

THE DIARY OF A CEO

33 กฎทองของ
ความสำเร็จในธุรกิจและชีวิต

STEVEN BARTLETT

ณัชชา บัวกลืน แปล

THE DIARY OF A CEO

33 กฎทองของ
ความสำเร็จในธุรกิจและชีวิต

STEVEN BARTLETT

ณัชชา บัวกลิ่น แปล



NANMEEBOOKS

The Diary of a CEO
33 กฎทองของความสำเร็จในธุรกิจและชีวิต

Steven Bartlett เขียน
ณัฏฐา บัวกลิ่น แปล
เชษฐภิกษา ชาดิวิทยา บรรณาธิการต้นฉบับ
istock ภาพประกอบ
พิมพ์ครั้งที่ 1 มกราคม 2568
ราคา 385 บาท

Original Title: The Diary of a CEO
Copyrights © Steven Bartlett, 2023
First published as The Diary of a CEO: The 33 Laws of Business and Life
in 2023 by Ebury Edge, an imprint of Ebury Publishing.
Ebury Publishing is part of the Penguin Random House group of companies.
All rights reserved.

© ลิขสิทธิ์ภาษาไทย 2568: บริษัท นานมีบุ๊คส์ จำกัด
สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ
บาร์ตเลตต์, สตีเวน.

33 กฎทองของความสำเร็จในธุรกิจและชีวิต. -- กรุงเทพฯ : นานมีบุ๊คส์, 2568.
352 หน้า.

1. ความสำเร็จทางธุรกิจ. 2. เจ้าของกิจการ. 3. นักธุรกิจ. I. ณัฏฐา บัวกลิ่น, ผู้แปล.

II. ชื่อเรื่อง.

650.1

ISBN 978-616-04-7079-2

ประธานบริษัท สุวดี จงสถิตย์วัฒนา • ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คิม จงสถิตย์วัฒนา • ผู้จัดการสำนักพิมพ์ สุภารัตน์ ภูไธรรรัตน์
• บรรณาธิการที่ปรึกษา เอื้อยจิตร บุญนาค • บรรณาธิการบริหาร สุพันธ์ ชัยปัจชา • บรรณาธิการเล่ม วิวาวิ รักพงษ์
• พิสูจน์อักษร เสรีชัย ตริเช็ม กิษฐา ภัทรสมเจตน์ • ออกแบบปก ชีรวัดน์ เอี่ยมพิทักษ์พร • ศิลปกรรม ฉัตรไพสิณ
หาญเชื้อ • กราฟิก เสาวลักษณ์ ประเสริฐพานิช • ประสานงานการผลิต จรัสศรี พรหมเทพ

เพลตและพิมพ์ที่ กรีน โสฬี พรินติ้ง เฮ้าส์ โทร. 0-2892-1940-2

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดย

 **NANMEEBOOKS**

บริษัท นานมีบุ๊คส์ จำกัด

เลขที่ 11 ซอยสุขุมวิท 31 (สวัสดี) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
โทร. 0-2670-9800, 0-2662-3000 โทรสาร 0-2662-0919

e-mail: contact@nanmeebooks.com • www.nanmeebooks.com • www.facebook.com/nanmeebooksfan

หนังสือเล่มนี้ใช้กระดาษปลอดสารพิษ ไม่ระคายเคืองผิวหนัง ช่วยถนอมสายตา
และใช้หมึกธรรมชาติจากน้ำมันถั่วเหลือง จึงปลอดภัยต่อมนุษย์และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
หากหนังสือเล่มนี้ผลิตไม่ได้มาตรฐาน สำนักพิมพ์ยินดีรับผิดชอบต่อเปลี่ยนเล่มใหม่ให้ โดยไม่มีเงื่อนไขใดๆ ทั้งสิ้น
โปรดส่งไปตามที่อยู่บริษัท หรือติดต่อ Nanmeebooks Call Center โทร. 0-2662-3000 กด 1

คำนำสำนักพิมพ์

หากอยู่ๆ มีคนมาบอกคุณว่าเขาช่วยให้ชีวิตคุณดีขึ้นได้ ทั้งในด้านการทำงานและความสัมพันธ์ ด้วยการปฏิบัติตามกฎ 33 ข้อ คุณคงไม่เชื่อง่ายๆ หรืออาจคิดว่าเขาหลอกลวงคุณอยู่แน่ๆ แต่ถ้าเขาเป็นผู้ประกอบการที่ริเริ่มธุรกิจมากมายและประสบความสำเร็จอย่างยิ่งใหญ่ล่ะ คุณคิดว่าคำพูดของเขาคุณน่าจะเชื่อถึงขั้นมาบ้างไหม

33 กฎทองของความสำเร็จในธุรกิจและชีวิต เขียนโดยสตีเวน บาร์ตเล็ตต์ นักธุรกิจหนุ่มไฟแรงผู้เป็นทั้งซีอีโอ ผู้ก่อตั้ง กรรมการบริษัท และนักลงทุนในบริษัทชั้นนำมากมาย รวมถึงเป็นเจ้าของรายการพอดแคสต์ที่ชื่อว่า *The Diary of a CEO* หนึ่งในพอดแคสต์ยอดนิยมซึ่งเติบโตเร็วที่สุดในโลก สตีเวนสอดแทรกบทสัมภาษณ์และถอดบทเรียนความสำเร็จจากผู้ประสบความสำเร็จด้านต่างๆ ผสมรวมกับงานวิจัยทางจิตวิทยาซึ่งเผยกลเม็ดที่สินค้าหรือบริการต่างๆ ใช้กับคุณ ทั้งยังหยิบเอาประสบการณ์ส่วนตัวมาสรุปให้คุณเห็นภาพในสิ่งที่เรียกว่า “ความสำเร็จ”

หากคุณนำกฎ 33 ข้อแห่งความสำเร็จเหล่านี้ไปปรับใช้อย่างถูกต้อง บางทีคุณอาจพบว่าแค่เปลี่ยนวิธีคิดก็พลิกชีวิตของคุณได้เลย

ด้วยความปรารถนาดี

นานมีบุ๊คส์

คำนิยม

“ผมเฝ้ามองการเดินทางของสตีเวน บาร์ตเลตต์มาตั้งแต่ต้น จึงรู้มาตลอดว่าเขาเปี่ยมไปด้วยไฟที่ร้อนแรง ให้ตายเถอะ การได้เห็นเขาใช้ประโยชน์จากมัน เห็นเขาประสบความสำเร็จ ทำให้ผมภาคภูมิใจอย่างบริสุทธิ์ใจ ไม่มีอะไรแอบแฝง ผมนั่งอยู่ข้างสนาม คอยเป็นกำลังใจให้เขา เพราะจิตวิญญาณของผู้ประกอบการที่อยู่ในตัวของผู้ชายคนนี้”

แกรี เวย์เนอร์ชก ผู้เขียนหนังสือ *Twelve and a Half*

“สตีเวน บาร์ตเลตต์เอาชนะอุปสรรคซึ่งดูเหมือนไม่มีทางเอาชนะได้ และได้กลายเป็นผู้ประกอบการที่สร้างธุรกิจใหม่ขึ้นมาเรื่อยๆ และประสบความสำเร็จอย่างยิ่งใหญ่ ตลอดเส้นทางสู่ความสำเร็จเขาได้เรียนรู้บทเรียนอันล้ำค่าเรื่องความสำคัญของการเดินตามเส้นทางที่แตกต่างไม่เหมือนใคร เพื่อไปสู่พลังอำนาจ แล้วสังเคราะห์ประสบการณ์ของเขาให้กลายเป็นกฎการปฏิบัติที่จะทำลายและนำทางคุณในโลกซึ่งแข่งขันกันอย่างดุเดือดที่เราอาศัยอยู่นี้”

