

สารบัญ

บทนำ 11

บทที่ 1 3 ขั้นตอนที่จะช่วยให้ บรรลุเป้าหมาย อย่างมีประสิทธิภาพ

- 1.1 ยุคสมัยที่หนี “เป้าหมาย” ไม่พ้น 21
- 1.2 มีเพียง 3 สิ่งที่จำเป็นในการบรรลุเป้าหมาย 25
- 1.3 ความแตกต่างเพียงอย่างเดียวระหว่าง
คนที่บรรลุเป้าหมายกับคนที่ไม่บรรลุเป้าหมาย 38
- 1.4 “อคติความอยากรักหาสถานภาพเดิม”
คือกำแพงที่ขัดขวางการบรรลุเป้าหมาย 45
- 1.5 การไม่บรรลุเป้าหมายไม่ใช่เรื่องไม่ดี 51

บทที่ 2

เอาเรื่อง “อยากลองทำดู!” เป็นเป้าหมาย

- 2.1 วิธีตั้งเป้าหมายที่น่าตื่นเต้น
จน “อยากลองทำดู!” 63
- 2.2 ปรัชญา “คนที่ทำสำเร็จ” 70
- 2.3 “ความฝัน” ทำให้เป็นจริงได้ยาก
แต่ “เป้าหมาย” สามารถทำให้สำเร็จได้ทันที! 79
- 2.4 การระบุ “วันของสัปดาห์” ไว้ใน
กรอบเวลาช่วยเปลี่ยนผลลัพธ์ได้ 88
- 2.5 เป้าหมายที่มีคนจำนวนมาก
ร่วมยินดีเป็นสิ่งที่ยอดเยี่ยมที่สุด 94
- 2.6 เป้าหมายสูงเกินไปก็ไม่ได้ 101

บทที่ 3

หากมองเป้าหมาย แล้วคิดย้อนศรกลับไป สิ่งที่จะเห็นคือความสำเร็จ

- | | | |
|------------|--|-----|
| 3.1 | พื้นฐานของการคิดย้อนศรคือ “โมล์สโตน” | 113 |
| 3.2 | การคิดย้อนศรแบบ “เบรกดาวน์” | 120 |
| 3.3 | นำ “เรื่องที่ทำก็ทำได้แน่นอน”
มาเป็นแผนลงมือทำ | 128 |
| 3.4 | กฎ 80 เปอร์เซ็นต์เพื่อเตรียมพร้อม
สำหรับ “เรื่องที่ไม่คาดคิด” | 134 |
| 3.5 | ตัดสินใจ “เรื่องที่จะไม่ทำ”
ให้เหมือนกับเรื่องที่จะทำ | 141 |
| 3.6 | ประกาศเป้าหมาย | 147 |

บทที่ 4**เมื่อตัดสินใจแล้ว
ที่เลือกก็แค่ทำให้สำเร็จ!**

- | | | |
|------------|---|-----|
| 4.1 | ทำเรื่องที่ยากที่สุดเป็นอันดับแรก | 159 |
| 4.2 | ฝ่าฟันความล้มเหลวได้ด้วย
“ปริมาณมากกว่าคุณภาพ” | 166 |
| 4.3 | วิธีรับมือในตอนที่ไม่ราบรื่น | 175 |
| 4.4 | วิธีรับมือในตอนที่ไม่สามารถ
ลงมือทำตามแผนได้ | 187 |

บทที่ 5 วิธีสร้าง “สมอง ที่บรรลุเป้าหมาย” ที่ใช้ได้ตลอดชีวิต

- | | | |
|-----|---|-----|
| 5.1 | ความเร็วคืออุปถัมภ์
ของความกระตือรือร้น | 205 |
| 5.2 | วิธีเปลี่ยนความต้องการให้เป็นพลัง | 211 |
| 5.3 | การมีเพื่อนพ้องช่วยให้พลัง
ในการบรรลุเป้าหมายเพิ่มขึ้น | 217 |
| 5.4 | วิธีสร้าง “สมองที่บรรลุเป้าหมาย”
ที่ใช้ได้ตลอดชีวิต | 220 |
| 5.5 | วิธีคิดที่คาดไม่ถึงของคน
เก่งเรื่องบรรลุเป้าหมาย | 232 |

บทที่ 6

ข้อควรปฏิบัติของหัวหน้า ในการบรรลุเป้าหมายของทีม

- 6.1 เมื่อบรรลุเป้าหมายของทีม
ความยินดีจะเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว 243
- 6.2 วิธีตั้งเป้าหมายที่ไม่ใช่กึ่ง
จากบนลงล่าง (Top-Down)
และจากล่างขึ้นบน (Bottom-Up) 247
- 6.3 ถ่ายทอดแผนลงมือทำ
ไปพร้อมกับ “ความคาดหวัง” 256
- 6.4 เงื่อนไขของโค้ชชื่อดัง
ที่ทำให้อยากทำตามคำสั่ง 264
- 6.5 5 สิ่งที่ต้องทำเพื่อเพิ่มแรงจูงใจ 274
- บทส่งท้าย 283
- ประวัติผู้เขียน 287

