยอดฝีมือด้านการสื่อสาร

คำพูดที่ทานากะ คาคุเอะ บอกกับเลขาคืออะไร	112
2 ปัจจัยในการเป็นยอดฝีมือด้านการสื่อสาร	114
เสน่ห์และบารมีเกิดขึ้นได้อย่างไร	117

## ส่วนที่ 2

### วิธีคิดอย่างลึกซึ้งที่ช่วยให้ กลายเป็นคนฉลาดได้ในพริบตา

5 วิธีคิดที่นำมาซึ่ง “ปัญญา” และ “ความเชื่อถือ”

ข้อ

1

## ก่อนอื่นให้เลิกใช้วิธีพูดที่ทำให้ดูโง่ วิธีคิดแบบ “มองอย่างเป็นกลาง”

3 “ช่วงเวลา” ที่คนเราจะดูโง่	129
จะดูโง่ถ้าเชื่อข้อมูลที่มีแค่น้อยนิด แบบสุดตัว	133
มีความละเอียดอ่อนในการเลือกใช้คำ	146

ลองนิยามคำว่า “การจัดการ” ดู 154

รู้ที่ไปที่ไป 162

ข้อ

2

**ทำไมคนฉลาดถึงพูดจาฟังเข้าใจง่าย**

วิธีคิดแบบ “จัดระเบียบ”

เหตุผลที่คนฉลาดเล่าเรื่องยาก ๆ  
ให้ฟังเข้าใจง่ายได้ 173

การคิดคือการจัดระเบียบ 179

วิธีที่ไม่ว่าใครก็พูดโดยเริ่มจากข้อสรุปได้ 184

แยกแยะระหว่างข้อเท็จจริง  
กับความคิดเห็น 194

ข้อ

3

**ก่อนจะตั้งใจคิดต้องตั้งใจฟัง**

วิธีคิดแบบ “ตั้งใจฟัง”

“การฟัง” กับ “การตั้งใจฟัง”  
เป็นคนละเรื่องกันอย่างสิ้นเชิง 211

คุณคิดถึงเรื่องที่ตัวเองจะพูด  
ระหว่างที่คนอื่นกำลังพูดอยู่  
หรือเปล่า 218

จัดระเบียบ ไม่ใช่แนะนำ 227

ข้อ

4

**เทคนิคการฟังอย่างลึกซึ้ง  
และเทคนิคการเรียนรู้จากคนอื่น  
วิธีคิดแบบ “ตั้งคำถาม”**

เหตุผลที่คนเราสื่อสารกับคนอื่น	239
เทคนิคการตั้งคำถาม ที่รัฐบาลอเมริกาและภูเก็ลใช้กัน	245
ตั้งสมมุติฐานก่อนจะตั้งคำถาม	256
ข้อแตกต่างของคนที่ตั้งคำถามเก่ง กับคนที่ตั้งคำถามไม่เก่ง	261

ข้อ

5

**เปลี่ยนเป็นคำพูด  
เพื่อสร้างความน่าจดจำ  
วิธีคิดแบบ “เปลี่ยนเป็นคำพูด”**

ทำไมคนฉลาดถึงเกลียด คนที่เอะอะก็โทรมา	273
คุณภาพของการเปลี่ยนเป็นคำพูด คือตัวกำหนดคุณภาพของเอาต์พุต	280

วิธีเดียวที่จะทำให้คุณภาพ  
ของการเปลี่ยนเป็นคำพูดสูงขึ้น 286

แต่คุณผู้พูดถึงหนังกี่ตัวเมื่อวาน  
ได้แก่ว่า “สนุก!” 297

**บทส่งท้าย** 313

**ประวัติผู้เขียน** 319

SAMPLE

เมื่ออ่านหนังสือเล่มนี้  
ไม่ว่าใครก็สามารถ  
เป็น “คนฉลาด” ได้



ตอนเด็ก ๆ เคยมีใครบอกคุณให้  
“ตั้งใจคิดก่อนแล้วค่อยพูด” หรือเปล่าครับ

บางทีหัวหน้าอาจเคยพูดกับคุณว่า  
“ตั้งใจคิดมาแล้วใช่ไหม” หรือไม่ว่าตัวเอง  
ก็อาจเคยฟังลูกน้องพูดแล้วอดคิดไม่ได้ว่า  
“หมอนี่ตั้งใจคิดก่อนบ้างไหมเนี่ย”