รอบิร์ต กรีน ผู้เขียนหนังสือ *Mastery*

“สตีเวนช่วยนำทางผู้อ่านในการนิยามความสำเร็จเสียใหม่ และตั้งศักยภาพของตัวเองออกมาด้วยการผูกเรื่องงานวิจัยล่าสุด ประสบการณ์ของเขาเอง และเรื่องราวที่ดึงดูดใจ สำหรับใครก็ตามที่ฝันอยากทำสิ่งที่กล้าบ้าบิ่นไม่ควรพลาดหนังสือเล่มนี้เลย”

เจย์ เซตตี นักเขียนติดอันดับหนังสือขายดี *The New York Times* และได้รับรางวัลพีธีกรยอดเยี่ยมจากรายการพอดแคสต์ *On Purpose*

“ทั้งเหนือความคาดหมายและน่าดึงดูดใจพอ ๆ กัน คำแนะนำของสติเวนจะช่วยเพิ่มพลังในการบรรลุความฝันยิ่งใหญ่ที่สุดของคุณได้”

มารี พอร์เลโอ ผู้เขียนหนังสือ *Everything Is Figureoutable* ติดอันดับหนังสือขายดีลำดับที่ 1 ของ *The New York Times*

“จาก ‘อย่าคัดค้าน’ ไปสู่ ‘อย่าโจมตีความเชื่อ แต่จงสร้างแรงบันดาลใจให้เกิดความเชื่อใหม่’ หนังสือเล่มนี้เต็มไปด้วยภูมิปัญญาอันน่าทึ่งที่จะทำให้คุณก้าวหน้า ทั้งเรื่องชีวิตส่วนตัวและหน้าที่การงาน ผมขอแนะนำเลย”

สกอตต์ แกลโลเวย์ ศาสตราจารย์สาขาวิชาการตลาด ที่คณะบริหารธุรกิจสเติร์น มหาวิทยาลัยนิวยอร์ก และผู้เขียนหนังสือ *Adrift*

“ถึงเวลาแล้วที่เราจะได้อ่านเรื่องราวความสำเร็จในโลกสมัยใหม่ ดังที่เห็นตัวอย่างจากผู้นำทางไปสู่ความสำเร็จซึ่งไม่เหมือนใคร ฉลาด เจียบแหลม และไม่หลอกลวง ผมรู้สึกเป็นเกียรติมากที่ได้เรียนรู้สิ่งต่างๆ มากมายจากงานของสติเวน”

ไม โกดัต ผู้เขียนหนังสือขายดีและผู้ก่อตั้งวันบิลเลียนแฮปปี้

“มีซีอีโอพันธุใหม่เข้ามาคุมโลกธุรกิจ พวกซีอีโอที่ชอบตะเบ็งเสียงประกาศศักดิ์ ทำเหมือนตัวเองไม่มีข้อผิดพลาดกำลังจะถูกซีอีโอที่พูดถึงความรู้สึกของตนเอง เป็นผู้นำด้วยความอยากรู้อยากเห็นและเต็มใจพัฒนาตัวเองเข้ามาแทนที่ และสติเวน บาร์ตเลตต์ก็เป็นผู้นำการปฏิวัตินี้! 33 กฎทองของความสำเร็จในธุรกิจและชีวิต คือเพื่อนคนสำคัญของผู้นำที่พร้อมจะก้าวเข้ามาและนำเราไปสู่รุ่นต่อไป”

ไซมอน ชีนก ผู้มองโลกในแง่บวก

และผู้เขียนหนังสือ *Start with Why* และ *The Infinite Game*

หนังสือติดอันดับหนังสือขายดีของ *The New York Times*

สารบัญ

บทนำ: ผมเป็นใครถึงเขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้นมา

9

เส้นหลักที่ 1: ชีวิต

1. เติบโต 5 ปีตามลำดับที่ถูกต้อง	16
2. เพื่อความเชี่ยวชาญ คุณควรสร้างภาระผูกพันให้ต้องสอน	24
3. คุณห้ามไม่เห็นด้วยเด็ดขาด	33
4. คุณเลือกสิ่งที่คุณเชื่อไม่ได้	40
5. คุณต้องยอมรับพฤติกรรมที่แปลกประหลาด	54
6. จงถาม อย่าเอาแต่พูด ปรากฏการณ์การตั้งคำถาม ที่ส่งผลต่อพฤติกรรม	66
7. อย่าประนีประนอมกับ “เรื่องราวเกี่ยวกับตัวตน” ของคุณ	74
8. อย่าสู้กับนิสัยแย่ๆ	87
9. ให้ความสำคัญกับพื้นฐานแรกของคุณ	97

เส้นหลักที่ 2: เรื่องราว

10. ความไร้สาระบ่งบอกความเป็นคุณ ได้มากกว่าความจริงจังที่เป็นประโยชน์	104
11. อย่ายอมเป็นวอลล์เปเปอร์เด็ดขาด	113
12. คุณต้องทำให้คนอื่นไม่พอใจ	130
13. ลองปล่อยจรวดทางจิตวิทยาไปดวงจันทร์ก่อนสิ	135
14. รอยร้าวก็สร้างคุณค่าได้	149
15. กรอบสำคัญกว่าภาพ	155
16. ใช้เรื่องโกลดิล็อกส์ให้เป็นประโยชน์	162
17. ให้เขาลองก่อน เขาถึงจะซื้อ	168
18. สู้เพื่อ 5 วินาทีแรก	176

เสาหลักที่ 3: ปรัชญา

19. คุณต้องลงแรงในเรื่องเล็ก ๆ	186
20. ข้อผิดพลาดเล็กน้อยในตอนนี้อาจนำไปสู่ข้อผิดพลาดใหญ่ในภายหลัง	203
21. คุณต้องล้มเหลวให้บ่อยกว่าคู่แข่ง	209
22. คุณต้องคิดถึงแต่แผนแรก	229
23. อย่าเป็นเหมือนนกกระจอกเทศ	237
24. คุณต้องทำให้ความกดดันเป็นสิทธิพิเศษ	247
25. พลังของการคาดการณ์ในเชิงลบ	259
26. ทักษะที่คุณมีนั้นไร้ค่าในตัวเอง แต่บริบทของคุณจะเปลี่ยนมันให้มีคุณค่า	273
27. สมการวินัยเท่ากับความตาย เวลา และวินัย	284

เสาหลักที่ 4: ความเป็นทีม

28. ถามหาคนช่วย อย่าหาวิธีทำเอง	300
29. สร้างแนวคิดแบบลัทธิ	306
30. 3 มาตรฐานเพื่อสร้างทีมที่ยอดเยี่ยม	317
31. ใช้ประโยชน์จากพลังแห่งความคับหน้า	327
32. คุณต้องเป็นผู้นำที่คาดเดาไม่ได้	340
33. โปรดจำไว้ว่าการเรียนรู้ไม่มีวันจบสิ้น	350
ขอขอบคุณ	351
เกี่ยวกับผู้เขียน	352

