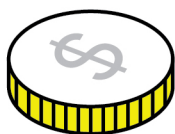
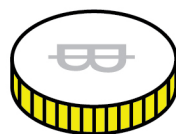
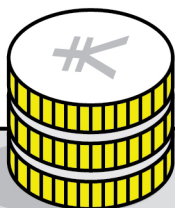


กิจกรรม สร้างความรวย ที่คนรวยแล้ว ไม่เคยบอกคุณ

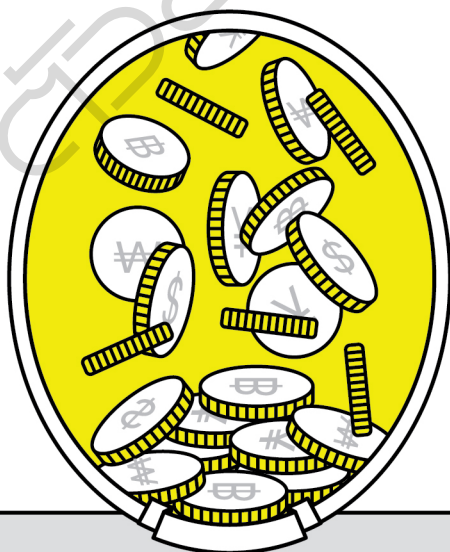
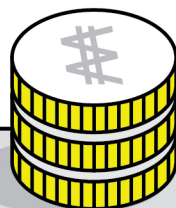
となりの億万長者が17時になったらやっていること



ชิมามุระ
โยชิฮิโระ
เซียน



กมลวรรณ
เพ็ญอราม
แปา



รวม 45 เคล็ดลับแบบเหนือชั้น
ที่เปลี่ยนคนธรรมดาให้กลายเป็นเศรษฐี

howto

กิจกรรมสร้างความรอย ที่คนรอยแล้วไม่เคยบอกคุณ

となりの億万長者が
17時になったらやっていること

சிமாமுர: இயசிஇர:

เขียน

กมลวรรณ เพ็ญอร่าม

ແປດ

การอ่านต้องอาศัยทั้งหัวใจและ



กิจวัตรสร้างความรวย ที่คนรวยแล้วไม่เคยบอกคุณ

となりの億万長者が17時になったらやっていること

howto

ในเครือบริษัทอมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

378 ถนนชัยพฤกษ์ (บรมราชชนนี) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170

โทรศัพท์ 0-2422-9999 ต่อ 4964, 4969 E-mail: info@amarin.co.th

www.amarinbooks.com    @amarinbooks  **Amarin HOW-TO**

สื่อดิจิทัลนี้ให้บริการดาวน์โหลดสำหรับผู้รับบริการตามเงื่อนไขที่กำหนดเท่านั้น

การทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ ไม่มีวิธีใดๆ นอกเหนือจากเงื่อนไขที่กำหนด

ถือเป็นความผิดอาญาตาม พรบ.ลิขสิทธิ์ และ พรบ.ว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์

เลขมาตรฐานสากลประจำหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ 978-616-18-7679-1

เจ้าของ ผู้พิมพ์/ผู้โฆษณา บริษัทอมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ ศิริ บุญพิทักษ์เกศ • กรรมการผู้จัดการ อุษณีย์ วิรัตน์พันธ์

รองกรรมการผู้จัดการ ศศกร วัฒนาสุทธีวงศ์ • ที่ปรึกษา อนุชา จิระอร

บรรณาธิการ กาญจนารัตน์ เอื้อกิตติพรชัย • ผู้จัดการฝ่ายการผลิต อมราลักษณ์ เขียวกลิ่น

ศิลปกรรมปก สิริพงษ์ กิจวัตร • ออกแบบรูปเล่ม ศิริพร เสนายอด

คอมพิวเตอร์ รัชฎากร ศรพรหมฉาย • พิสูจน์อักษร ปัทมณีกา, รจนา เทียนแดง

คำนำ

สำนักพิมพ์

หากต้องเลือกระหว่าง “เงิน 10 ล้านบาท” กับ “เพื่อน 1 ล้านคน
ที่จะคอยสนับสนุนเราทุกเรื่อง” คุณจะเลือกอะไร

สำหรับคนทั่วไปก็คงเลือกเงิน 10 ล้านบาทโดยไม่ลังเล
แต่สำหรับคนที่จะกลายเป็นเศรษฐีนั้นย่อมต่างออกไป เพราะถ้าคิด
ให้ดี ๆ ในเมื่อมีเพื่อนที่คอยสนับสนุนคุณในทุก ๆ เรื่องถึง 1 ล้านคน
หากคิดเปิดกิจการอะไรสักอย่าง ก็ถือว่าคุณจะมีลูกค้าประจำอยู่
เป็นล้านคนเชียว และแน่นอนว่าสินค้าของคุณคงไม่ใช่ชิ้นละแค่บาท
สองบาทใช่ไหมล่ะ

เอาละ! หากเริ่มคิดถึง ก็แปลว่าคุณจะไม่ผิดหวังที่จะอ่าน
หนังสือเล่มนี้ต่อไป

ชิมามุระ โยชิอิโระ ผู้เขียนซึ่งเป็นทั้งนักธุรกิจ นักลงทุน
และโปรดิวเซอร์ภาพยนตร์ จะถ่ายทอด 45 เคล็ดลับการเป็นคนรวย
อย่างมีความสุขให้กับทุกคน ทั้งเรื่องการทำงาน การเงิน ความสัมพันธ์
และการลงทุน ไม่ว่าคุณจะเป็นคนธรรมดา พนักงานบริษัท
คนที่อยากเริ่มทำธุรกิจ หรือแม้แต่คนที่อยากมีอิสรภาพทางการเงิน
ในเร็ววัน

หากคุณคิดว่า “เรื่องแค่นี้จะหาหนังสือธุรกิจเล่มไหนมาอ่านก็ได้” อันนี้ก็ไม่ว่ากัน แต่อย่าลืมว่าการเป็นผู้ประกอบการที่แค่ขายดี ไม่ได้แปลว่าคุณจะกลายเป็นคนรวยได้เสียหน่อย การจะเป็นคนรวย ผู้มีความสุขมีเคล็ดลับที่คนทั่วไปมักมองข้ามไป ไม่ว่าจะเป็น

- ทำเรื่องที่ควรทำเป็นประจำให้สม่ำเสมอ
- สร้างเพื่อน 10 คนที่ยินดีจ่ายเงินให้ผลงานสร้างสรรค์ (ความคิด) ของเรา
- รู้ว่าสิ่งที่เราจำเป็นต้องลงทุนจริงๆ คืออะไร
- เปิดเผยข้อบกพร่องของตัวเองบ้าง

เมื่อเลือกวิถีชีวิตที่จะกลายเป็นคนรวย แน่ใจว่ากิจวัตรของคุณ ย่อมแตกต่างจากคนอื่น ๆ อย่างสิ้นเชิง

