



สารบัญ

คำถาม 1 ถ้าเป็นคนไม่กล้าจับสว ควรทำอะไรถึงจะรู้จักผู้หญิงเยอะ ๆ ได้	13
คำถาม 2 จะขายไข่ปลาดิบให้คนที่ รังเกียจของดิบได้อย่างไร	17
ประโยชน์ของ “เทคนิคการคิด”	30
วิธีใช้หนังสือเล่มนี้	31

บทที่ 1

3 สิ่งที่ควรรู้ไว้เกี่ยวกับ “การคิด”

- 1 การคิด = “คิดกว้าง” + “คิดลึก” 35
- 2 “การคิด” กับ “การนึก”
เป็นสิ่งที่ต่างกันอย่างสิ้นเชิง 40
- 3 การคิดมีทั้ง “การคิดแบบมีเหตุผล”
และ “การคิดแบบไม่มีเหตุผล” 43
- คอลัมน์ 1 ปัญหาแก้ไม่ตกของมนุษย์**
ที่ชื่อ “การทำให้เป็นนิสัย” 50
-

บทที่ 2

“เทคนิคการคิด” เปลี่ยนอนาคตได้

- แต่เปลี่ยนนิดหน่อย สิ่งที่เคยธรรมดา ก็กลับมีเสน่ห์ดึงดูดมหาศาล! 57
 - “เทคนิคการคิด” ยังเป็นน่านน้ำสีครามอยู่! 61
 - “การคิด” เป็นสิ่งที่มีอุปสรรคขัดขวางอยู่เต็มไปหมด! 67
 - คนที่เรียนจบจากโทได้ส่วนใหญ่ จะมี “เทคนิคการเรียน” ติดตัว 70
 - ทำชีวิตให้สนุกสนานด้วย “เทคนิคการคิด”! 72
- คอลัมน์ 2** ความผิดพลาดคืออุปสรรคที่แข็งแกร่งที่สุด 77
-

บทที่ 3

วิธีใช้ “เทคนิคการคิด” ให้ได้ดังใจ

- ไอเดียเป็นสิ่งที่ต้องสร้างขึ้น ไม่ได้ผุดขึ้นมาเอง 83
 - กฎข้อที่ 1 ตั้งเป้าหมาย 85
 - กฎข้อที่ 2 อินพุตข้อมูลแล้วจัดระเบียบ 91
 - กฎข้อที่ 3 การคิด = “คิดกว้าง” + “คิดลึก” 97
 - เทคนิคคิดกว้าง 1 / 6 “เทคนิควิคูณ” 102
 - เทคนิคคิดกว้าง 2 / 6 “เทคนิคเชื่อมโยง” 108
 - เทคนิคคิดกว้าง 3 / 6 “เทคนิคปิด” 113
 - เทคนิคคิดกว้าง 4 / 6 “เทคนิคสลัด 2 ตัวเลือก” 118
 - เทคนิคคิดกว้าง 5 / 6 “เทคนิคควมรวม” 123
-

● เทคนิคคิดกว้าง 6 / 6 “เทคนิคถ้ามีก็ดีสิ”	127
● เทคนิคคิดลึก 1 / 6 “เทคนิคเรือ 360 องศา”	133
● เทคนิคคิดลึก 2 / 6 “เทคนิคเปลี่ยนเป็นคุณค่าเชิงบวก”	139
● เทคนิคคิดลึก 3 / 6 “เทคนิคตัวเอง / คุณ / สังคม”	144
● เทคนิคคิดลึก 4 / 6 “เทคนิคเกมกระดาน”	149
● เทคนิคคิดลึก 5 / 6 “เทคนิคหาใจจริง”	155
● เทคนิคคิดลึก 6 / 6 “เทคนิคควลีติดปาก”	161
คอลัมน์ 3 เพราะยากนี้แหละถึงทำเอง	166