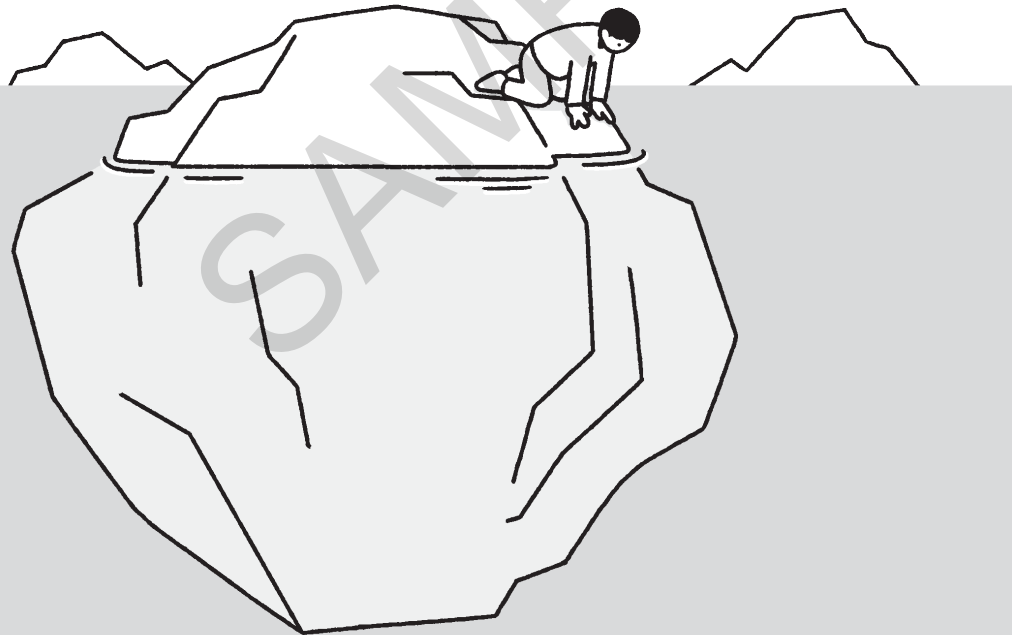


ว่าแต่เคยมีใครสอนบ้างไหมนะ  
ว่าการ “ตั้งใจคิด” ใน  
“ตั้งใจคิดก่อนแล้วค่อยพูด” นี้  
มันคือการคิดอะไรแบบไหนกันแน่...



สำหรับคนที่เคยถูกบอกให้ “ตั้งใจคิด”  
ผมอยากให้คุณลองพยายามนึกดูว่า

ณ ตอนนั้นคุณไม่ได้  
คิดอะไรเลยจริงๆ หรือ





แน่นอนว่าไม่มีทาง  
คุณน่าจะคิดในแบบของตัวเองมาก่อนแล้ว  
ว่ากันว่ามนุษย์จะคิดประมาณ 10,000 ครั้งต่อวัน  
ดังนั้น ตัวคุณซึ่งกำลังอ่านหนังสือเล่มนี้อยู่  
ก็น่าจะกำลังคิดเรื่องต่าง ๆ อยู่อย่างแน่นอน

### **มนุษย์ทุกคนคิด**

แต่อะไรที่ทำให้คนที่ “ตั้งใจคิด” กับ  
คนที่ “ไม่ได้ตั้งใจคิด” แตกต่างกัน

SAMPLE



ความแตกต่างที่ว่ามันไม่ได้อยู่ที่ “ความยาวนาน (ปริมาณ)”  
ของเวลาที่ใช้ไปกับการคิด ตัวอย่างเช่น  
ต่อให้ใช้เวลาทั้งคืนในการคิดไอเดียใหม่ๆ  
นั้นก็ไม่ได้แปลว่าคุณได้ “ตั้งใจคิด”  
มาแล้วเสมอไป

ความสำคัญมันอยู่ที่**คุณภาพ**  
ของไอเดียต่างหาก

ใช้แล้วครับ ความแตกต่างระหว่าง  
“คนที่ตั้งใจคิด” กับ “คนที่ไม่ได้ตั้งใจคิด”  
**ไม่ได้อยู่ที่ปริมาณ แต่อยู่ที่ “คุณภาพ”**  
**ของความคิด**



หากเป็นพนักงานใหม่ การเน้นแค่ปริมาณของความคิด  
อย่างเดียวยังอาจพอใช้การได้ เพราะคนรอบข้าง  
มักมองเด็กใหม่ที่พยายามคิด  
อย่างเอาเป็นเอาตายว่า “น่าเอ็นดู”

แต่จะทำแบบนั้นได้ก็เฉพาะช่วงที่ยังหนุ่มยังสาวเท่านั้น  
ยิ่งอายุมากขึ้นเท่าไร การ “คิดอย่างเอาเป็นเอาตาย”  
เพียงอย่างเดียวก็จะยิ่งไร้ค่ามากขึ้นเรื่อย ๆ