ยินดีต้อนรับสู่วงสังคมของคนรวยผู้มีความสุข

howto

สารบัญ

อารัมภก

ความแตกต่างที่ชัดเจนที่สุดระหว่าง “คนรวย” กับ “คนทั่วไป”	1
ควรเริ่มทำธุรกิจก่อนหรือควรสร้างคอนเนกชันก่อน	4

บทนำ เข้าสู่ยุคที่ธุรกิจขึ้นอยู่กับ “คอนเนกชัน”

— สาเหตุที่เด็กหนุ่มซึ่งเริ่มทำงานตอนอายุ 16 ปีกลายเป็นคนรวยผู้มีความสุข

การสร้างคอนเนกชันคือจุดเริ่มต้นของคนรวย	8
ความแตกต่างของ “บ้านทั่วไป” กับ “บ้านที่มีเครือข่าย”	
— เรื่องเล่าโดยคนรวยผู้มีความสุข	9
จุดเริ่มต้นมาจากเพื่อนๆ ที่รวมตัวกันในร้านอาหารตอนอายุ 16 ปี	13
ความลับของธุรกิจที่รุ่งเรืองท่ามกลางโรคระบาด	14
ถ้ามีเพื่อน ธุรกิจจะไม่ล้มเหลว	19

บทที่ 1 คนรวยผู้มีความสุขทำอะไรในเวลาว่าง

— เปลี่ยนแปลงทัศนคติเพื่อหลุดพ้นจาก “การพึ่งพาบริษัท”

การดื่มสังสรรค์เพียงอย่างเดียว	
ไม่ได้ช่วยให้คนมารวมตัวกันเป็นครั้งที่สอง	24
อะไรที่สำคัญกว่า “ความสามารถที่เป็นเลิศ”	25
ความแตกต่างเล็กๆ น้อยๆ ก็สร้างผลต่างที่ยิ่งใหญ่ได้	27
คำตอบจาก “คนรวย 12,000 คน”	29
ถ้าเป็นคนที่ได้รับการสนับสนุน ธุรกิจจะดำเนินไปอย่างราบรื่น	32
คำว่า “ราเม็งของคุณ xx” อยู่เหนือกว่าคำว่า “ราเม็งอร่อยๆ”	34
เอาชนะใจผู้อื่นได้ง่ายๆ โดยใช้ “กลยุทธ์ลูกหมา”	36
เรื่องราวของเพื่อนสนิทที่เคยเป็นพนักงานขายระดับท็อป	
สู่การเป็นนักเขียนขายดี	39
การที่ใครสักคนในกลุ่มเพื่อนเริ่มต้นทำธุรกิจถือเป็นกำไรสำหรับทุกคน	40
เหตุผลที่คุณควร “กำหนดเส้นตายและอาจจะลาออกจากบริษัทดีกว่า”	42
จงระวังเจ้านายที่ไม่มีผลงานแต่ชอบสั่งสอนลูกน้องเรื่องงาน	43
“สิ่งที่ควรเก็บเกี่ยว” ระหว่างเป็นพนักงานบริษัท	45
ใช้เวลา “หลัง 5 โมงเย็น” เพื่อสแต็ปต่อไปของชีวิต	47
ความเสี่ยงที่เราจะใช้ “เงินเดือน” จนเคยตัว	48
“นิสัยทางความคิดที่ทำให้ประสบความสำเร็จ” กับ	
“นิสัยทางความคิดที่ทำให้ล้มเหลว”	51

บทที่ 2 “เพื่อนนอกบริษัท” ที่ช่วยนำพาวานและเงินมาให้

— วิธสร้าง “คอนเนกชัน” โดยเริ่มจากจุดที่ปราศจากเส้นสายและกักขะ

กำหนดเลือก “ฐานรวมตัว” เมื่อถึงเวลาทำงาน	55
“ยังมีผู้ติดตามในโซเชียลมีเดียเยอะก็ยิ่งดี” จริงหรือเปล่า	57
จากห้องประชุมในร้านอาหารสู่ธุรกิจพื้นที่ให้เช่า	60
ถึงอย่างไรก็ต้องพบเจอคนที่มึ่ทัศนคติตรงกันสัก 3 คน	61
หลังเกษียณอายุก็ยังสร้างคอนเนกชันได้	63
สิ่งสำคัญกว่า “ระดับความนิยม” คือความสามารถในการวางแผน	65
ปัจจุบันเป็นยุคที่ทั้งบริษัทและองค์กรสาธารณะ	
ต่างก็เติบโตได้ด้วยตัวเอง	68
ผู้คนที่ประสบความสำเร็จจากการสร้างคอนเนกชัน	69
ถึงจะไม่ใช่ว่าผู้เชี่ยวชาญด้านแก๊งกะหรี แต่คนก็มาอุดหนุน	
เพราะเป็น “ร้านแก๊งกะหรีของเธอ”	72
จงใช้เวลา เงิน และความสามารถเพื่อผู้คนแบบไม่ต้องเสียตาย	73
เคล็ดลับการใช้เครื่องมือสื่อสารให้มีประสิทธิภาพ	76
ความหมายของการสร้าง “ภาษากลาง”	77
กล้าที่จะตัดสินใจอย่างเท่าเทียม	80
คนที่ทำแบบนี้จะถูกเพื่อนในกลุ่มรังเกียจ	83

บทที่ 3 เราควรจะไปทางไหนและควรนำเสนอตัวเองอย่างไร

— “แผนการดีๆ” ที่ช่วยขยายคอนเนกชันของกับ

ความแตกต่างของ “ร้านราเม็งที่แค่ขายดี” กับ	
“คนที่กลายเป็นเศรษฐีด้วยธุรกิจราเม็ง”	87

ถ้าเพื่อนไว้ใจลงทุนกับคุณ ธุรกิจก็เริ่มต้นได้ด้วย	
“เงินทุนเป็น 0”	90
สร้าง “องค์กรที่ผู้คนจะพูดชมกันและกัน”	91
ประโยชน์เกินคาดจากการพบปะพูดคุยซึ่งหน้า	93
จงอย่ากลายเป็น “คนขายเสน่ห์” เด็ดขาด	96
ถ้าคุณคิดว่า “จะสร้างภาพให้ดูดี” จงนึกถึงข้อบกพร่องของตัวเอง	97
“ถ้อยคำเล็ก ๆ น้อยๆ” ที่ชนะใจเศรษฐกิจคือคำว่าอะไร	99
คนเก่ง ๆ จะช่วยหนุนหลังเราจากคำว่า “ฉันจะทำให้ถึงที่สุด”	101
“หลักการ” อะไรที่คนรวยผู้มีความสุขนำมาใช้	102
ทำไมคนรวยต้องทำความสะอาดด้วย	104
“วิธีสร้างกำไรแบบสนุกๆ” ไม่มีในโลก	106