บทที่ 4

วิธีสร้าง “สมุดโน้ตความคิด” ที่ทำให้สมองปลอดโปร่ง

- ความแจ้งของการเขียนสิ่งที่คิดลงในกระดาษเปล่า 171
 - ทำไมคนแจ้ง ๆ ถึงจดโน้ตกัน 173
 - ความคิดที่ว่า “งานน่าเบื่อ”
จะเปลี่ยนไปเมื่อใช้สมุดโน้ต 176
 - มาลงมือทำกันเถอะ! วิธีสร้างสมุดโน้ตความคิด 179
 - จุดแข็งอีกอย่างของสมุดโน้ตคือ
การใช้เป็น “คลังความคิด” 183
 - มองเห็นความคิดของทุกคน
ด้วยการใช้กระดานไวต์บอร์ด 186
- คอลัมน์ 4** อย่าเชื่อคำพูดที่ว่า
“จงใช้ชีวิตอย่างมีแพสชั่น!” 191
-

บทที่ 5

นิสัยที่เพิ่มพลังให้กับ “เทคนิคการคิด”

- “สมมุติฐานตามตรรกะ” ที่ติดอยู่แคในหัวสามารถผัดได้ 197
 - แปลกใหม่ = เลียนแบบ × เลียนแบบ × เลียนแบบ 201
 - หากเป็นคนดี ไอเดียก็จะเป็นร่องอยู่วันยังค่ำ 205
 - มาลองใช้สมองของคนอื่นดูกัน 210
 - ใส่ “เวลาคิด” ลงในตารางเวลา 214
 - ได้ “ข้อคิด” บ้างหรือเปล่า 217
 - เพิ่ม “เวลาคิด”! 220
 - สร้าง “พื้นที่กำเนิดความคิด” 224
- บทส่งท้าย 227
- ประวัติผู้เขียน 231
-

คำถาม 1

เด็กผู้ชายคนหนึ่งเป็นนักเรียนมัธยมปลาย
โรงเรียนชายล้วน เขาไม่เชื่อหอมในหมู่เด็กผู้หญิง
ความปรารถนาของเขาคือการมีเพื่อนผู้หญิงเยอะ ๆ
แต่เขาไม่มีหนทางที่จะทำความรู้จัก แล้วก็ไม่กล้าพอ
ที่จะเข้าไปจับตรง ๆ ด้วย แบบนี้เขาควรทำอย่างไร
ถึงจะมีเพื่อนผู้หญิงได้

คำตอบ

เขาอ้างว่าต้องทำงานวิจัยสำหรับงานเทศกาล
วัฒนธรรมของโรงเรียนแล้วตั้ง “ชมรมวิจัยโรงเรียน
หญิงล้วน” ขึ้น เท่านั้นเขาก็มี “เหตุผลอันชอบธรรม
(ข้ออ้าง)” ในการออกไปขอให้เด็กผู้หญิงมัธยมปลาย
ในเมืองช่วยทำแบบทดสอบให้ การมี “เหตุผลอัน
ชอบธรรม (ข้ออ้าง)” ทำให้เขากลับไปชวนเด็กผู้หญิง
คุยได้อย่างไม่เคอะเขิน และนั่นก็เป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้
เขามีเพื่อนผู้หญิงได้ในที่สุด

ก็ไม่รู้จะปิดไปทำไม ที่ว่ามาข้างต้นคือประสบการณ์จริง
ของผมเองครับ

สมัยที่เรียนโรงเรียนชายล้วน ผมอยากรู้จักกับเด็ก
ผู้หญิงเยอะ ๆ แต่น่าเสียดายที่หน้าตาไม่เข้าขั้นที่เด็กผู้หญิง
จะเป็นฝ่ายเข้ามาทัก ครั้นจะเข้าไปจีบเองก็ใจไม่ด้านพอ ผม
เลยต้องนั่งคิดอย่างจริงจังว่าควรทำอย่างไรดี

