

howto

สูตรลับคนรวย เปลี่ยนสมองธรรมดา ให้หาเงินเก่ง

決定版 年収1億を稼ぐ人、
年収300万で終わる人

โกะโด โทคิโอะ

เขียน

รัตนกรณ วานิชย์ทานนท์

แปล

115014 ดัชนีการพิมพ์



คำนำสำนักพิมพ์

คนรวยก็รวยแล้วรวยอีก ส่วนคนจนก็จนแล้วจนอีก ทั้ง ๆ ที่มีหนึ่งสมอง สองมือเท่ากัน ทำไมเราถึงยังไม่รวยสักที

จริง ๆ กว่าคนคนหนึ่งจะเริ่มร่ำรวยมีความมั่งคั่งขึ้นมาได้ก็อาศัยหลายปัจจัย ทั้งเงินทุน โอกาส ความสามารถ คอนเนกชัน ทักษะ ประสิทธิภาพ ฯลฯ เหล่านี้คือต้นทุนชีวิตที่เราไม่มีเท่ากันและต้องใช้เวลาในการสั่งสม

แต่มีตัวช่วยหนึ่งที่สามารถใช้เป็นทางลัดเพื่อร่นเวลาได้ นั่นก็คือการเรียนรู้ “สมองของคนรวย” ไม่ใช่แค่เลียนแบบว่าคนรวย “ทำอะไร” แต่เป็นการทำความเข้าใจว่าคนรวย “คิดอย่างไร”

โกะโด โทชิโอะ ที่ปรึกษาด้านการบริหารในบริษัทที่ปรึกษาธุรกิจระดับโลก เจ้าของหนังสือขายดีที่เคยสร้างปรากฏการณ์มาแล้วอย่าง *เล็กเป็นคนดี แล้วจะมีความสุข* ได้รวบรวมวิธีคิดของคนรวยที่ทำให้เราทิ้งกับมูมมองอันแปลกใหม่ ซึ่งวิธีคิดเหล่านี้เองที่สามารถเปลี่ยนคนธรรมดาให้ก้าวไปสู่คนที่สร้างเนื้อสร้างตัวได้สำเร็จ โดยบุคคลเหล่านั้นไม่ได้เป็นมหาเศรษฐีระดับโลกที่มีเครือข่ายทรัพยากรมหาศาลจนเลียนแบบได้ยากแต่อย่างใด

นี่คือหนังสือสำหรับคนที่เชื่อว่าความสำเร็จไม่ได้เริ่มจากยอดเขา
แต่มาจากก้าวเล็กๆ ในชีวิตประจำวัน ตั้งแต่การจัดโต๊ะทำงาน การใช้เงิน
ในร้านกาแฟ ไปจนถึงวิธีคิดกับการเป็นหนี้ ทุกสิ่งคือภาพสะท้อนความคิด
ที่ต่างจากคนส่วนใหญ่

หากคุณกลัวพอที่จะ “เลิกคิดแบบเดิม” และเปิดรับมุมมองใหม่ๆ
นี่อาจไม่ใช่แค่หนังสืออีกเล่มหนึ่งที่คุณอ่านผ่านตา
แต่มันอาจเป็นจุดเริ่มต้นของเส้นทางใหม่ในชีวิตที่คุณเลือกเอง

howto

สารบัญ

บทนำ

“คนธรรมดา” ที่มีรายได้หลักแสนต่อปี
กับ “คนสร้างตัว” ที่มีรายได้หลักสิบล้านต่อปี

1



สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “มุมมองต่อประโยชน์ที่ได้รับ”

คนมีรายได้หลักแสนทำบัญชีรายรับรายจ่าย

↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านคำนวณแค่คร่าว ๆ

8

คนมีรายได้หลักแสนซื้อของลดราคาที่ยากได้เดี๋ยวนั้น

↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านซื้อของลดราคา

ที่จะใช้ในปีหน้า

12

คนมีรายได้หลักแสนชอบซื้อของถูก

↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านซื้อของถูกกว่านั้น

15

คนมีรายได้อาจได้หลักแสนจัดการปัญหาที่...

➡ แต่คนมีรายได้อาจได้หลักสิบล้านไม่เลือกวิธี

เพื่อไปให้ถึงเป้าหมาย

19

คนมีรายได้อาจได้หลักแสนใช้เงินกับทุกอย่างเท่า ๆ กัน

➡ แต่คนมีรายได้อาจได้หลักสิบล้านจะเลือกใช้เงิน

กับบางอย่างเท่านั้น

22

คนมีรายได้อาจได้หลักแสนทะนุถนอมข้าวของอย่างดี

➡ แต่คนมีรายได้อาจได้หลักสิบล้านจะใช้อย่างเต็มที่

24

คนมีรายได้อาจได้หลักแสนซื้อลาเต้ที่สตาร์บัคส์

➡ แต่คนมีรายได้อาจได้หลักสิบล้านซื้อพื้นที่ในสตาร์บัคส์

ไว้อ่านหนังสือ

26

คนมีรายได้อาจได้หลักแสนหลีกเลี่ยงการเป็นหนี้เพื่อความสบายใจ

➡ แต่คนมีรายได้อาจได้หลักสิบล้านเป็นหนี้เพื่อสร้างโอกาส

29

บทที่ 2

สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “วิธีจัดการเงิน”

คนมีรายได้อาจได้หลักแสนคิดว่าการทำงานคือสิ่งดีงาม

➡ แต่คนมีรายได้อาจได้หลักสิบล้านคิดว่านั้นเป็นหลักฐาน

ของการไร้ความสามารถ

34

คนมีรายได้นับหลักแสนอัดเงินทุนเข้าธนาคาร

↔ แต่คนมีรายได้นับหลักสิบล้านอัดเงินทุนเข้าธุรกิจ 38

คนมีรายได้นับหลักแสนเมื่อได้เงินกลับมากจะพักเงินไว้ก่อน

↔ แต่คนมีรายได้นับหลักสิบล้านจะกระตุ้นเงินให้ไปต่อ 41

คนมีรายได้นับหลักแสนซื้อรถหรูด้วยเงินสด

↔ แต่คนมีรายได้นับหลักสิบล้านซื้อด้วยเงินกู้ 43

คนมีรายได้นับหลักแสนลงทุนแบบกระจาย

↔ แต่คนมีรายได้นับหลักสิบล้านลงทุนแบบกระจุก 46

คนมีรายได้นับหลักแสนเมื่อราคากองทุนตกฮวบจะขายทิ้ง

↔ แต่คนมีรายได้นับหลักสิบล้านจะซื้อเพิ่ม 49

คนมีรายได้นับหลักแสนจะบริจจาคเมื่อเกิดภัยพิบัติ

↔ แต่คนมีรายได้นับหลักสิบล้านจะสร้างงานขึ้นมา 52

บทที่ 3

สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “วิธีทำงาน”