บทที่ 4 ถ้าเชื่อใจเพื่อน ธุรกิจจะขยายตัว

— “การลงมือทำ” จะเปลี่ยนไอเดียให้กลายเป็นรูปธรรม

จะเอาชนะบริษัท Apple ได้ไหม ความลับของ Xiaomi	110
เหตุผลที่ร้านขนมปังเล็ก ๆ ในย่านกลางเมืองยังไม่เจ๊ง	111
จงมองหา “การพบปะใหม่ๆ” แล้วลงมือเคลื่อนไหว	114
“การคุยเล่นแบบมีคุณภาพ” เป็นคำบอกใบ้	
สำหรับรู้ทางธุรกิจต่อไป	116
“กลุ่มการเรียนรู้ที่น่าเบื่อ” จะจำกัดโอกาสในการทำธุรกิจ	117
ทำไมคนรวยมักจัดปาร์ตี้ที่บ้าน	120
อย่าพูดแค่สิ่งที่ฝัน แต่จงแสดง “ความสามารถในการทำให้เป็นจริง”	
ต่อหน้าผู้คน	121
ถ้าบอกไฉ่เดียวกับใครไปแล้ว เส้นทางสานฝันให้เป็นจริง	
จะเปิดออกหรือเปล่า	123

สิ่งที่ได้เรียนรู้จากชาวจีนโพ้นทะเลเรื่องการสานสัมพันธ์	127
จงให้ความร่วมมือกับเพื่อนที่เริ่มทำธุรกิจจากการสร้างคอนเนกชัน	129
หวนคืนสู่สัญชาติญานที่ “อยากทำอะไรสนุก ๆ กับเพื่อน ๆ”	130

บทที่ 5 ก้าวสู่ยุคของคนที่มีความคิดแบบนักลงทุน

เท่านั้นที่จะรวยได้

— “เรื่องเงิน” ที่ควรรู้ไว้เพื่อจะได้ไม่ขาดทุนไปตลอดชีวิต

ใส่เสื้อวอร์มเป็นประจำและปั่นจักรยานไปทำงาน	133
ถ้าสนใจเสื้อผ้าหรือนาฬิกาของตัวเองมากกว่าความสำเร็จของเพื่อน ก็ถือว่า “จบแล้ว”	135
จงอย่าเสียค่าการลงทุนที่จะช่วยให้ได้ใช้ชีวิตที่เย็นสบาย ๆ ไปจนถึงอายุ 100 ปี	136
จงตัดสินใจโดยใช้ “ข้อมูลที่มีคุณภาพสูง”	137
คุณมี “ความคิดแบบนักลงทุน” ได้ไหม	139
“บ้านใกล้ที่ทำงาน” กับ “บ้านใกล้ที่เล่นกระดานโต้คลื่น”	141
แนวคิดที่ว่า “การลงทุนในหุ้น = การสนับสนุน”	144
“สัจธรรมของเงิน” ที่ได้เรียนรู้จากการเริ่มลงทุนตอนวัยรุ่น	146
สร้างกำไรจากการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์อย่างไร	147
อย่าเลือกคอนโดแค่ 1 ห้อง แต่จงเลือก 1 อพาร์ทเมนต์ ที่มีห้องอยู่ 10 ห้อง	151
สิ่งที่มี “ราคา” คือที่ดินหรือสิ่งปลูกสร้างกันแน่	152
คนญี่ปุ่นเคยเมากับ “ทุนทางการเงิน” มากเกินไป	154

บทสุดท้าย คนที่มีคอนเนกชันจะเป็นผู้ชนะในท้ายที่สุด

— ผู้นำที่ผู้คนชื่นชอบกำลังทำอะไรอยู่

“สิ่งที่ห้ามทำเด็ดขาด” ในการสร้างคอนเนกชันคืออะไร	158
จงให้ความสำคัญกับ “กระจกมนุษย์”	159
จงอย่าสร้าง “สิ่งที่เป๋นเบอร์ 2”	162
“องค์กรที่สั่งให้ทำตามอย่างเดียว” จะทำให้เราเผชิญกับขีดจำกัด ในการเติบโต	163
ทางที่ไม่ชันเกินไปจะทำให้เราเติบโต	164
คนรวยมักชื่นชอบ “คนที่ท้าทายกับความยากลำบาก” สุดๆ	168

บทส่งท้าย	172
เกี่ยวกับผู้เขียน	174

อารัมภบท

ความแตกต่างที่ชัดที่สุดระหว่าง “คนรวย” กับ “คนทั่วไป”

บนโลกนี้มีทั้งคนที่จะเป็นคนรวยและคนที่ไม่สามารถจะรวยได้ คุณคิดว่าความแตกต่างของคนสองประเภทนี้อยู่ตรงไหน

แน่นอนว่าเมื่อพูดถึง “คนรวย” บางคนอาจจะได้รับมรดก พันล้านมาจากพ่อแม่ หรือบางคนอาจจะได้รับความมั่งคั่งชั่วครั้งชั่วคราวมาจากการพนัน

ทว่าก็ยังมีความ “คนรวยของแท้” ที่ไม่ได้ใช้ทางลัด แต่ก่อร่างสร้างตัว ด้วยลำแข้งของตัวเอง ไม่ว่าโลกจะหมุนไปแค่ไหน หรือธุรกิจจะเจ๊งจนเสียเงินไปเท่าไร คนเหล่านี้ก็ยังฟื้นตัวกลับมาและได้สัมผัสรสชาติของชีวิตอย่างเต็มอิ่ม

หนังสือเล่มนี้ใช้คำเรียกคนเหล่านี้ว่า **“คนรวยผู้มีความสุข”** ซึ่งไม่ได้หมายถึงเพียงคนที่มีเงินเยอะเท่านั้น

ผมจะอธิบายเพิ่มเติมในภายหลัง ซึ่งคนเหล่านี้จะมีต้นทุน 3 อย่างเหมือนกัน คือ ทุนมนุษย์ ทุนทางการเงิน และทุนทางสังคม

พวกเขาเป็นกลุ่มคนที่มีความสุขมาก เนื่องจาก...