การจะเข้าไปทักเด็กผู้หญิงที่ไม่รู้จักจำเป็นต้องมีเหตุผล
อันชอบธรรม (ข้ออ้าง) ให้ตัวเองจริงใจไหมล่ะครับ

ว่าแต่ต้องเป็นเหตุผลอันชอบธรรมแบบไหนล่ะถึงจะช่วย
ให้เข้าไปทักได้

สิ่งที่ผมนึกออกคือการตั้ง “ชมรมวิจัยโรงเรียนหญิงล้วน”
ขึ้นมา พอมีเหตุผลอันชอบธรรม (ข้ออ้าง) ผมก็เข้าไปทัก
เด็กผู้หญิงที่เจอในเมืองได้แบบไม่อาย

ผลลัพธ์คือผมได้รู้จักกับเด็กผู้หญิงหลายคน แต่ที่ทำให้
ผมตกใจยิ่งกว่าการได้มีเพื่อนผู้หญิงคือเรื่อง ไอเดียเป็นสิ่ง
ช่วยแก้ปัญหาหนักอกได้

แม้จะเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นมากกว่า 30 ปีแล้ว แต่ผมยังจำ
ได้แม่นจนถึงทุกวันนี้ เพราะมันเป็นเรื่องที่ส่งอิทธิพลใหญ่หลวง
ต่อผมมาก

ผมมีอีกหนึ่งคำถาม

ลองคิดคำตอบภายใน 1 นาทีดูนะครับ

SAMPLE

คำถาม 2

คุณตั้งใจจะขายแมนโทโกะในนิวยอร์ก แต่ที่นิวยอร์ก
ไม่นิยมกินไข่ปลาแบบดิบ ๆ ดีไม่ดีจะถูกรมองว่าเป็น
ของกินน่าขยะแขยงเสียด้วยซ้ำ คุณคิดว่าต้องทำ
อย่างไรถึงจะทำให้แมนโทโกะเป็นที่นิยมในนิวยอร์กได้

คำตอบ

คนอเมริกันมีแนวโน้มจะชื่นชอบอาหารฝรั่งเศส
ดังนั้น ให้เปลี่ยนชื่อที่ใช้ขายจาก “ไขปลาดิบ” เป็น
“Hakata Spicy Caviar” แทน

นี่เป็นเรื่องจริงที่เกิดขึ้นกับร้านอาหารฮากาตะแห่งหนึ่ง
ที่ตั้งอยู่บนเกาะแมนฮัตตันในนครนิวยอร์ก ตอนที่เขียนในเมนู
ว่าเมนูไทโกะคือ “โซปลาทหาร” ลูกค้านักพากันทำทาร์จเก็ย
แต่พอเปลี่ยนชื่อเป็น “Hakata Spicy Caviar (คาเวียร์สเฟ็ด
สไตล์ฮากาตะ)” มันกลับกลายเป็นเมนูที่ได้รับความนิยม
ล้นหลามจนน่าตกใจ ผมได้เขียนเกี่ยวกับเรื่องนี้อย่างละเอียด
ในหนังสือเรื่อง “อุเรโนโมโนะ โอะ อูรูโอะ โชนนะโมโนะกะ
ฮนโดนิอะรุนาระ โอชิเอเตะคุดาไซ! (มีวิธีขายของที่ขาย
ไม่ออกใหม่ ถ้ามีวิธีก็ช่วยสอนหน่อยครับ!)” ด้วยครับ

แค่ประยุกต์เล็กน้อยก็ได้ผลลัพธ์ที่แตกต่างจากเดิมอย่าง
สิ้นเชิง และสิ่งที่สร้างความแตกต่างที่ว่านี้ขึ้นมาได้ก็คือ
“ความคิด / การคิด”

สิ่งที่ผมอยากบอกผ่านหนังสือเล่มนี้คือ “การกระทำ
ที่เรียกว่าการคิดมีอำนาจมหาศาลซ่อนอยู่”

