

howto

決定版
年収1億を稼ぐ人、
年収300万で終わる人

สูตรลับคนรวย

เปลี่ยนสมองธรรมดา ให้หาเงินเก่ง



โกะโด้ โทคิโอะ

เขียน

รัตนกรณ์ วาณิชยานนท์

แปล

จากผู้เขียน
ผลงานขายดีตลอดกาล
เล็กเป็นคนดี
แล้วจะมีความสุข

เผย 8 กฏเหล็ก 65 นิสัย
ทำลายกำแพงรายได้หลักแสนต่อปี
สู่คนรวยรายได้หลักสิบล้าน

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

รัตนากรณ์ วานิชย์ทานนท์

แปล

115014 ดัชนีการพิมพ์



สูตรลับคนรวย เปลี่ยนสมรรถรรมดาให้หาเงินเก่ง
決定版 年収1億を稼ぐ人、年収300万で終わる人

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

Ketteiban Nensyu 1oku wo Kaseguhito, Nensyu 300man de Owaruhito

© Tokio Godo

First published in Japan 2023 by Gakken Inc., Tokyo

Thai translation rights arranged with Gakken Inc.

สื่อดิจิทัลนี้ให้บริการดาวน์โหลดสำหรับผู้รับบริการตามเงื่อนไขที่กำหนดเท่านั้น

การทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ ไม่มีวิธีใด ๆ นอกเหนือจากเงื่อนไขที่กำหนด

ถือเป็นความผิดอาญาตาม พรบ. ลิขสิทธิ์

และ พรบ. ว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์

เลขมาตรฐานสากลประจำหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ 978-616-18-8112-2

เจ้าของ ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา บริษัทอมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ สิริ บุญพิทักษ์เกศ • กรรมการผู้จัดการ ฤษณีย์ วิฑิตกพันธ์

รองกรรมการผู้จัดการ ศศกร วัฒนาสุทธีวงศ์ • ที่ปรึกษา อนุชา จิระอร

บรรณาธิการ กาญจนภรณ์ เอื้อกิตติพรชัย • บรรณาธิการต้นฉบับ กอบพร ธีรเจริญสกุล

ผู้จัดการฝ่ายการผลิต อมรลักษณ์ เขียวกลิ่น • ศิลปกรรมปก สิริพงษ์ กิจวัตร

ออกแบบรูปเล่ม เกติพิบูล หมดตลาด • คอมพิวเตอร์ มณีนันท์

พิสูจน์อักษร กมลวรรณ สมรูป, ขวัญ เปรมิกา

แยกสีและพิมพ์ที่ สายธุรกิจโรงพิมพ์ บริษัทอมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

376 ถนนชัยพฤกษ์ (บรมราชชนนี) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170 โทรศัพท์ 0-2422-9000, 0-2882-1010

จัดจำหน่ายโดย บริษัทอมรินทร์บุ๊กเซ็นเตอร์ จำกัด

108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรพักตรพิมาน ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130 โทรศัพท์ 0-2423-9999

www.naiin.com

ราคา 255 บาท

คำนำสำนักพิมพ์

คนรวยก็รวยแล้วรวยอีก ส่วนคนจนก็จนแล้วจนอีก ทั้ง ๆ ที่มีหนึ่งสมอง สองมือเท่ากัน ทำไมเราถึงยังไม่รวยสักที

จริง ๆ กว่าคนคนหนึ่งจะเริ่มร่ำรวยมีความมั่งคั่งขึ้นมาได้ก็อาศัยหลายปัจจัย ทั้งเงินทุน โอกาส ความสามารถ คอนเนกชัน ทักษะสติ ประสิทธิภาพ ฯลฯ เหล่านี้คือต้นทุนชีวิตที่เราไม่มีเท่ากันและต้องใช้เวลาในการสั่งสม

แต่มีตัวช่วยหนึ่งที่สามารถใช้เป็นทางลัดเพื่อเร่งเวลาได้ 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
นี้อาจไม่ใช่แค่หนังสืออีกเล่มหนึ่งที่คุณอ่านผ่านตา
แต่มันอาจเป็นจุดเริ่มต้นของเส้นทางใหม่ในชีวิตที่คุณเลือกเอง

howto

สารบัญ

บทนำ

“คนธรรมดา” ที่มีรายได้หลักแสนต่อปี
กับ “คนสร้างตัว” ที่มีรายได้หลักสิบล้านต่อปี

1

บทที่ 1

สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “มุมมองต่อประโยชน์ที่ได้รับ”