คนมีรายได้นับหลักแสนมีโต๊ะที่สะอาดเรียบร้อย

↔ แต่คนมีรายได้นับหลักสิบล้านมีโต๊ะที่ข้าวของกระจุกกระจาย 58

คนมีรายได้นับหลักแสนต้องการประสิทธิภาพ

↔ แต่คนมีรายได้นับหลักสิบล้านต้องการประสิทธิผล 62

คนมีรายได้อัตราส่วนจะไปถึงก่อนเวลานัด 5 นาที
↔ แต่คนมีรายได้อัตราส่วนจะไปถึงก่อน 30 นาที 65

คนมีรายได้อัตราส่วนทุ่มจ่ายเงินเพื่อบริการไฟฟ้าหนึ่ง
↔ แต่คนมีรายได้อัตราส่วนทุ่มจ่ายเงินบริการไฟฟ้าแบบระบบที่หนึ่ง 68

คนมีรายได้อัตราส่วนเดินทางไปทำงานในช่วงเวลาเร่งด่วน
↔ แต่คนมีรายได้อัตราส่วนย้ายไปอยู่ใกล้
พอให้เดินไปได้ 71

คนมีรายได้อัตราส่วนอ่านหนังสือพิมพ์ทุกวัน
↔ แต่คนมีรายได้อัตราส่วนยกเลิกบริการส่งหนังสือพิมพ์ 74

คนมีรายได้อัตราส่วนตรงกลับบ้านทันที
↔ แต่คนมีรายได้อัตราส่วนชอบแวะที่นั่นแะนี่ระหว่างทาง 77

คนมีรายได้อัตราส่วนคำนวณค่าจ้างเป็นรายชั่วโมง
↔ แต่คนมีรายได้อัตราส่วนคำนวณค่าจ้าง
ตามมูลค่าของผลผลิต 80

คนมีรายได้อัตราส่วนมุ่งเป้าไปที่อัตราผลตอบแทนต่อปี
↔ แต่คนมีรายได้อัตราส่วนมุ่งเป้าไปที่อัตราผลตอบแทน
ต่อเดือน 83

4

บทที่

สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “วิธีใช้สมอง”

- คนมีรายได้หลักแสนจะบอกตรง ๆ ว่า “ทำไม่ได้”
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจะโกหกกว่า “ทำได้” 88
- คนมีรายได้หลักแสนจะจดโน้ตอย่างเอาเป็นเอาตาย
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจะจดจำไว้ในหัว 90
- คนมีรายได้หลักแสนชอบพูดเย็นเยื่อและน่าเบื่อ
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านพูดกระชับและน่าสนใจ 92
- คนมีรายได้หลักแสนพยายามขายสินค้า
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านขายวิธีแก้ปัญหา 95
- คนมีรายได้หลักแสนส่งข้อความหาลูกค้า
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านไปพบหน้าโดยตรง 98
- คนมีรายได้หลักแสนจะโกรธริมฝีปากซีฟ
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจะเรียนรู้กลไก
จากริมฝีปากซีฟ 101
- คนมีรายได้หลักแสนพยายามจูงใจผู้อื่นด้วยเงิน
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจูงใจด้วยข้อมูล 104
- คนมีรายได้หลักแสนต้องการ “รับแล้วให้”
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจะนำเสนอส่วนแบ่ง 108

5

บทที่

สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “วิธีเรียนรู้”

คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักแสนกินข้าวด้วยกระเพาะอาหาร

↔ แต่คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักสิบล้านกินข้าวด้วยสมอง 114

คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักแสนดื่มกาแฟที่ร้านกาแฟ

↔ แต่คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักสิบล้านมองดูธุรกิจกาแฟ 117

คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักแสนเรียนเพื่อไปรับรองความเชี่ยวชาญ

↔ แต่คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักสิบล้านใช้วิธีจ้างคนที่ไปรับรองความเชี่ยวชาญมาทำงานแทน 120

คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักแสนศึกษาเรื่องเดียวกับคนอื่น

↔ แต่คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักสิบล้านศึกษาเรื่องที่คนอื่นไม่รู้ 123

คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักแสนลงเรียนหลักสูตรอ่านเร็ว

↔ แต่คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักสิบล้านเอาเวลานั้นไปอ่านหนังสือ 126

คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักแสนเริ่มจากการศึกษา

↔ แต่คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักสิบล้านเริ่มจากประสบการณ์จริง 128

คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักแสนสนใจปรากฏการณ์

↔ แต่คนมีรายได้อะไรก็ได้หลักสิบล้านสนใจหลักการเบื้องหลังปรากฏการณ์นั้น 131

6

บทที่

สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “วิธีทำธุรกิจ”

คนมีรายได้หลักแสนมีเป้าหมายเป็นการขึ้นเงินเดือน

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านมีเป้าหมาย

เป็นการเริ่มต้นธุรกิจ

136

คนมีรายได้หลักแสนคิดธุรกิจที่มีเป้าหมายเป็นกลุ่มคนรวย

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้าน

คิดธุรกิจที่มีเป้าหมายเป็นคนทั่วไป

139

คนมีรายได้หลักแสนเลือกร้านราเม็ง

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านเลือกร้านแกงกะหรี่

142

คนมีรายได้หลักแสนทำการค้าที่บ้านเกิด

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านข้ามภูเขาไปเร่ขาย

145

คนมีรายได้หลักแสนเกลียดการเสี่ยงโชค

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านกลับชอบ

149

คนมีรายได้หลักแสนลงทุนกับทำเลที่ตั้ง

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านลงทุนกับการโฆษณา

151

คนมีรายได้หลักแสนเสียโอกาสไปกับทิจู

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านโยนทิจูทิ้งแล้วรีบโอกาส

154

คนมีรายได้หลักแสนแสดงท่าทางเย่อหยิ่ง

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านเก็บความเย่อหยิ่งไว้ในใจ

157

คนมีรายได้อัตโนมัติจะพูดว่า “พยายามอยู่ครับ”

↔ แต่คนมีรายได้อัตโนมัติจะพูดว่า

“ยังไม่ถึงขนาดนั้นหรอกครับ”

159

บทที่ 7

สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “ทัศนคติ”