สามารถนำ “สิ่งที่อยากทำ”

มาทำใน “เวลาที่ต้องการ”

กับ “เพื่อนที่อยากร่วมงาน”

โดย “ทำได้มากเท่าที่อยากทำ”

แล้วคนเหล่านี้มีอะไรแตกต่างจากคนทั่วไปกันล่ะ

คำตอบง่ายมากคือ พวกเขาใช้เวลาหลัง 5 โมงเย็นที่ต่างจาก
คนทั่วไป

ผมคิดว่าบางบริษัทอาจจะเลิกงาน 6 โมงเย็นหรือ 1 ทุ่ม แต่
ในหนังสือเล่มนี้ข้อกำหนดไว้เป็น 5 โมงเย็นแทนนะครับ

สมมติว่าหลัง 5 โมงเย็น คุณวางแผนว่าจะไปพัฒนาตัวเอง

แต่หัวหน้ากลับเดินมาบอกให้คุณทำงานล่วงเวลาต่อ

แล้วคุณจะเลือกทางไหนดี



1. ปฏิเสธโดยพูดว่า “พอดีผมมีธุระแล้ว วันนี้น่าจะทำได้ครับ”
2. คิดว่าตัวเองไม่มีทางเลือก จึงจำยอมทำงานล่วงเวลาให้

ผมไม่ได้จะบอกว่าทางเลือกไหนดีหรือไม่ดี

แต่คิดว่า อนาคตของคุณจะเป็นแบบไหนย่อมขึ้นอยู่กับสิ่งที่คุณเลือก

คนที่ชอบกินอาหารแคลอรีสูงและนอนแช่อยู่บนโซฟาในวันนี้
ก็มีโอกาสสูงที่จะเป็นโรคอ้วนในวันหน้า

ส่วนคนที่กินอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการโดยได้รับแคลอรี

ในปริมาณที่เหมาะสมและออกกำลังกายอย่างพอเหมาะในวันนี้
ก็มีโอกาสสูงที่จะมีรูปร่างกระชับในวันหน้า

สรุปได้ว่า **การกระทำในวันนี้คือสิ่งที่สร้างอนาคต**

ดังนั้นผมจึงคิดว่าอนาคตกำหนดได้ด้วย “ปัจจุบัน” และชีวิต
ก็คือ “ทางเลือก”

แล้วทางเลือกนี้ก่อให้เกิดผลดีกับตัวคุณหรือเปล่า

นี่แหละคือสิ่งที่คนรวยผู้มีความสุขมักจะคิดอยู่เสมอ

ควรเริ่มทำธุรกิจก่อนหรือควรสร้างคอนเนกชันก่อน

เมื่อพูดถึงทางเลือก มีเรื่องหนึ่งที่ผมมองว่าน่าประหลาดมาตลอด

ทำไมหลายคนถึงเลือกที่จะ “เริ่มต้นธุรกิจก่อน แล้วค่อยสร้าง
คอนเนกชันที่ช่วยสนับสนุนเราอย่างจริงจัง”

แล้วทำไมหลายคนถึงไม่เลือกที่จะ “สร้างกลุ่มคนที่สนับสนุนเรา
อย่างจริงจังก่อนจะเริ่มต้นธุรกิจ”

ผมเกิดความสงสัยในคำถามพึ่ๆ แบบนี้ จึงหันไปลงมือทำ
สิ่งต่างๆ

ต่อมาก็มีหลายคนถามผมว่า “ทำไมการสร้างคอนเนกชันก่อน
จึงดีกว่า”

ผมจึงตอบไปว่า **“เพราะจะได้ไม่ต้องรอให้วุ่นวายแล้วจึง
ล้อมคอกยังงี้ละ”**

ผมไม่ได้ตั้งใจจะเยาะเย้ยใครแม้แต่หน่อย แต่ทุกอย่างก็มีลำดับ
ของมัน

ลองนึกภาพตามนะครับ ผมขอยกตัวอย่างที่ค่อนข้างฟังดูแปลกๆ เช่น คนเราจะต้องถอดกางเกงชั้นในออกก่อนแล้วค่อยถ่ายท้อง แต่ถ้าคุณถ่ายท้องก่อนแล้วค่อยถอดกางเกงชั้นใน ผมว่าเราต้องประกาศภาวะฉุกเฉินแล้ว

เราต้องติดกระดุมเม็ดแรกให้ถูก เพราะถ้าทำผิดลำดับ ก็จะต้องตกอยู่ในสถานการณ์นรกแตก

【ถอดกางเกงชั้นในออก】→【ถ่ายท้อง】= สวรรค์

【ถ่ายท้อง】→【ถอดกางเกงชั้นในออก】= นรก

โดยปกติแล้ว **【เริ่มต้นธุรกิจ】→【สร้างคอนเนกชัน】** ก็อาจจะเป็นนรกได้เหมือนกัน

ผมคิดว่าเราสลับลำดับกันน่าจะดีกว่า

【สร้างคอนเนกชัน】→【เริ่มต้นธุรกิจ】= สวรรค์

เรื่องนี้ไม่ได้ใช้แค่กับการเริ่มต้นธุรกิจเท่านั้น แต่ยังใช้ได้กับเรื่องอื่นๆ ด้วย

ถ้าเราเริ่มต้นธุรกิจก่อนแล้วค่อยสร้างคอนเนกชัน คุณอาจต้องทรมานมากๆ ในแง่ของเงินทุน สุขภาพจิต บุคลากร และพลังงาน

ดังนั้นการสร้างคอนเนกชันก่อนแล้วค่อยเริ่มต้นธุรกิจจึงน่าจะดีกว่า (ในความคิดของผมนะ)

เมื่ออ่านมาถึงตรงนี้ ใครที่สงสัยว่า “เรื่องนี้อาจจะตรงตามทฤษฎี แต่มันจะสร้างผลสำเร็จได้จริงหรือ”

โปรดสบายใจได้เลยครับ

ตอนนี้ผมทำโปรเจกต์ร่วมกับผู้คนหลายพันมามากกว่า 100 โปรเจกต์ และทุกปีผมก็เป็นผู้อำนวยการบริหารการผลิตภาพยนตร์ (ผลงานของผมเคยได้รับรางวัลในเทศกาลภาพยนตร์นานาชาติถึง 2 ครั้งติดต่อกัน)

นอกจากนี้ผมยังเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในหลายบริษัท รวมถึง TV Tokyo (ทีวีโตเกียว) กับ Oricon (โอริคอน) โดยมีมูลค่ารวมประมาณ 3,000 ล้านเยน และยังเป็นเจ้าของที่ดินรายใหญ่ครอบคลุมพื้นที่ใน 23 เขตของโตเกียว รวมประมาณ 6,612 ตารางเมตร ซึ่งมีขนาดประมาณสนามฟุตบอลหนึ่งสนาม

ในโลกนี้มีผู้คนมากมายที่เจ๋งสุดๆ แต่ผมเองก็สร้างความสำเร็จไว้ได้ในระดับหนึ่งเหมือนกัน (ยิ้ม)

สิ่งที่ผมถ่ายทอดไว้ในหนังสือเล่มนี้เป็นเรื่องที่ย่ายมาก แต่มันยังนำมาใช้ประโยชน์ซ้ำๆ ได้อีกด้วย

จึงเชื่อว่าคุณนำเรื่องง่ายๆ ที่ผมเขียนไว้ในหนังสือเล่มนี้ไปปฏิบัติตาม และเลือก“เส้นทางที่ถูกต้อง” คุณจะกลายเป็นคนรวยผู้มีความสุขได้แน่นอน