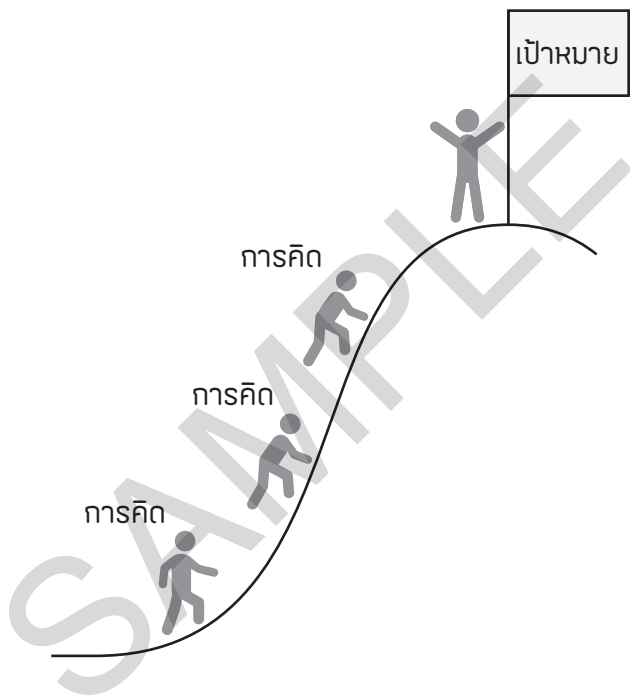
“การคิด” เป็นสิ่งที่ไม่ได้ขึ้นอยู่กับเงิน สถานภาพ หรือ
ตำแหน่ง มันเป็นอาวุธระดับสุดยอดที่ไม่ว่าใครก็สามารถ
ครอบครองได้

“การคิด” ในที่นี้หมายถึง “การคิดเพื่อการบรรลุเป้าหมาย” ซึ่งเป็นรูปแบบการคิดที่ช่วยเราเวลาที่ยากแก่ปัญหาหรือมีเรื่องที่ยากทำ ผมอยากแนะนำวิธีขีดเกลากาอาวูร์ที่ชื่อการคิดในหนังสือเล่มนี้ครับ

“การคิด” เป็นสิ่งที่มีเทคนิควิธีของมันอยู่ หากสักแต่คิดไปเรื่อย ๆ ก็มีแต่จะเสียเวลาเปล่า ไม่ได้ช่วยให้หาคำตอบเจอได้เลย

แต่สบายใจได้ครับ เพราะในหนังสือเล่มนี้จะมีแต่เทคนิคง่าย ๆ ทว่าเปี่ยมประสิทธิภาพทั้งสิ้น

หากเปรียบกับการลดน้ำหนักก็คงคล้ายกับแบบที่บอกว่า “แค่ทำแบบนี้ก็ผอมแล้ว” ส่วนตัวแล้วผมชอบอะไรแบบนี้มาก ๆ เลย



การคิดเพื่อการบรรลุเป้าหมาย

ตัวอย่างเช่น ถ้าย้อนกลับไปดูคำถาม 2 ข้อที่ผมยกขึ้นมาก่อนหน้านี้ จะเห็นว่าคำถามแรกผมใช้ “เทคนิคปิด” แน่แน่นอนว่าสมัยนั้นผมไม่รู้เรื่องเทคนิคอะไรนี่หรอก แต่พอพิจารณาดูแล้วก็พบว่ามันเป็น “เทคนิคการคิด” รูปแบบหนึ่ง ส่วนเทคนิคที่ใช้ในคำถามที่สองคือ “เทคนิควลีติดปาก” ครับ