คนมีรายได้อัตโนมัติจะเกษียณเมื่อทำอะไรได้

↔ แต่คนมีรายได้อัตโนมัติจะยังรู้สึกถึงความไม่แน่นอน

จึงหาเงินให้มากขึ้นอีก

164

คนมีรายได้อัตโนมัติจะพยายามไม่รบกวนคนอื่น

↔ แต่คนมีรายได้อัตโนมัติจะทำให้สำเร็จ

แม้ต้องรบกวนคนอื่นก็ตาม

167

คนมีรายได้อัตโนมัติชื่นชมแต่ในนิทาน “กระต่ายกับเต่า”

↔ แต่คนมีรายได้อัตโนมัติเลือกจะติดจรวดให้เต่า

171

คนมีรายได้อัตโนมัติคิดว่า “ถ้าเป็นคนระดับท็อปแล้ว

ค่อยไปพักโรงแรมหรู”

↔ แต่คนมีรายได้อัตโนมัติคิดว่า “จะไปพักโรงแรมหรู

เพื่อให้ได้เป็นคนระดับท็อป”

174

คนมีรายได้อัตโนมัติจะหยุดเมื่อเจอไฟแดง

↔ แต่คนมีรายได้อัตโนมัติจะข้ามถ้าไม่มีรถแล่นมา

176

คนมีรายได้อันดับแรกมีความปรารถนาไม่มากนัก

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามมีความปรารถนามากมาย 179

คนมีรายได้อันดับแรกมองสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างจริงจัง

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามมองเป็นเรื่องเล่น ๆ 181

คนมีรายได้อันดับแรกจะโทษคนอื่น

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามจะพยายาม
เปลี่ยนแปลงตัวเอง 183

บทที่ 8

สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “ความสับสน”

คนมีรายได้อันดับแรกมักมีเพื่อนเยอะ

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามมักมีเพื่อนน้อย 188

คนมีรายได้อันดับแรกคบหาคนระดับเดียวกัน

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามเข้าหาคนที่อยู่ระดับสูงกว่า 190

คนมีรายได้อันดับแรกคบหาทุกคนโดยไม่เลือก

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามเลือกคบคนที่คุณภาพ 192

คนมีรายได้อันดับแรกจะพยายามปั้นคนธรรมดาให้เป็นคนเก่ง

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามจะดึงคนเก่งมาร่วมงาน 194

คนมีรายได้อันดับแรกเป็นคนดี

↔ แต่คนมีรายได้อันดับสิบล้านไม่สนใจอะไรนัก 197

คนมีรายได้อันดับแรกพูดในสิ่งที่ตัวเองอยากพูด

↔ แต่คนมีรายได้อันดับสิบล้านปล่อยให้ฝ่าย
พูดสิ่งที่อยากพูด 200

คนมีรายได้อันดับแรกมักรับคำชมไว้กับตัว

↔ แต่คนมีรายได้อันดับสิบล้านมักโยนทิ้งไปอย่างง่ายดาย 204

คนมีรายได้อันดับแรกเลื่องลือเรื่องแต่งงานเพราะรายได้

↔ แต่คนมีรายได้อันดับสิบล้านจะขอแต่งงานโดยไม่รีรอ 207

แผนพิเศษ • ฉบับสมบูรณ์

กฎเหล็ก 8 ประการ

ในการสร้างเนื้อสร้างตัวให้มีรายได้อันดับสิบล้าน

ในยุคที่อัตราการเติบโตต่ำ แต่ได้ผลชัดเจนเมื่อลงมือทำ 211

บทส่งท้าย

ความเปลี่ยนแปลงคือ

การยอมรับ “การหลุดกรอบ” ของตัวเอง 224

เกี่ยวกับผู้เขียน

227

บทนำ

“คนธรรมดา” ที่มีรายได้หลักแสนต่อปี กับ “คนสร้างตัว” ที่มีรายได้หลักสิบล้านต่อปี

หนังสือเล่มนี้นำเสนอเรื่องราวของสองตัวละครที่มีรายได้ต่อปีจำนวน “หลักแสน” กับ “หลักสิบล้าน”

แม้คนที่มีรายได้หลักแสนต่อปีจะใช้ชีวิตในปัจจุบันได้โดยไม่ลำบาก แต่ก็ไม่มากพอจะใช้ชีวิตได้ตามอำเภอใจ พวกเขาคือคนที่ต้องใช้ชีวิตตามกรอบที่ควรจะเป็นและพยายามเอาตัวรอดไปในแต่ละวัน

รายได้สุทธิของพวกเขาหลังหักภาษีหรือประกันสังคมอยู่ที่ประมาณเดือนละ 40,000 กว่าบาท¹ หรือแม้จะมีรายได้มากกว่านั้น แต่ถ้าลาออกก็จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินชีวิตทันที

พวกเขาเป็นคนขยันขันแข็ง ซื่อสัตย์ และมีทัศนคติในการใช้ชีวิตที่ดีเยี่ยม แต่ในอีกมุมหนึ่งพวกเขากลับถูกมองว่าเป็น “คนธรรมดาทั่วไป” เท่านั้น

ซึ่งดูเหมือนว่าในยุคสมัยต่อจากนี้จะมีคนกลุ่มนี้เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

¹ อัตราแลกเปลี่ยนเงินเยน เดือนเมษายน พ.ศ. 2568

ในขณะที่ผู้ที่มีรายได้หลักสิบล้านต่อปีมักพบในกลุ่มคนที่มีความทะเยอทะยาน การแก้ไขปัญหาหรือสร้างมูลค่าเพิ่มได้ อย่างนักธุรกิจหรือครีเอเตอร์แน่นอนว่าผู้บริหารระดับสูงบางคนก็มีรายได้ระดับนี้เช่นกัน

แต่ถึงแม้ผลงานและความสำเร็จของคนกลุ่มนี้จะได้รับการยอมรับ พวกเขากลับไม่พึงพอใจกับความสำเร็จเล็กๆ นั้น มีแต่จะยิ่งกระหาย การก้าวขึ้นไปอยู่ในจุดที่สูงขึ้น แม้รายได้ต่อปีจริง ๆ อาจไม่ถึงหลักสิบล้านบาท พวกเขามีวิธีใช้ชีวิตในแบบของตัวเองเต็มร้อย **และมีสรีระแบบที่คนทั่วไปไม่อาจจินตนาการได้**

