

สร้างพลังใจในการขาย และการบริหารให้ประสบความสำเร็จ

(BUILD MOTIVATION FOR SALES AND MANAGEMENT SUCCESS)

- เลือกอ่านฟังคิดคุยกับคนดีสิ่งดีก็มีกำลังใจ
- ออกติดตามลูกค้าดีกว่านั่งฝันหวานอยู่บนเก้าอี้
- ได้ทำผลงานให้น่าอิจฉา ดีกว่าไปอิจฉาผลงานคนอื่น
- คิดดูให้ดีว่าที่ขายไม่ได้ เพราะไม่ได้ขาย
หรือขายไม่ได้จริงๆ
- ได้บอกแนวทางสร้างความสำเร็จในการขาย
และบริหารงานขาย

คัมภีร์ที่ใช้สร้างแรงจูงใจในการทำงานและบริหาร

1. ทำให้สินค้าขายได้เป็นหน้าที่ของนักการตลาด แต่หน้าที่ของนักขายคือขายของที่ทำ(แล้ว)ให้ได้
2. เมื่อขายไม่ได้อย่าบอกว่าของแพง ไม่ดี ไม่มีคนจะซื้อ มิฉะนั้นจะไม่มีอาชีพนักขายเกิดขึ้น
3. พระและนักบวชจะเผยแผ่ศาสนาแทนศาสดา แต่นักขายจะเผยแผ่คุณประโยชน์ของสินค้าแทนตัวสินค้า
4. โปรดอย่าเรียกร้องผลประโยชน์ใดๆ จากธุรกิจ เพราะรายได้จะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับทรัพยากรในตัวเอง ทรัพยากรเป็นศักยภาพที่คุณใช้ไม่หมดสิ้น คือสมอง แรงกาย และแรงใจจากตัวเอง
5. เวลาเป็นสิ่งเดียวที่ทุกคนได้รับเสมอหน้ากัน ไม่มีใครเสียเปรียบได้เปรียบเลย แม้แต่คนเดียว
6. ชีวิตคือการต่อสู้ อาวุธพิเศษสุดของเรานักขายที่ต้องถือไว้คู่กายตลอดชีวิตก็คือกำลังใจ
7. รู้เรา รู้เขา ระบายครั้งชนะร้อยละร้อย แต่ถ้าวินรู้และรู้รอบจะชนะโดยไม่ต้องรบ
8. จอมยุทธ์ย่อมมีบาดแผลเสมอ อุปสรรคเป็นปกติของผู้ที่ทำงานใหญ่ทุกๆคนนะ

9.การขายเป็นเรื่องของ 1.คนขาย 2.การขายผลประโยชน์
ของสินค้า 3.การสร้างความสะดวกให้เกิดขึ้น

10.หลัก 4 ช. คือ ชม ชอบ เชื่อ และช่วย เป็นบันไดการ
ขายที่ไม่ทำให้ลูกค้าผิดหวัง

11.นักขายต้องทำตัวเป็นทองห่อทอง หรือไม่ก็ทองห่อ
ผ้าสีรุ้ง แต่อย่าทำตัวเป็นผ้าสีรุ้งห่อทองเป็นอันขาด

12.นักขายต้องใช้ทั้งน้ำคำ น้ำใจ น้ำมือ นามนตร์ บนเวที
การขาย ไม่ใช่ น้ำพริก น้ำคำกับลูกค้าของตน

13.เราไม่ได้ไปรบกวนเวลาเขา ไม่ได้ทำให้เขาเสียเงิน
ไม่ได้คุยกับคนที่ไม่รู้จึก แต่เราจะไปทำความรู้จัก มาเป็นเพื่อนคุย
เพื่อนแก้ไขปัญหา และแสวงหาสิ่งที่ดีให้กับเขา

14.จดจำทำไมสำหรับความล้มเหลวในงานขายในเมื่อเรา
ต้องการความสำเร็จ

15.อย่าให้ความหวังดี หรือคำดูถูกของเพื่อนๆ หรือคน
บางคนกับคำพูดเพียงไม่มีประโยชน์ที่บั่นทอนจิตใจมาเป็น
อุปสรรคในเป้าหมายชีวิตและอนาคตของเรา อย่าให้คนอื่นขีด
ชะตาชีวิตเรา เราจะต้องลิขิตชะตาชีวิตตนเอง

หน้าลิขสิทธิ์อีก

สถาบันส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร(IBC GROUP)

สร้างพลังใจในการขายและการบริหารให้ประสบความสำเร็จ

(Build motivation for sales and management success)

ราคา-220-บาท

ข้อมูลบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

-อย่าคิดว่าเราได้เปรียบหรือเสียเปรียบ แต่แข่งกับตัวเองทุกวันจะดีกว่า

-เวลาไปหาลูกค้า คิดเสียใหม่ว่าได้เรานำสิ่งดีไปให้ของดีมีประโยชน์ ไม่ใช่ไปขาย

-เป้าหมายและกำลังใจที่มุ่งมั่นเท่านั้นที่จะทำให้การจุดทองของท่านสำเร็จขึ้นมาได้นะ

-“เปลี่ยนไปเป็นคำว่า”ลงมือทำ”แทนคำว่า”จะ”คือการเปลี่ยนแปลงโลก” จากฝีมือของเราเอง

ISBN(E-BOOK)-978-616-94805-8-7

บรรณาธิการต้นฉบับ สมชาติ กิจยรรยง

ศิลปกรรม/ออกแบบปก นางสาววีวรรณ ไชยวัชรนนท์

พิสูจน์อักษรโดย นางสาววีวรรณ ไชยวัชรนนท์

อีเมล skillupinter@gmail.com

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดยสมชาติ กิจยรรยง

399 ถ.ลาดพร้าว121 คลองจั่น บางกะปิ กทม.10240

บทที่ 1 ทำอย่างไรให้ประสบความสำเร็จในธุรกิจ

(How to be successful in business)

บริหารงานหรือการขายเป็นธุรกิจมหัศจรรย์เป็นธุรกิจที่จะคัดเลือกผู้สำเร็จที่ทำงานอย่างมีแนวทาง และมีแบบแผนไปพร้อม ๆ หรือควบคู่กับทักษะในการสร้างสัมพันธ์ภาพกับมนุษย์ ที่เรียกว่า มนุษย์สัมพันธ์ คือ คนไหนมีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดีก็ย่อมมีบารมีกว้างขวาง หนทางในอาชีพจึงสว่างไสวไปด้วยผู้คนเดินติดสอยห้อยตามกันมา บนถนนของธุรกิจงานขาย ซึ่งในบทนี้เป็นเหมือนภาพรวมของ ความสำเร็จในธุรกิจการขาย ที่ไม่เกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนตัวของนักขายทั้งหลายแล้วว่าหนทางสร้างความรู้ด้วยอาศัยธุรกิจหรืออาชีพขายเป็นเครื่องยังชีพนั้น เขาได้ทำกันอย่างไรขอ اجازه ใน ดังนี้

1.สำรวจความต้องการของตนเอง

ผู้ที่จะก้าวเข้าสู่ธุรกิจการขายนั้นจะต้องสำรวจตัวเองให้ได้ก่อนว่า ตัวเราเองมีพื้นฐานของอุปนิสัยที่จะช่วยส่งเสริมความสำเร็จทางธุรกิจ หรือไม่ก่อนจะก้าวไปพูดถึงเรื่องพลังของความฝัน