และหลังจากนี้ไป คนที่มีดีแค่ปริมาณ  
ก็จะถูก AI แทนที่อย่างง่ายดาย

**คุณสมบัติที่ทุกคนจะถูกตัดสินด้วยคุณภาพ  
ไม่ใช่ปริมาณกำลังจะมาถึง**



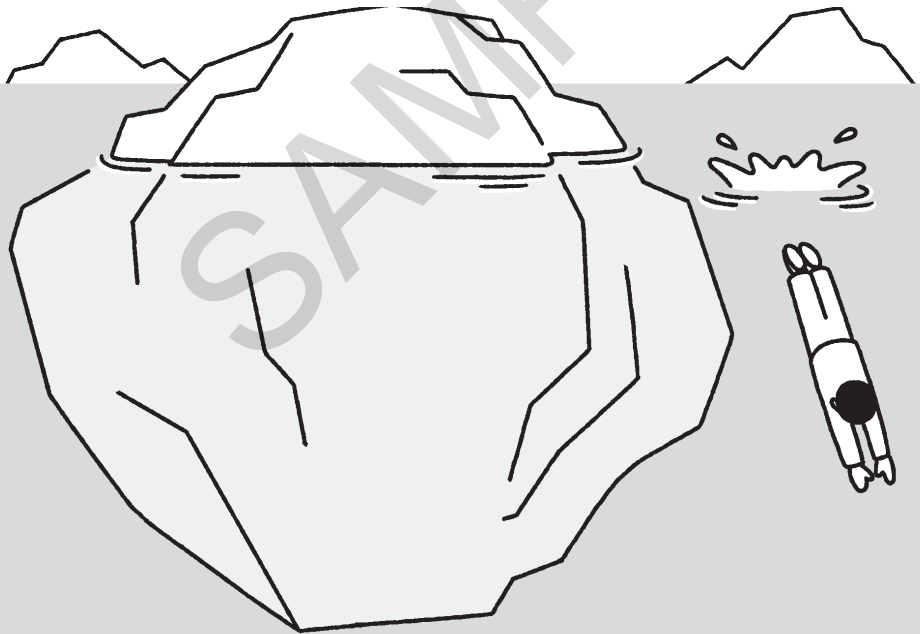
บางคนอาจแย้งว่า “เดี๋ยวลักวันปริมาณ  
ก็จะเปลี่ยนเป็นคุณภาพเองแหละ”  
แต่ขอแสดงความเสียใจด้วย  
ความคิดเป็นสิ่งที่ไม่อาจมีคุณภาพเพิ่มขึ้นเองได้

**ความคิดที่ผุดขึ้นมาแบบไม่มี  
ต้นสายปลายเหตุ นั้น ไม่ว่าจะผ่านไป  
นานแค่ไหน ก็ไม่มีทางกลายเป็น  
“ความคิดที่มีคุณภาพ” ได้**

คุณจำเป็นต้องเปลี่ยนความคิดที่ผุดขึ้นมา  
ให้กลายเป็น “ความคิดที่มีคุณภาพ”  
ในจังหวะที่เหมาะสม



และจงหวังที่ว่านี่  
ก็คือช่วง **“ก่อนพูด”**  
กับคนอื่นนั่นเอง







ผมเขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้นมา  
ด้วยความมุ่งหวังว่า  
เมื่ออธิบายว่า “คนฉลาดตั้งใจ  
คิดอะไรก่อนพูด” อย่างละเอียด

ผู้อ่านจะสามารถเพิ่มคุณภาพให้กับความคิด  
จนกลายเป็น “คนฉลาด” ได้หมดทุกคน

SAMPLE

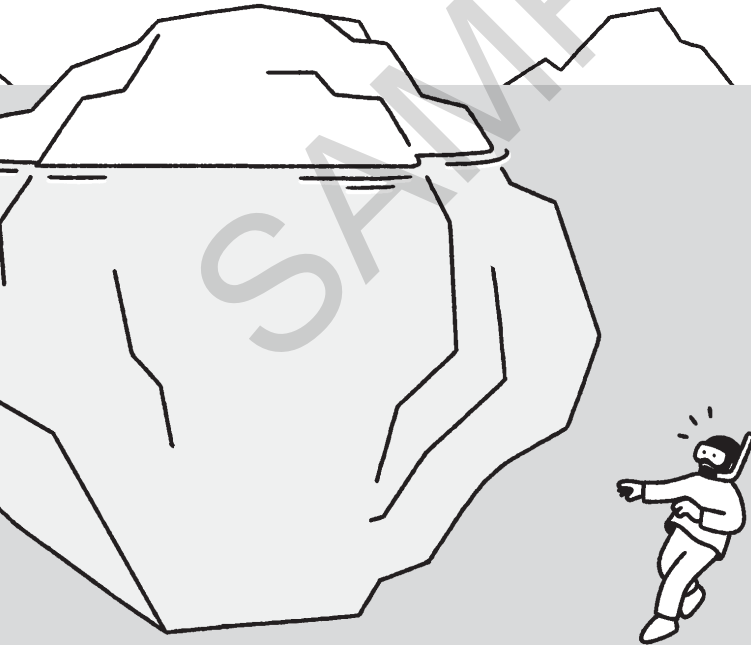




ประเด็นหลักของหนังสือเล่มนี้คือ

ปัญญาและการสื่อสาร

มนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตที่คิดอยู่ตลอดเวลาและไม่สามารถ  
มีชีวิตอยู่โดยไม่ยุ่งเกี่ยวกับใครเลยได้ たらบใดที่ยัง  
เป็นสัตว์สังคม ปัญญาและการสื่อสารก็จะเป็น  
ประเด็นที่ไม่มีทางหลีกเลี่ยงได้