ขึ้นอยู่กับคุณแล้วว่าจะเชื่อหรือไม่เชื่อ จะทำหรือไม่ทำ

ผมหวังว่าจะได้เห็นคุณกลายเป็นคนรวยผู้มีความสุข แล้วผมจะตั้งใจรอวันนั้นของคุณ

บทนำ

เข้าสู่ยุค ที่ธุรกิจขึ้นอยู่กับ “คอนเนกชัน”

— สาเหตุที่เด็กหนุ่มซึ่งเริ่มทำงานตอนอายุ 16 ปี
กลายเป็นคนรวยผู้มีความสุข

การสร้างคอนเนกชันคือจุดเริ่มต้นของคนรวย

ก่อนอื่นผมขอแนะนำตัวอีกครั้ง

ผมชื่อชิมามุระ โยชิฮิโระ เริ่มทำธุรกิจตั้งแต่วัยรุ่น ปัจจุบันมีส่วนร่วมในหลากหลายธุรกิจ ในฐานะผู้อำนวยการผลิตและนักลงทุน

ลักษณะงานของผมมีความหลากหลาย เช่น การผลิตภาพยนตร์ การลงทุนในหุ้น การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ และการให้คำปรึกษาด้านการจัดการองค์กร

ถ้าถามว่าทำไมผมถึงทำงานมากมายได้ขนาดนี้ **เป็นเพราะผมสร้างคอนเนกชันในรูปแบบของการสร้างทีมงานและการทำงานร่วมกัน แล้วจึงค่อยสร้างงาน**

พูดง่าย ๆ ก็คือ ผมเริ่มจากสร้างคอนเนกชันก่อน แล้วจึงดำเนินการผ่านรูปแบบของ “ความร่วมมือ” ในโปรเจกต์ที่สร้างผลสำเร็จตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ในเวลาเดียวกัน

มันอาจเข้าใจยากนิดหน่อย แต่หนังสือเล่มนี้จะอธิบายอย่างละเอียดพร้อมนำเสนอตัวอย่างที่ชัดเจน ดังนั้นในขั้นตอนนี้คุณแค่นึกภาพตามคร่าว ๆ ไปก่อนก็ได้ว่า “มันมีวิธีการทำงานแบบนี้อยู่ด้วย”

แล้ว “คอนเนกชันกับการเป็นคนรวยเกี่ยวข้องกันอย่างไร”

ถ้าใครสงสัยประเด็นนี้ โปรดสบายใจได้ว่า ระหว่างที่พลิกอ่านหนังสือเล่มนี้ไปเรื่อย ๆ คุณจะเริ่มเข้าใจขึ้นเอง

ความแตกต่างของ “บ้านทั่วไป” กับ “บ้านที่มีเรียวอชิต” — เรื่องเล่าโดยคนรวยผู้มีความสุข

ผมเกิดและเติบโตในเมืองโกเบ

พ่อผมเป็นช่างรับเหมาก่อสร้างอิสระ โดยที่มีผู้ว่าจ้างส่วนหนึ่งอาศัยอยู่ในพื้นที่บนภูเขา

พ่อจึงพาผมเข้าออกคฤหาสน์หลังใหญ่บนภูเขาดังแต่ยังเด็ก

บ้านที่เหล่าคนรวยบนภูเขาอาศัยอยู่นั้นแตกต่างจากบ้านของคนทั่วไปอย่างสิ้นเชิง เพราะบางหลังมีสระว่ายน้ำและสนามเทนนิสอยู่ในบ้าน แถมผมยังเคยไปบ้านซึ่งมีที่หลบภัยทางอากาศด้วย

แต่ภาพจำที่ชัดเจนจนถึงวันนี้คือบ้านของคนรวยที่มีเรียวอชิตตั้งโชว์อยู่ในห้องนั่งเล่น

“มีเรียวอชิตอยู่ในห้องนั่งเล่นด้วยหรอเนี่ย!”

ช่างเป็นคฤหาสน์ที่ใหญ่โตจนเกินบรรยายเลยจริง ๆ

พอถามถึงคนรวยที่อาศัยอยู่ในคฤหาสน์แบบนั้นแถมยังมีเวลาพักผ่อนสบาย ๆ ว่า

“ผมต้องทุ่มเทกับงานแบบไหน ถึงจะได้มีชีวิตแบบนี้บ้าง”

แน่นอนว่าคำตอบที่ได้รับคือ

“ทำงานค้าขายสิ”

หรือไม่ก็

“เป็นประธานบริษัทสิ”

ผมมีญาติหลายคนที่เป็นประธานบริษัท แต่ชีวิตของพวกเขาแตกต่างจากคนรวยซึ่งมีบ้านอยู่บนภูเขาอย่างสิ้นเชิง

เมื่อลองสรุปเนื้อหาจากสิ่งที่เหล่าคนรวยบนภูเขาเคยอธิบายให้ผมฟังตอนเด็กๆ ก็มีดังต่อไปนี้

1. งานมีอยู่ 2 แบบ คือ แบบขนส่งด้วยถังกับขนส่งด้วยท่อ

เพื่อให้คุณทำความเข้าใจได้ง่ายขึ้น ผมขอเล่านิทานเพื่อเปรียบเทียบให้เห็นภาพง่าย ๆ ดังต่อไปนี้

นานมาแล้ว หมู่บ้านแห่งหนึ่งประสบปัญหาขาดแคลนน้ำเนื่องจากฝนแล้ง พวกเขาจึงขอให้เอดกับบิลมาช่วยแก้ปัญหา

เอดจึงไปซื้อถังน้ำมา 2 ใบ และเริ่มตักน้ำจากทะเลสาบที่อยู่ห่างออกไป 1 ไมล์เพื่อส่งน้ำอย่างไม่หยุดหย่อน

เขาตื่นเช้ากว่าใคร และนำน้ำมาเต็มในถังเก็บน้ำที่สร้างไว้ในหมู่บ้านอย่างเอาเป็นเอาตายโดยไม่หยุดพัก แม้มันจะเป็นงานที่ยากลำบาก แต่เอดก็ตั้งใจที่คนในหมู่บ้านช่วยซื้อน้ำดื่มของเขา

ในขณะที่บิลไม่ได้ทำอย่างนั้น

เขาหายตัวไปจากหมู่บ้านหลายเดือน แต่หลังได้รับเงินทุนจากกลุ่มนักลงทุนแล้ว เขาก็มาตั้งบริษัทประปา และใช้คนงานก่อสร้างจนทำท่อส่งน้ำที่ดึงน้ำจากทะเลสาบมาถึงหมู่บ้านได้สำเร็จ