ใช้แล้วครับ “การคิด” มีสูตรของมันอยู่

ถ้าลองคิดว่ามันคล้าย ๆ กับสูตรอาหารน่าจะช่วยให้เห็นภาพได้ง่ายขึ้น คนที่ยังทำอาหารไม่เก่งควรจะมีมือทำตามสูตรเป๊ะ ๆ ดูก่อนจริงไหมครับ คนที่ยังทำอาหารไม่เก่งแต่ทำตามใจตัวเองนั่นส่วนใหญ่แล้วผลจะออกมาไม่ได้เรื่องสักเท่าไร

การคิดเองก็เช่นกัน ขอให้ลองฝึกคิดตามสูตรจนกว่าจะเก่งดูก่อนครับ

ที่สำคัญ “เทคนิคการคิด” ยังช่วยอัปเดตสมองของเราได้ด้วย

ถ้าที่ผ่านมาสมองของคุณอยู่เวอร์ชัน “สมอง 1.0” การติดตั้ง “เทคนิคการคิด” เข้าไปจะทำให้สมองของคุณพัฒนาสู่เวอร์ชัน “สมอง 2.0” ได้

เป็นอย่างไรบ้างครับ รู้สึกกระตือรือร้นขึ้นมาแล้วหรือยัง!

คุณอาจคิดโอเคทีเดียวที่ไม่คาดฝันออก หรือค้นพบคำใบ้ที่นำไปสู่การแก้ปัญหาที่คาใจมานาน เรียกได้ว่ามีแต่เรื่องดี ๆ เต็มไปหมด

อย่างไรก็ตาม สิ่งทีหนังสือเล่มนี้อายกเน้นย้ำที่สุดก็คือ “เทคนิคการคิด” สามารถทำให้เกิดคุณค่าใหม่ได้

ตอนที่มอส เบอร์เกอร์ เริ่มจำหน่าย “เบอร์เกอร์ข้าว” ในปี 1987 มันถือเป็นผลิตภัณฑ์ระดับปฏิวัติวงการเลยทีเดียว สาเหตุที่มอส เบอร์เกอร์ ทำเบอร์เกอร์ข้าวขึ้นนั้นเป็นเพราะเกิดความคิดว่า “สามารถนำอาหารหลักของญี่ปุ่นอย่างข้าว มาใช้สร้างผลิตภัณฑ์ได้หรือไม่” สมัยนั้นแฮมเบอร์เกอร์ที่ทำจากข้าวของเซนร้านแฮมเบอร์เกอร์ถือเป็นประเด็นใหญ่เลยทีเดียว จากนั้นแมคโดนัลด์ก็เริ่มวางขาย “เบอร์เกอร์ข้าวสวย” และได้รับความนิยมเช่นกัน ดูเหมือนว่าหนึ่งในสาเหตุที่แมคโดนัลด์พัฒนาเบอร์เกอร์ข้าวสวยขึ้นมาก็เพราะมีลูกค้าบอกว่า “มือเย็นอยากกินข้าว ไม่อยากกินขนมปัง”

ผมชอบเบอร์เกอร์ข้าวของมอส เบอร์เกอร์ มาก และสิ่งหนึ่งที่ผมคิดมาตลอดเกี่ยวกับเรื่องนี้ก็คือ “ร้านขายขนมปังเองก็น่าจะขายผลิตภัณฑ์จากข้าวด้วยแท้ ๆ”

ผมคิดเอาเองว่าถ้ามีผลิตภัณฑ์จากข้าวในร้านขนมปัง คนที่กินข้าวเป็นมื้อก็น่าจะไปที่ร้าน แถมยังน่าจะมีผลพลอยได้ ทำให้คนที่ไม่ค่อยกินขนมปังกลายเป็นลูกค้าได้ด้วย

แม้ข้าวปั้นจะเป็นของที่หาซื้อได้ง่ายตามร้านสะดวกซื้อ และห้างสรรพสินค้า แต่กลับไม่ค่อยมีร้านขายข้าวปั้นแบบ จริง ๆ จัง ๆ เท่าไหร่สัก เทียบกันแล้วร้านขนมปังหาได้ ยากกว่ามาก แม้ว่าจะขึ้นอยู่กับแต่ละพื้นที่ด้วยก็ตาม