อุทิศแด่ทุกคนที่ฟังและดูรายการ

The Diary of a CEO

ขอบคุณที่ทำให้เราได้ใช้ชีวิตตามความฝันอันยิ่งใหญ่ที่สุดซึ่งเราไม่เคยมี

บทนำ

ผมเป็นใครถึงเขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้นมา

ผมเคยเป็นซีอีโอ ผู้ก่อตั้ง ผู้ร่วมก่อตั้ง และสมาชิกคณะกรรมการบริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรม 4 แห่งที่มีมูลค่ารวมกันมากกว่า 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในช่วงที่ถึงจุดสูงสุด

ปัจจุบันผมเป็นผู้ก่อตั้งโฟลด์สตอรี ซึ่งเป็นเอเจนซีการตลาดเชิงนวัตกรรม บริษัทซอฟต์แวร์เทิร์ดเว็บ และกองทุนรวมที่เรียกว่าโฟลด์ฟันด์

บริษัทของผมจ้างพนักงานหลายพันคนจากทั่วทุกมุมโลก ผมระดมทุนให้บริษัทของผมได้เกือบ 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ผมเป็นนักลงทุนในบริษัทมากกว่า 40 แห่ง ผมอยู่ในคณะกรรมการของบริษัท 4 แห่ง โดย 2 ใน 4 แห่งอยู่ระดับแนวหน้าของอุตสาหกรรมในแวดวงของตัวเอง และผมอายุ 30 ปี

การเป็นผู้ก่อตั้งกลุ่มการตลาดที่ประสบความสำเร็จ 2 กลุ่ม ซึ่งทะยานขึ้นสู่จุดสูงสุดของอุตสาหกรรมในตลาดของตัวเอง หมายความว่าผมใช้ชีวิตการทำงานส่วนใหญ่ในห้องประชุมคณะกรรมการเพื่อให้คำปรึกษาและทำงานร่วมกับซีอีโอ ซีเอ็มโอ และผู้นำแบรนด์ที่ใหญ่ที่สุดในโลกเกี่ยวกับวิธีการการตลาดและวิธีบอกเล่าเรื่องราวทางออนไลน์ ทั้งยูทูบเบอร์ แอปเปิล โคคา-โคล่า ไนกี้ แอมะซอน ดิกค็อก โลจิสติกส์ คุณพูดชื่อแบรนด์ใดมาก็ได้ พวกเขาเคยเป็นลูกค้าของผมมาแล้วทั้งนั้น

ยิ่งไปกว่านั้น ผมใช้เวลา 4 ปีสัมภาษณ์บุคคลที่ประสบความสำเร็จ
ที่สุดในโลกด้านธุรกิจ กีฬา วงการบันเทิง และวิชาการ ผมมีเทป
บันทึกเสียงถึง 700 ชั่วโมงที่ผมสัมภาษณ์นักเขียน นักแสดง และซีเอ็มโอ
คนโปรดของคุณ นักประสาทยาศาสตร์ชั้นนำของโลก กับตันทีมกีฬา
ผู้จัดการทีมกีฬาที่คุณชื่นชอบ ซีอีโอของบริษัทมูลค่าพันล้านดอลลาร์สหรัฐ
ที่คุณใช้ทุกวัน และนักจิตวิทยาชั้นนำของโลกอีกมากมายเกินกว่าจะเอ่ยชื่อ
ได้หมด

ผมนำบทสนทนาเหล่านี้ออกมาเผยแพร่ในรูปแบบรายการพอดแคสต์
ที่ชื่อว่า *The Diary of a CEO* ซึ่งกลายเป็นพอดแคสต์ที่มีการดาวน์โหลด
มากที่สุดในยุโรปอย่างรวดเร็ว ทั้งยังเป็นหนึ่งในพอดแคสต์ด้านธุรกิจชั้นนำ
ในสหรัฐอเมริกา ไอร์แลนด์ ออสเตรเลีย และตะวันออกกลาง ถือเป็น
หนึ่งในพอดแคสต์ที่เติบโตเร็วที่สุดในโลกในเวลานี้ ในช่วงปีที่แล้วเพียงแค่
1 ปีมีผู้ฟังเพิ่มขึ้นถึง 825 เปอร์เซ็นต์

ผมโชคดีที่ได้สัมผัสกับประสบการณ์ไม่เหมือนใคร อีกทั้งไม่กี่ปี
ที่ผ่านมาผมถึงเริ่มเข้าใจว่าข้อมูลที่ได้รับมามีคุณค่าและทรงพลังมากมาย
เพียงใด และมีเพียงไม่กี่คนบนโลกเท่านั้นที่เข้าถึงข้อมูลนั้นได้ ผมยัง
ตระหนักด้วยว่าหัวใจสำคัญของความสำเร็จและความล้มเหลวที่เคยเห็นมา
ทั้งในเส้นทางการเป็นผู้ประกอบการของตัวเองและการสัมภาษณ์หลาย
ร้อยครั้งที่ผมได้พูดคุย ก็คือกฎหลาย ๆ ชุดที่ยินยัดผ่านการทดสอบ
ของกาลเวลามาได้ และกฎเหล่านั้นก็เป็นหลักยึดถือสำหรับใครก็ตาม
ที่พยายามสร้างสิ่งที่ยิ่งใหญ่หรือกลายเป็นคนที่ยิ่งใหญ่

นี่ไม่ใช่หนังสือเกี่ยวกับกลยุทธ์ทางธุรกิจ กลยุทธ์นั้นเปลี่ยนแปลง
บ่อยเหมือนกับฤดูกาล นี่คือนิยายเกี่ยวกับสิ่งที่คงอยู่ถาวรกว่านั้นมาก
นี่คือนิยายเกี่ยวกับกฎพื้นฐานอันยั่งยืนของการสร้างสิ่งที่ยิ่งใหญ่และการ
เป็นตัวของตัวเองในแบบที่ยิ่งใหญ่

กฎเหล่านี้ใช้ได้กับทุกคน ไม่ว่าจะในอุตสาหกรรมหรืออาชีพใดก็ตาม
กฎเหล่านี้จะสำเร็จในตอนนี้หรืออีก 100 ปีต่อจากนี้

กฎเหล่านี้มีรากฐานมาจากจิตวิทยา วิทยาศาสตร์ และการวิจัยนาน
หลายศตวรรษ เพื่อพิสูจน์กฎเหล่านี้ให้เห็นชัดเจนมากขึ้น ผมได้สำรวจ
คนนับหมื่นทั่วทุกทวีป ทุกกลุ่มอายุ และทุกอาชีพ



รูปแบบของหนังสือเล่มนี้มีพื้นฐานจาก 5 ความเชื่อหลัก

1. ผมเชื่อว่าหนังสือส่วนใหญ่ยาวกว่าที่ควรจะเป็น
2. ผมเชื่อว่าหนังสือส่วนใหญ่ซับซ้อนกว่าที่ควรจะเป็น
3. ผมเชื่อว่ารูปสื่อความหมายได้ับพันคำ
4. ผมเชื่อว่าเรื่องราวมีพลังมากกว่าข้อมูล แต่ทั้งคู่ก็มีความสำคัญ
5. ผมเชื่อในความแตกต่าง และเชื่อว่าเราจะเจอความจริง
ณ ที่ตรงกลางเสมอ

โดยสรุปก็คือหนังสือเล่มนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้คำพูดที่เชื่อว
มาจากอินเทอร์เน็ตเป็นรูปเป็นร่างขึ้นมา