คนที่เคยถูกถามว่า “ตั้งใจคิดมาแล้วใช่ไหม” นั้น

ไม่ใช่คนที่ไม่ได้คิดอะไรในหัว

เขาแค่ไม่รู้เคล็ดลับที่จะช่วยเพิ่ม  
คุณภาพของความคิดเท่านั้น

แค่ตั้งใจสมาธิก่อนพูดนิดหน่อย  
คุณภาพของความคิดก็จะเพิ่มขึ้นได้แล้ว





$$87 \times 18 = ?$$

ถ้ามีกระดาษกับดินสอ

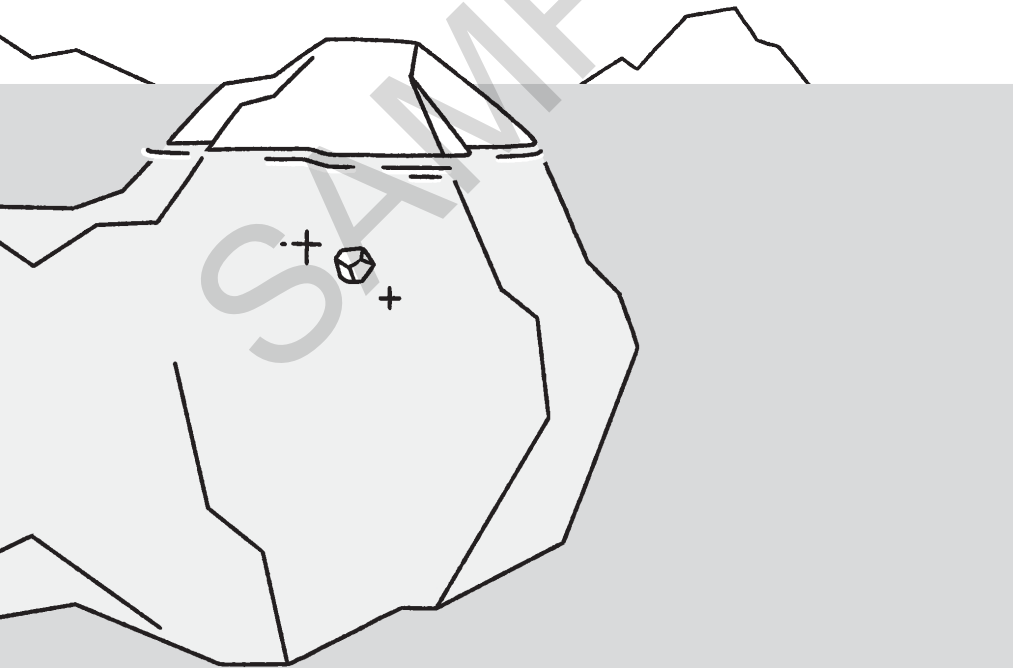
คนส่วนใหญ่น่าจะแก้โจทย์ข้อนี้ได้

เพราะเราเรียนวิธีคำนวณกันมาตั้งแต่ประถม

ดังนั้น ถ้าได้เรียนรู้วิธี “ตั้งใจคิดก่อนพูด”

**มันย่อมจะเป็นสิ่งที่เรานำไป**

**ใช้ประโยชน์ได้จนวันตาย**





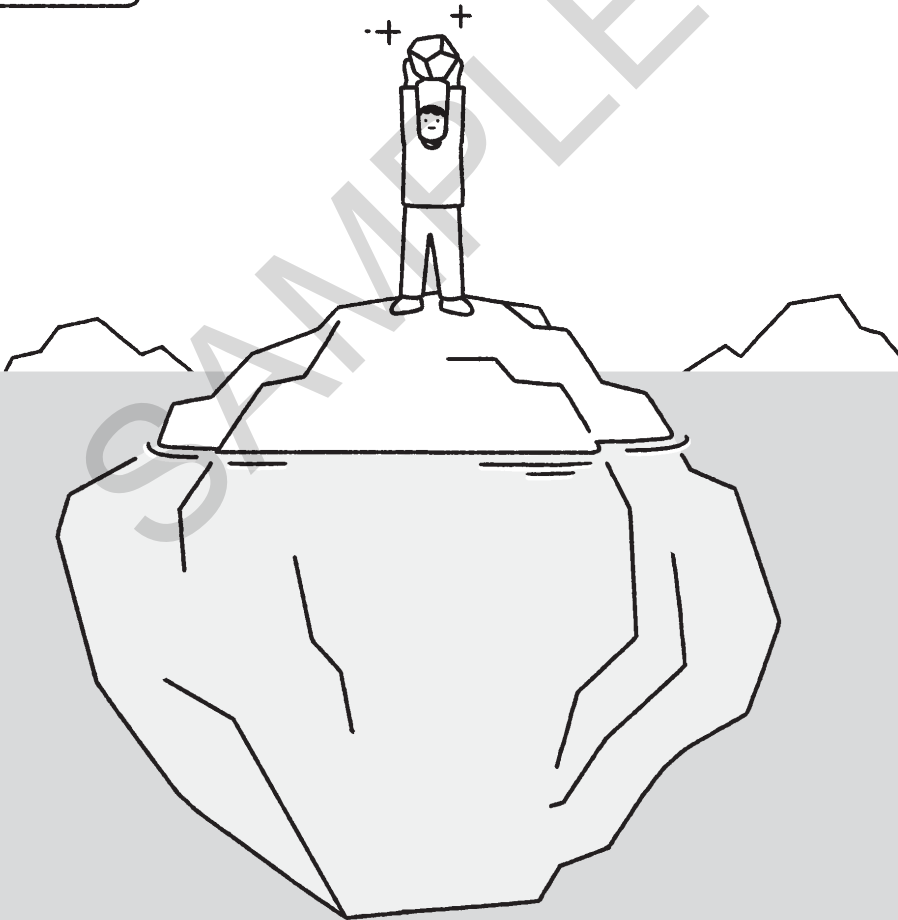
อย่างไรก็ตาม เพื่อการนั้นแล้ว  
เราจำเป็นต้องหยุดคิดสักเล็กน้อย  
ไม่ต่างอะไรกับการเตรียม “กระดาษกับดินสอ”  
เพื่อคำนวณโจทย์ก่อนหน้า