แน่นอนว่าคนที่เปิดร้านขนมปังแทบทั้งหมดย่อมเป็นคน ที่ชอบขนมปังสุด ๆ และมีความตั้งใจว่า “อยากส่งมอบขนมปัง อร่อย ๆ” ให้ลูกค้า แถมการทำขนมปังขึ้นมายังเป็นเรื่อง ที่ต้องทุ่มเทแรงกายแรงใจอย่างมาก ซึ่งผมเองก็ชอบขนมปังที่ ร้านขนมปังทำขึ้นมาก ๆ ครับ

เพราะแบบนี้แหละผมถึงอดหวังไม่ได้ว่า “ถ้าร้าน ขนมปังคิดค้นข้าวปั้นขึ้นมาจะเป็นอย่างไร”

ร้านขนมปังมักจะคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่ท้าทาย ความสามารถอยู่เสมอจริงไหมล่ะครับ เช่น ขนมปังไส้ แปก ๆ อย่างขนมปังไส้ชิคุวะ (ลูกชิ้นปลาหลอด) ขนมปัง ไส้ผักตอง หรือแม้แต่เมลอนปังไส้กิมจิ! เห็นได้ว่าการเอา ขนมปังไปจับคู่กับของที่ชวนให้คิดว่าเข้ากับขนมปังด้วยหรือ อยู่มากมายเต็มไปหมด อันที่จริงแม้แต่ขนมปังไส้ถั่วแดงที่ดู

เป็นของสามัญประจำบ้าน สมัยที่เพิ่งคิดค้นออกมาใหม่ ๆ ก็ เคยถูกมองว่าเป็นอะไรที่แหวกแนวสุด ๆ เหมือนกัน

แล้วถ้าลองเอาความคิดสร้างสรรค์แบบนี้ไปใช้กับการ คิดค้นข้าวปั้นบ้างล่ะ

ข้าวปั้นที่วางขายในร้านนะ “ข้าวปั้นที่ร้านขนมปังตั้งใจ ทำอย่างสุดฝีมือ” ย่อมมีเสน่ห์อย่างสุดจะห้ามใจอย่างแน่นอน

เป็นคุณจะไม่อยากลองกินดูหน่อยหรือครับ คน ส่วนใหญ่ย่อมเกิดความอยากรู้อยากเห็นว่าร้านขนมปังที่ปกติ แล้วแสนจะพิถีพิถันจะทำข้าวปั้นแบบไหนออกมากันอยู่แล้ว

อันที่จริงทุกวันนี้ก็มีร้านที่เอาอะไรบางอย่างมาบิดนิดบิด หน่อยจนเกิดเป็นคุณค่าและเสน่ห์ใหม่ ๆ ขึ้นอยู่มากมาย เช่น “แกงกะหรี่ฝีมือเชฟอาหารฝรั่งเศส” หรือ “ราเม็งยอดฮิตของ ร้านไถ่ย่าง” ทั้งหมดนี้ล้วนใช้ “เทคนิคบิด” ซึ่งเป็น “เทคนิค การคิด” รูปแบบหนึ่งทั้งสิ้น

ผมเคยได้ยินมาว่าสำหรับคนในจังหวัดวากายามะนั้น เวลาพูดถึงซอฟต์ครีม ภาพที่ผุดขึ้นมาในหัวจะไม่ใช่สีขาว แต่เป็นสีเขียว ทั้งนี้เพราะซอฟต์ครีมที่ได้รับความนิยมมาอย่าง ยาวนานประจำจังหวัดคือ “กรีนซอฟต์” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ของ บริษัทผลิตชาที่ชื่อเกียวคุรินเอ็น แรกเริ่มเดิมทีบริษัทคิดค้น

ผลิตภัณฑ์นี้เพื่อให้ลูกค้าได้ลิ้มรสชาติของชา แต่มันกลับกลายเป็นของขึ้นชื่อประจำจังหวัดไปอย่างไม่คาดคิด

เห็นไหมครับว่า “เทคนิคการคิด” สามารถช่วยในการสร้างคุณค่าใหม่ขึ้นมาได้!