**“ทุกอย่างควรจะง่ายที่สุดเท่าที่มันจะเป็นได้
แต่ก็ไม่ควรจะง่ายกว่านั้น”**

สำหรับผม คำพูดนี้หมายถึงการมอบความจริงพื้นฐานและความ
เข้าใจเกี่ยวกับกฎแต่ละข้อแก่คุณตามจำนวนคำที่จำเป็นต้องใช้เพื่ออธิบาย
ไม่น้อยไป ไม่มากไปกว่านั้น รวมถึงใช้การอุปมาอุปไมยอันทรงพลัง
และเรื่องราวความจริงที่น่าฟังเพื่อให้ประเด็นสำคัญมีชีวิตชีวาขึ้นมา

☆ 4 เสาหลักแห่งความยิ่งใหญ่

การจะเป็นคนที่ยิ่งใหญ่และการสร้างสิ่งที่ยิ่งใหญ่จำเป็นต้องอาศัยความเชี่ยวชาญภายใน 4 เสาหลัก เราเรียกสิ่งเหล่านี้ว่าเสาหลักแห่งความยิ่งใหญ่ 4 ประการ

เสาหลักที่ 1: ตัวตน

อย่างทีเลโอนาร์โด ดา วินชี (Leonardo de Davinci) ย้ำนักย้ำหนาว่า “ไม่มีทางที่คนเราจะเชี่ยวชาญด้านใดๆ น้อยเกินหรือมากเกินไปกว่าความเชี่ยวชาญในตัวตนของเราเอง ไม่มีพลังควบคุมใดมากหรือน้อยไปกว่าที่คุณควบคุมตัวเองได้ คุณจะสำเร็จได้มากเพียงใดก็ได้จากความสำเร็จในตัวเองของคุณ และคุณจะล้มเหลวมากเพียงใดก็ได้จากการละเลยตัวตนของคุณเช่นกัน คนที่ควบคุมตัวเองไม่ได้จะไม่มีพลังควบคุมคนอื่นได้เลย”

เสาหลักนี้เกี่ยวกับตัวคุณ ทั้งความตระหนักรู้ตัวเอง การควบคุมตัวเอง การดูแลตัวเอง การวางตัว ความเคารพตัวเอง และเรื่องราวของตนเอง ตัวตนของเราคือสิ่งเดียวที่เราควบคุมได้โดยตรง แม้ไม่ใช่เรื่องง่ายๆ แต่การเชี่ยวชาญเกี่ยวกับตัวตนก็คือการเชี่ยวชาญโลกทั้งใบของคุณ

เสาหลักที่ 2: เรื่องราว

ทุกสิ่งที่อยู่ระหว่างทางของคุณคือมนุษย์ วิทยาศาสตร์ จิตวิทยา และประวัติศาสตร์ แสดงให้เราเห็นว่าไม่มีกราฟ สถิติ หรือข้อมูลใดที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อมนุษย์มากไปกว่าเรื่องราวความจริงที่ยิ่งใหญ่

เรื่องราวคืออาวุธหนึ่งเดียวซึ่งมีพลังมากที่สุดที่ผู้นำพกติดตัวไว้ เรื่องราวคือค่าเงินของมนุษยชาติ คนที่เล่าเรื่องราวอันน่าดึงดูดใจ สร้างแรงบันดาลใจ และสะท้อนอารมณ์ได้จะครองโลก

เสาหลักนี้เกี่ยวกับการเล่าเรื่องและวิธีใช้ประโยชน์จากกฎแห่งการเล่าเรื่องเพื่อโน้มน้าวคนที่ขวางทางของคุณให้ฟังคุณ คล้อยตามคุณ ชื่อของคุณ เชื้อใจคุณ เข้ากับคุณได้ ลงมือทำ และเข้าใจคุณ

เสาหลักที่ 3: ปรชญา

ในแวดวงธุรกิจ กีฬา และวิชาการ ปรชญาประจำตัวของแต่ละคนเป็นตัวทำนายที่สำคัญที่สุดว่าพวกเขาจะปฏิบัติตนอย่างไร ทั้งในปัจจุบันและอนาคต ถ้าคุณรู้ปรชญาและความเชื่อของใครสักคน คุณจะคาดการณ์ได้อย่างแม่นยำว่าพวกเขาจะปฏิบัติตัวอย่างไรในสถานการณ์ต่าง ๆ

เสาหลักนี้เกี่ยวกับปรชญาส่วนตัวและปรชญาในการทำงานที่ผู้ยิ่งใหญ่หลายคนเชื่อและปฏิบัติตาม และวิธีที่ปรชญาเหล่านั้นส่งผลให้เกิดพฤติกรรมที่จะนำไปสู่ความยิ่งใหญ่ ปรชญาของคุณคือชุดความเชื่อ คุณค่า หรือหลักการที่นำทางพฤติกรรมของคุณ มันคือความเชื่อพื้นฐานที่เสริมความแข็งแกร่งแก่การกระทำของคุณ

เสาหลักที่ 4: ความเป็นทีม

นิยามของคำว่า “บริษัท” คือ “กลุ่มคน” โดยพื้นฐานแล้วทุกบริษัท โปรเจกต์ หรือองค์กรก็เป็นเพียงกลุ่มคนเท่านั้น ทุกสิ่งทุกอย่างผลิตขึ้นมาไม่ว่าจะดีหรือไม่ดี ล้วนมาจากจิตใจของสมาชิกในกลุ่มคนของคุณ บัจจัยความสำเร็จที่สำคัญที่สุดในการทำงานของคุณคือคนที่คุณเลือกทำงานด้วย ผมไม่เคยเห็นใครสร้างบริษัท โปรเจกต์ หรือองค์กรที่ยอดเยี่ยมได้โดยปราศจากกลุ่มคน และผมก็ไม่เคยเห็นใครก้าวสู่ความยิ่งใหญ่ของตัวเองได้โดยไม่มีแรงสนับสนุนจากกลุ่มคน

เสาหลักนี้เกี่ยวกับวิธีรวบรวมและดึงสิ่งที่ดีที่สุดออกมาจากกลุ่มคนของคุณ แต่แค่การรวมกลุ่มคนกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งยังไม่พอ เพื่อให้กลุ่มคน

ของคุณกลายเป็นทีมที่ยอดเยียมอย่างแท้จริง คุณต้องมีคนที่เข้ามาสร้างความสัมพันธ์กันด้วยวัฒนธรรมที่ใช่ เมื่อคุณมีคนที่ยอดเยียมผูกพันกันด้วยวัฒนธรรมที่ยอดเยียมแล้ว ทั้งทีมจะไปได้ไกลกว่าการรวมส่วนที่ดีของแต่ละคนเข้าด้วยกัน เมื่อ 1+1 กลายเป็น 3 สิ่งดีๆ จะเกิดขึ้น

คิวดอยา

สาขาหลักที่ 1:

ตัวต้น

กฎข้อที่ 1

เซมถึง 5 ใบตามลำดับที่ถูกต้อง

กฎข้อนี้อธิบายถึงถึง 5 ใบที่จะกำหนดศักยภาพของคนเรา จะเติมเต็มถึงเหล่านั้ได้อย่างไร และที่สำคัญที่สุดคุณจะได้เรียงลำดับการเติมเต็มให้เติมอย่างไร

ขณะที่เดวิด เพื่อนของผมกำลังเฟลิดเฟลีนกับกาแฟเอสเปรสโซ ในยามเช้าอยู่ที่สวนหน้าบ้าน ก็มีชายคนหนึ่งในชุดออกกำลังกายที่เหงื่อท่วม ทำทางสับสน กระหืดกระหอบ และดูเหมือนจะวิ่งอย่างบ้าคลั่งมาหาเขา