บทนำ

หนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือที่วาดด้วยเรื่อง “ทำอย่างไรถึง
จะบรรลุเป้าหมาย”

แต่เรื่องที่ผมอยากบอกไม่ได้มีเพียงแค่นั้นครับ

ก่อนอื่นลองนึกดูนะครับว่าคุณเคยมีประสบการณ์
ทำนองนี้บ้างหรือเปล่า

“ตอนปีใหม่ก็ตั้งเป้าหมายไว้นะ แต่แป๊บเดียวก็เบื่อ
แล้ว”

“พอแผนไม่เป็นไปตามที่วางไว้จะทำจนยอมแพ้ทันที”

“เวลาหัวหน้าบอกเป้าหมายที่ใครจะคิดว่ายังไงก็เป็นไป
ไม่ได้ เลยไม่เคยลงมือทำแบบจริง ๆ จัง ๆ สักที”

หากเคยเป็นแบบนี้ก็ไม่ใช่ไรหรอกครับ เพราะเมื่อ
อ่านหนังสือเล่มนี้จบ คุณจะบรรลุเป้าหมายได้อย่างแน่นอน

ผมขอเล่าเรื่องของตัวเองสักหน่อยก็แล้วกัน

สมัยอยู่ชั้นประถม ผมสอบเข้าชั้นมัธยมต้นของโรงเรียน เอกชนชื่อดังได้ด้วยการอ่านหนังสือสอบเพียง 8 เดือนเท่านั้น และต่อมาตอนยังเป็นนักศึกษาปี 3 ผมก็สอบเนติบัณฑิต ซึ่งเป็นการสอบที่ขึ้นชื่อว่ายากที่สุดในญี่ปุ่นผ่านด้วยอายุน้อยที่สุดเท่าที่เคยมีมา ปัจจุบันนี้ นอกจากจะมีสำนักงานกฎหมาย ซึ่งเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทมากมาย ผมยังเปิดสำนักงานที่ปรึกษาด้านภาษีและบริษัทให้คำปรึกษาอีกด้วย

เมื่อเห็นประวัติแบบนี้แล้วบางคนก็พูดกับผมว่า “จะอะไรก็ทำได้หมดเลยสินะ” หรือ “ยังไงก็ไม่มีทางเข้าใจความรู้สึกของคนที่ทำอะไรก็ไม่สำเร็จตามเป้าหมายหรอก” แต่มันไม่ใช่อย่างนั้นเลยครับ

ทำไมผมถึงพูดแบบนี้ ก็เพราะถ้านับกันจริง ๆ แล้ว ผมมีเรื่องที่ตั้งเป้าหมายไว้แล้วไม่ประสบความสำเร็จอยู่ มากกว่าที่ประสบความสำเร็จเยอะ ทั้งยังเคยท้อใจและผิดหวังมาแล้วนับครั้งไม่ถ้วน

ผมเคยเล่นกีฬาและดนตรีทั้งในแบบที่เป็นกิจกรรม ชมรมและงานอดิเรก แต่ก็ไปไม่รอดสักอย่าง ยิ่งตอนที่เข้าชมรมว่ายน้ำน้ำตอนมัธยมปลายนี่อย่างว่าแต่เรื่องบรรลุเป้าหมายเลย แค่ว่าไปซ้อมผมก็รู้สึกว่ามันยากจนวัน ๆ คิดแต่จะทำอย่างไรดีถึงจะโดดซ้อมได้ แน่ใจว่าสภาพแบบนี้พอลงแข่ง

ก็ยอมชนะใครเขาไม่ได้ ถึงอย่างนั้นผมก็ยังไม่เกิดความรู้สึก
ว่า “อยากง่ายให้ได้เร็วกว่านี้” หรือ “รอบหน้าต้องใช้เวลา
ให้ดีกว่านี้ให้ได้” ขึ้นมาเลยสักนิด