สิ่งที่ผมจะถ่ายทอดในหนังสือเล่มนี้คือ  
“กฎแห่งความสำเร็จ”  
ของปัญญาและการสื่อสาร  
ที่ไม่เคยมีใครสอนมาก่อน



SAMPLE

ขอแค่รู้กฎที่ว่่านี้  
ไม่ว่าใครก็สามารถเพิ่มคุณภาพ  
ของความคิดไปพร้อม ๆ กับ  
เพิ่มพูนปัญญาและมีทักษะการสื่อสารมากขึ้น



ไม่มีมนุษย์ที่ไม่คิด  
ทุกคนมีทักษะการคิดติดตัวมาอยู่แล้ว  
สิ่งที่ต้องมีก็แค่  
ความกล้าที่จะหยุดเพื่อตั้งใจคิด  
ก่อนพูดเท่านั้น

## บทนำ

เรื่องที่จะเล่าต่อไปนี้เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นเมื่อ 22 ปีที่แล้ว  
ตอนนั้นผมเป็นพนักงานของบริษัทดีลอยท์ โธมัทส  
(ปัจจุบันคือบริษัทเอปเอ็ม คอนซัลติ้ง) บริษัทให้คำปรึกษาในเครือ  
ดีลอยท์ซึ่งเป็นหนึ่งในสี่ของบริษัทตรวจสอบบัญชีที่ใหญ่ที่สุด  
ในโลก เหตุการณ์นี้เกิดในห้องประชุมโรงแรมอิมพีเรียล เป็น  
ตอนที่ผมเข้าทำงานได้เป็นเดือนที่ 8

จู่ ๆ ประธานบริษัทลูกค้าก็ถามผมว่า

“คุณเอาดาจิ ไหวไหมครับ”

นี่เป็นคำพูดที่สื่อให้เห็นว่าผมขาดคุณสมบัติในการเป็น  
ที่ปรึกษาไปแล้วเรียบร้อยแล้ว

งานของที่ปรึกษาคือการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ  
และมุ่งหน้าแก้ไขปัญหาไปด้วยกัน แต่ผมกลับเป็นที่ปรึกษา  
ที่ “ทำตัวให้ลูกค้ากังวล” จนกลายเป็นฝ่ายถูกห้วงเสียอย่างนั้น  
เรียกได้ว่าขาดคุณสมบัติในการเป็นที่ปรึกษาโดยสิ้นเชิง



และคำพูดดังกล่าวก็เป็นสิ่งที่เปลี่ยนชีวิตผม

สวัสดิ์ครับ ผมชื่ออาดาจิ ยูยะ เป็นประธานบริษัท  
“Tinct”

พอได้ยินว่าผม “ทำงานในบริษัทให้คำปรึกษา” คน  
ส่วนใหญ่มักคิดว่าผม “เป็นคนฉลาดแล้วก็สื่อสารเก่งมา  
แต่ไหนแต่ไรแล้วละสิ” แต่ความจริงคือผมไม่ได้ฉลาดหรือ  
สื่อสารเก่งแต่อย่างใด

จริง ๆ แล้วสมัย ม.ต้นผมเรียนไม่เก่งเลย ผลการเรียน  
อยู่ที่ไหล่เสมอ เป็นเด็กซุ่มที่เกือบสอบเข้ามหาวิทยาลัยไม่ติด  
2 ปีซ้อน และต่อให้สอบเข้าไปได้แล้วก็สู้คนเก่ง ๆ ที่นั่นไม่ได้  
จนต้องล้มเลิกความฝันที่อยากเป็นนักวิจัย

ส่วนเรื่องการสื่อสารนี่อาการหนักยิ่งกว่าเรื่องเรียน  
เสียอีก ผมพูดไม่เก่งเอามาก ๆ เวลาต้องนำเสนองานวิจัย  
ในมหาวิทยาลัย ผมต้องใช้เวลา 1 สัปดาห์ในการเตรียมตัว  
เตรียมใจว่า “จะพูดยังไงดี” การต้องพูดเป็นสิ่งที่ทำให้ผม  
เครียดจนนอนไม่หลับเลยเชียวะละ

นอกจากจะไม่ฉลาดแล้วยังสื่อสารไม่เก่ง สุดท้ายผมเลย  
ต้องยอมตัดใจจากความฝันที่อยากเป็นนักวิจัยแล้วเข้าทำงาน  
ในบริษัทให้คำปรึกษาแทน หากถามว่าทำไมถึงเลือกงานนี้