คนมีรายได้หลักแสนทำบัญชีรายรับรายจ่าย

↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านคำนวณแค่คร่าว ๆ

8

คนมีรายได้หลักแสนซื้อของลดราคาที่ยากได้เดี๋ยวนั้น

↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านซื้อของลดราคา

ที่จะใช้ในปีหน้า

12

คนมีรายได้หลักแสนชอบซื้อของถูก

↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านซื้อของถูกกว่านั้น

15

คนมีรายได้หลักแสนจัดการปัญหาที่

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านไม่เลือกวิธี

เพื่อไปให้ถึงเป้าหมาย

19

คนมีรายได้หลักแสนใช้เงินกับทุกอย่างเท่า ๆ กัน

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจะเลือกใช้เงิน

กับบางอย่างเท่านั้น

22

คนมีรายได้หลักแสนทะนุถนอมข้าวของอย่างดี

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจะใช้อย่างเต็มที่

24

คนมีรายได้หลักแสนซื้อลาเต้ที่สตาร์บัคส์

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านซื้อพื้นที่ในสตาร์บัคส์

ไว้อ่านหนังสือ

26

คนมีรายได้หลักแสนหลีกเลี่ยงการเป็นหนี้เพื่อความสบายใจ

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านเป็นหนี้เพื่อสร้างโอกาส

29

บทที่ 2

สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “วิธีจัดการเงิน”

คนมีรายได้หลักแสนคิดว่าการทำงานคือสิ่งดีงาม

➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านคิดว่านั้นเป็นหลักฐาน

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

คนมีรายได้หลักแสนจะไปถึงก่อนเวลานัด 5 นาที	
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจะไปถึงก่อน 30 นาที	65
คนมีรายได้หลักแสนทุ่มจ่ายเงินเพื่อนั่งรถไฟชั้นหนึ่ง	
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านนั่งรถไฟชั้นธรรมดาแบบระบุที่นั่ง	68
คนมีรายได้หลักแสนผีนท่นเดินทางไปทำงานในช่วงเวลาเร่งด่วน	
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านย้ายไปอยู่ใกล้	
พอให้เดินไปได้	71
คนมีรายได้หลักแสนอ่านหนังสือพิมพ์ทุกวัน	
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านยกเลิกบริการส่งหนังสือพิมพ์	74
คนมีรายได้หลักแสนตรงกลับบ้านทันที	
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านชอบแวะนั่นแวะนี่ระหว่างทาง	77
คนมีรายได้หลักแสนคำนวณค่าจ้างเป็นรายชั่วโมง	
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านคำนวณค่าจ้าง	
ตามมูลค่าของผลผลิต	80
คนมีรายได้หลักแสนมุ่งเป้าไปที่อัตราผลตอบแทนต่อปี	
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านมุ่งเป้าไปที่อัตราผลตอบแทน	
ต่อเดือน	83

4

บทที่

สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “วิธีใช้สมอง”

- คนมีรายได้หลักแสนจะบอกตรง ๆ ว่า “ทำไม่ได้”
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจะโกหกว่า “ทำได้” 88
- คนมีรายได้หลักแสนจะจดโน้ตอย่างเอาเป็นเอาตาย
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจะจดจำไว้ในหัว 90
- คนมีรายได้หลักแสนชอบพูดเย็นเยื่อและน่าเบื่อ
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านพูดกระชับและน่าสนใจ 92
- คนมีรายได้หลักแสนพยายามขายสินค้า
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านขายวิธีแก้ปัญหา 95
- คนมีรายได้หลักแสนสั่งซื้อความหาลูกค้า
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านไปพบหน้าโดยตรง 98
- คนมีรายได้หลักแสนจะโกรธมึนฉะฉาน
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจะเรียนรู้กลไกจากมึนฉะฉาน 101
- คนมีรายได้หลักแสนพยายามจูงใจผู้อื่นด้วยเงิน
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจูงใจด้วยข้อมูล 104
- คนมีรายได้หลักแสนต้องการ “รับแล้วให้”
➡ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านจะนำเสนอส่วนแบ่ง 108

5

บทที่

สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “วิธีเรียนรู้”