พวกเขาไม่ใช่กลุ่มคนที่เราเรียกกันว่า “คนมีฐานะ” หรือครอบครัว แต่คือ “คนสร้างตัว” ที่ตั้งเป้าหมายสูงขึ้นเรื่อยๆ แล้วมุ่งหน้าไปด้วยความตั้งใจต่างหาก แม้จะมีช่วงเวลาที่ย่ำแย่ลงไปกับความสำเร็จระยะสั้นบ้าง แต่ความทะเยอทะยานอยากขึ้นไปให้สูงกว่าเดิมนั้นกลับไม่ลดน้อยลงเลย

นี่ก็เป็นคนอีกประเภทที่จะเพิ่มขึ้นในยุคสมัยต่อจากนี้เช่นกัน

หนังสือเล่มนี้จึงจะเผยให้เห็นกิจวัตรประจำวันที่แตกต่างกันระหว่างคนที่ล้มเหลวกับคนที่ประสบความสำเร็จได้หลักแสนต่อปีกับคนที่สร้างเนื้อสร้างตัวให้มีรายได้หลักสิบล้านต่อปี

► เรียนรู้จาก “คนที่กำลังเติบโต”

หนังสือเล่มนี้นับว่าผู้มีรายได้หลักสิบล้านต่อปีเป็นคนที่ประสบความสำเร็จ โดยนิยามว่าเป็น “คนสร้างตัว” และนำพวกเขามาเป็นบุคคลตัวอย่าง ถึงแม้คำว่า “สร้างเนื้อสร้างตัว” อาจฟังดูไม่ได้เลิกละอะไร แต่ผมมีเหตุผลที่นำพวกเขามาเป็นบุคคลตัวอย่าง

นั่นเพราะสิ่งที่ผู้ต้องการประสบความสำเร็จควรรู้ ไม่ใช่สิ่งที่ผู้ประสบความสำเร็จแล้วทำเป็นประจำ แต่เป็น **“สิ่งที่พวกเขาทำในขั้นตอนก่อนจะประสบความสำเร็จ”** ต่างหาก ซึ่งคนที่อยู่ในขั้นตอนนั้นก็คือคนที่สร้างรายได้หลักสิบล้านต่อปีนั่นเอง

ในโลกนี้มีหนังสือมากมายที่สอนให้เรียนรู้จาก “มหาเศรษฐี” ที่ประสบความสำเร็จแล้ว ทว่ามหาเศรษฐีมีสิ่งที่จำเป็นแทบทุกอย่าง ทั้งเครือข่ายคนรู้จัก ลูกน้องที่ทำตามคำสั่ง นอกจากนี้ยังมุ่งไปที่การรักษาทรัพย์สินไม่ให้ลดลงมากกว่าจะทำให้เพิ่มขึ้น

เนื่องจากพวกเขาอยู่ในจุดที่ไม่ต้องลำบากทั้งเรื่องเงินและจิตใจแล้ว คำพูดของพวกเขาจึงมักออกมาสวยหรู

เช่น พวกเขามักบอกว่า “จงนั่งชั้นเฟิร์สต์คลาส” แต่หากคุณมีรายได้เดือนละ 40,000 บาท คุณจะจ่ายค่าตัวเครื่องบินจากนาริตะไปลอสแอนเจลิสในราคา 300,000 กว่าบาทได้อย่างไร และพวกเขายังมักจะบอกว่า “จงลงทุนโดยกระจายความเสี่ยง” แต่จะให้กระจายเงินเก็บที่มีอยู่เพียง 400,000 บาทได้อย่างไรละ

สิ่งที่มหาเศรษฐีทำกันเป็นประจำโดยส่วนใหญ่จึงมีเงื่อนไขเบื้องต้นที่แตกต่างจากเรา ซึ่งต่อให้คนธรรมดาพยายามเลียนแบบก็ยังสามารถทำได้ยาก

สิ่งที่ผู้ซึ่งอยากประสบความสำเร็จต้องเลียนแบบจึงไม่ใช่สิ่งที่มหาเศรษฐีทำเป็นประจำในปัจจุบัน แต่ควรเป็นสิ่งที่พวกเขาทำเป็นประจำก่อนจะกลายเป็นมหาเศรษฐีมากกว่า

ดังนั้นคนที่นำสิ่งเหล่านั้นมาปฏิบัติทุกวันและป็นขึ้นไปสู่ความสำเร็จอย่างรวดเร็วได้ ก็คือคนสร้างตัวที่มีรายได้หลักสิบล้านตามตัวละครของหนังสือเล่มนี้นั่นเอง

► การลอกำแพง “รายได้หลักแสน”

ผมเป็นผู้ประกอบการ นักเขียน และที่ปรึกษาด้านการลงทุนในสิ่งต่างๆ เช่น อสังหาริมทรัพย์ จึงมีโอกาสพบเจอและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้ที่กำลัง “สร้างเนื้อสร้างตัว” และเติบโตอย่างรวดเร็วอยู่บ่อยครั้ง สิ่งที่ผมรู้สึกชื่นชมทุกครั้งที่ได้เจอพวกเขาคือวิธีคิด รวมถึงการกระทำที่พวกเขาทำเป็นนิสัย ซึ่ง “ไม่เป็นไปตามกรอบที่ควรจะเป็น”

สิ่งที่คนสร้างตัวที่มีรายได้หลักสิบล้านทำเป็นประจำจึงไม่ใช่ “การรักษาสิ่งเดิมให้คงอยู่” แต่โดยทั่วไปแล้วคือการจุใจ จูใจ และจุใจไปเรื่อย ๆ

บางครั้งพวกเขาจึงแหกกฎเพื่อกระทำสิ่งที่ไม่เป็นไปตามกรอบที่ควรจะเป็น จนหลายคนขมวดคิวกับการกระทำของพวกเขา

แต่ “การขมวดคิ้ว” หรือ “การเหล่มอง” สิ่งที่ไม่เป็นไปตามบรรทัดฐานนี้เอง ที่จะกลายเป็นทั้งกรอบความคิดและกำแพงแบ่งแยกคนที่มีรายได้หลักแสนต่อปีกับคนที่มีรายได้หลักสิบล้านต่อปีออกจากกัน

คนที่มีรายได้หลักแสนมักดำเนินชีวิตด้วยความซื่อตรงและทำตามสิ่งที่ตัวเองคิดว่าเป็นเรื่องปกติสามัญ จึงเปิดใจรับสิ่งที่เป็นเรื่องปกติสามัญของผู้อื่นไม่ค่อยได้ ทำให้พวกเขามีกำแพงที่ไม่อาจข้ามผ่านได้

เนื่องจากพวกเขาเป็นคนดีและซื่อสัตย์จึงเป็นที่ยอมรับของสังคม แต่คนดีไม่ได้เป็นทั้งยาพิษและยารักษา จึงมักถูกหลอกใช้โดยที่รายได้ไม่เพิ่มขึ้นเสียที