อุปนิสัยส่วนตัวของความสำเร็จทางธุรกิจการขาย

1.ชอบพบคน ติดต่อกับคน หรือไม่ปฏิเสธคน ที่จะพูดคุยกับคนทั่วไป

2.ทะเยอทะยาน รักความก้าวหน้าอยากได้อะไรมากดี อยากมีเหมือนคนอื่น ๆ

3.ชอบการเอาชนะ ชอบการแข่งขัน กับตนเอง และชอบความท้าทาย

4.ชอบช่วยเหลือผู้อื่น มีจิตใจอยู่ในฐานะผู้ให้

5.อดทนต่ออารมณ์ ความรู้สึก ทักษะคติ ของผู้คนรอบข้าง

6.ไม่มีความรู้สึกอคติ ความรู้สึกแบ่งแยก หรือมีความ

หวาดระแวงผู้คน

เมื่อตรวจสอบตนเองว่า ตนเองพอจะมีนิสัยของความสำเร็จอยู่บ้างแล้ว จะต้องมาสำรวจความต้องการของเราเองว่า เรามีพลังของความฝัน หรือความหวังมากน้อยแค่ไหน

เมื่อมีแรงบันดาลใจอันเกิดจากพลังแห่งความฝัน หรือความหวัง แล้วเราก็จะต้องทำการตั้งเป้าหมายให้กับตนเองและธุรกิจว่าเราจะจัดสรรตัวเองโดยการให้เวลากับตนเองเพื่อทำธุรกิจอย่างไร ใครคือบุคคลเป้าหมายที่เราจะไปช่วยผลักดันให้เขาประสบความสำเร็จให้เกิดขึ้นในสายงานเรา ขอดกล่าวโดยสรุปในขั้นตอนนี้เมื่อเราได้ทำการสำรวจตนเองแล้วว่า เราเกิดมาเพื่อความสำเร็จ ดังนี้คือ

-จงสร้างจินตนาการแห่งความสำเร็จไว้เสมอ

-จงเตรียม พร้อมด้านกำลังใจ กำลังกาย สู่เป้าหมาย

-จงหาความรู้ อุปกรณ์เครื่องมือ หรือผู้ช่วยที่จะช่วยนำพาเรา

ประสบความสำเร็จในการเดินบนถนนของธุรกิจ

-จงเดินทาง และเดินบนเส้นทาง อย่างแน่วแน่ แม้จะพานพบ

กับอุปสรรคขวากหนามที่ยุ่งกลายเข้ามาทดสอบจิตใจเราว่าจะหวั่นไหว หรือหวาดหวั่นแค่ไหน

-จกลงมือทำอย่างสม่ำเสมอ ถ้อยคติ “ล้มเพราะการก้าวเดินไปข้างหน้าดีกว่ายืนเช่ช่อช่าอยู่กับที่”

-จงตรวจสอบตนเองอยู่เสมอ มิให้ออกนอกกลุ่มนอกทางทำมาหากินของเราเพื่อจะได้ทำมาหาเก็บได้

-ถามตนเองเสมอว่าเราได้ใช้เวลาแต่ละวันให้เกิดคุณ หรือเกิดโทษแก่ไหนด้วยประโยคที่ว่า “วันคืนผ่านไป ๆ บัันนี้เรามัวทำอะไรอยู่”

2.เรียนรู้เรื่องเกี่ยวกับธุรกิจของเรา

ตามที่สุธนรูกกล่าวว่ “มีปัญญาเหมือนมีทรัพย์อยู่นับแสนจะตกถิ่นฐานใดไม่ขาดแคลน” เราจะต้องให้ความสำคัญกับการศึกษาหาความรู้ทำให้องอาจ ความรู้ทำให้เกิดความเชื่อมั่น และศรัทธา ความรู้ช่วยทำให้เกิดความคิด หรือทัศนคติที่ถูกต้อง ความรู้ช่วยให้เราเข้าใจ รูปแบบ แนวทางแบบแผนในการทำงาน-อีกคำหนึ่งกล่าวว่า“รู้อะไรก็ไม่สู้รู้วิชารู้รักษาตัวรอดเป็นยอดดี” เมื่อเราได้เรียนรู้วิชาการทำมาหากินในธุรกิจ ย่อมที่จะนำพาให้เราเอาตัวรอด และปลอดภัยในอาชีพ อะไรที่ควรจะรู้ อะไรที่ควรจะได้เข้าใจคงหนีไม่พ้น เรื่องสำคัญสองเรื่อง คือ

- ผลิตภัณฑ์:- จุดเด่น จุดดี คุณภาพ คุณสมบัติ คุณประโยชน์
- แผนการตลาด:- -ขั้นตอนสู่ความสำเร็จของแผน จุดเด่น

โอกาสฯลฯ

ผู้ที่ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องรู้รอบ รู้กว้าง รู้ไกล และรู้จริง โดยการอ่าน การฟัง การเรียนรู้ และเข้าร่วมประชุมธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ เมื่อรู้แล้วก็อย่าทำตัวว่างโลกก็แล้วกัน เพราะมีหลายคนชอบพูดว่า “คนบางคนรู้มากก็มากเรื่อง และทำตัวน่าเบื่อหน่าย” แล้วก็กลายเป็นคนชนิดที่เรียกว่า “ความรู้ท่วมหัวเอาตัวไม่รอด” เพราะชอบคิดว่า “ข้าแน่อยู่เสมอ” แล้วเที่ยวทำตัวเป็นจระเข้วางคลอง อย่าลืมนะครับ “คนดีไม่เบ่ง คนเก่งไม่โม้ คนโตไม่อวด” จงทำดีแต่อย่าเด่นจะเป็นภัย เพราะไม่มีใครอยากเห็นเราเด่นเกิน

3.วางแผนแล้วลงมือทำ

เคยกล่าวไปแล้วว่า “หมากรุกยามเดินยังต้องคิด รูปแบบของชีวิตในธุรกิจก็ต้องวางแผนสู่ความสำเร็จเช่นกัน” เราจะต้องวางแผนอะไรบ้าง เช่น

-แผนการสร้างทีมงานงานหรือสร้างเครือข่าย 3, 5, 7 สายติดตัวจะให้ใครอยู่กับใคร หรือใครเป็นผู้นำในสายงานที่เราจะให้เขาทะยานสู่เป้าหมาย

-แผนการทำงานประจำวัน ในเรื่องการเสนอแนะหรือแนะนำธุรกิจ การขาย การจัดประชุม การติดตาม การบริการ ฯลฯ

-แผนการหารายชื่อกลุ่มเป้าหมายใหม่ แผนการช่วยทีมงานหรือบุคคลต่าง ๆ ให้ประสบความสำเร็จ

-แผนการตั้งเป้าหมายให้ทีมงาน สอดคล้องกับการมุ่งใจในเรื่อง โบนัส หรือตำแหน่งที่เกี่ยวข้องกับลาภยศสรรเสริญ หรือความสุข