ชายที่กำลังจ็อกกิงหยุดอยู่กับที่และทักทายเดวิด พร้อมกับพยายามหายใจไปด้วย เขาเล่นมุกตลกโง่ๆ ที่ทำให้หัวเราะกับมันไปอย่างบ้าคลั่ง จากนั้นก็พรวดพาดังเรื่องยานอวกาศที่เขาจะสร้าง ใครชิปที่เขาจะใส่เข้าไปในสมองของลิง และหุ่นยนต์บ้านที่ทำงานด้วยเอไอที่เขา กำลังจะสร้าง

ครูหนึ่งหนุ่มจ็อกกิงก็กล่าวลาเดวิด และพาร่างซุ่มเหงื่อวิ่งเหวี่ยงๆ ต่อไปตามถนนช้าๆ

หนุ่มจ็อกกิงคนนั้นคืออีลอน มัสก์ (Elon Musk) มหาเศรษฐีผู้ก่อตั้งบริษัทเทสลา สเปซเอ็กซ์ นิวราลิงก์ โอเพนเอไอ เพย์พาล์ ชิป 2 และเดอะบอริงคอมพานี

ก่อนที่จะเปิดเผยตัวตนของหนุ่มจ็อกกิงเหงื่อซุ่ม คุณอาจคิดว่าเขาคงเป็นคนไข้หลบหนีมาจากโรงพยาบาลจิตเวชแถวนั้น แต่พอคุณได้ยินชื่อของเขา ความทะเยอทะยานเกินธรรมดาที่กล่าวมาก่อนหน้านี้

ก็ดูน่าเชื่อขึ้นมาทันที

เชื่อได้เลยว่าหากอีลอนเล่าให้โลกฟังถึงความทะเยอทะยานของเขา คนก็จะพร้อมมอบมรดกของลูกหลานหลายพันล้านดอลลาร์สหรัฐเพื่อสนับสนุนเขาโดยไม่สงสัยใดๆ ทั้งสิ้น จะยอมลาออกหรือย้ายงานเพื่อไปทำงานกับเขา และจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของเขาล่วงหน้าก่อนที่จะผลิตด้วยซ้ำ

นี่เป็นเพราะว่าอีลอนเต็มเต็มถึง 5 ใบของเขาแล้ว ความจริงแล้วทุกคนที่มีอำนาจสร้างสิ่งที่ยิ่งใหญ่อย่างแท้จริงที่ผมเคยเจอล้วนมีถึงที่เต็มแล้วกันทั้งนั้น

ผลรวมของถึง 5 ใบนี้คือผลรวมของศักยภาพทางวิชาชีพของคุณ ความสมบูรณ์ในถึงเหล่านี้จะเป็นตัวกำหนดว่าความฝันของคุณยิ่งใหญ่ น่าเชื่อถือ และบรรลุผลสำเร็จมากแค่ไหนสำหรับคุณและคนอื่นที่ได้ยินความฝันนั้น

คนที่ประสบความสำเร็จในสิ่งที่ยิ่งใหญ่จะใช้เวลาหลายปี บางครั้งก็หลายสิบปีเพื่อเติมถึงเหล่านี้ คนที่โชคดีมากพอจนมีถึง 5 ใบที่เต็มแล้วจะมีศักยภาพที่จำเป็นในการเปลี่ยนโลก

เมื่อคุณกำลังมองหางาน หรือเลือกหนังสือเล่มต่อไปที่คุณต้องการอ่าน หรือตัดสินใจว่าจะไล่ตามความฝันอะไร คุณต้องรู้ว่าภายในถึงของคุณมีปริมาณเท่าใด

☆ ถึง 5 ใบ

1. สิ่งที่คุณรู้ (ความรู้ของคุณ)
2. สิ่งที่คุณทำได้ (ทักษะของคุณ)
3. คนที่คุณรู้จัก (เครือข่ายของคุณ)
4. สิ่งที่คุณมี (ทรัพยากรของคุณ)
5. สิ่งที่ทำให้โลกเลิกดึงคุณ (ชื่อเสียงของคุณ)



ตอนผมเริ่มทำงานในฐานะผู้ก่อตั้งบริษัทสตาร์ทอัพวัย 18 ปี มีคำถามทางศีลธรรมข้อหนึ่งที่ตามหลอกหลอนจนผมหยุดคิดถึงมันไม่ได้ นั่นคือการทุ่มเทเวลาและพลังงานของผมไปกับการสร้างบริษัท (ซึ่งท้ายที่สุดแล้วจะเพิ่มพูนคุณค่าให้มากขึ้น) เป็นความพยายามที่สูงส่งกว่าการกลับไปที่ผมเกิดในแอฟริกา แล้วทุ่มเทเวลาและพลังงานไปกับการช่วยชีวิตแม่เพียงหนึ่งชีวิตหรือไม่

คำถามนี้ค้างคาอยู่ในใจผมนานหลายปีจนกระทั่งเกิดการเผชิญหน้าครั้งหนึ่งที่ทำให้ผมมีโอกาสดูข้อข้อใจ ผมได้เข้าร่วมงานที่นิวยอร์กซึ่งจัดโดยราธานาถ สวามี (Radhanath Swami) เขาเป็นทั้งพระภิกษุและครู หรือผู้นำทางจิตวิญญาณผู้มีชื่อเสียงระดับโลก

ขณะที่ผมอยู่ท่ามกลางคลื่นมหาชนผู้ติดตามของสวามี เหล่าสาวกตาเป็นประกายและตั้งใจฟังคำสอนของเขาทุกคำอย่างสงบนิ่งและชื่นชมระหว่างนั้นครูสวามีถามขึ้นว่ามีผู้ฟังคนไหนอยากถามคำถามบ้างไหม

ผมยกมือขึ้น ครูสวามีผายมือให้ตั้งคำถาม ผมถามว่า “การสร้างธุรกิจและเพิ่มพูนคุณค่าตัวเองของผมเป็นความพยายามที่มีค่ากว่าการกลับไปแอฟริกาเพื่อพยายามช่วยชีวิตคนไหม”

ครูสวามีมองหน้าผมราวกับมองทะลุเข้าไปถึงจิตวิญญาณ หลังจากการจ้องตาไม่กะพริบเป็นเวลานาน เขาก็ประกาศว่า “คุณเทน้ำจากถังน้ำที่ว่างเปล่าไม่ได้”

เกือบ 10 ปีต่อมาหลังจากนั้น ผมจึงเข้าใจความหมายของท่านอย่าง
ถ่องแท้ ท่านบอกให้ผมมุ่งมั่นกับการเติมถังของตัวเองก่อน เพราะคนที่มี
ถังที่เต็มเปี่ยมจะบังคับให้โลกหมุนในทางที่ดีขึ้นได้ดังใจอยาก