เอ็ด



บิล



เมื่อวางท่อสำเร็จแล้ว ที่เหลือก็แค่ทำให้น้ำไหลมา คนในหมู่บ้านจึงใช้น้ำได้แบบครบจบในที่เดียวจากบริษัทของบิลที่ทำให้ทุกคนใช้น้ำได้ในราคาถูกและใช้ได้ตลอดเวลา

ผลก็คือ ในขณะที่บิลกลายเป็นเศรษฐี เอ็ดกลับยังหลุดจากชีวิตแบบที่ต้องทำงานหนักไปเรื่อย ๆ ตลอดเวลาไม่ได้

น่าเสียดายที่หลายคนรอบตัวเราส่วนใหญ่คิดเรื่องงานได้แค่แบบเอ็ดเท่านั้น

ในขณะที่บรรดาคนรวยบนภูเขาใช้วิธีทำงานแบบเป็นเจ้าของ

ธุรกิจเหมือนบิล

สิ่งที่ผมได้เรียนรู้จากคนรวยคือ ถ้ารากฐานความคิดแตกต่างกัน ไม่ว่าเราจะพยายามหนักแค่ไหน ชีวิตก็จะมีช่องว่างที่ต่างกันอยู่ดี

2. ในการเป็นคนรวยผู้มีความสุข เราต้องมีทุน 3 สิ่งนี้

- **ทุนมนุษย์** คุณมีความสามารถและทักษะในการทำงานเมื่อจำเป็น รวมถึงตระหนักรู้ในตนเองหรือไม่
- **ทุนทางการเงิน** คุณมีอิสรภาพทางการเงินเพียงพอที่จะใช้ชีวิตอย่างอิสระหรือไม่
- **ทุนทางสังคม** คุณมีวงสังคมที่จะช่วยเหลือและสร้างแรงจูงใจให้กันและกันหรือไม่

ตอนนั้นผมเข้าใจเรื่องเล่าของเหล่าคนรวยได้เพียงคลุมเครือ แต่ถึงอย่างไรวิสัยทัศน์การมองโลกของผมก็เริ่มเปลี่ยนไปที่ละน้อย

ในโรงเรียนประถมและมัธยมต้น ผู้คนส่วนใหญ่ที่อยู่รอบตัวผมต่างก็อยู่ในบ้านธรรมดาๆ และได้รับเงินเดือนตอบแทนจากการใช้แรงงาน

“ถ้าเราอยู่โรงเรียนธรรมดาๆ แบบนี้ต่อไป แล้วขึ้นบันไดเลื่อนแห่งชีวิตที่ทุกคนคิดว่าเป็นเรื่องปกติ เราก็อาจจะไม่ได้เป็นเหมือนคนรวยบนภูเขาใช่ไหม”

เมื่อผมมองดูผู้ใหญ่รอบๆ ตัวแล้วก็รู้สึกเช่นนั้น

อีกไม่นานผมจะเรียนจบมัธยมปลายแล้ว ผมจึงตัดสินใจกระโจนเข้าสู่เส้นทางความเป็นเศรษฐีทันที

จุดเริ่มต้นมาจากเพื่อน ๆ ที่รวมตัวกันในร้านอาหาร ตอนอายุ 16 ปี

แน่นอนว่าโลกไม่ใจดีพอที่จะยอมให้เด็กหนุ่มอายุ 16 ปีเป็นเศรษฐีได้ง่ายดายขนาดนั้นหรอก

ผมจึงคิดว่าจะรวบรวมเพื่อน ๆ เพื่อสร้างคอนเน็กชันก่อน หากพูดถึงสมาชิกที่ผมรวบรวมได้ในตอนนั้น ก็มีแต่เพื่อนเล่นสมัยเด็กเท่านั้น “จากนี้ไปพวกเราจะเริ่มทำธุรกิจใหม่กัน” “ใครสนใจก็มารวมตัวกันที่ร้านอาหารนะ!”

ผมใช้ร้านอาหารแทนออฟฟิศไปก่อน ซึ่งเป็นแค่การสร้าง “สถานที่” เพื่อให้ทุกคนมารวมตัวกันได้ ดังนั้นเมื่อเราระดมความคิดกันที่นั่น ผมจึงมองว่าเราน่าจะได้เริ่มต้นอะไรบางอย่าง

ผมพูดคุยถึงคุณค่าของการสร้างคอนเน็กชันกับเพื่อน ๆ ที่มารวมตัวกัน ซึ่งเนื้อหาที่คุยกันมีดังนี้

เรื่องนี้เป็นเรื่องสมัยเด็ก ๆ

พี่ชาย 3 คนของคนรู้จักได้เข้าทำงานในบริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่ง (สมมติว่าพี่ชายเหล่านั้นชื่อคุณ A คุณ B และคุณ C)

ช่วงนั้นคุณ A กับคุณ B เป็นคนที่ให้ความสำคัญกับการคบหาผู้คนมาตลอด ดังนั้นทั้งเพื่อน คนรู้จัก รุ่นพี่รุ่นน้อง และญาติ ๆ ของพวกเขาจึงบอกว่า

“ต้องช่วยสนับสนุนหน่อยแล้ว!”

จึงพากันช่วยซื้อประกัน ซึ่งแน่นอนว่าซื้อจากคุณ A กับคุณ B

ในทางกลับกัน ผมเห็นตั้งแต่เด็กว่าคุณ C ไม่ค่อยคบใคร และมักจะทำงานแบบคำนึงถึงผลประโยชน์ ดังนั้นทั้งเพื่อน คนรู้จัก

รุ่นพี่รุ่นน้อง และญาติๆ จึงแทบไม่ซื้อประกันกับเขาเลย

ส่งผลให้ระหว่างนั้นคุณ A สร้างผลงานที่ดีจากแรงสนับสนุนของทุกคนจนทำงานได้อย่างมั่นคง แถมยังสร้างผลกำไรที่น่าพึงพอใจให้บริษัทประกันแห่งนั้นได้ค่อนข้างมาก

ส่วนคุณ B ในระหว่างนั้นก็สร้างผลงานที่ดีจากการสนับสนุนของทุกคน แต่เขากลับละเลยการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทั่วไป ส่งผลให้เขาสร้างผลงานได้ไม่ต่อเนื่อง จึงต้องลาออกจากบริษัทประกัน และคนสุดท้าย คุณ C เขาแทบทำยอดไม่ได้เลยตั้งแต่ต้นจนจบ สุดท้ายจึงต้องลาออกจากบริษัทประกันไปเช่นกัน

นี่เป็นเรื่องราวธรรมดาๆ ที่ทำให้เห็น**ความแตกต่างของคนที่ทำให้ความสำคัญกับผู้อื่นและคนที่ไม่ได้แยแสใคร** ยิ่งเราได้รับการสนับสนุนจากผู้คนรอบข้างและผู้คนใหม่ๆ ที่พบเจอ เราก็จะได้สร้างคอนเนกชันอย่างเหนียวแน่นและมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จ

ผมในวัยเด็กจึงคิดว่า

“ถ้ามีกลุ่มคนที่ช่วยสนับสนุนเราก็น่าจะดีนะ!”