- คนมีรายได้หลักแสนกินข้าวด้วยกระเพาะอาหาร
- ↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านกินข้าวด้วยสมอง 114
- คนมีรายได้หลักแสนดื่มกาแฟที่ร้านกาแฟ
- ↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านมองดูธุรกิจกาแฟ 117
- คนมีรายได้หลักแสนเรียนเพื่อไปรับรองความเชี่ยวชาญ
- ↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านใช้วิธีจ้างคนที่ไปรับรองความเชี่ยวชาญมาทำงานแทน 120
- คนมีรายได้หลักแสนศึกษาเรื่องเดียวกับคนอื่น
- ↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านศึกษาเรื่องที่คนอื่นไม่รู้ 123
- คนมีรายได้หลักแสนลงเรียนหลักสูตรอ่านเร็ว
- ↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านเอาเวลานั้นไปอ่านหนังสือ 126
- คนมีรายได้หลักแสนเริ่มจากการศึกษา
- ↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านเริ่มจากประสบการณ์จริง 128
- คนมีรายได้หลักแสนสนใจปรากฏการณ์
- ↔ แต่คนมีรายได้หลักสิบล้านสนใจหลักการเบื้องหลังปรากฏการณ์นั้น 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

unที่ 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

คนมีรายได้อันดับแรกมองสถานการณ์ต่างๆ อย่างจริงจัง

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามมองเป็นเรื่องเล่นๆ 181

คนมีรายได้อันดับแรกจะโทษคนอื่น

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามจะพยายาม
เปลี่ยนแปลงตัวเอง 183

ตอนที่ 8

สร้างเนื้อสร้างตัวด้วยการเปลี่ยน “ความสัมพันธ์”

คนมีรายได้อันดับแรกมักมีเพื่อนเยอะ

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามมักมีเพื่อนน้อย 188

คนมีรายได้อันดับแรกคบหาคนระดับเดียวกัน

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามเข้าหาคนที่อยู่ระดับสูงกว่า 190

คนมีรายได้อันดับแรกคบหาทุกคนโดยไม่เลือก

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามเลือกคบคนที่คุณภาพ 192

คนมีรายได้อันดับแรกจะพยายามปั้นคนธรรมดาให้เป็นคนเก่ง

➡ แต่คนมีรายได้อันดับสิบสามจะดึงคนเก่งมาร่วมงาน 194

คนมีรายได้อันดับแรกเป็นคนดี
↔ แต่คนมีรายได้อันดับสิบล้านไม่สนใจอะไรนัก 197

คนมีรายได้อันดับแรกพูดในสิ่งที่ตัวเองอยากพูด
↔ แต่คนมีรายได้อันดับสิบล้านปล่อยให้ฝ่าย
พูดสิ่งที่อยากพูด 200

คนมีรายได้อันดับแรกมักรับคำชมไว้กับตัว
↔ แต่คนมีรายได้อันดับสิบล้านมักโยนทิ้งไปอย่างง่ายดาย 204

คนมีรายได้อันดับแรกลงมือเรื่องแต่งงานเพราะรายได้
↔ 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 **และมีอิสระแบบที่คนทั่วไปไม่อาจจินตนาการได้**

พวกเขาไม่ใช่กลุ่มคนที่เราเรียกกันว่า “คนมีฐานะ” หรือครอบครัว แต่คือ “คนสร้างตัว” ที่ตั้งเป้าหมายสูงขึ้นเรื่อย ๆ แล้วมุ่งหน้าไปด้วยความตั้งใจต่างหาก แม้จะมีช่วงเวลาที่ยืดหยุ่นไปกับความสำเร็จระยะสั้นบ้าง แต่ความทะเยอทะยานอยากขึ้นไปให้สูงกว่าเดิมนั้นกลับไม่ลดน้อยลงเลย

นี่ก็เป็นคนอีกประเภทที่จะเพิ่มขึ้นในยุคสมัยต่อจากนี้เช่นกัน

หนังสือเล่มนี้จึงจะเผยให้เห็นกิจวัตรประจำวันที่แตกต่างกันระหว่างคนที่ล้มเหลวกับคนที่ประสบความสำเร็จได้หลักแสนต่อปีกับคนที่สร้างเนื้อสร้างตัวให้มีรายได้หลักสิบล้านต่อปี

▶ เรียนรู้จาก “คนทีกำลังเติบโต”

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

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

ในโลกนี้มีหนังสือมากมายที่สอนให้เรียนรู้จาก “มหาเศรษฐี” ที่ประสบความสำเร็จแล้ว ทว่ามหาเศรษฐีมีสิ่งที่จำเป็นแทบทุกอย่าง ทั้งเครือข่ายคนรู้จัก ลูกน้องที่ทำตามคำสั่ง นอกจากนี้ยังมุ่งไปที่การรักษาทรัพย์สินไม่ให้ลดลงมากกว่าจะทำให้เพิ่มขึ้น