ทั้งที่รู้ว่าไม่มีคุณสมบัติ คำตอบคือเพราะผมอยากได้เงิน ไปจ่ายคืนทุนการศึกษา เลยเลือกงานที่ “ได้เงินเดือนสูงกว่า งานอื่นนิดหน่อย”

ต้องขอออกตัวด้วยว่า ที่ผมเข้าทำงานในบริษัทนี้ได้ ก็เพราะตอนนั้นเขากำลังต้องการคนไปทำงานในตำแหน่งที่ปรึกษาด้านไอทีจำนวนมาก แล้วผมก็บังเอิญเขียนโปรแกรมเป็นเท่านั้นเอง

งานที่ปรึกษาเป็นงานที่ต้องคอยรับฟังปัญหาของ ปรธาานบริษัทและช่วยกันแก้ไข ถือเป็นงานที่ต้องใช้ทั้งความรู้และทักษะการสื่อสารอย่างมาก จึงไม่แปลกเลยที่ชีวิตการทำงานของผมเป็นไปแบบทุลักทุเลสุด ๆ จะว่าเป็นครั้งแรก นับแต่เกิดมาที่ตั้งอกตั้งใจเรียนรู้ด้วยตัวเองเลยก็คงได้ ผมอ่านหนังสือมากมายและทุ่มเทสุดชีวิตระหว่างเข้ารับการฝึกอบรมของบริษัท แต่แล้วในเดือนที่ 8 ก็ได้เจอกับคำพูดแบบที่กล่าวไปข้างต้น

หลังจากนั้น ผมก็พยายามฝึกฝนตัวเองจนมีโอกาได้เป็นส่วนหนึ่งของการก่อตั้งฝ่ายให้คำปรึกษาสำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ได้รับมอบหมายให้ไปเป็นประธานบริษัทสาขาโอซาก้าและสาขาโตเกียว ปัจจุบันผมบริหารบริษัทของตัวเองและสามารถเขียนหนังสือที่มีสำนักพิมพ์นำไปตีพิมพ์ได้

ทำไมคนที่ไม่ได้ฉลาดแถมยังไม่มีทักษะการสื่อสาร ถึงกลายเป็นผู้บริหารและเขียนหนังสือได้ คำตอบคือเพราะหลังจากที่ถูกตราหน้าว่าไม่มีคุณสมบัติในการเป็นที่ปรึกษา ผมก็ขบคิดสุดชีวิตว่าต้องทำอะไรถึงจะเรียกความน่าเชื่อถือกลับคืนมาได้

งานที่ปรึกษาทำให้ผมได้พบปะพูดคุยกับผู้บริหารของบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กกว่า 3,000 บริษัททั่วประเทศ ตั้งแต่เหนือสุดอย่างฮอกไกโดจนถึงใต้สุดอย่างโอกินาวะ บริษัทที่ผมทำงานด้วยไม่ได้มีแต่บริษัทดัง ๆ อย่างโตเกียวมารีน นิปปอนไลฟ์ เคดีดีไอ หรือโรงแรมอิมพีเรียลเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงชาวประมงในเมืองซิงาซากิ บริษัทผงซักฟอกที่มีพนักงานเพียง 6 คนในจังหวัดฟุคุอิ และบริษัทสตาร์ทอัพด้านไอทีด้วย

ผมพร้อมทำงานกับทุกบริษัทโดยไม่เกี่ยงว่าใหญ่หรือเล็ก อยู่มานานหรือเพิ่งก่อตั้ง ซึ่งก็แน่นอนว่าได้เจอกับคนที่มีนิสัยเฉพาะตัวรับมือได้ยากมามากมาย

ผมต้องทำให้ประธานบริษัทที่โลดแล่นในแวดวงธุรกิจมากกว่า 30 ปีไว้ใจไอ้หนุ่มที่เพิ่งทำงานปีแรกในฐานะที่ปรึกษาให้ได้ แต่จะทำได้อย่างไรละ

ผมจะเล่าเกี่ยวกับเรื่องนี้ให้ฟังในหนังสือเล่มนี้ แต่ตอนนี้ต้องขอบอกไว้ก่อนเลยว่า หากอยากให้คนที่ไม่สนเรื่องประวัติศาสตร์ศึกษา ชื่อเสียงบริษัท หรือทฤษฎีธุรกิจของ

นักวิชาการชื่อดังมองว่าคุณไม่ได้เป็นพวกเง่าที่มีดีแค่เรียนเก่ง แต่เป็นคนที่สามารถทำงานร่วมกันได้นั้น สิ่งที่คุณขาดไม่ได้เลย ก็คือการ “ตั้งใจคิดก่อนพูด”

ผลลัพธ์เป็นสิ่งที่ถูกกำหนดไว้แล้วตั้งแต่ก่อนพูด ไม่ว่าจะเป็นการนำเสนอ การเจรจาทางธุรกิจ การรายงานต่อหัวหน้า หรือแม้แต่การขอแต่งงาน นี่เป็นสิ่งที่ผมได้เรียนรู้จากการทำงานในบริษัทให้คำปรึกษา 12 ปีและจากการบริหารบริษัทตัวเองมา 10 ปี