การพูดคุยเรื่องนี้กับเพื่อนๆ ซ้ำแล้วซ้ำเล่าจึงเป็นจุดเริ่มต้นในการสร้างคอนเนกชันของผม

ความลับของธุรกิจที่รุ่งเรืองท่ามกลางโศกเศร้า

ทุกปีผมจะเดินทางไปทำงานที่เกาะแห่งหนึ่งซึ่งผมชื่นชอบมาก ผมมาเกาะนี้ตั้งแต่ก่อนจะมีเสียงรบกวนจากการสร้างโรงแรม แต่ถึงอย่างไรมันก็เป็นเกาะที่ผมชอบมาพักผ่อนหย่อนใจเสมอ

ก่อนเริ่มมีการก่อสร้างโรงแรม บนเนินเขาเล็กๆ หน้าชายหาดจะมีร้านค้าตั้งอยู่ ร้านนั้นบริหารโดยคุณลุงปริศนาคนหนึ่งชื่อ “คุณ M”

ร้านค้าของคุณ M จะมีกลุ่มคนที่น่าสนใจมารวมตัวกันอยู่เรื่อย ๆ พวกเขาจะสนุกกับการกินอาหารทะเลที่จับได้สด ๆ ตั้งใจดื่มเบียร์หรือเหล้าอาวาโมริ และพูดคุยกันอย่างไม่รู้จบถึงเรื่องที่ยากทำในอนาคต

หลังจากผมผูกมิตรกับพวกเขาแล้ว เมื่อไรที่มาโอกินาวากิจะมาที่เกาะแห่งนี้เป็นประจำ ก่อนจะดื่มสุราและเมาหมดสติไปทุกครั้ง



ร้านค้าของคุณ M กำลังบ่มเพาะวัฒนธรรมที่แปลกประหลาด อย่างเช่น คุณ M เจ้าของร้านชอบไปตกหมึกในทะเล จึงมักอยู่ไม่ติดร้าน

หรือแม้แต่ตอนที่คุณ M อยู่ร้าน เขาก็มักจะจับหิลับอยู่บ่อย ๆ แถมยังชอบเมาหิลับก่อนพวกเราอีกต่างหาก

ในจังหวะนั้นลูกค้าก็จะเข้าไปในห้องครัว ปรงอาหารเอง นอกจากนี้ยังนำสาเกออกมาจากตู้เย็นแล้วเทดื่มเองด้วย

ลูกค้านำวัตถุดิบออกมาเอง ทำอาหารเอง แต่ก็ยังจ่ายเงิน
ก่อนกลับบ้าน ลูกค้าจะคำนวณค่าอาหาร เปิดเครื่องคิดเงินด้วยตัวเอง
รวมทั้งจ่ายเงินและรับเงินทอนเองด้วย

ทั้งที่ทุกคนจะแอบขโมยของในร้านก็ได้ แต่กลับไม่มีใครขโมย
อะไรสักอย่าง

บางครั้งลูกค้ายังกลายร่างเป็นพนักงานเองอีกด้วย

ทั้งทำความสะอาด

ทำอาหาร

จัดประชุมกลยุทธ์เพื่อเพิ่มยอดขายของร้าน

แต่แทนที่จะได้รับเงินตอบแทน กลับจ่ายค่าอาหารแล้วแยกย้าย
กันกลับบ้าน



ร้านของคุณ M เป็นแบบนี้แหละ
ไม่ได้เป็นแค่ [ร้านของ (คุณ M) กับลูกค้า]
แต่เป็น [ร้านของพวกเรา]
และเป็น [คอมมิวนิตีของเรา] ด้วย

นี่เป็นคนเน่กชั้นที่แข็งแกร่ง
แข็งแกร่งอย่างมาก
แข็งแกร่งสุดๆไปเลย
ผมคิดว่าถึงแม้ร้านจะหายไป คนส่วนใหญ่ก็คงไม่ได้เดือดร้อน
อะไร

แต่ถ้า **ร้านของพวกเรา** หายไป สมาชิกในกลุ่มของเรา
จะเดือดร้อนมาก ๆ

หลังจากนั้นร้านของคุณ M ได้ย้ายไปอยู่ที่อื่น
ดังนั้นสมาชิกในกลุ่มของเราก็เลยย้ายที่นัดพบตามไปด้วย
ถ้าถามว่าในช่วงที่เกิด “โรคระบาด” ร้านของคุณ M เป็นอย่างไร
คำตอบคือ กิจกรรมกลับรุ่งเรืองขึ้นกว่าเดิมเสียอีก

“ห้ามทำลายร้านของพวกเรา!”

“ฉันจะทำให้คอมมิวนิสต์ของพวกเรายิ่งใหญ่ขึ้น!”

“ตอนนี้แหละ ฉันต้องบอกเรื่องร้านของพวกเราให้ทุกคนได้รับรู้!”
สมาชิกในกลุ่มต่างแย่งกันพูดและพากันนั่งเบียดเสียดอยู่ในร้าน

ในขณะที่เจ้าของกิจการบางคนพยายามแล้วพยายามอีกว่า

“ต้องทำให้เร็วขึ้นแม้จะวินาทีเดียวก็ตาม”

“ต้องทำให้ราคาถูกลงแม้จะเยนเดียวก็ตาม”

“ลูกค้าคือพระเจ้า”

เมื่อเราเข้าสู่สถานการณ์ฉุกเฉินอย่าง “โรคระบาด” เจ้าของ
กิจการที่ถูกลูกค้าเมินหน้าจ๋อเรื่องนี้แล้วทำใจเชื่อได้ยาก แต่มัน
เป็นความจริงแทบทั้งหมด (※ ผมแต่งเนื้อหาบางส่วนขึ้นเพิ่มเติม
เพื่อไม่ให้กระทบบุคคลที่เกี่ยวข้อง)

ถ้ามีเพื่อน ธุรกิจจะไม่ล้มเหลว

ช่วงแรกพวกเราคือสิ่งที่คนเรียกว่า “ฝูงกา” ลำพังเพียงการสังสรรค์ ต่อกินของเราจึงแทบไม่มีอะไรต่างจากการทำกิจกรรมชมรม

อย่างไรก็ตาม **เมื่อผู้คนมารวมตัวกัน ก็จะมีการรวมข้อมูล ข่าวสารจนทำให้เกิดไอเดียที่น่าสนใจ**

ฝูงกาจะวางแผนอีเวนต์บางอย่างและเริ่มค้าขายเล็กๆ น้อยๆ แบบร้านรับจ้างสารพัด จนทำให้กลุ่มของเราขยายกว้างขึ้นเรื่อยๆ