พอได้สร้างบริษัทใหญ่หลาย ๆ บริษัท ทำงานกับองค์กรที่ใหญ่ที่สุด
ระดับโลกมากมาย กลายเป็นมหาเศรษฐี บริหารจัดการคนหลายพันคน
อ่านหนังสือหลายร้อยเล่ม และใช้เวลากว่า 700 ชั่วโมงสัมภาษณ์ผู้ที่
ประสบความสำเร็จมากที่สุดในโลก ถังของผมก็เต็มเปี่ยมแล้ว ตอนนั้นผม
จึงมีทั้งความรู้ ทักษะ เครื่องมือ ทรัพยากร และชื่อเสียงที่ช่วยเหลือผู้คน
หลายล้านคนทั่วโลก ซึ่งเป็นสิ่งที่ผมตั้งใจจะทำในชีวิตที่เหลือผ่านงาน
การกุศลและการบริจาคของผม องค์กรที่ผมสร้าง บริษัทที่ผมสร้าง
และโรงเรียนที่ผมเตรียมจะเปิด

ถึง 5 ใบนี้เชื่อมโยงกัน การเติมถังหนึ่งช่วยในการเติมอีกถัง และโดย
ทั่วไปจะเติมตามลำดับจากซ้ายไปขวา



โดยปกติแล้วเราเริ่มต้นชีวิตการทำงานด้วยการแสวงหาความรู้
(ในโรงเรียน มหาวิทยาลัย ฯลฯ) และเมื่อเรานำความรู้นี้ไปใช้ เราก็เรียกมัน
ว่าทักษะ เมื่อคุณมีความรู้และทักษะ คุณจะมีคุณค่าทางวิชาชีพต่อผู้อื่น
และเครื่องมือของคุณก็จะเติบโต และเมื่อคุณมีความรู้ ทักษะ และเครื่องมือ
การเข้าถึงทรัพยากรของคุณจะขยายกว้างขึ้น ดังนั้น เมื่อคุณมีทั้งความรู้
ทักษะ เครื่องมือ และทรัพยากรที่มีคุณค่า คุณก็จะมีชื่อเสียงอย่างแน่นอน

เมื่อคำนึงถึงถึง 5 ใบนีและความสัมพันธ์ของแต่ละถึงที่เชื่อมโยงกัน การลงทุนในถึงแรก (ความรู้) จึงเป็นการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนสูงสุดที่คุณได้กลับมา เพราะเมื่อนำความรู้นั้นไปใช้งาน (ทักษะ) มันก็จะค่อย ๆ ไหลลงมาเติมเต็มถึงอื่น ๆ ที่เหลือของคุณอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

หากคุณเข้าใจสิ่งนี้อย่างถ่องแท้ คุณจะเข้าใจงานที่ให้เงิน (ทรัพยากร) แก่คุณมากกว่าเล็กน้อย แต่ให้ความรู้และทักษะน้อยกว่าเงินมาก ถือเป็นงานที่มีผลตอบแทนต่ำ

พลังที่บดบังศักยภาพในการทำตามตรรกะนี้มักเป็นอีโก ซึ่งโน้มน้ำหนักให้เราข้าม 2 ถึงแรกได้อย่างน่าเหลือเชื่อ อีโกจะจงใจให้เราทำงานเพียงเพราะเงินเยอะกว่า (ถึงที่ 4) หรือทำงานเพราะตำแหน่งในหน้าที่การงาน สถานะ หรือชื่อเสียง (ถึงที่ 5) โดยไม่มีความรู้ (ถึงที่ 1) หรือทักษะ (ถึงที่ 2) ที่จะประสบความสำเร็จในบทบาทนั้น

เมื่อเรายอมจำนนต่อสิ่งล่อใจนี้ เราก็กำลังสร้างอาชีพของเราบนรากฐานที่อ่อนแอ การตัดสินใจระยะสั้นเหล่านี้ การไม่ยับยั้งชั่งใจ และการไม่อดทนลงทุนใน 2 ถึงแรกของคุณก่อนก็จะตามคุณมาทันในที่สุด

ใน ค.ศ. 2017 พนักงานมากความสามารถวัย 21 ปีชื่อริชาร์ดเดินเข้ามาในห้องทำงานของผม เขาบอกว่าได้รับการเสนองานในตำแหน่งซีอีโอของบริษัทการตลาดแห่งใหม่ที่อยู่อีกซีกโลกหนึ่ง จึงอยากลาออกจากบริษัทของผมซึ่งเป็นทีที่ที่ทำให้เขาเติบโตมาตลอดเพื่อไปรับตำแหน่งนี้ เขาบอกว่าตำแหน่งหน้าที่นี้จะทำให้เขาได้รับเงินเดือนเพิ่มขึ้นมหาศาล (เกือบ 2 เท่าจากเงินเดือนที่เราจ่ายให้เขา) ทุนสนับสนุนมากมาย และโอกาสที่จะได้อาศัยอยู่ในนิวยอร์ก เมืองอันห่างไกลจากหมู่บ้านอันน่าเบื่อที่เขาเติบโตมา และชัดเจนว่าเป็นการยกระดับชีวิตจากที่เคยอยู่ในเมืองแมนเชสเตอร์ ประเทศอังกฤษที่เขาทำงานให้บริษัทของผม

พูดตามตรงว่าผมไม่เชื่อเขา ผมไม่คิดว่าธุรกิจถูกกฎหมายที่โน้นจะเสนอตำแหน่งที่โดดเด่นอย่างนั้นให้กับพนักงานระดับปฏิบัติการที่ไม่มี

ประสบการณ์ด้านการบริหารจัดการ

แต่ถึงอย่างนั้น ผมก็ยอมรับเหตุผลของเขาและบอกว่าเราจะสนับสนุนเขาในช่วงเปลี่ยนผ่านออกจากบริษัทของเรา

ปรากฏว่าผมคิดผิด ริชาร์ดพูดความจริง การเสนองานนี้มีอยู่จริง และ 1 เดือนต่อมาเขาก็ได้เป็นซีอีโอของบริษัทนั้น ย้ายไปนิวยอร์ก และเริ่มต้นชีวิตใหม่ในตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงในนครนิวยอร์ก เป็นผู้นำทีมมากกว่า 20 คนในบริษัทสตาร์ทอัปด้านการตลาดที่เติบโตอย่างรวดเร็ว

น่าเสียดายที่นั่นไม่ใช่ตอนจบของเรื่องนี้ เพราะชีวิตตามมาให้บทเรียน ทั้งผมและริชาร์ดว่าคุณไม่มีทางข้าม 2 ถึงแรกอย่างความรู้และทักษะไปได้ หากคุณหวังผลระยะยาวและยั่งยืน ถึงพยายามลงแรงไป ก็ไม่ต่างจากการสร้างบ้านบนผืนทราย

ภายใน 18 เดือน บริษัทซึ่งครั้งหนึ่งดูท่าจะมีแนวโน้มดีที่ริชาร์ดไปร่วมทีมก็ต้องล่มสลาย สูญเสียพนักงานสำคัญ เงินหมด จมอยู่กับความขัดแย้งเรื่องหลักปฏิบัติในการบริหารจัดการ หลังจากบริษัทปิดตัวลง ริชาร์ดก็ว่างงาน อยู่ไกลบ้าน และมองหาคำแหน่งใหม่ที่อยู่ระดับปฏิบัติการมากขึ้น ในอุตสาหกรรมเดียวกับที่เราเคยจ้างเขา

เมื่อต้องตัดสินใจว่าจะเลือกทางใดให้ชีวิต จะรับงานใด หรือจะลงทุนด้านใดในเวลาว่าง โปรดจำไว้ว่าเมื่อนำความรู้ไปใช้ (ทักษะ) จะเป็นพลังให้ความสำคัญกับการเติม 2 ถึงแรก แล้วรากฐานของคุณจะยั่งยืนในระยะยาวตามที่คุณต้องการ ไม่ว่าแผ่นเปลือกโลกของชีวิตได้เท่าของคุณจะเคลื่อนตัวและสั่นคลอนมากเท่าใดก็ตาม