หนังสือเล่มนี้เป็นการนำความรู้ตลอดระยะเวลา 22 ปีที่ได้มาจากประสบการณ์บริษัทกว่า 3,000 แห่ง รุ่นพี่ รวมถึงหัวหน้าผู้เป็นที่ปรึกษาความสามารถมาเรียบเรียงให้อยู่ในรูปแบบที่ทุกคนสามารถนำไปใช้ได้ครับ

## แค่รู้อย่างเดียวไม่มีความหมาย

ระหว่างที่เขียนหนังสือเล่มนี้ สิ่งที่ผมตั้งเป้าจะทำให้ได้ก็คือ จะไม่ทำแค่เรียบเรียง “เรื่องที่คุณฉลาดคิดก่อนพูด” ออกมาเฉย ๆ ทั้งนี้เพราะแค่รู้อย่างเดียวไม่มีความหมาย การที่คุณรู้วิธีพูดของคนที่คุณคุยกันไม่ได้ช่วยให้คุณพูดเก่งขึ้น

คุณอาจอธิบายได้ว่า “คนพูดเก่งมีวิธีพูดแบบนี้” แต่จะพูดได้แบบเขาหรือเปล่านั้นเป็นอีกเรื่อง

ในการทำงานเดียวกัน แค่ว่าคนฉลาดคิดอะไรไม่ได้ช่วยให้คุณมีวิธีคิดแบบเขาได้ ไม่ต่างอะไรกับการอ่านบทความหรือดูวิดีโอสรุปเนื้อหาหนังสือบนอินเทอร์เน็ต ต่อให้รู้เนื้อหาของหนังสือก็คงแทบไม่มีใครได้เคล็ดลับหรือเทคนิคติดตัวไปใช้งานจริงได้

ด้วยเหตุนี้ ผมจึงเขียนหนังสือเล่มนี้โดยตั้งโปรแกรมเพื่อให้ผู้อ่านได้ความรู้ของคนฉลาดติดตัวจนสามารถเป็น “คนฉลาด” ได้ในพริบตา (เรื่องเดียวที่ผมถนัดตอนเขียนหนังสือก็คือเรื่องเขียนโปรแกรมนี้แหละ) พูดง่าย ๆ ก็คือหนังสือเล่มนี้ไม่ใช่การสรุปให้อ่านว่าคนฉลาดคิดอะไร แต่เป็นโปรแกรมที่จะช่วยให้คุณกลายเป็นคนฉลาด

ก่อนอื่นมาดูก่อนว่าเนื้อหาของหนังสือมีอะไรบ้าง  
ส่วนที่ 1 จะเป็นส่วนที่ว่าด้วยทัศนคติ

ในส่วนนี้ผมจะแนะนำกฎแห่งความสำเร็จ 7 ข้อที่แค่นำไปคิดก่อนพูดก็จะช่วยให้คุณได้มาซึ่ง “ปัญญา” และ “ความเชื่อถือ”

เมื่อเตรียมพร้อมทางด้านทัศนคติเสร็จ เราก็จะไปฝึกฝนวิธีคิดกันอย่างเป็นรูปธรรม

อาจกล่าวได้ว่า ส่วนที่ 2 เป็นเรื่องของการคิดอย่างลึกซึ้งเพื่อให้เป็นคนฉลาดได้ในพริบตา พุดอีกอย่างก็คือเป็นส่วนที่ว่าด้วยการ “ปรับพื้นฐาน” นั่นเอง

ลองนึกถึงกีฬาตุ๊กก็ได้ครับ ไม่ว่าจะเป็ฟุตบอลหรือว่ายน้ำ ต่อให้มีพรสวรรค์แค่ไหน หากพื้นฐานไม่ดีก็แสดงศักยภาพออกมาได้ไม่เต็มที่ ดังนั้น ต่อให้จริง ๆ แล้วคุณเป็นคนฉลาดหรือมีทักษะการคิดอยู่แล้ว แต่ถ้าไม่รู้วิธี “คิดอย่างลึกซึ้ง (พื้นฐานการคิด)” ก็ไม่มีใครสัมผัสได้หรือกว่าคุณ “ตั้งใจคิด” มาเป็นอย่างดีแล้ว

## เป้าหมายคือการเป็นหนังสือที่ไม่ต้องอ่านซ้ำ

เมื่อมีทัศนคติและพื้นฐานที่ถูกต้อง ไม่ว่าจะใครก็สามารถเป็นคนฉลาดได้ แต่ถ้าอ่านจบแล้วไม่ทำอะไรเลยจนพื้นฐานความคิดกลับไปเป็นเหมือนเมื่อก่อน สิ่งที่จะช่วยคุณได้ก็คือ “ชุดที่ช่วยให้ฉลาดขึ้นทุกครั้งทีพุด”

อาจจะกะทันหันไปสักหน่อย แต่ถ้าคุณถูกถามว่า “นิยามของหนังสือที่ดีคืออะไร” คุณจะตอบว่าอะไรครับ ส่วนตัวแล้วคำตอบของผมคือ “หนังสือที่ทำให้อยากอ่านซ้ำ”