-เปล่าประโยชน์เลย ถ้าหากเรารู้แล้ว เข้าใจแล้ว แล้วไม่ลงมือทำ เพราะความสำเร็จจะไม่มาหาเรา เราจะต้องมุ่งไปทำความสำเร็จ ด้วยการลงมือทำ อย่าอ้างความล้มเหลว หรืออุปสรรคเพียงชั่วครู่ชั่วยาม เพราะมันผ่านมาแล้วมันก็จะผ่านไป ถ้าจิตใจเราแกร่งพอ ย่อมเห็นแสงสว่างของดวงดาวอยู่ไม่ไกลเกินที่จะไขว่คว้า

4.อย่าทำตัวเป็นผู้จู้จี้เจ้าการมากเกินไป

ในที่นี้คือยึดถือหลักการเดิยวเข้ม ต้องอย่างโน้นต้องอย่างนี้เท่านั้น ทำตัวให้เป็นนักวิชาการ หรือนักวิเคราะห์เปรียบเทียบมากเกินไป เพราะในกระแสของโลกาภิวัตน์ จะมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงเสมอเป็นไปตามหลักอนิจจัง และอนัตตา อย่ายึดติดกับความคิดส่วนตัวโดยไม่เปิดใจในการรับรู้เรื่องอื่น ๆ อย่าลืมนะครับ “เหนือฟ้า ยังมีฟ้า” เพราะในโลกนี้ไม่มีใครเก่งกว่าใครสำคัญอยู่ที่ว่าใครมีโอกาสมากกว่าใครในการแสวงหา

- ไม่ทำตัวเป็นคนขี้สงสัย ลังเล หวาดระแวง
- ไม่วิพากษ์วิจารณ์ สินค้าและบริการ
- ไม่ต้องคิด หรือวิเคราะห์เปรียบเทียบ จด ๆ จ้อง ๆ
- เรียนรู้จากประสบการณ์ตรง และประสบการณ์จากผู้อื่น

เมื่อตัดสินใจเข้าสู่ธุรกิจแล้ว จงทำงานอย่างถูกต้อง และให้ถูกใจคนทุกคนที่เกี่ยวข้อง พร้อมกับถือคติว่า “คนเก่งอย่างกลัว ขอให้กลัวคนที่ขยัน” แต่เมื่อทำมาหาได้แล้วให้คิดใหม่ว่า “หาเก่งสู้คนเก็บเก่งไม่ได้” จริงไหม

5. จัดเวลาให้กับธุรกิจอย่างเพียงพอ

คนทุก ๆ คนมีเวลาเท่ากัน ความสำเร็จของคนหนึ่งคนใดในโลกนี้อยู่ที่ว่าใครจะใช้เวลาให้เกิดประโยชน์ กับตนเอง และสังคม ได้อย่างไรต่างหาก การจะประสบความสำเร็จในธุรกิจ อย่าฝืนรอ หรือ ฝืนดู ให้ผู้อื่นประสบความสำเร็จก่อน การที่เราเห็นคนหนึ่งคนใดสำเร็จ หรือล้มเหลวในธุรกิจ มิได้ หมายความว่า เราจะสำเร็จ หรือ ล้มเหลวเหมือนดังกับคนที่เราเห็นเช่นนั้น ทั้งนี้ เพราะคนเรามี ศรัทธา ความตั้งใจ ความขยัน และความสม่ำเสมอ แตกต่างกัน

ผู้พ่ายแพ้ในธุรกิจ สาเหตุส่วนหนึ่ง คือ การขาดวินัย หรือขาด สัจจะที่มีต่อตนเอง คือ การผัดวันประกันพรุ่งโดยมีเงื่อนไข หรือ ข้ออ้างที่หาทางปลอบใจ หรือเข้าข้างตนเองเสมอ เช่น พุดไม่เก่งมีเพื่อนน้อย ยังไม่เข้าใจสินค้า และแผนการตลาดอย่างทะลุปรุโปร่ง มันมีดไป มันร้อนไป งานยุ่ง ฯลฯ

บางรายก็เอาข้ออ้างจากปัญหาอันเกิดจากความไม่พอใจผู้นำของตน มาเป็นเงื่อนไขในการทำงาน โดยไม่คิดให้ถูกต้อง ให้เข้าร่องเข้ารอย ว่าธุรกิจนี้ 80% จะสำเร็จหรือไม่สำเร็จ ไม่มีใครลิขิต ตัวเรานอกเสียจาก เราต้องลิขิตชะตาชีวิตตนเอง

6. เข้าร่วมประชุม และแนะนำธุรกิจของตนเสมอ

การที่จะไม่ทำให้เราหลุดออกจากวงจรธุรกิจหรือไม่ทำให้ตัวเอง หลุดโลก ไปจากวงการ และเจริญเติบโตในธุรกิจที่พรั่งพร้อมไปด้วยเงินทอง รางวัล เกียรติยศ ตำแหน่ง ฯลฯ ก็คือ

-การแนะนำโอกาสทางธุรกิจให้ผู้อื่นอยู่เสมอ และ

-การเข้าร่วมประชุมในรูปแบบต่าง ๆ ที่องค์กรจัดขึ้นมา

กิจกรรมหลัก ทั้งสองประการดังกล่าวข้างต้น "ไม่มีใครสร้าง" นอกจากตัวเราเองเป็นผู้กระทำ ลงมือปฏิบัติ โดยการพาผู้อื่นเข้าร่วมประชุมเพื่อเสนอโอกาสทางธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ ในเวลาเดียวกันเราก็คือ ผู้นำคนหนึ่งที่เป็น "ต้นแบบ" ในความสำเร็จให้กับ คนรุ่นหลังที่จะเป็นคลื่นลูกใหม่ในวงการ

7.แสวงหา โอกาสสู่ทางในการสร้าง และขยายองค์กรเสมอ

ตามที่เคยกล่าวไว้ว่า สำคัญและเป็นงานที่เร่งด่วนในการสร้างความสำเร็จเพื่อสร้างตัวเรานั้น เราต้องสร้างคนหรือสร้างทีมเพราะธุรกิจนี้เป็นธุรกิจเกี่ยวกับคน เป็นงานมวลชน เป็นการเป็นงานที่สร้างเครือข่ายและแพร่ขยายอาณาจักรของธุรกิจออกไปเรื่อยๆเปรียบเหมือนต้นไม้จะเจริญเติบโตออกไป และแพร่ขยายกิ่งก้านสาขาออกไปให้กว้างไกลได้นั้น ต้นไม้นั้นจะต้องแตกยอด แตกกิ่ง แตกใบอ่อน หรือแตกยอดอ่อน ไปพร้อม ๆ กับขยายรากแก้ว รากแขนง และรากฝอยให้กระจายลงลึก และกว้างในพื้นที่ดินนั้นใดที่มันนั้น ธุรกิจของเราจะมั่นคง และมั่งมีอยู่ได้ต้องชวนคน สร้างคน พัฒนาคนโดยการสร้างตัวแทน สร้างผู้นำเป็นหลัก หรือเป็นก้าน เป็นกิ่งแทนเรา

อย่ารอให้ทีมงานทำถ้าเขาหมายถึงทีมงานไม่กระตือรือร้นไม่
ทุ่มเท เรายังจะต้องกระตือรือร้น และทำอย่างทุ่มเท สรรหาสมาชิกไป
เรื่อย ๆ จนกว่าจะเจอเพชรเม็ดงามจำไว้ นะครับ “ซ้างแต่ละเชือกในป่า
ใหญ่ ไม่ได้มีแต่ซ้างเผือกทั้งโขลง” เสาะหาตรวจตราไปสม่ำเสมอสัก
วันคงเจอ “ซ้างเผือก” ในทีมงาน