ว่ากันว่าในปัจจุบันมาถึง “ยุคที่รายได้ต่อปีอยู่ที่หลักแสนไปตลอดชีวิต” แล้ว ดังนั้นไม่ว่าจะมุ่งมั่นพยายามอย่างมั่นคงแค่ไหน ก็ไม่มีหลักประกันเลยว่าบริษัทจะเพิ่มเงินเดือนให้

หนังสือเล่มนี้จะชวนให้ผู้อ่านพิจารณาความคิดและการกระทำที่ควรทำเป็นประจำเพื่อให้ประสบความสำเร็จ ผ่านการเปรียบเทียบคนที่มีรายได้หลักแสนต่อปีซึ่งยึดติดกับกรอบความคิด และคนที่มีรายได้หลักสิบล้านต่อปีซึ่งมักจะฉีกกฎเกณฑ์เดิมๆ

แม้ในโลกแห่งความเป็นจริงจะมีความหลากหลายยิ่งกว่านั้น และไม่ได้แยกแยะได้ชัดเจนเช่นนี้ จึงอาจมีจุดที่ดูขัดแย้ง สิ่งที่เป็นข้อยกเว้น และสิ่งที่คุณไม่เห็นด้วยปะปนอยู่เช่นกัน

แต่คนที่ยังไม่ประสบความสำเร็จจะวิพากษ์วิจารณ์เรื่องนั้นไป
ก็ไม่เกิดประโยชน์

อีกทั้งอันที่จริงหากคุณเปิดใจให้“กว้างพอ” แล้วพิจารณาว่า
“ประเด็นนั้นใช้ได้ในสถานการณ์แบบไหนบ้าง” จากนั้นค่อยลงมือ
ลองดูไปเรื่อย ๆ สิ่งนั้นก็จะกลายเป็นส่วนหนึ่งของตัวคุณไปในที่สุด

คุณจะเป็นคนที่ก้มหน้าก้มตาทำงานไปตลอดชีวิตเพื่อเงิน
แค่หลักแสนหรือไม่ หากคุณไม่อยากให้ชีวิตเป็นแบบนั้น ก็ขอให้ลอง
เปิดรับสิ่งที่มีรายได้หลักสิบล้านทำเป็นประจำดูนะครับ แล้วการทำ
เช่นนั้นจะทำให้คุณรู้ตัวว่าตนเองเคยยึดติดกับกรอบความคิดแบบเดิมๆ
มากแค่ไหน และได้ค้นพบว่า“มีวิธีคิดแบบนั้นด้วยนี่นา!”

ซึ่งการค้นพบนี้จะช่วยทำลายกำแพงรายได้หลักแสนที่อยู่ในตัวคุณ
ได้สำเร็จ

บทที่

1

สร้างเนื้อสร้างตัว
ด้วยการเปลี่ยน

“มุมมอง
ต่อประโยชน์
ที่ได้รับ”

1

คนมีรายได้อีกแสน ทำบัญชีรายรับรายจ่าย แต่คนมีรายได้อีกสิบล้าน คำนวณแค่คร่าว ๆ

เมื่อถึงช่วงสิ้นปี คนที่มีรายได้อีกแสนจะซื้อสมุดมาหนึ่งเล่ม

และนั่นคือสมุดบัญชีรายรับรายจ่าย

เพียงมีสิ่งนี้ก็ช่วยให้รู้รายจ่ายของแต่ละเดือนและตัดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นทิ้งได้แล้ว ซึ่งควรจะทำให้บัญชีติดลบลดลง เพื่อให้ชีวิตดำเนินไปในทิศทางที่ดีขึ้น แต่คนที่ทำบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างต่อเนื่องทุกปี ในปีนี้ก็กลับยังมีรายได้อีกแสนบาทเหมือนเดิม

ในขณะที่คนมีรายได้อีกสิบล้านไม่แม้แต่จะเหลียวมองของอย่างบัญชีรายรับรายจ่าย แต่จะคิดคำนวณแค่เพียงคร่าว ๆ เท่านั้น ถึงอย่างนั้นบัญชีของพวกเขา ก็ยังไม่ติดลบและทรัพย์สินก็ยังเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ อีกด้วย

เหตุผลที่คนมีรายได้หลักสิบล้านไม่ทำบัญชีรายรับรายจ่าย ไม่ใช่
เพราะพวกเขาสามารถเก็บเงินได้มากกว่าตัวเลขจะติดลบได้ แต่เหตุผลหนึ่ง
คือพวกเขาคิดว่า “ทำไปก็ไม่ได้อะไร” เพราะการทำบัญชีรายรับรายจ่าย
ไม่ได้ทำให้มีเงินใช้มากขึ้น อีกทั้งการซื้อสมุดบัญชีรายรับรายจ่าย
ยังทำให้ต้องเสียเงินซื้อไปโดยเปล่าประโยชน์อีกด้วย

อีกเหตุผลหนึ่งคือพวกเขามองว่า “เสียเวลา” เนื่องจากการทำ
บัญชีรายรับรายจ่ายต้องใช้เวลา แม้จะเพียงเล็กน้อย แต่ก็ยังทำให้
ขาดทุนเป็นสองเท่าเพราะเสียทั้งเวลาและเงิน

นอกจากนี้จุดที่แตกต่างกันอย่างมากระหว่างคนที่มีรายได้หลัก
สิบล้านกับคนทั่วไปก็คือ แม้ไม่มีบัญชีรายรับรายจ่าย คนที่มีรายได้
หลักสิบล้านก็แบ่งแยกได้อยู่แล้วว่าสิ่งไหนคือรายจ่ายที่จำเป็น
และสิ่งไหนคือรายจ่ายที่ไม่จำเป็น ดังนั้นพวกเขาจึงไม่ค่อยมี “ของ
ที่เผลอซื้อโดยไม่จำเป็น”

แล้วทำไมคนที่มีรายได้หลักแสนถึงทำบัญชีรายรับรายจ่ายกันล่ะ

นั่นเป็นเพราะพวกเขาไม่ได้คิดถึงตอนที่ใช้จ่ายว่าเงินที่ตนเอง
กำลังจะเสียไปเป็นรายจ่ายที่มีประสิทธิภาพหรือไร้ประโยชน์นั่นเอง
ซึ่งการไม่ได้คิดทำให้ไม่รู้ที่รายจ่ายของตนเองเป็นรายจ่ายที่ดีหรือไม่