แน่นอนว่าต้องใช้เวลานานกว่าจะไปถึงจุดนั้น เนื่องจากผู้คนที่มารวมตัวกันจะหลั่งไหลมาไม่ขาดสาย และจะมีการแทนที่กัน เกิดขึ้นซ้ำแล้วซ้ำเล่า

นี่คือจุดเริ่มต้นของพวกเราซึ่งไม่ได้ผูกมัดกับบริษัท

สิ่งที่เราทำเป็นเรื่องที่เรียบง่ายมาก คุณลองจินตนาการภาพ “กลุ่มเพื่อนที่มารวมตัวกันในร้านอาหาร” ดูสิครับ

สมมติว่ามีกันอยู่ประมาณ 10 คน และทุกครั้งแต่ละคน จะใช้เงินประมาณ 2,000 เยนเป็นค่าอาหารกับเครื่องดื่ม

รวมแล้วจึงเป็นเงิน 20,000 เยน

ดังนั้นถ้าทุกคนมารวมตัวกันประมาณ 5 ครั้งต่อเดือน ก็จะเป็นเงิน 100,000 เยน

สมมติว่ากลุ่มของเราขยายตัวขึ้นเรื่อยๆ และมีคนเพิ่มขึ้นมา 3 เท่า จนกลายเป็น 30 คน

ทุกคนอาจจะมารวมตัวกันไม่ได้ทุกครั้ง แต่พอทุกคนมารวมกลุ่มกัน ร้านอาหารก็จะดูแลลูกค้าได้ดี

หากคิดดูดีๆ จะเห็นว่าค่าใช้จ่ายของทุกคนรวมกันแล้วเป็นเงินถึง 300,000 เยนต่อเดือนเลยทีเดียว

ถ้าจะใช้เงินถึง 300,000 เยนต่อเดือน เราลองมาคุยกันว่า
“ควรสร้างออฟฟิศสักแห่งที่ใช้งานร่วมกัน” ดีไหม

ยิ่งไปกว่านั้นเรายังมารวมตัวกันแค่เดือนละ 5 ครั้ง
วันอื่นนอกจากนี้ออฟฟิศก็จะว่าง ถ้าเราจะทำเป็นพื้นที่ให้บุคคล
ทั่วไปมาเช่าก็น่าจะทำได้

“เดี๋ยวลี ถ้าอย่างนั้นเราก็ไม่ได้กินหรือดื่มอะไร คงไม่จำเป็นต้องสั่ง
เดลิเวอรี่แทนสินะ”

“ไม่ๆ ถ้าจะใช้เงินเยอะขนาดนั้น ผมจะทำร้านอาหารที่มีบริการ
เดลิเวอรี่ ถ้าทุกคนมาเป็นลูกค้าก็จะหมดปัญหา และถ้ามีลูกค้าอื่น
มาใช้บริการด้วยก็ถือว่าเป็นกำไรอะไรไหมล่ะ”

สถานที่ที่ทุกคนมารวมตัวกันเดือนละ 5 ครั้ง



วันที่ไม่ได้ใช้สถานที่ก็ทำเป็นร้านอาหาร



ฟังดูดีไหมล่ะ

แนวคิดนี้ทำให้เราสามารถสร้างร้านอาหาร ร้านกาแฟ หรือร้านดื่มสังสรรค์ได้โดยไม่ต้องมีความเสี่ยง

เพราะลูกค้าก็คือเพื่อนๆ ของเราตั้งแต่แรก จึงมั่นใจได้ว่าเราจะไม่ล้มเหลวไปก่อน

และถ้าที่ร้านมีลูกค้าอื่นนอกจากพวกเราก็จะถือว่าเป็นกำไร

ถ้าเรากำหนดรูปแบบดังกล่าวตั้งแต่แรกเริ่ม เราจะไม่มีความขาดทุน

หากนำแนวคิดแบบเดียวกันนี้มาใช้ เช่น
“เพื่อน ๆ ของเราทุกคนชอบตัดผมไม่ก็ตัดผมกันนี่นา”
ก็มีโอกาสเปิดกิจการร้านเสริมสวยได้
หรือถ้าคิดว่า “ยังไงทุกคนก็ต้องซักผ้ากันอยู่แล้ว”
ก็อาจเปิดกิจการร้านซักผ้าหยอดเหรียญได้เช่นกัน

ยังมีเพื่อนมากขึ้นก็ยังมีโอกาสสร้างทุกธุรกิจให้กลายเป็นจริงได้
อันที่จริงในหมู่เพื่อน ๆ ของเราก็มียุคนึงที่เป็นเจ้าของ
ร้านอาหาร ไม่ใช่แค่ร้านเดียว แต่คนที่เป็เจ้าของร้านอาหาร
หลายแห่งก็มีเยอะขึ้น

สิ่งที่จำเป็นมีแค่ “การสานสัมพันธ์กับผู้คน” ทั้งหมด

นี่คือแนวคิดที่บรรดาคนรวยผู้มีความสุขควรให้ความสำคัญ
และเป็นแนวคิดที่ขาดไม่ได้ในการอ่านหนังสือเล่มนี้ โดยตั้งแต่บทถัดไป
ผมจะอธิบายแนวคิดดังกล่าวให้ละเอียดขึ้น

บนโลกนี้มีทั้งคนที่จะเป็นคนรวยและคนที่ไม่สามารถรวยได้ คุณคิดว่าความแตกต่างของคนทั้ง 2 ประเภทนี้อยู่ตรงไหน

ซิมามูระ โยชิฮิโระ ผู้เขียนซึ่งเป็นทั้งนักธุรกิจ
นักลงทุน และโปรดิวเซอร์ภาพยนตร์
จะถ่ายทอด 45 เคล็ดลับการเป็นคนรวยอย่างมีความสุข
ให้กับคุณแบบครบทุกมิติในชีวิต
ไม่ว่าเรื่องการทำงาน การเงิน ความสัมพันธ์ และการลงทุน
เพื่อเปลี่ยนคนทั่วไปอย่างเราๆ ให้กลายเป็น**คนรวยของแท้**

- "นิสัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ" กับ "นิสัยที่ทำให้ล้มเหลว"
- "สิ่งที่ควรเก็บเกี่ยว" ระหว่างเป็นพนักงานบริษัท
- ความแตกต่างระหว่าง "ร้านราเม็งที่แค่ขายดี" กับ
"คนที่กลายเป็นเศรษฐีด้วยธุรกิจราเม็ง"
- การลงทุนที่จะช่วยให้ได้ใช้ชีวิตสบายๆ ไปจนอายุ 100 ปี

ขอต้อนรับเข้าสู่วงสังคมของคนรวยผู้มีความสุข!

หมวดจิตวิทยาพัฒนาตนเอง

ISBN 978-616-18-7611-1



9 786161 876111

Cover Design: NJORVKS

245 บาท