8.ติดต่อกับ และติดตามสม่ำเสมอ

ถ้าเรารักเขา เขาก็จะรักเรา ถ้าเราไม่ทิ้งเขา เขาก็จะไม่ทิ้งเราคิด
เช่นนี้ แล้วสบายใจ เอาใจใส่ในระยะเริ่มด้วยการติดตาม และติดต่อ
เพื่อเป็นที่เล็งเห็นให้คำแนะนำในการทำงาน สำหรับสมาชิกใหม่ ให้
ความช่วยเหลือด้านความรู้ความคิด กำลังใจ และแก้ไขปัญหาในการ
ทำงานในเวลากิจการกรมที่เกี่ยวข้อง กับการติดต่อ และติดตามทีมงาน
เช่น

- การแนะนำเอกสารต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์
- การแจ้ง และเชิญเข้าร่วมการประชุม
- การส่งข่าวเกี่ยวกับธุรกิจ
- เยี่ยมเยือนเพื่อให้กำลังใจ
- เชิญเข้าอบรมเพื่อพัฒนาความเป็นมืออาชีพ
- ฝึกหัดให้เขาเป็นผู้นำในการรับผิดชอบกิจกรรมต่าง ๆ ที่

ทีมงานจัดขึ้น

9. มองแต่แง่ดีเกิด

มองแต่แง่ดีเกิดจะเกิดผล หากอยากรุ่งโรจน์ รุ่งเรือง และ ร่ำรวยในอาชีพ การทำงานทุกอย่างย่อมจะมีปัญหาและอุปสรรค อย่าง ลึกว่า ปัญหาทุก ๆ อย่างมีหนทางแก้ไข จงมองธุรกิจมองงาน มองคน แต่แง่ดี คนทุก ๆ คน ไม่มีใครเลยที่สมบูรณ์แบบ 100% พยายามดึงเอา จุดเด่น หรือศักยภาพของคนในทีมมาใช้ในการลักษณะเสริมแรงทางบวก ใครชำนาญงาน การบรรยายเรื่องแผนการตลาดก็ให้มอบภารกิจหน้าที่ ให้ดำเนินการ ใครรอบรู้ครบเครื่องเรื่องผลิตภัณฑ์ก็มอบภารกิจให้ จัดการ ใครถนัดในการสร้างฝันของคนได้ฝันไกล ๆ ตั้งเป้าหมายว่าจะ ไปให้ถึงดวงดาว ก็มอบงานหรือหน้าที่ให้

เวลาจะไปชักชวนบุคคลต่างๆหรือเสนอโอกาสให้กับใคร ๆ อย่าไปคิดเอาเองว่า เขาคงไม่สนใจธุรกิจของเรา เขาคงไม่ทำงานเล็ก ๆ แบบนี้เพราะเขาเป็นผู้มีอันจะกินอยู่แล้ว

10. จงรักษาทีมงานอย่าให้แตกแยกกัน

อย่าลืมว่า เราจะประสบความสำเร็จก็ต่อเมื่อทีมงานประสบความสำเร็จ เป้าหมายของเรา คือ ผู้นำระดับสูงของธุรกิจ จะต้องอาศัย ขันติบารมี หรือความอดทนอย่างสูงในหลาย ๆ ประการ อันเกิดจาก ปัญหาความไม่พอใจ ความเข้าใจผิด ของทีมงาน ปัญหาของบุคลากร ในทีมส่วนใหญ่เป็นเรื่อง การขาดวินัย และสำนึกในจรรยาบรรณที่ทุกคนมีส่วนร่วม ที่สำคัญผู้นำจะต้องสร้างความเชื่อถือ เชื่อมั่น ขอมรับ และไว้วางใจให้ได้โดยเฉพาะเรื่องคำพูด สัญญา และเรื่องเงิน ๆ ทอง ๆ ธุรกิจนี้ ถ้าหากผู้นำผิดพลาด จะหาโอกาสแก้ตัวให้เชื่อถือ และยอมรับ

ไม่ใช่เรื่องง่าย ๆ จำไว้ นะครับ จงให้อภัยกับผู้อื่นเสมอในการทำงาน
ยกเว้นไม่ควรที่จะให้อภัยกับตนเอง

ถนนของชีวิตและธุรกิจ เมื่อท่านก้าวไปสู่จุดสุดยอด ด้วยการ
กระทำจากสิ่งทั้งหลาย ๆ คนคิดว่า เป็นไปไม่ได้ ให้กับกลายเป็นไปได้
และจากความฝัน ความหวัง สู่ความจริง และความสำเร็จในเวลาต่อมา
อย่าลืมนะครับว่ายังมีคนอื่นอีกหลายๆคนที่กำลังรอขึ้นเป็นของ
ความสำเร็จเช่นเดียวกับเราที่มองไปข้างหน้ามองอย่างมีความหวัง มอง
ไปข้างหลังมีความภาคภูมิใจทำไม เราจะไม่ตอบแทนบุคคลต่าง ๆ ที่
ช่วยเรา และรอเราอยู่ในตำแหน่งล่าง ๆ ด้วยการแสวงหาหนทาง
ผลักดันให้ฝันเป็นจริง จงทำให้เขาเข้มแข็ง และแข็งแกร่ง เพื่ออนาคตที่
มั่นคงของเรา รู้อยู่แล้วไม่ใช่ หรือว่าดีกรรมบ้านช่องจะแข็งแรงอยู่ที่พื้น
และรากฐาน ถ้าหากที่มงานด้านล่างอ่อนแอ และอ่อนไหว เราจะอยู่ได้
ในอาชีพหรือ?

บทที่ 2 นักขายที่ถูกค้าต้องการ

(The salespeople that customers want)

เวลาเราไปใช้บริการในสถานที่แห่งใดแห่งหนึ่งเราในฐานะเป็นผู้ใช้บริการไม่ปรารถนาที่จะเห็นพฤติกรรมการใช้บริการจากพนักงาน เจ้าหน้าที่ หรือบุคลากร ขององค์กร ในฐานะผู้ให้บริการที่แสดงอาการ ยักท่า หน้าอ รอนาน งานมาก ปากเสีย หรือถามคำตอบ คำ ทำวงมาดวงฟอร์ม ปล่อยให้ยื่นเกือ ให้อรอนาน ไม่ถามไม่ได้ หรือถ้าจะถามก็ถามเอารางเหมือนกับว่า เรา คือ มนุษย์ต่างดาว หรือคนแปลกหน้า กันใดกันนั้น ที่นี้เราลองมาดูกันซิครับว่า ถูกค้าต้องการนักขาย แสดงพฤติกรรมเช่นไร เพื่อจะได้ แกไขให้ถูกจุดเพื่อรู้เราหรือเอาใจเขามาใส่ใจเราได้แล้ว ปัญหาย่อมลดน้อยถอยลงไปเป็นแน่แท้