เนื่องจากพวกเขาอยู่ในจุดที่ไม่ต้องลำบากทั้งเรื่องเงินและจิตใจแล้ว คำพูดของพวกเขาจึงมักออกมาสวยหรู

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

สิ่งที่มหาเศรษฐีทำกันเป็นประจำโดยส่วนใหญ่จึงมีเงื่อนไขเบื้องต้นที่แตกต่างจากเรา ซึ่งต่อให้คนธรรมดาพยายามเลียนแบบ ก็ยังทำได้ยาก

สิ่งที่ผู้ซึ่งอยากประสบความสำเร็จต้องเลียนแบบจึงไม่ใช่สิ่งที่มหาเศรษฐีทำเป็นประจำในปัจจุบัน แต่ควรเป็นสิ่งที่พวกเขาทำเป็นประจำก่อนจะกลายเป็นมหาเศรษฐีมากกว่า

ดังนั้นคนที่นำสิ่งเหล่านั้นมาปฏิบัติทุกวันและป็นขึ้นไปสู่ความสำเร็จอย่างรวดเร็วได้ ก็คือคนสร้างตัวที่มีรายได้หลักสิบล้านตามตัวละครของหนังสือเล่มนี้นั่นเอง

► การกลายกำแพง “รายได้หลักแสน”

ผมเป็นผู้ประกอบการ นักเขียน และที่ปรึกษาด้านการลงทุนในสิ่งต่างๆ เช่น อสังหาริมทรัพย์ จึงมีโอกาสพบเจอและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้ที่กำลัง “สร้างเนื้อสร้างตัว” และเติบโตอย่างรวดเร็วอยู่บ่อยครั้ง สิ่งที่ผมรู้สึกชื่นชมทุกครั้งที่เจอพวกเขาคือวิถีคิด 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
“ประเด็นนั้นใช้ได้ผลในสถานการณ์แบบไหนบ้าง” จากนั้นค่อยลงมือ
ลองดูไปเรื่อย ๆ สิ่งนั้นก็จะกลายเป็นส่วนหนึ่งของตัวคุณไปในที่สุด

คุณจะเป็นคนที่ก้มหน้าก้มตาทำงานไปตลอดชีวิตเพื่อเงิน
แค่หลักแสนหรือไม่ หากคุณไม่อยากให้ชีวิตเป็นแบบนั้น ก็ขอให้ลอง
เปิดรับสิ่งที่ผู้มีรายได้หลักสิบล้านทำเป็นประจำดูนะครับ แล้วการทำ
เช่นนั้นจะทำให้คุณรู้ตัวว่าตนเองเคยยึดติดกับกรอบความคิดแบบเดิม ๆ
มากแค่ไหน และได้ค้นพบว่า “มีวิธีคิดแบบนั้นด้วยนี่นา!”

ซึ่งการค้นพบนี้จะช่วยทลายกำแพงรายได้หลักแสนที่อยู่ในตัวคุณ
ได้สำเร็จ

บทที่

1

สร้างเนื้อสร้างตัว
ด้วยการเปลี่ยน

“มุมมอง
ต่อประโยชน์
ที่ได้รับ”

1

คนมีรายได้อีกแสน ทำบัญชีรายรับรายจ่าย แต่คนมีรายได้อีกสิบล้าน คำนวณแค่คร่าว ๆ

เมื่อถึงช่วงสิ้นปี คนที่มีรายได้อีกแสนจะขอสมุดมาหนึ่งเล่ม

และนั่นคือสมุดบัญชีรายรับรายจ่าย

เพียงมีสิ่งนี้ก็ช่วยให้รู้รายจ่ายของแต่ละเดือนและตัดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นทิ้งได้แล้ว ซึ่งควรจะทำให้บัญชีติดลบลดลง เพื่อให้ชีวิตดำเนินไปในทิศทางที่ดีขึ้น แต่คนที่ทำบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างต่อเนื่องทุกปี ในปีนี้กลับยังมีรายได้อีกแสนบาทเหมือนเดิม

ในขณะที่คนมีรายได้อีกสิบล้านไม่แม้แต่จะเหลียวมองของอย่างบัญชีรายรับรายจ่าย แต่จะคิดคำนวณแค่เพียงคร่าว ๆ เท่านั้น ถึงอย่างนั้นบัญชีของพวกเขา ก็ยังไม่ติดลบและทรัพย์สินก็ยังเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ อีกด้วย