ดังนั้นการทำค่าใช้จ่าย “ออกมาให้เห็นภาพ” โดยการทำบัญชี
รายรับรายจ่าย จึงช่วยให้รู้ได้ว่าจำเป็นต้องปรับการใช้จ่ายอย่างไร
แต่ในส่วนของเงินที่ใช้จ่ายออกไปแล้ว จะอย่างไรก็ไม่ย้อนกลับมา

“อย่าใช้จ่ายโดยไม่จำเป็นแบบนี้อีกนะ”

“ลดรายจ่ายเรื่องนี้ลงดีกว่า”

การทบทวนแบบนี้แม้จะได้ผลอยู่บ้าง แต่ถ้าไม่คิดให้ติดเป็นนิสัย ตั้งแต่แรก ก็จะทำให้เผลอตัดทอนแม้กระทั่งของที่จำเป็นจริงๆ ออกไป เช่น การเลือกจ่ายค่าบริการโทรศัพท์มือถือ แต่ยอมตัดเงินที่จะใช้ลงทุนกับตนเองออก หรือซื้อถุงช็อคโกแลต¹ แต่กลับลดค่าอาหารและค่าเครื่องดื่ม ที่จะช่วยเพิ่มโอกาสในการพบปะผู้คน

นี่จึงเป็นเหตุผลที่ทำให้พวกเขาเป็นคนที่มียาได้แค่หลักแสน

► คิดให้ดีก่อนซื้อ

ก่อนที่คนมียาได้หลักสิบล้านจะซื้ออะไรบางอย่าง พวกเขา มักถามตัวเองแบบนี้โดยไม่รู้ตัว

“ซื้อสิ่งนี้แล้วได้ประโยชน์ไหมนะ”

“สิ่งนั้นคุ้มราคาจริงหรือ”

“จะได้ใช้สิ่งนั้นอย่างคุ้มค่ามากพอหรือเปล่า”

ถ้าคำตอบของทั้งสามข้อคือใช่ ถึงค่อยควักกระเป๋าจ่าย นั่นหมายความว่า พวกเขา “คาดการณ์” ได้ล่วงหน้าว่าคุ้มหรือไม่

¹ Lucky Bag คือ ถุงที่ร้านค้าใส่สินค้าต่างๆ ไว้ภายใน โดยที่ผู้ซื้อไม่รู้ว่าข้างในมีของอะไรบ้าง โดยทั่วไปมักวางขายในช่วงปีใหม่

ไม่ใช่จ่ายไปแล้วค่อยมาคิดทบทวน

ดังนั้นพวกเขาจึงไม่จำเป็นต้องนั่งทำบัญชีรายรับรายจ่าย เพื่อให้รู้ว่า “โอ้! เดือนนี้ใช้เงินเยอะเกินไปอีกแล้ว”

นอกจากนี้พวกเขายังใช้ของที่ซื้ออย่างคุ้มค่า ทำให้ลดค่าใช้จ่ายลงได้ และเมื่อมีเงินเหลือก็จะมีเงินทุนไปหมุนให้รายได้เพิ่มขึ้น

การจดบันทึกรายรับรายจ่ายจึงเป็นเพียงการจัดการความเคลื่อนไหวของเงินหลังจากที่ใช้ไปแล้วเท่านั้น ซึ่งหากไม่ได้ดูอยู่ตลอดก็จะช่วยจัดการไม่ได้ ดังนั้นแทนที่จะพึ่งพาเครื่องมือแบบนั้น มาคิดทบทวนให้เป็นนิสัยกันตั้งแต่ก่อนควักกระเป๋าตังค์ดีกว่าว่า

“รายจ่ายนี้สมเหตุสมผลกับสิ่งที่จะได้รับหรือไม่”

! คิดทบทวนให้เสร็จสิ้นก่อนจ่าย เพื่อไม่ให้เสียทั้งเงิน และเวลาไปกับการทำบัญชีรายรับรายจ่าย

2

คนมีรายได้อันดับ ซื้อของลดราคา ที่อยากได้เดี๋ยวนั้น แต่คนมีรายได้อันดับสิบล้าน ซื้อของลดราคา ที่จะใช้ในปีหน้า

คนที่มีรายได้อันดับสิบล้านมักซื้อของลดราคา

ความต้องการซื้อของพวกเขาจะเพิ่มขึ้นเมื่อเจอของที่กำลังเป็นที่นิยม เมื่อมีป้ายลดราคา 50% สีแดงแปะอยู่ สินค้าที่อยู่ตรงหน้าทั้งหมดจะกลายเป็นของที่อยากได้ขึ้นมาทันที

ความคิดที่ว่าใช้โอกาสนี้ซื้อเก็บไว้เลยดีกว่า มีแต่จะทำให้ตู้เสื้อผ้ามีเสื้อผ้าที่ไม่ได้ใส่เพิ่มขึ้น

พฤติกรรมที่ซื้อที่ขาดการวางแผนและการยอมจำนนต่อกิเลสตรงหน้าเรียกว่า “การซื้อตามอารมณ์” ซึ่งเป็นสิ่งที่คนมีรายได้อันดับสิบล้านเลิกทำยาก

ในขณะที่ผู้ที่มีรายได้หลักสิบล้านมักซื้อของโดยไต่รตรองถึงข้อดี
ความจำเป็นและประโยชน์ตั้งแต่ก่อนซื้อ ถึงแม้จะเป็นของ “ราคาถูก”
ก็绝不会ซื้อหากไม่จำเป็น พวกเขาจึงไม่สนใจของลดราคา

แต่เราอาจได้เห็นพวกเขาซื้อของลดราคาอย่างมีกลยุทธ์ใน
บางกรณี

กลยุทธ์ที่ว่าก็คือการซื้อของที่จะใช้ในปีหน้านั่นเอง

สินค้าลดราคาเมื่อใกล้หมดฤดูกาลจะถูกลงมาก ดังนั้นหากเป็น
ของที่อยู่แล้วว่าเป็นหน้าจะได้ใช้แน่นอน การซื้อล่วงหน้าย่อมช่วยลด
ค่าใช้จ่ายลงได้มาก

ของที่ไม่ค่อยได้รับอิทธิพลจากกระแสนิยมอย่างผ้าพันคอหรือ
ถุงมือก็ยังถูกนำมาลดราคาเป็นประจำในช่วงปลายฤดูหนาว

ผมเองก็เคยลองซื้อถุงมือตอนลดราคาจากการแนะนำของ
ผู้บริหารที่รู้จัก จนได้ของที่ลดราคาถึง 90% จากราคาปกติ ผมไม่ได้
สนใจว่ากระแสนิยมในขณะนั้นเป็นอย่างไร เพียงใช้งานได้ก็พอ
ซึ่งในปีถัดมาถุงมือนั้นก็กลายเป็นของที่มีประโยชน์มาก