1.ซื้อแต่ไม่เชื่อ เชื่อว่าพวกเรคงเคยได้ยินคำว่า “ซื้อกินไม่หมด คดกินไม่นาน” การทำมาค้าขายประเภทที่เรียกว่า “ตีหัวเข้าบ้าน” หรือหากินแบบ “ฮ้อมแมวขาย” นั้นหมดยุคสมัยแล้ว นักขายมืออาชีพจะต้อง ไม่ซื้อขายให้เกิดการถ่วง หรือเข้าใจผิด หรือไม่ยุติธรรมเกิดขึ้น การชักชวนคนมาร่วมธุรกิจจะต้องไม่ทำให้เกิดความเข้าใจผิด ข้อมูลทางธุรกิจ จะต้องแสดงอย่างถูกต้อง โดยไม่ให้ข้อมูลเท็จ หรือยกเมฆ ในลักษณะหลอกล่อนอกจากนี้นักขายที่ถูกค้าต้องการ ต้องมีปฏิภาณไหวพริบช่วยแก้ไขปัญหต่าง ๆ ให้เขาได้

2.เก่งแต่ไม่กวนนอกจากความซื่อสัตย์ที่ลูกค้าต้องการแล้ว “ความเป็นมืออาชีพ” ในการขายหรือสร้างทีมงานของนักขายจะต้องแสดงให้เกิดความเชื่อถือ หรือเชื่อมั่น โดยการแสดงการขายหรือการนำเสนอแบบมืออาชีพที่ “รอบรู้” และ “รู้รอบ” ตอบคำถามต่าง ๆ ได้ด้วยความมั่นใจ จูงใจ และส่งผลประโยชน์ต่อการตัดสินใจของลูกค้า “ไม่ใช่พอถูกถามคำถามก็พูดจาวกวน จับต้นชนปลายไม่ถูกพอลูกค้าถามราคา ก็ตอบว่า “เข้าใจว่าราคา, รู้สิกว่าราคา, ประมาณราคาบาท ครับ/ค่ะ!”

3.เข้มแข็งไม่ใช่ขี้ขลาด เคยบอกแล้วว่านักขายมืออาชีพจะต้องแข็งแรง แข็งขัน แต่ไม่แข็งกระด้าง อ่อนนุ่มลุ่มदनไม่ใช่อ่อนแอ ไม่เป็นคนอ่อนไหวง่าย แต่ควรจะเป็นคนอ่อนโยนสุภาพรู้จักที่ต่ำที่สูงไปลามาไหว้ ไม่นำเอาความไว้วางใจที่ลูกค้ามอบให้ไปแสวงหาประโยชน์ส่วนตัว แล้วทำให้องค์กร และลูกค้าเกิดความเสียหาย

4.ยิ้มแย้มไม่ใช่ยั่วยวน อาชีพนี้เป็นอาชีพที่จะต้องติดต่อกับผู้คนเสมอมิตรไมตรีที่หยิบยื่นให้ลูกค้าก่อนเจอนักขาย คือ รอยยิ้ม นักขายจะต้องเป็นคนที่ยิ้มง่ายสบายตาก รักผู้อื่น และตื่นตัวบริการ รอยยิ้มช่วยผ่อนคลายบรรยากาศในการดำเนินธุรกิจ และช่วยลดช่องว่างทางอารมณ์ และความคาดหวังระหว่างผู้ให้บริการ และผู้ให้บริการ คือลูกค้าและตัวเรา

5.ยกย่องไม่ใช่ย่ำยับ เชื่อว่าทุก ๆ คนคงเคยถ่ายรูปหมู่ที่มีตัวเราขึ้นถ่ายรูปอยู่ในนั้นด้วย ถ้าจะถามว่าเวลาล้างอัดรูปออกมาเรียบร้อยแล้ว เราจะดูรูปใครก่อน หลาย ๆ คนคงตอบตรงกันว่า “ตัวเรา” ในการดำเนินธุรกิจเราจะต้องรู้จัก ยกย่อง และให้ความสำคัญกับผู้มุ่งหวัง เคารพสิทธิ์ ศักดิ์ศรี รู้ว่าอะไรควรอะไรไม่ควรในการแสดงออกทางกิริยามารยาทการสนทนา

6.ยืนหยัดไม่ใช่โยกโย้ นักขายที่ลูกค้าชอบ คือ อยากเห็นหน้ากันนาน ๆ ไม่เปลี่ยนบริษัทบ่อย ๆ ไม่ใช่ทุก ๆ 3 เดือนย้ายบริษัทใหม่ไปเรื่อย ทำตัวเหมือน “นกไรรัง” เมื่อเลือกดำเนินธุรกิจกับบริษัทได้แล้วเห็นว่า สินค้าดี แผนการตลาดดี มีโอกาสสรวยขอให้ลุยไปเลยอย่าทำตัวลับ ๆ ล่อ ๆ หรือจับปลาหลายมือเินไปไอนั่นก็ดี ไอนี้ก็รัก ไอนั้นก็เกรงใจ เลยไปทั่วทุกบริษัท

7.จริงใจแต่ไม่จืดจ้าน นักขายจะต้องรักษาคำพูด คำมั่นสัญญา ไม่ใช่ต่อหน้าต่อหน้าหนึ่งลั้หลังอย่างหนึ่ง เข้าตำรา “ต่อหน้ามะพลับ หลังตะโก” โบราณท่านว่าไม่ดี ความจริงใจที่แสดงออกโดยไม่ทำการเสนอขาย หรือเสนอโอกาส ในลักษณะล่อลวง หรือทำให้เข้าใจผิด สับสนหรือไขว้เขว สรรพคุณสินค้าไม่โฆษณาอวดอ้างจนเกินจริง

8.ฟอร์มดีไม่ใช่ดีแต่ฟอร์ม นักขายต้องเป็นคนที่มีมาดดี ไม่ใช่เดินไปหาลูกค้าด้วยกิริยาเหมือนกับคนหมดอาลัยตายอยาก “ไหล่ ห่อ คอตก หรือออกเอน” การแสดงออกต่อสาธารณะชนต้องแสดงตนให้ได้น่าเชื่อถือ และวางใจแต่ไม่ใช่ “ทำดีทีเหลว” หรือ “สวยแต่รูปจูบ

ไม่หอม” แต่งกายดีบุคลิกดี แต่พอถามอะไร ๆ ก็บอกว่า “เดี๋ยวไม่รู้ ๆ” อะไรก็ไม่รู้ไม่ทราบแล้วจะทำให้คิดวามาสอนขายอะไร?