ผมนิยามแผ่นดินไหวในทางอาชีพไว้ว่าเป็นเหตุการณ์ทางอาชีพ การงานที่คาดเดาไม่ได้ซึ่งจะส่งผลเสียต่อคุณ มันอาจเป็นเหตุการณ์อะไรก็ได้ อาจเป็นนวัตกรรมทางเทคโนโลยีที่เข้ามาทำลายอุตสาหกรรมทั้งหมดของคุณ การถูกนายจ้างไล่ออก หรือหากคุณเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท บริษัทของคุณก็อาจจะกำลังล่มสลาย

มี 2 ดังจาก 5 ดังเท่านั้นที่แผ่นดินไหวในทาง
อาชีพใด ๆ ก็ล้มมิให้ราบไม่ได้ มันอาจพรากเครื่องทำ
ของคุณไป อาจพรากทรัพย์สินของคุณไป หรือแม้กระทั่ง
อาจส่งผลต่อชื่อเสียงของคุณได้ แต่มันไม่มีทางกำจัด
ความรู้ของคุณและไม่มีทางลบเลือนทักษะของคุณไปได้

2 ดังแรกนี่คือความยั่งยืนของคุณ พื้นฐานของคุณ และเป็นคำทำนาย
อนาคตของคุณที่ชัดเจนที่สุด

☆ กฎ: เสริมถึง 5 ใบตามลำดับที่ถูกต้อง

ความรู้ที่นำไปใช้กลายเป็นทักษะ และยิ่งคุณขยายและประยุกต์ใช้
ความรู้ได้มากเท่าไร คุณก็จะยิ่งสร้างคุณค่าในโลกได้มากขึ้นเท่านั้น มูลค่านี้
จะได้รับการชำระคืนเป็นเครือข่ายที่เติบโต ทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์
และชื่อเสียงที่แข็งแกร่ง อย่าลืมดูให้แน่ใจว่าคุณเติมถึงของคุณตามลำดับ
ที่ถูกต้อง

“

คนที่เก็บสะสมทองไว้
จะรวยเพียงชั่วครู่

คนที่เก็บสะสมความรู้และทักษะไว้
จะรวยตลอดชีวิต

ความรู้จริงที่แท้จริง
คือสิ่งที่คุณรู้และสิ่งที่คุณสามารถทำได้

”

ไดอารี่ของชีอีโอ

กฎข้อที่ 2

เพื่อความเชี่ยวชาญ

คุณควรสร้างภาระผูกพันให้ต้องสอน

กฎข้อนี้อธิบายเทคนิคง่ายๆ ที่ปัญญาชน นักเขียน และนักปรัชญาที่มีชื่อเสียงที่สุดในโลกใช้เพื่อฝึกปรือฝีมือของตัวเองให้เชี่ยวชาญ และวิธีที่คุณจะใช้เพื่อพัฒนาทักษะ ความเชี่ยวชาญในหัวข้อต่างๆ และสร้างฐานผู้ชม

★ เรื่องราว

ผมรู้สึกเหมือนประชากรทุกคนบนโลกใบนี้กำลังรวมตัวกันดูผมหลอมละลายอยู่บนเวทีในเย็นวันนั้น แต่ในความเป็นจริงพวกเขาก็เป็นแค่เพื่อนนักเรียนมัธยมปลาย พ่อแม่ของพวกเขา และคุณครูอีกไม่กี่คนเท่านั้น

ตอนอายุ 14 ปี ผมได้รับมอบหมายให้กล่าวปิดงานประกาศรางวัลผลการสอบของโรงเรียนในช่วงเย็น ขณะที่ผมเดินออกไปหน้าเวที หอบประชุมก็ตกอยู่ในความเงิบดังคาด

ณ ตรงนั้นผมยืนตัวแข็ง หวาดกลัว และนิ่งงันไปเลย เป็นช่วงเวลายาวนานที่สุดที่คนคนหนึ่งจะอดทนได้ ผมจ้องมองกระตาสันเทาที่กำแน่นอยู่ในมืออันเปียกชื้นอย่างกระวนกระวายจนแทบจะปัสสาวะรดกางเกงชั้นใน ผมกำลังประสพกับสิ่งที่เรียกว่า “อาการตื่นเวที”

สคริปต์ที่ผมเตรียมมาสั้นอย่างรุนแรงจนผมมองไม่เห็นคำ ท้ายที่สุด

ผมก็โพลงคำพูดต้นสดที่เดาง่ายและไร้สาระออกมา ก่อนจะพุ่งลงจากเวที และหนีออกจากประตูไปประหนึ่งว่ากำลังถูกไล่ยิง

10 ปีต่อมาจากวันที่แสนเจ็บปวดนั้นผมต้องพูดบนเวทีที่ทั่วทุกมุมโลก 50 สัปดาห์ต่อปี ผมอยู่ในรายชื่อขึ้นเวทีร่วมกับบารัค โอบามา (Barack Obama) ต่อหน้าคนนับหมื่นในเซาเปาลู ผมพูดในสนามกีฬาซึ่งขายบัตรหมดเกลี้ยงที่บาร์เซโลนา และผมกำลังมีทัวร์ขึ้นพูดรอบสหราชอาณาจักร รวมถึงพูดในงานเทศกาลต่างๆ ตั้งแต่เคียฟ เท็กซัส ไปจนถึงมิลาน

☆ คำอธิบาย

ผมเปลี่ยนจากนักพูดในที่สาธารณะสุดพังมาสู่คนที่ใช้เวลามากมาย กับการเป็นนักพูด และผมก็ให้เครดิตการเปลี่ยนแปลงนี้กับกฎง่ายๆ ข้อหนึ่ง

กฎข้อนี้ไม่เพียงช่วยผมเรื่องความสงบบนเวที การแสดง และการนำเสนอ (ทักษะของผม) แต่ยังเป็นเหตุผลว่าทำไมผมถึงมีสิ่งที่น่าสนใจ ไปพูดในขณะที่อยู่บนเวที (ความรู้ของผม):

ผมสร้างภาระผูกพันให้ต้องสอน

โศดริชันผู้นำทางจิตวิญญาณที่ล่วงลับไปแล้ว
กล่าวไว้ว่า "ถ้าคุณอยากเรียนรู้อะไร ให้อ่านเรื่องนั้น
ถ้าคุณอยากเข้าใจอะไร ให้เขียนเรื่องนั้น ถ้าคุณอยาก
เชี่ยวชาญอะไร ให้สอนเรื่องนั้น"

ตอนผมอายุ 21 ปี ผมสัญญากับตัวเองว่าทุกวันเวลา 19.00 น. ผมจะเขียนทวีตหรือผลิตรายการที่นำเสนอแนวคิดเพียงอย่างเดียว แล้วโพสต์ทางออนไลน์เวลา 20.00 น.