ขออนุญาตนอกเรื่องมาแนะนำตัวเองสักนิดนะครับ
ผมชื่อคาคิอูจิ ทาคาฟูมิ

อาชีพของผมคือบรรณาธิการ ซึ่งเป็นอาชีพที่ค่อนข้างเข้าใจยากสำหรับคนส่วนใหญ่ ผมมักถูกถามว่า “ทำงานพิมพ์หรือ” “เขียนหนังสือหรือ” อยู่บ่อย ๆ หากจะว่ากันแบบง่าย ๆ งานของผมครอบคลุม 4 เรื่องดังต่อไปนี้

1. ริเริ่มตั้งโปรเจกต์
2. หาข้อมูลจากการสัมภาษณ์หรือการสำรวจ
3. สร้างคุณค่าและทำเป็นคอนเทนต์
4. ทำให้คอนเทนต์นั้นแพร่หลายไปในหมู่คนจำนวนมาก

หลัก ๆ แล้วงานของผมจะเป็นการทำหนังสือ ที่ผ่านมามีได้ริเริ่มโปรเจกต์และทำหนังสือร่วมกับทีมงานมาแล้วมากมาย และต้องขอขอบคุณผู้อ่านทุกท่านที่ทำให้หนังสือหลายเล่มติดอันดับหนังสือขายดีครับ

ยุคนี้หากขายได้สัก 30,000 เล่มก็เรียกว่าเป็นหนังสือขายดีได้แล้วก็จริง แต่เราได้ทำให้หนังสือกว่า 50 เล่มกลายเป็นหนังสือขายดีที่มียอดขายเกิน 1 แสนเล่ม ยอดขายรวมทั้งหมดสูงกว่า 10 ล้านเล่ม

หลังจากที่ตีพิมพ์หนังสือขายดีจำนวนมากออกมาได้อย่างต่อเนื่อง หลายคนก็เริ่มมาถามวิธีทำหนังสือให้เป็นที่นิยมกับผม พวกเขาบอกว่าอยากให้ผมไปพูดในงานสัมมนา และขอให้ผมเขียนโน้ตฮาวออกมาเป็นหนังสือ และผลลัพธ์ก็ออกมาเป็นหนังสือเล่มนี้นั่นเอง

ผมไม่ใช่คนหัวดีอะไร ที่ผ่านมาก็แข่งกับความธรรมดาสามัญของตัวเองมาตลอด เรื่องที่ผมคิดได้ก็มีแต่เรื่องทั่วไปไม่ได้ล้ำลึกอะไรเลย

แต่ผมเป็นคนชอบการคิดที่นำไปสู่การบรรลุเป้าหมายมาก เช่น คิดว่าต้องทำอะไรหนังสือถึงจะเป็นที่นิยม คิดหาไอเดียใหม่ ๆ หรือคิดแก้ปัญหา อาจเพราะผมมี “เทคนิคการคิด” ในแบบของตัวเองติดตัวมาก็ได้

ข้อดีของการฝึกให้มี “เทคนิคการคิด” ติดตัวนั้นมีอยู่นับไม่ถ้วน มันสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้ทั้งเรื่องงาน

ความรัก การเงิน ครอบครัว และความสัมพันธ์กับคนอื่น
ถึงต้องเจอกับปัญหาที่ยากลำบาก แต่เทคนิคการคิดจะช่วยให้
เราก้าวข้ามมันไปได้

ดังนั้น ขอให้ลองเอา “เทคนิคการคิด” ไปเป็นอาวุธ
ในการพัฒนาชีวิตของคุณให้ดียิ่งขึ้นดูนะครับ