9.พูดดีไม่ใช่ดีแต่พูด ในการเจรจาการขาย หรือเสนอโอกาสทางธุรกิจ จะต้องพูดจาดีมีหลักมีเกณฑ์ มีข้อมูลมีหลักฐาน รู้จักใช้สื่อข้อมูลเอกสารมาช่วยพูด ไม่จำเป็นที่จะต้องพูดเก่ง แต่ขอให้ “พูดเป็น” ด้วย การเสนอขายไม่จำเป็นต้องยกแม่น้ำ ปิง วัง ยม น่าน มาสาธยายให้ยืดยาว ถ้ารู้ตัวว่าผู้ฟังไม่ค่อยมีเวลาจะฟัง การเจรจาเสนอที่ดีจะต้องทำให้ผู้ฟังเข้าใจง่ายได้เห็นสารประโยชน์ ชัดเจน ชักจูงและกระตุ้นให้เกิดโอกาสการตัดสินใจที่สูง โดยไม่จำเป็นต้องพูดจาแบบ “นำท่วมทุ่งผักบุ้งโหรงเหรง”

10.ทำให้ถูกต้องและถูกใจ ซึ่งไม่ใช่เรื่องง่าย ๆ ระหว่าง “ความถูกต้อง” กับ “ความถูกใจ” เช่น การขายสินค้าตามราคา เวลาเงื่อนไขที่บริษัทกำหนดไม่มีลด แลก แจก แถม เป็นความถูกต้องในแง่ธุรกิจ แต่อาจจะ “ไม่ถูกใจ” ผู้ซื้อ หรือผู้บริโภคก็ได้ การปฏิบัติตามเงื่อนไขบริษัทกำหนด เช่นการรายงานยอด ต้องไม่เกินวันที่ 1 ของเดือนถัดไปนี้ คือ “ความถูกต้อง” แต่อาจจะ “ไม่ถูกใจ” นักขายก็ทำได้ แต่เป็นสิ่งที่ทำขาย ผู้ปฏิบัติว่า หน้าที่นักขายต้องทำให้ ความถูกต้องและความถูกใจไปด้วยกันได้ โดยไม่มีปัญหากับผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจ

มารยาทของนักขาย

จรรยาบรรณ และมารยาทเป็นสิ่งสำคัญที่พนักงานขายพึงระลึก และปฏิบัติอยู่เสมอ พนักงานขายที่ไม่มีจรรยาบรรณในอาชีพ และมารยาทจะเป็นที่รังเกียจของคนโดยทั่วไป

1. ดำเนินคดียื่นสินค้าของบริษัทอื่น และไม่ทับถมคู่แข่ง
2. ไม่ติเตียนการตัดสินใจของผู้มุ่งหวังในการที่เขาซื้อสินค้ากับบริษัทอื่น
3. จงแน่ใจว่าสามารถรักษาคำมั่นสัญญาได้ก่อนที่จะให้คำมั่นสัญญา
4. ไม่เอ่ยถึงผู้มุ่งหวัง ในลักษณะของการนินทา
5. ไม่ติเตียนพนักงานขายคนก่อนๆ
6. ไม่แสดงการสนิทสนม และเป็นกันเองกับผู้มุ่งหวังมากเกินไปจนความเกรงใจลดน้อยลง
7. ใช้ภาษาที่ไพเราะ สละสลวย ระวังหู และพูดในแง่บวก
8. ระวังกิริยาจาก และท่าทางที่ทำให้เกียรติผู้มุ่งหวังมากเกินไปจนความเกรงใจลดน้อยลง
9. ไม่ใช้ศัพท์เทคนิคต่าง ๆ ที่บุคคลนอกวงการมักไม่เข้าใจ จะทำให้เขาารู้สึกอึดอัด และรำคาญใจ
10. ไม่เสียเวลามากในการพูดถึงตัวเอง ไม่พูดเรื่องส่วนตัวจนผู้ฟังรู้สึกเบื่อหน่าย
11. ไม่สูบบุหรี่ ไม่ดื่มสุราของมึนเมา ต่อหน้าลูกค้า หรือผู้มุ่งหวัง
12. หมั่นเยี่ยมเยียนลูกค้า และติดตามทีมงาน

13. ไม่ใช่แค่ห้เหลื่อมทั้งทางตรง และทางอ้อมกับผู้มุ่งหวังอันจะทำให้เขาเกิดความไม่ไว้วางใจ

14. เรียกชื่อเขาให้ถูกต้อง ชัดเจน และจดจำได้เสมอ

15. ประพฤติตนอยู่ในจรรยาบรรณของอาชีพการขายตลอดไป

นักขายที่ถูกคำต้องการควรจะต้องมีการบริการที่เป็นเลิศ นอกจากคุณสมบัติหรือคุณลักษณะ 10 ข้อ รวมทั้งมารยาทของนักขายมืออาชีพตามที่ผู้เขียนกล่าวมาแล้ว การบริการนั้นสามารถที่จะกระทำได้ทั้งก่อน ระหว่าง และภายหลังจากการขายแล้ว ทั้งนี้ก็เพื่อความก้าวไกลในอาชีพงเล่าครับ.

(Confidence drives success)

เมื่อชีวิตเรายังมีความหวัง และการกระทำยังคงมีอยู่อย่างสม่ำเสมอ วันแห่งความสำเร็จอยู่เลย เพราะความสำเร็จก็กำลังคอยเราอยู่เพียงแต่ลงมือทำตามคำชี้แนะของ ผู้ที่เดินนำอยู่แถวหน้า แม้แต่จะก้าวอันยาวไกลรู้สึกหวั่นไหวก็ตามแต่ แต่ทุกอย่างก้าวที่เหลือนั้นมีคุณค่าไม่น้อยเลย

ในบทนี้เริ่มต้นผู้เขียนของฝาก สูตร BELIEVE เป็นคำที่มีความหมายว่า “ความเชื่อ” โดยนำอักษรแต่ละตัวมาจุดประกายขยายความรู้ ต่อผู้อ่านดังนี้

1. B - BENEFIT ทุกครั้งที่ไปหาบุคคลไม่ว่าจะเป็นลูกค้า หรือผู้มุ่งหวังที่จะชวนเข้าร่วมธุรกิจ คำนึงถึงเสมอว่า ผลประโยชน์ที่เขาจะได้รับคืออะไร เราจะไปชี้แจงแถลงไขในผลประโยชน์ของสินค้า หรือแผนการตลาดให้ปราศจากข้อสงสัย และเราก็ต้องเชื่อมั่นว่า “เราได้นำผลประโยชน์ไปให้เขาอย่างบริสุทธิ์ใจ”

2. E - EDUCATIO เราต้องเชื่อมั่นว่า เราจะมุ่งสู่ความฝันด้วยการฟันฝ่าได้ เราจะต้องศึกษาและพัฒนาหาความรู้อยู่เสมอ ให้ความสำคัญกับการชวนสมาชิกมาประชุมกิจกรรมการประชุม มีส่วนร่วมในการจัดประชุม

3. L - LOVE เราได้ให้ความรัก และเผยแพร่ ความรักให้เพื่อนร่วมโลก ไม่มีโอกาสใช้ผลิตภัณฑ์ดี ๆ โอกาสทองรายได้ดี ๆ การ

ตัดสินใจของเขาจะเข้าร่วมธุรกิจหรือไม่ก็ตามมันมิได้ปิดกั้น ในความรักของเราที่มีต่อมนุษยชาติเสื่อมสลายหรือลดน้อยถอยลง กลับเห็นใจให้เขาในการปฏิเสธสินค้า หรือการเสนอโอกาสจากเราให้กับเขา

4. I - INCENTIVE เราต้องใส่ความเชื่อมั่นไปพร้อม ๆ กับการกระตุ้นเพื่อสร้างขวัญ และแรงจูงใจในการให้เขาตัดสินใจเข้าร่วมอุดมการณ์ เป็นเพื่อนร่วมทางแห่งความสำเร็จร่วมกันกับเรา

5. E-ENTHUSIASM ความกระตือรือร้นคือการแสดงออกด้วยกิริยาท่าทางที่มีความกระตือรือร้น ตื่นเต้น และสนุกกับการรู้จักผู้คนเชื่อมั่น และกระตือรือร้น ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ และแผนการตลาดด้วยกิริยาท่าทางที่กระตือรือร้น จะช่วยปลุกผู้คนจากหลับให้ตื่นตัว ที่จะทำงานอย่างคึกคักนอง และมีพลัง