ในบรรดาทุกสิ่งที่ผมทำมาในชีวิตเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะ เพื่อเติม 2 ถึงแรกของผม นี่คือนี่ที่ทำให้เกิดความแตกต่างมากที่สุด คงไม่เกินจริงที่จะบอกว่าวิธีนี้เปลี่ยนวิถีชีวิตของผมไปสิ้นเชิง วิธีนี้จึงเป็น คำแนะนำที่ผมขออย่างหนักแน่นสำหรับใครก็ตามที่กำลังมองหาวิธี เป็นนักคิด นักพูด นักเขียน หรือผู้สร้างสรรค์เนื้อหาที่ดีขึ้น

ปัจจัยสำคัญของวิธีนี้คือผมได้เรียนรู้ จากนั้นก็เขียนหรือบันทึก และแบ่งปันทางออนไลน์ เป็นสิ่งที่ต้องทำในแต่ละวัน ไม่ใช่แค่เพราะสนใจ

☆ การมีส่วนได้ส่วนเสียกับเป้าหมาย ที่อยากทำให้สำเร็จ

ไม่นานหลังจากการสร้างภาระผูกพันนี้ ผมก็ได้รับคำติชมในรูปแบบ ของความคิดเห็นจากผู้ชมและการวิเคราะห์จากแพลตฟอร์มโซเชียล สิ่งเหล่านี้ช่วยให้ผมปรับปรุง และในทางกลับกันก็ได้สร้างชุมชนของคน ที่ติดตามแนวคิดประจำวันของผมเท่านั้น เริ่มต้นจากคนหลายสิบคน และเกือบ 10 ปีต่อมา ชุมชนนี้ก็เติบโตขึ้นจนมีผู้ติดตามเกือบ 10 ล้านคน ในทุกช่องทาง

จากแนวคิดแรกที่ผมแบ่งปัน ผมได้สร้าง “สัญญาทางสังคม” ที่มีต่อ ผู้ชม ซึ่งเป็นข้อผูกพันทางสังคมต่อผู้ติดตามของผมที่ติดตามแนวคิด ประจำวันเหล่านี้ไปโดยปริยาย ข้อผูกพันนี้กระตุ้นให้ผมโพสต์ต่อไป และบางสิ่งบางอย่างที่ผมอาจสูญเสียไปได้ถ้าผมหยุดโพสต์ นั่นคือ ความสนใจจากพวกเขาและชื่อเสียงของผม

การมีบางสิ่งบางอย่างที่อาจสูญเสียไปได้ถือเป็นภาระผูกพัน โดยพื้นฐาน เรียกว่า “การมีส่วนได้ส่วนเสียกับเป้าหมายที่อยากทำให้สำเร็จ”

“การมีส่วนได้ส่วนเสียกับเป้าหมายที่อยากทำให้สำเร็จ” เป็นเครื่องมือทางจิตวิทยาที่สำคัญหากคุณอยากเร่งการเรียนรู้ในชีวิต ไม่ว่าด้านใดก็ตาม การมีส่วนได้ส่วนเสียกับเป้าหมายที่อยากทำให้สำเร็จจะเพิ่มเติมพลังในการเรียนรู้ของคุณโดยการสร้างแรงจูงใจทางจิตวิทยาที่ลึกซึ้งยิ่งขึ้นเพื่อให้ส่งผลผ่านพฤติกรรม “ส่วนได้ส่วนเสีย” นี้จะเป็นอะไรก็ได้ ตั้งแต่เงินจนถึงข้อตกลงส่วนตัวกับสาธารณะ

คุณอยากเรียนรู้เกี่ยวกับบริษัทใดบริษัทหนึ่งให้มากขึ้นหรือ ลองซื้อหุ้นสัก 2-3 ตัวสิ คุณอยากรู้จักเว็บ 3.0¹ หรือ ลองซื้อ NFT² สิ ถ้าคุณอยากไปฟิตเนสอย่างสม่ำเสมอ ลองสร้างกลุ่มวอตส์แอปกับเพื่อนๆ เพื่อแชร์การออกกำลังกายของคุณทุกวันสิ ทั้ง 3 ตัวอย่างที่ผมยกมามีสกุลเงินจริงๆ หรือสกุลเงินทางสังคมเป็นเดิมพันทั้งนั้น

“การมีส่วนได้ส่วนเสียกับเป้าหมายที่อยากทำให้สำเร็จ” ได้ผลเพราะผลการศึกษาวิจัยทั่วโลกแสดงให้เห็นว่าพฤติกรรมของมนุษย์ได้รับแรงผลักดันอย่างแรงกล้าที่จะหลีกเลี่ยงการสูญเสียมากกว่าการแสวงหาผลกำไร ซึ่งนักวิทยาศาสตร์เรียกว่า “ความเกลียดชังการสูญเสีย”

ลองหาบางสิ่งบางอย่างที่อาจสูญเสียไปได้ให้ตัวเองดูนะครับ

☆ การใช้เทคนิคโฟน์แมนย้อนจากหลังไปหน้า

หากคุณอยากเชี่ยวชาญเรื่องใดเรื่องหนึ่ง จงทำในที่สาธารณะและทำอย่างสม่ำเสมอ การเผยแพร่แนวคิดแบบลายลักษณ์อักษรจะบังคับให้คุณเรียนรู้บ่อยขึ้นและเขียนได้ชัดเจนยิ่งขึ้น การเผยแพร่วิธีทำให้คุณต้อง

¹ แนวคิดอินเทอร์เน็ตไร้เซิร์ฟเวอร์ในอนาคตที่จะทำให้ผู้ใช้งานทุกคนควบคุมและกำหนดทิศทางการใช้อินเทอร์เน็ตได้ด้วยตัวเอง

² NFT ย่อมาจาก Non-Fungible Token คือสินทรัพย์ดิจิทัลที่มีชิ้นเดียวบนโลก ซื้อขายได้ผ่านเทคโนโลยีบล็อกเชน

4 เสาหลักที่จะช่วยให้คุณ ประสบความสำเร็จ

กลั่นกรองจากประสบการณ์ของ
ผู้เขียนและคนสำเร็จระดับโลก

- ▶ เติบโตทั้งห้าตามลำดับที่ถูกต้อง
- ▶ จงถาม อย่าเอาแต่พูด
- ▶ ผู้เพื่อ 5 วินาทีแรก
- ▶ ล้มเหลวให้บ่อยกว่าคู่แข่ง
- ▶ ใช้ประโยชน์จากพลังแห่งความคืบหน้า

ในโลกยุคใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วนี้
หากคุณเข้าใจความสัมพันธ์และความสำคัญ
ของทั้ง 33 ข้ออย่างต่องแท้ ความยั่งยืนและรุ่งโรจน์
ในอาชีพการงานของคุณจะอยู่ไม่ไกลเกินเอื้อมแน่นอน



สตีเวน บาร์ตเลตต์ (Steven Bartlett)

เป็นผู้ก่อตั้งและเจ้านิการตลาดเชิงนวัตกรรม Flight Story บริษัทซอฟต์แวร์ Thirdweb และกองทุนรวม Flight Fund เป็นเจ้าของบริษัทขนาดใหญ่ที่มีพนักงานหลายพันคนทั่วโลก ใช้เวลา 4 ปีไปกับการสัมภาษณ์บุคคลที่ประสบความสำเร็จที่สุดในโลกหลายวงการ รวมรวมเป็นบทปับันทึกเสียงกว่า 700 ชั่วโมง แล้วนำมาเผยแพร่ในรูปแบบของรายการพอดแคสต์ที่ชื่อว่า "The Diary of a CEO" ซึ่งถือเป็นหนึ่งในพอดแคสต์ที่เติบโตเร็วที่สุดในโลก

NANMEEBOOKS www.nanmeebooks.com

หมวดพัฒนาด้านใจ/แรงบันดาลใจ

ISBN 978-616-04-7079-2



9 786160 470792

ราคา 385 บาท