เหตุผลที่คนมีรายได้หลักสิบล้านไม่ทำบัญชีรายรับรายจ่าย ไม่ใช่
เพราะว่าพวกเขา มีรายได้มากกว่าตัวเลขจะติดลบได้ แต่เหตุผลหนึ่ง
คือพวกเขาคิดว่า “ทำไปก็ไม่ได้อะไร” เพราะการทำบัญชีรายรับรายจ่าย
ไม่ได้ทำให้มีเงินใช้มากขึ้น อีกทั้งการซื้อสมุดบัญชีรายรับรายจ่าย
ยังทำให้ต้องเสียเงินซื้อไปโดยเปล่าประโยชน์อีกด้วย

อีกเหตุผลหนึ่งคือพวกเขามองว่า “เสียเวลา” เนื่องจากการทำ
บัญชีรายรับรายจ่ายต้องใช้เวลา แม้จะเพียงเล็กน้อย แต่ก็ยังทำให้
ขาดทุนเป็นสองเท่าเพราะเสียทั้งเวลาและเงิน

นอกจากนี้จุดที่แตกต่างกันอย่างมากระหว่างคนที่มียาได้หลัก
สิบล้านกับคนทั่วไปก็คือ แม้ไม่มีบัญชีรายรับรายจ่าย คนที่มีรายได้
หลักสิบล้านก็แบ่งแยกได้อยู่แล้วว่าสิ่งไหนคือรายจ่ายที่จำเป็น
และสิ่งไหนคือรายจ่ายที่ไม่จำเป็น ดังนั้นพวกเขาจึงไม่ค่อยมี “ของ
ที่เผลอซื้อโดยไม่จำเป็น”

แล้วทำไมคนที่มียาได้หลักแสนถึงทำบัญชีรายรับรายจ่ายกันล่ะ

นั่นเป็นเพราะพวกเขาไม่ได้คิดถึงตอนที่ใช้จ่ายว่าเงินที่ตนเอง
กำลังจะเสียไปเป็นรายจ่ายที่มีประสิทธิภาพหรือไร้ประโยชน์นั่นเอง
ซึ่งการไม่ได้คิดทำให้ไม่รู้ว่รายจ่ายของตนเองเป็นรายจ่ายที่ดีหรือไม่

ดังนั้นการทำความค่าใช้จ่าย “ออกมาให้เห็นภาพ” โดยการทำบัญชี
รายรับรายจ่าย จึงช่วยให้รู้ได้ว่าจำเป็นต้องปรับการใช้จ่ายอย่างไร
แต่ในส่วนของเงินที่ใช้จ่ายออกไปแล้ว จะอย่างไรก็ไม่ย้อนกลับมา

“อย่าใช้จ่ายโดยไม่จำเป็นแบบนี้อีกนะ”

“ลดรายจ่ายเรื่องนี้ลงดีกว่า”

การทบทวนแบบนี้แม้จะได้ผลอยู่บ้าง แต่ถ้าไม่คิดให้ติดเป็นนิสัย ตั้งแต่แรก ก็จะทำให้เผลอตัดทอนแม้กระทั่งของที่จำเป็นจริงๆ ออกไป เช่น การเลือกจ่ายค่าบริการโทรศัพท์มือถือ แต่ยอมตัดเงินที่จะใช้ลงทุนกับตนเองออก หรือซื้อถุงช็อคโกแลต¹ แต่กลับลดค่าอาหารและค่าเครื่องดื่ม ที่จะช่วยเพิ่มโอกาสในการพบปะผู้คน

นี่จึงเป็นเหตุผลที่ทำให้พวกเขาเป็นคนที่มียาได้แค่หลักแสน

► คิดให้ดีก่อนซื้อ

ก่อนที่คนที่มีรายได้หลักสิบล้านจะซื้ออะไรบางอย่าง 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

ความคิดที่ว่าให้ออกาสนี้ซื้อเก็บไว้เลยดีกว่า มีแต่จะทำให้ตู้เสื้อผ้ามีเสื้อผ้าที่ไม่ได้ใส่เพิ่มขึ้น

พฤติกรรมที่ซื้อที่ขาดการวางแผนและการยอมจำนนต่อกิเลสตรงหน้าเรียกว่า “การซื้อตามอารมณ์” ซึ่งเป็นสิ่งที่คนมีรายได้อันดับสิบล้านเลิกทำยาก