6. V - VICTORY ทำงานอย่างเห็นเป้าหมาย คือ ชัยชนะรางวัล และความสำเร็จที่รอคอยเราอยู่เบื้องหน้า อย่าคิดว่าโอกาสดี ๆ จะมาเคาะประตูบ้านบอกท่านถึงสองครั้งเสนอไป

7. E - EFFECTIVE เสริมสร้างศักยภาพ และประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ คนฉลาดนั้นเตรียมทางรุก ทางไล่ 4 ทาง แต่เตรียมทางหนีถึง 10 เท่า ในเวลาเดียวกันท่านจงรักและซื่อสัตย์ต่อผู้ร่วมงานท่านนั้นงานจึงจะเดินเข้าไปสู่ความยิ่งใหญ่ได้

อุปสรรคของเส้นทางความสำเร็จ

ไม่มีนักขายคนใดเป็นแชมป์เปียนโลกได้ ถ้าเขาประมาทต่อคู่ชก ข้อเสนอต่อไปนี้เป็นสิ่งที่อยากให้รู้เพื่อจะได้ไม่ทำตัวล้มเหลวในอาชีพ

1.อย่าดูถูกตนเอง :-ว่าคนรู้จักน้อย พูดยไม่เก่ง เรียนมาน้อย หรือปัญหาต่าง ๆ ที่เป็นข้ออ้างข้อแก้ตัวที่จะปฏิเสธความสำเร็จ

2.ทิ้งกลางคัน:- เพราะไม่เข้าใจแบบแผนความสำเร็จขาดที่ปรึกษา ขาดผู้นำหรือออฟไลน์ส่งเสริมกำลังใจ หรือคิดว่าตนเองหมดหนทางสู้

3.หมดไฟ:-ไม่พยายามจรรตเบตเตอร์ในตัวเอง หรือหลีกเลี่ยงสาเหตุของการburnoutไฟในตัว

4. ความคิดในแง่ลบ:- คืออารมณ์ที่เป็นอารมณ์ในทางทำลาย ได้แก่ ความเกลียด ความไม่ชอบความอิจฉา ความพยายา ความทุกข์ ซึ่งอารมณ์เหล่านี้ สะท้อน ลง ๆ มาจากความคิด และคำพูด

● อารมณ์ไม่ว่าจะดีหรือร้ายดูไปก็เหมือนหมู่เมฆ ที่คล่ีกระจายปกคลุมยอดเขาผ่านมาแล้วก็ผ่านไป หากเราให้เวลากับตนเองอีกเพียงเล็กน้อยเพื่อพิจารณาอารมณ์ สักวันหนึ่งเราจะเป็นอิสระจากมันได้ เมื่ออารมณ์ครอบงำ อย่ารีบทำหรือรีบทิ้ง ค่อย ๆ ดูความจริงที่ปรากฏขึ้นให้แน่เสียก่อน ไม่ว่าชอบ หรือช้ง ล้วนเปลี่ยนแปลงได้เมื่ออารมณ์ผันแปรไป มานะฝึกฝนตนเองไปสู่การเป็นผู้ใช้อารมณ์และจระะมัดระวังที่จะไม่ให้อารมณ์มันใช้เรา

5. ไม่นึกถึงอนาคต:- ความผิดพลาด คือบันไดของการเริ่มต้น เราต้องยอมรับว่าไม่มีใครชนะทุกสิ่งได้ตลอดชีวิต เมื่อเราก้าวพลาด

ทำให้เรารู้ว่าก้าวต่อไป ในอนาคตควรจะทำ อย่างไรจึงจะพลาด น้อยลง จงทำวันนี้ให้ดีที่สุดและคิดถึงความสำเร็จที่รอคอยเราอยู่ใน วันรุ่งขึ้น พรุ่งนี้

ผู้ฝันด้วยการฝัน

เราเกิดมาเพื่อลิขิตชะตาชีวิตตนเอง อุปสรรคคือดวงประทีป ของนักสู้ ชีวิตที่แท้จริง ปัญหาทุกปัญหา มีไว้ให้มนุษย์แก้ เราмаสู่ความ ฝันด้วยการฝัน ดีกว่าฟลุคฟลุค เป็นไหน ๆ ขอให้แนวทางต่าง ๆ ดังนี้

1. สร้างสภาวะจิตในทางก่อ

ผู้ที่จะลิขิตชะตาชีวิตของตนเอง โดยไม่ต้องรอให้โชคช่วย หรือรอพรหมลิขิต จงสร้างนิสัย ปฏิบัติและใช้อารมณ์ก่อทีละน้อย ๆ จน กลายเป็นคนบุคลิกพิเศษ บุคคลที่มีความสุข และความสำเร็จ

อารมณ์ก่อ ได้แก่ อารมณ์แห่งความปรารถนา

อารมณ์ก่อ ได้แก่ อารมณ์แห่งความศรัทธา

อารมณ์ก่อ ได้แก่ อารมณ์แห่งความรัก

อารมณ์ก่อ ได้แก่ อารมณ์แห่งความใฝ่ สาะหา

อารมณ์ก่อ ได้แก่ อารมณ์แห่งความกระตือรือร้น

อารมณ์ก่อ ได้แก่ อารมณ์แห่งความหวัง

อารมณ์ก่อ ได้แก่ อารมณ์แห่งความพิศواس

2. มีจุดหมายของชีวิตที่แน่นอน

ว่าเราต้องการอะไรในชีวิต อะไร คือเป้าหมายสูงสุดในขณะนี้
อะไรเป็นสิ่งที่ปรารถนา ให้กำหนดสิ่งปรารถนาของเราลงในจิตใจ
เพราะจุดหมาย และความปรารถนา เป็นจุดเริ่มต้นของความสำเร็จ

3. สร้างสภาวะจิตยอมรับ เข้าใจ และเชื่อมั่น

โดยการให้สัญญากับตัวเองว่าจะทำให้เต็มความสามารถ และ
ทำให้สำเร็จ คำว่าไม่ได้นั้นไม่มี และคำว่าไม่มีนั้นไม่ได้มีสำหรับเรา
พจนานุกรมชีวิตของเราจะไม่มีคำว่า พ่ายแพ้ หรือล้มเหลวเป็นอันขาด

4. เชื่อว่าเราทำได้

โดยการคิดใหญ่ ไม่ใช่คิดเล็ก เมื่อลงมือจะทำอะไรทั้งที่ ทำไม
ไม่ทำงานที่เหนื่อยเท่า ๆ กัน ออกแรงก็พอ ๆ กัน แต่ผลงาน ผลผลิต
และผลประโยชน์นั้นมีมากกว่า เราทำได้ ถ้าหากเราเชื่อว่าเราทำได้
เพราะความคิดเป็นสิ่งมีตัวตน กล่าวคือ กล่าวที่จะทำ โดยยึดเป้าหมายใน
ชีวิตแล้วเดินไปให้ถึงโดยไม่ลังเล สิ่งใดที่จิตคิดยอมรับและเชื่อมั่นสิ่ง
นั้นบังเกิดผลเสมอ