แน่นอนว่าเพื่อไม่ให้ของที่ซื้อไปถูกวางทิ้งไว้อยู่ในตู้เสื้อผ้าเฉย ๆ
จึงจำเป็นต้องคิดให้ดีๆ “นี่เป็นของที่จำเป็นจริง ๆ หรือเปล่า” และผม
ก็ได้คำตอบว่านี่เป็นการซื้อที่คุ้มค่ามากที่สุด

เรียกได้ว่าเป็นเรื่องของ**การวางแผนล่วงหน้า**และการใช้
“จินตนาการ”

เมื่อถึงเวลาที่ต้องเปลี่ยนเสื้อผ้าให้เหมาะกับฤดูกาลที่จะมาถึง
บางคนถึงเพิ่งรู้สึกตัวว่า “ปีนี้ต้องซื้อสิ่งนี้มาเปลี่ยนซะแล้ว” แต่เนื่องจาก
เป็นช่วงก่อนหรือช่วงต้นฤดูกาล จึงต้องซื้อในราคาปกติ (แต่ช่วงนี้
สินค้าเริ่มลดราคากันเร็วขึ้น จึงอาจไม่ใช่ราคาปกติเสมอไป)

แต่หาก**จินตนาการไว้ก่อน**ตั้งแต่ฤดูกาลนี้ว่า “ปีหน้าต้องซื้อสิ่งนี้
มาเปลี่ยนแล้วละ” ก็จะซื้อของที่จำเป็นได้ล่วงหน้าด้วยราคาที่ถูกลง

เราจะใช้ประโยชน์จากของลดราคาได้อย่างชาญฉลาดและซื้อของ
ได้คุ้มค่าหรือไม่ นั่น จึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการจินตนาการ
และวางแผนถึงสิ่งที่จำเป็นในอนาคตนั่นเอง



**จินตนาการถึงการใช้ชีวิตในอีกหนึ่งปีข้างหน้า
แล้วซื้อของลดราคาอย่างชาญฉลาด**

คนมีรายได้หลักแสน ชอบซื้อของถูก แต่คนมีรายได้หลักสิบล้าน ซื้อถูกกว่านั้น

สร้างเมื่อสร้างด้วยวิธีการเปลี่ยน
นามของครอบครัวให้ดีขึ้น

คนรวยอาจมีภาพลักษณ์ว่า “ชอบซื้อของราคาแพง” แต่จริงๆ แล้ว
แม้จะเป็นของที่เหมือนกัน คนที่มีรายได้หลักสิบล้านกลับซื้อได้ถูกกว่า
คนที่มีรายได้หลักแสนมาก

เช่น อัตราดอกเบี้ยของที่พักออาศัย คนที่มีรายได้หลักแสนอาจ
กู้ด้วยอัตราดอกเบี้ย 2.2% ในขณะที่คนมีรายได้หลักสิบล้านอย่าง
ผู้บริหารที่ผมรู้จัก ซื้อบ้านด้วยอัตราดอกเบี้ย 0.7% เท่านั้น

เมื่อไม่นานมานี้เพื่อนของผมที่เป็นผู้บริหารอีกคนยังซื้อสังหา-
ริมทรัพย์ที่สหรัฐอเมริกาด้วยเงิน 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยรอเข้าซื้อ
ตอนที่หนึ่งดอลลาร์สหรัฐเท่ากับ 18 บาท ซึ่งหากเป็นตอนที่หนึ่งดอลลาร์
สหรัฐเท่ากับ 21 บาท 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐก็จะเท่ากับ 21 ล้านบาท
เลยทีเดียว แต่หากเป็นตอนที่ค่าเงินเท่ากับ 18 บาท ก็จะเป็น 18
ล้านบาทเท่านั้น ทำให้เขาได้รับส่วนลด 3 ล้านบาทโดยไม่ต้องทำอะไร
เพียงแค่ต้องรอเวลาที่เหมาะสมเท่านั้น

หลังจากการล่มสลายของเลห์แมน² การซื้อขายแมนชั่นก็เข้าสู่ภาวะชะลอตัวอย่างรวดเร็ว ในเวลานั้นคนรู้จักของผมที่เป็นนายหน้าซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ได้กว้านซื้อแมนชั่นเอาไว้

นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นผู้ขายกำลังประสบปัญหาเรื่องการหมุนเงิน จึงขายให้ในราคา 20% จากราคาปกติ เพราะต้องการ “ลดจำนวนสินค้าในคลังไปก่อน” และยัง “อยากได้เงินสดทันที” ต่อให้ต้องขายในราคาถูกก็ตาม

หลังจากนั้นคนรู้จักของผมก็นำไปขายต่อในราคา 50% จากราคาปกติ ซึ่งไม่ว่าใครก็มองว่าราคาครึ่งหนึ่งนั้นถูกมากแล้ว จึงขายหมดภายในวันเดียว ทำให้เขาได้ส่วนต่างเข้ากระเป๋าถึง 30%

การที่ผู้มีรายได้นับล้านซื้อของได้ในราคาถูกจึงไม่ใช่เพียงเพราะมีเส้นสายหรือรู้ทางลัด แต่เพราะพวกเขารู้จักดูสภาพแวดล้อมสถานการณ์ของอีกฝ่าย และรู้จักรอเวลาที่เหมาะสมด้วย

ผู้มีรายได้นับล้านรู้ว่าในเวลาที่ดีสภาพแวดล้อมแย่หรืออีกฝ่ายอยู่ในสถานการณ์ที่ไม่ดี นี่แหละคือช่วงเวลาที่จะเข้าซื้อได้ในราคาถูก

² เลห์แมน บราเธอร์ส (Lehman Brothers) คือ สถาบันการเงินที่ใหญ่เป็นอันดับ 4 ของสหรัฐอเมริกา

▶ เมื่ออีกฝ่ายตกอยู่ในสถานการณ์ยากลำบาก เราค่อยเข้าซื้อ

ในทางกลับกัน คนที่มีรายได้น้อยจะซื้อของในเวลาที่ตนเองอยากได้ หรือตอนที่เงินดาวน์สำหรับผู้ซื้อบ้านเท่านั้น

ซึ่งล้วนแล้วแต่ขึ้นอยู่กับความสะดวกของตนเอง และเมื่อแสดงออกว่าอยากได้ ผู้ขายก็จะมองเห็นจุดอ่อนแล้วใช้ประโยชน์จากจุดนี้ ทำให้แม้จะเป็นของที่ซื้อได้ในราคาถูกก็ยังคงจ่ายโดยไม่ได้รับส่วนลด