ตอนแยกตัวออกมาเปิดสำนักงานกฎหมายของตัวเอง
ก็เช่นกัน ด้วยความที่ทำสถิติสอบเนติบัณฑิตได้ด้วยอายุ
ที่น้อยที่สุด ผมเลยถูกขบ่บอย ๆ ว่า “สุดยอด เก่งมากเลย”
จนเหลือ ผมมั่นใจเต็มร้อยว่าถ้าออกมาเปิดสำนักงานกฎหมาย
เองแล้วต้องได้ลูกค้าเพิ่มขึ้นและมีรายได้สูงขึ้นแน่ ๆ แต่
ผลลัพธ์คือพอได้ลูกค้ามาหนึ่งบริษัทก็ไม่พินต้องมียี่ห้อหนึ่ง
บริษัทยกเลิกสัญญาตลอด บางเดือนสำนักงานกฎหมายของ
ผมมีรายได้เข้ามาไม่ถึง 100,000 เยนเลยด้วยซ้ำ

เรื่องนี้ทำให้ผมสูญเสียความมั่นใจ และหันไปโทษ
คนอื่นว่าเป็นแบบนี้ก็เพราะ “ลูกค้าแย่” หรือ “พนักงาน
ไม่ได้เรื่อง” เพื่อไม่ให้รู้สึกเสียหน้าไปมากกว่านี้

ผมไม่อาจยอมรับความจริงได้ว่าตัวเองทำอะไรแล้ว
ไม่สำเร็จจนหงุดหงิดงุ่นง่านทุกวัน อยู่มาวันหนึ่งผมก็บังเอิญ
ได้พบกับคุณอนิมาโมริ คาซุโอะ สุดยอดผู้บริหารซึ่งเป็นผู้ก่อตั้ง
บริษัทเคียวเซร่าและบริษัทเคดีดีไอ (ซึ่งควบคุมดูแลบริษัท au
ที่ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์มือถือ) นอกจากนั้นยังเป็น

ผู้ก่อตั้งสายการบินเจแปนแอร์ไลน์ซึ่งเคยล้มละลายให้ฟื้นคืนชีพ
ขึ้นมาอีกครั้งด้วย

ผมได้เข้าร่วมการอบรมที่คุณอนิมาโมริจัดขึ้นและได้เรียนรู้
สิ่งต่าง ๆ มากมาย

เรื่องที่น่าประหลาดใจคือ บรรดาผู้บริหารรุ่นพี่ที่เข้าร่วม
การอบรมเดียวกันไม่เพียงบรรลุเป้าหมายระดับสูงอย่างต่อเนื่อง
และทำให้บริษัทโตขึ้นเท่านั้น แต่บรรดาพนักงานของบริษัท
เหล่านั้นยังทำงานอย่างกระตือรือร้นและมีเป้าหมายที่ชัดเจน
ด้วย

ช่างต่างจากผมที่ด้านหนึ่งก็เริ่มถอดใจ แต่อีกด้านหนึ่ง
ก็กระวนกระวายที่ไม่ประสบความสำเร็จเหลือเกิน

นี่จึงทำให้ผมตระหนักว่าคนที่บรรลุเป้าหมายอย่าง
ต่อเนื่องและทำให้บริษัทเติบโตอย่างมั่นคงนั้นมีบางอย่าง
ที่เหมือนกัน

สิ่งที่ผมจะถ่ายทอดในหนังสือเล่มนี้คือวิธีคิดและการ
กระทำของคนที่บรรลุเป้าหมาย ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอน
ดังนี้

- ขั้นตอนที่ 1 “ตั้งเป้าหมาย”
- ขั้นตอนที่ 2 “วางแผนลงมือทำ”
- ขั้นตอนที่ 3 “ลงมือทำตามแผน”

พอลองมองย้อนกลับไป ผมก็สังเกตเห็นว่า ตอนที่บรรลุเป้าหมายอย่างราบรื่นในการสอบเข้าโรงเรียนมัธยมต้นกับการสอบเนติบัณฑิต ผมมีวิธีคิดและการกระทำสอดคล้องกับ 3 ขั้นตอนนี้โดยบังเอิญ และพร้อมกันนั้นก็ก็ขึ้นไปได้ด้วยว่า ทุกครั้งที่ไม่ประสบความสำเร็จ เช่น ตอนเข้าชมรมว่ายน้ำสมัยมัธยมปลาย หรือตอนที่แยกตัวมาเปิดสำนักงานกฎหมายเอง ผมเป็นต้องทำขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งพลาดไปเสมอ

หลังจากตระหนักถึงเรื่องดังกล่าวแล้ว ผมจึงสรุปสิ่งที่จำเป็นต่อการประสบความสำเร็จแล้วรวบรวมเป็นวิธีการเพื่อนำมาใช้ในการทำงานแต่ละวัน ผลคือผมได้ลูกความเพิ่มขึ้นกว่า 3 เท่าภายในเวลาเพียง 3 ปี แกมสำนักงานของผมยังเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ จนกลายเป็นสำนักงานกฎหมายที่มีลูกความมาขอคำปรึกษาเยอะเป็นอันดับต้น ๆ ของญี่ปุ่น