5. ทำลายกับปัญหา

มีปัญหานั้นแหละดี เพราะในโลกนี้ไม่มีอะไรที่มีคุณค่าแล้ว
ได้มันมาง่าย ๆ

อุปสรรคทำให้เราเป็นคนเข้มแข็ง อดทน

อุปสรรคทำให้เรารู้วิธีการเอาชนะ

อุปสรรคเป็นเครื่องทดสอบจิตใจ

อุปสรรคมันจะมาก่อนความสำเร็จเสมอ

คาถาที่อยากจะให้ท่องไว้ คือ “ถ้าเราไม่มีบารมีก็ไม่เกิด”

6. ควบคุมอารมณ์ และบงการชีวิต

ถ้าอยากได้สรวงสวรรค์ ก็อย่าขาดสติจนควบคุมอารมณ์ได้ หรือควบคุมตนเองไม่ได้ ทำให้ทำลายโอกาสหลายๆ คนสติแตกเพราะขาดความอดทน อटकไลน์ ตัวเองเลยต้องอดกิน และอดอยากในที่สุด

อารมณ์ที่นักขายควรหลีกเลี่ยง คือ

อารมณ์แห่งความกลัวทางแก่ คือ

1. ให้แม่เมตตา
2. เข้าใจลึกซึ้งถึงที่มาของความกลัว โดยการเรียนรู้และ

เผชิญหน้ากับมัน

อารมณ์แห่งความอิจฉา ทางแก้ คือ ฝึกชมเชย และยกย่องผู้อื่น

อารมณ์แห่งความเกลียด ทางแก้ คือ ฝึกรัก อดับ แม่เมตตาบ่อยๆ

อารมณ์แห่งความโลภ ทางแก้ คือ ฝึกเป็นผู้ให้ ผู้บริจาค ผู้เสียสละ

อารมณ์แห่งความโกรธ ทางแก้ คือ ระวังใจไม่ให้โกรธง่าย พิจารณาว่าโทษของความโกรธทำให้เกิดอันตรายต่อสุขภาพกายและใจ หรือคิดใหม่ว่า“สูนัขกัด อย่ากัดตอบ”

7. เต็มใจเสี่ยงกับความพ่ายแพ้ชั่วคราว

งานที่ทุกอย่างที่ได้เรียนรู้ แล้วนำไปฝึกใช้ ฝึกปฏิบัติ ต้องเต็มใจกับความล้มเหลวเพียงชั่วคราวอันได้แก่ การปฏิเสธ หรือคำโต้แย้งต่าง ๆ ของผู้ที่เราไปเผยแพร่อุดมการณ์ สินค้า และแผนการตลาด เพื่อเปิดโอกาสทองของชีวิตให้กับเขา และเราก็ต้องเข้าใจกับธรรมชาติของงานทางธุรกิจว่า เป็นอัตราส่วนกันระหว่างการปฏิเสธกับการตอบรับ ปฏิเสธย่อมมีมากกว่าตอบรับ แต่การปฏิเสธที่เป็นความพ่ายแพ้ของเราชั่วคราวชั่วคราวนั้น สิ่งที่เราได้ก็คือ ประสบการณ์ที่ไม่สามารถซื้อได้ด้วยเงินตรา คือ ต้องอาศัยเวลาทำให้เราเชี่ยวชาญขึ้น

8. จงปลูกตัวเองให้ตื่นอยู่เสมอ

ทำงานอย่างตื่นเต้น กระตือรือร้น และมีชีวิตชีวา โดยการแสวงหาแนวทางสร้างตัวให้ตื่นอยู่เสมอโดยการ

- ให้มองส่วนที่ดี ๆ ของตนเองไว้
- ลองทำในสิ่งที่ไม่เคยทำเสียบ้างที่ตัวเอง และชาวบ้านไม่เคยคิด
- อย่าไปกังวลว่าคนอื่นจะคิดอย่างไรกับเราในสิ่งที่ทำแล้วถูกต้อง แม้ไม่ถูกใจคนบางคน
- หัดทำความรู้จักกับคนให้มาก ๆ ขึ้น

9. ใช้พลังจิตสองประสาน

คือ ใช้จิตสำนึก ด้วยกฎของกรรมมีศรัทธาต่อตนเอง และเชื่อมั่นว่าเป็นไปได้ ทำได้ จะชนะ“สักวันหนึ่งเราจะโต”และใช้จิตได้สำนึกด้วยกฎการสร้างจินตนาการ โดยการสำรวจพลังของความฝันของเรา สร้างภาพ หรือเป้าหมาย หลับตาสร้างภาพ และอธิษฐานภาพนั้นไว้ในใจ

ใช้จิตสองประสาน คือ ใช้จิตสำนึกสั่งจิตใต้สำนึกให้ดึงดูเอาพลังจากจักรวาล โดยอาศัยกฎแห่งการท่องบ่นทุกวัน ๆ ละ 5-10 รอบ

10. อย่ารอโอกาส

เราจะต้องสร้างโอกาสทางธุรกิจให้เกิดขึ้นตลอดเวลา อย่ามัวรอโอกาสที่ไม่มีวัน จงชวนขายสร้างโอกาส ของเราเอง โดยการทำงานตามแผนการสม่ำเสมอ พบลูกค้า ผู้มุ่งหวัง จัดประชุมสม่ำเสมอ เรื่องนี้มีนิทานเล่าย่อ ๆ ของผู้ที่มัวรอแต่โอกาสจนอดตาย

ที่ชนบทแห่งหนึ่งของประเทศจีน มีชาวนาผู้หนึ่งนำควายออกไถนาอยู่ที่ชายป่าแห่งหนึ่ง จู่ ๆ ก็มีกระต่ายตัวหนึ่งวิ่งหนีศัตรู พุ่งเข้ามาเฝ้าปลายแหลมของพานขุดดินดินตายอยู่ตรงนั้น ชาวนารู้สึกว่าตัวเองโชคดี ที่ได้เนื้อกระต่ายมาเป็นอาหารได้ 2-3 วัน หลังจากนั้นอีก 5 วันถัดมาชาวนาไม่นำควายออกไถนา มัวแต่ยืนจับด้ามไถนารอให้กระต่ายวิ่งมาชนเหมือนตัวก่อน ๆ รอวันแล้ววันเล่าก็ไม่มีจนถึงฤดูน้ำหลากเข้ามาในนา ตกกลบปีนั้นชาวนาผู้นี้มิได้ทำนาเหมือนคนอื่น ๆ เพราะมัวรอโชคชั้นที่สอง คือกระต่ายจะวิ่งมาชนไถนาของตัวเองอีก

อายุ สุขภาพ ความแข็งแรง และเวลาเป็นของมีค่า เมื่อล่วงเลยไปแล้วย่อมซื้อคืนมาไม่ได้ฉันใด อย่าปล่อยให้เวลาผ่านไป โดยจดจำ

แต่ความผิดพลาดในอดีต และหาว่าไม่รู้ไม่ว่า ความหลังเป็นสิ่งที่ควรลืม
แล้วดำรงชีวิตอยู่ด้วยความหวังโดยการสร้างฝัน และมุ่งสู่ความฝันด้วย
การฝันฝ่าดีกว่า สวมนนต้อ่อนนวลจากใคร ๆ

Copyright

บทที่ 4 บันไดไปสู่ความสำเร็จ