การบอกให้เลือกช่วงเวลาไปอีกฝ่ายอยู่ในสถานการณ์ยากลำบาก คุณอาจเกิดความลังเล “ไม่อยากทำเลย เพราะเหมือนใช้ประโยชน์จากจุดอ่อนของผู้ขายยิ่งงี้ก็ไมรู้” แต่จริงๆ แล้วอีกฝ่ายมัก**รู้สึกขอบคุณด้วยซ้ำ**

เพราะหากผู้ขายกำลังอยู่ในสถานการณ์ยากลำบาก เช่น มีงบประมาณไม่เพียงพอ ประสบปัญหาด้านการเงิน ไม่ได้ใช้งานสิ่งนั้นแล้ว หรือไม่มีงานให้พนักงานทำ ผู้ขายมักจะคิดว่า “ถึงขายได้ในราคาถูก แต่ก็ดีกว่าไม่ได้อะไรเลย” พวกเขาจึงรู้สึกขอบคุณลูกค้าที่ช่วยซื้อในช่วงเวลานั้น

เช่นเดียวกับธนาคารที่มีเป้าหมายซึ่งต้องทำให้ถึง พวกเขาจึงยินดีเมื่อมีคนกู้เงิน แม้ดอกเบี้ยจะถูกก็ตาม

ว่ากันว่าค่าเงินแข็งเป็นเรื่องไม่ดี แต่ผมกลับมองว่ามีข้อดีตรงที่สามารถซื้อสินทรัพย์ที่ต่างประเทศได้ในราคาถูก อาจเป็นสถานการณ์ที่ไม่ดีสำหรับบริษัทส่งออก แต่หากเราปล่อยโอกาสให้หลุดลอยไป ก็ไม่ได้ช่วยให้สถานการณ์ดีขึ้นอยู่ดี

ในเมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์ของผู้ขาย และช่วงเวลา ดังนั้นจึงเลือกช่วงเวลาที่จะได้ผลประโยชน์มากที่สุด โดยพิจารณาสถานการณ์ของผู้ขายให้ดี ไม่ใช่มองแค่สถานการณ์ของตนเองเพียงอย่างเดียว



ซื้อโดยใช้ประโยชน์จากจุดอ่อนของคู่แข่ง

คนมีรายได้หลักแสน จัดการปัญหาที่อ ๆ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้าน ไม่เลือกวิธีเพื่อไปให้ถึง เป้าหมาย

สมมติว่าคุณกำลังเดินกลางแดดแผดเผาในฤดูร้อนบนถนนที่ต่างจังหวัด และสวนกับคนชราถือไม้เท้า แล้วคนชรากล่าวคุณว่า “ร้านสะดวกซื้ออยู่ที่ไหนหรอ”

ร้านสะดวกซื้ออยู่ห่างไปเกินกว่า 2 กิโลเมตร ซึ่งเป็นระยะทางที่ค่อนข้างลำบากสำหรับคนชราที่ขาไม่ค่อยแข็งแรงนัก

หากเป็นคุณจะตอบว่าอย่างไร

นี่เป็นคำถามจากเพื่อนผู้บริหารคนหนึ่งของผม

คำตอบที่ถูกต้องคือการถามกลับว่า “ทำไมถึงอยากไปร้านสะดวกซื้อหรอครับ”

บางทีคนชราอาจแค่อยากดื่มน้ำหรือแค่อยากเข้าห้องน้ำก็ได้ หากคุณมีน้ำอยู่ก็แค่ให้น้ำไป หรือถ้าบ้านของคุณอยู่ใกล้ๆ ก็พาคนชราไปใช้ห้องน้ำได้เช่นกัน

จึงสรุปได้ว่า เขาให้ความสำคัญกับการรู้ให้แน่ชัดว่าจุดประสงค์ที่แท้จริงคืออะไร แล้วพิจารณาตัวเลือกทุกวิธีที่จะทำให้ไปถึงเป้าหมายได้สำเร็จ

▶ วิธีการมีไม่จำกัด

การทำธุรกิจก็เหมือนกัน เช่น หากคุณอยากส่งออกสินค้าไปเวียดนาม แล้วคุณคิดว่าปลายทางย่อมเป็นเวียดนาม แต่จะอย่างไรเพื่อลดต้นทุนให้ถูกลง

การใช้บริการขนส่งราคาถูกคือวิธีของคนที่มีรายได้หลักแสน

แล้วคนที่มีรายได้หลักสิบล้านจะอย่างไร เพื่อนของผมที่เป็นผู้บริหารเลือกจะส่งออกสินค้าไปกัมพูชาก่อน โดยไม่ส่งออกไปที่เวียดนามโดยตรง แล้วใช้เส้นทางบกขนส่งสินค้าไปยังเวียดนาม ซึ่งภาษีศุลกากรทั้งหมดถูกกว่า จึงช่วยลดต้นทุนได้ถึง 20%

วิธีคิดของเขาคือหาวิธีการที่ถูกที่สุด โดยเส้นทางจะเป็นอย่างไรก็ช่าง ขอให้สินค้าถึงเวียดนามเป็นพอ

อีกตัวอย่างหนึ่งคือเพื่อนของผมที่ทำการตลาดทางไปรษณีย์ เนื่องจากเขาต้องส่งจดหมายทุกเดือน เดือนละกว่าหลายพันฉบับ ทำให้มีต้นทุนสูงมาก แต่เขาส่งด้วยต้นทุนที่ถูกลงได้ด้วยวิธีที่น่าสนใจ

ระบบของเขาเป็นแบบนี้ครับ

เนื่องจากแสดมปีสำหรับบริการส่งจดหมายหรือพัสดุใช้จ่าย
ค่าบริการของไปรษณีย์ญี่ปุ่นได้ด้วย เขาจึงซื้อแสดมปีที่ระลึกซึ่งขาย
ไม่หมดจากร้านรับซื้อของเงินสดในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดอย่างมาก
แล้วใช้แสดมปีนั้นจ่ายค่าบริการในการส่งจดหมาย ทำให้ลดต้นทุน
ไปได้มากทีเดียว

เมื่อพูดว่า “จงไปให้ถึงเป้าหมายโดยไม่เลือกวิธีการ” อาจฟังดู
ไม่ดี แต่เมื่อเปลี่ยนวิธีพูดก็จะกลายเป็น “เพื่อทำเป้าหมายให้สำเร็จแล้ว
ทุกวิธีคือทางเลือก” นั่นเอง



ทบทวนให้ถึงแก่นแท้ว่าเป้าหมายที่แท้จริงคืออะไร