แต่หนังสือเล่มนี้ไม่ได้เขียนขึ้นเพื่อให้กลับมาอ่านซ้ำ ที่จริงผมตั้งเป้าไว้ว่ามันควรเป็นหนังสือที่ไม่ต้องอ่านซ้ำด้วย เมื่ออ่านจบแล้ว ขอให้คุณตัด “ซีตที่ช่วยให้ฉลาดขึ้นทุกครั้ง ที่พูด” ออกมาแล้วเติมคำลงในช่องว่างดูครับ มันเป็นซีตที่สรุปใจความสำคัญทั้งหมดของหนังสือเล่มนี้เอาไว้ ทุกครั้งที่ จะพูดขอให้หยุดสักนิดเพื่อนึกถึงสิ่งที่อยู่ในซีตนี้ก่อน แล้ว รับรองว่าคุณจะฉลาดขึ้นทุกครั้งที่คุณพูดเลยทีเดียว

ในส่วนของตัวเอง หลังจากที่ได้เรียนรู้ทักษะการ “ตั้งใจคิด” จากการทำงานในบริษัทให้คำปรึกษาแล้ว นอกจาก จะประสบความสำเร็จในเรื่องงาน ชีวิตผมยังเกิดความ เปลี่ยนแปลงที่สำคัญอีก 2 เรื่อง ได้แก่

- เลิกกลัวใจว่าควรพูดอย่างไร
- ปัญหาเรื่องความสัมพันธ์กับคนอื่นลดน้อยลงมาก

อย่างไรก็ตาม สุดท้ายแล้วไม่ว่าจะมีวิธีพูดที่ดีแค่ไหน หากไม่พูดด้วยคำพูดที่เป็นของตัวเองก็ไม่มีทางเข้าถึงหัวใจ

ของคนอื่นได้ ผมเชื่อว่าทุกคนมีวิธีพูดในแบบของตัวเอง อยู่แล้ว ขอแค่เปลี่ยนวิธีคิดที่ใช้ก่อนพูด ไม่ว่าใครก็สามารถพูดออกมาได้อย่างสมเป็นตัวเองและเป็นธรรมชาติ หากทำแบบนั้นได้เมื่อไหร่ คุณก็จะไม่เครียดจนนอนไม่หลับเหมือนตอนที่ต้องนำเสนองานสมัยเรียนอีกต่อไป

นอกจากนี้ มนุษย์ยังเป็นสิ่งมีชีวิตที่มีแนวโน้มจะใช้อารมณ์มากกว่าเหตุผล การหยุดแล้วตั้งใจคิดให้ดีกว่าพูดจึงช่วยแก้ปัญหาเรื่องเปลืองพูดสิ่งที่ไม่ควรพูดออกไปได้ ส่งผลให้ความสัมพันธ์กับคนอื่นราบรื่นขึ้น ปัญหาอุปสรรคที่ต้องแก้ไขจัดการลดลง และมีเวลาให้ตัวเองกับครอบครัวมากขึ้น

สิ่งที่ผมอยากให้รู้ไว้ก็คือ ยิ่งเป็นคน que คิดว่าตัวเองไม่เก่ง เรื่องการสื่อสารมากเท่าไร ก็ยิ่งควรให้ความสำคัญกับการ “ตั้งใจคิด” มากเท่านั้น ไม่ใช่มีวแต่ไปพะวงว่าควรเปลี่ยนวิธีพูดเป็นแบบไหนดี

เอาละ เรามาเริ่มกันเลยดีกว่าครับ

ก่อนอื่นขอเริ่มด้วยคำถามนี้เพื่อวัดว่าคุณตั้งใจคิดแค่ไหน ก่อนที่จะพูดก็แล้วกัน



## คำถาม

---

คุณไปเดทกับแฟน ระหว่างที่กำลังชื้อของด้วยกัน แฟน  
ของคุณก็ถามขึ้นว่า “ชุดไหนดีกว่ากัน ชุดสีฟ้าหรือสีขาว”  
คุณจะตอบคำถามนี้อย่างไร

---

จะตอบไปตรง ๆ ว่าสีฟ้าไม่ก็สีขาวหรือเปล่าครับ

อะไรเนี่ย คำถามแบบนี้ช่วยให้รู้ได้ด้วยหรือว่าตั้งใจคิด  
แค่นั้น

สำหรับคนที่คิดแบบนี้ ขอให้อ่านหนังสือเล่มนี้ต่อไป  
นะครับ

## เส้นทางสู่การเป็นคนฉลาด (วิธีใช้งานหนังสือเล่มนี้)

อ่านส่วนที่ 1 เพื่อให้ได้มา  
ซึ่งกฎแห่งความสำเร็จ 7 ข้อ



คิดได้ลึกซึ้งขึ้นในปริบทาด้วยการอ่านส่วนที่ 2



ตัด "ชีวิตที่ช่วยให้ฉลาดขึ้นทุกครั้งที่คุณ"  
ออกมา แล้วเติมคำลงในช่องว่าง



ย้อนกลับมาดู "ชีวิตที่ช่วยให้ฉลาดขึ้น  
ทุกครั้งที่คุณ" ซ้ำ ๆ ก่อนที่จะพูด



ไม่ว่าใครก็สามารถ  
เป็นคนฉลาดได้