ในขณะที่ผู้ที่มีรายได้หลักสิบล้านมักซื้อของโดยไตร่ตรองถึงข้อดี ความจำเป็นและประโยชน์ตั้งแต่ก่อนซื้อ ถึงแม้จะเป็นของ “ราคาถูก” ก็จะไม่ซื้อหากไม่จำเป็น พวกเขาจึงไม่สนใจของลดราคา

แต่เราอาจได้เห็นพวกเขาซื้อของลดราคาอย่างมีกลยุทธ์ใน บางกรณี

กลยุทธ์ที่ว่าก็คือการซื้อของที่จะใช้ในปีหน้านั่นเอง

สินค้าลดราคาเมื่อใกล้หมดฤดูกาลจะถูกลงมาก ดังนั้นหากเป็น ของที่รู้อยู่แล้วว่าปีหน้าจะได้ใช้แน่นอน การซื้อล่วงหน้าย่อมช่วยลด ค่าใช้จ่ายลงได้มาก

ของที่ไม่ค่อยได้รับอิทธิพลจากกระแสนิยมอย่างผ้าพันคอหรือ ถุงมือก็ยังถูกนำมาลดราคาเป็นประจำในช่วงปลายฤดูหนาว

ผมเองก็เคยลองซื้อถุงมือตอนลดราคาจากการแนะนำของ ผู้บริหารที่รู้จัก จนได้ของที่ลดราคาถึง 90% จากราคาปกติ ผมไม่ได้ สนใจว่ากระแสนิยมในขณะนั้นเป็นอย่างไร เพียงใช้งานได้ก็พอ ซึ่งในปีถัดมาถุงมือนั้นก็กลายเป็นของที่มีประโยชน์มาก

แน่นอนว่าเพื่อให้ของที่ซื้อไปถูกวางทิ้งไว้อยู่ในตู้เสื้อผ้าเฉย ๆ จึงจำเป็นต้องคิดให้ดีๆ “นี่เป็นของที่จำเป็นจริง ๆ หรือเปล่า” และผม ก็ได้คำตอบว่านี่เป็นการซื้อที่คุ้มค่ามากที่สุดทีเดียว

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**

คุณเป็นคนแบบไหน...

“ทำบัญชีรายรับรายจ่าย” หรือ “คำนวณแค่คร่าวๆ”
“พยายามเป็นคนธรรมดาให้เก่ง” หรือ “ดึงคนเก่งมาทำงานตั้งแต่แรก”
“ไม่รบกวนและขอความช่วยเหลือจากคนอื่น”
หรือ “พยายามทำให้สำเร็จแม้จะต้องรบกวนคนอื่นก็ตาม”
“ไม่อยากเป็นหนี้เพื่อความสบายใจ” หรือ “ยินดีเป็นหนี้เพื่อสร้างโอกาส”

เหล่านี้เป็นเพียงตัวอย่างเล็กๆ น้อยๆ จากความแตกต่างทั้งหมด 65 ข้อ
ระหว่าง “คนธรรมดา” ที่มีรายได้หลักแสนต่อปี
กับ “คนสร้างตัว” ที่มีรายได้หลักสิบล้านต่อปี

ถ้าคุณยังใช้ชีวิตด้วยความเชื่อเดิมๆ ว่า
การทำงานหนักจะพาคุณไปถึงความมั่นคงและมั่งคั่ง

หนังสือเล่มนี้จะพลิกทุกสิ่งที่คุณเคยเชื่อ และชวนคุณสังเกตตัวเองว่า
คุณกำลังทำตามกรอบที่คนอื่นส่วนใหญ่ใช้ แล้วหวังผลลัพธ์ที่ต่างออกไปอยู่หรือไม่
ด้วยเนื้อหาแต่ละบทที่เปรียบเทียบอย่างเฉียบคม จับต้องได้
คุณจะได้เห็นว่าวิธีคิดเล็กๆ ส่งผลต่อรายได้ในระดับมหาศาลอย่างไร

และบางครั้งการเปลี่ยนสถานะจากคนทั่วไปกลายเป็นคนรวย
ก็เริ่มต้นจากการเปลี่ยนวิถีชีวิตเท่านั้นเอง

หมวดจิตวิทยาพัฒนาตนเอง

ISBN 978-616-18-7987-7



9 786161 879877

Cover Design: FIELD

255 บาท