ปัจจุบันนี้ นอกจากจะมีสำนักงานกฎหมายของตัวเองแล้ว ผมยังเปิดสำนักงานที่ปรึกษาด้านภาษีและบริษัทให้คำปรึกษา เรียกได้ว่าไม่ได้ทำแค่เรื่องเกี่ยวกับกฎหมาย แต่ยังทำเรื่องบัญชี กลยุทธ์ ไปจนถึงการสร้างแรงจูงใจด้วย ทั้งหมดนี้ล้วนเป็นสิ่งที่ตัวผมสมัยที่ยังไม่รู้จักริธีนี้ไม่เคยฝึกฝนมาก่อนเลยว่าจะเป็นไปได้

เมื่อเริ่มนำวิธีนี้ไปบอกต่อ บริษัทลูกค้าของผมก็ต่างพากันเติบโตอย่างก้าวกระโดด และสามารถจดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์ได้สำเร็จบริษัทแล้วบริษัทเล่า

นอกจากนี้ ผมยังโชคดีที่ได้รับโอกาสจากสมาคมนักจิตวิทยาการบริหารแห่งประเทศไทยปูนให้ได้ศึกษาเกี่ยวกับจิตวิทยาจนได้รับการรับรองให้เป็นนักจิตวิทยาองค์กร

เนื่องจากมีประสบการณ์ตรงมากับตัวเอง ผมจึงมั่นใจมากกว่าวิธีนี้ใช้ได้ผล แต่ถ้าถ่ายทอดให้แต่กับลูกค้าที่ได้พบโดยตรง จำนวนคนที่ได้ประโยชน์จากริธีนี้จะมีอยู่อย่างจำกัด ผมจึงเขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้นเพื่อให้คนได้รู้เคล็ดลับนี้กันเยอะ ๆ

ถ้าอยากบรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ผมมีเคล็ดลับสำหรับทั้ง 3 ขั้นตอนที่ไม่ว่าใครก็สามารถทำได้แน่นอนว่าไม่จำเป็นต้องมีความมุ่งมั่น ความบากบั่น ความพยายามอย่างหนัก หรือความอดทนเลยแม้แต่น้อย

เมื่อจับหลักได้แล้ว คุณจะไม่เพียงบรรลุเป้าหมายด้านอาชีพการงานอย่างการทำยอดขายได้ตามที่ตั้งไว้หรือทำโปรเจกต์สำเร็จเท่านั้น แต่ยังบรรลุเป้าหมายส่วนตัวอย่างการลดน้ำหนัก ติ๊กอล์ฟให้สกอร์ต่ำกว่า 100 หรือเป็นที่สนใจของเพศตรงข้ามได้เช่นกัน

นอกจากจะบรรลุเป้าหมายของตัวเองแล้ว คุณยังสามารถช่วยสนับสนุนทีม ลูกน้อง และคนในครอบครัวให้บรรลุเป้าหมายได้อีกด้วย

และสิ่งที่คุณต้องการถ่ายทอดในหนังสือเล่มนี้อย่างแท้จริงก็คือ “ช่วงเวลาที่ตั้งเป้าหมาย” นั้นสนุกกว่า “ช่วงเวลาที่บรรลุเป้าหมาย” ครับ

อันที่จริงมนุษย์มีความเป็นไปได้ที่ไร้ขีดจำกัด

เมื่อสร้างนิสัยในการบรรลุเป้าหมายแล้ว คุณจะรู้สึกตื่นเต้นเมื่อคิดว่า “ที่จริงเราทำเรื่องที่สุดยอดยิ่งกว่านี้ได้ไม่ใช่หรือ” ยิ่งไปกว่านั้น การตั้งเป้าหมายต่อไปพร้อมกับจินตนาการถึงตัวเองที่เติบโตขึ้นจะกลายเป็นความสุข และหากตระหนักถึงความสนุกของการตั้งเป้าหมายก็จะทำให้มีความสุขในทุกวันครับ

หากพูดให้ใหญ่โตขึ้นอีกก็ต้องบอกว่า สิ่งนี้จะเปลี่ยน
ชีวิตของคุณ

คุณอาจคิดว่าผมพูดเกินจริง แต่มันเป็นความจริงครับ

หากหนังสือเล่มนี้เป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้คุณรู้สึกตื่นตัว
ในการตั้งเป้าหมายและรู้สึกยินดีเมื่อบรรลุเป้าหมาย ในฐานะ
ผู้เขียนผมคงรู้สึกดีใจเป็นอย่างยิ่งครับ

วันพฤหัสบดีวันหนึ่งของเดือนมิถุนายนปี 2019

มีทานิ จุน