

สารบัญ

บทนำ.....13



ทำไมยิ่งพยายามมากเท่าไร ความสำเร็จก็ยิ่งห่างไกลออกไป

ถ้าเอาแต่ “พึ่งพาตัวเอง” อย่างเดียว
จะทำให้ผู้คนพากันตีจากจนต้องอยู่อย่างโดดเดี่ยว.....31

ลักษณะของคนที่ไม่พึ่งพาคนอื่น.....34

- ▶ คน 4 ประเภทที่ไม่พึ่งพาคนอื่น

คนที่รวยกว่าคุณ 10 เท่าไม่ได้มี
ความสามารถมากกว่าคุณ 10 เท่า.....40

เปลี่ยนจากการเดินขึ้นยอดเขา
ไปใช้รถยนต์หรือเฮลิคอปเตอร์แทนบ้าง.....42

คนที่ยึดหลักพึ่งพาตัวเอง
และคนที่ยึดหลักพึ่งพาคนอื่นแตกต่างกันตรงนี้!.....43

บทที่ 2

7 เทคนิคในการ “ฟังพาคคนอื่น” ที่ช่วยทำความเข้าใจที่เกินเอื้อมให้เป็นจริงได้!

ตอนที่กำหนดวัตถุประสงค์

ไม่จำเป็นต้องรู้เป้าหมายและวิธีการก็ได้.....59

ถ้าอยากไปเร็ว ๆ ให้ไปคนเดียว

แต่ถ้าอยากไปได้ไกล ให้ไปพร้อมกับทุกคน.....62

7 เทคนิคในการฟังพาคคนอื่น **ข้อ 1**

ใช้สมองของคนอื่น.....64

- ▶ หยิบยืมวิธีคิดในการหาเงินของคนที่ประสบความสำเร็จ

วิธี “ใช้สมองของคนอื่น” อย่างละเอียด.....67

- ▶ ชัดเกล้า “ทักษะการค้นหา” และ “ทักษะการตั้งคำถาม”
- ▶ ข้อควรระวังในการตั้งคำถามทรงพลังที่พลิกชีวิตได้
- ▶ การหยิบยืมกันช่วยกระชับความสัมพันธ์ได้
- ▶ เริ่มจากให้ในสิ่งที่อีกฝ่ายอยากได้
- ▶ คนที่ยังไม่มีผลงานอะไรเลยควรเริ่มจากการสร้าง “สื่อของตัวเอง”
- ▶ ถ้าไม่มีความรู้เฉพาะทาง ให้เอาความรู้เฉพาะทางของคนอื่นมาเขียนลงในบล็อก
- ▶ ทำตามคำสอนพร้อมกับรายงานผลและรับฟังข้อมูลป้อนกลับ
- ▶ ระหว่างที่อ่านหนังสือให้คิดไปด้วยว่า “ถ้าเป็นผู้เขียนจะอย่างไร”
- ▶ อย่ามองว่าคุณแข่งเป็นศัตรู แต่ให้พยายามสร้างความสนิทสนมกันไว้

7 เทคนิคในการพึ่งพาคนอื่น ข้อ 2

ใช้เวลาของคนอื่น.....84

- ▶ トラバได้ที่ 1 วันมี 24 ชั่วโมง ไม่ว่าจะพยายามมากแค่ไหนก็สร้างผลลัพธ์ที่ยิ่งใหญ่ไม่ได้
- ▶ เทคนิคบริหารเวลาแบบเดิม ๆ นั้นล้าสมัยไปแล้ว มากำจัดกำหนดการให้เป็นศูนย์ เพื่อให้สมุดแพลนเนอร์ว่างเปล่ากันดีกว่า
- ▶ ทำไม่ยั้งทำสิ่งที่ไม่ถนัด ต้นทุนก็ยิ่งบานปลาย
- ▶ เมื่อกำหนดการเป็นศูนย์ก็สามารถไปเที่ยวรอบโลกพร้อมกับหาเงิน 100 ล้านเยนได้

วิธี “ใช้เวลาของคนอื่น” อย่างละเอียด.....91

- ▶ จัดการงานด้วยแฮตแบบกลุ่มหรือเครื่องมือจัดการงาน ไม่ใช่สมุดแพลนเนอร์
- ▶ ใช้เวลาของคนอื่นและเวลาที่ผ่านมาของตัวเองให้เป็นประโยชน์

7 เทคนิคในการพึ่งพาคนอื่น ข้อ 3

ใช้เงินของคนอื่น.....96

- ▶ ความฝันไม่ได้เป็นจริงเพราะมีเงิน แต่ความฝันจะดึงดูดเงินเข้ามาหา
- ▶ ทั้งตอนใช้เงินและได้รับเงินให้พูดว่า “ขอบคุณ”

วิธี “ใช้เงินของคนอื่น” อย่างละเอียด.....99

- ▶ เมื่อใช้ “ระบบเป็นที่ปรึกษาให้กันและกัน” ก็จะได้โน้ตฮาวชั่นเยี่ยมโดยไม่ต้องเสียเงิน
- ▶ “ความเชื่อใจ” คือสิ่งที่ช่วยดึงดูดเงินและผู้คน

7 เทคนิคในการพึ่งพาคนอื่น **ข้อ 4**

ใช้มือเท้าของคนอื่น.....104

- ▶ ถ้าอยากบรรลุเป้าหมายที่ยิ่งใหญ่
อย่าทำงานที่ AI สามารถทำแทนได้
- ▶ การใช้มือเท้าของตัวเองอย่างเดียวยังจะทำให้
“ไม่มีอิสระในการเดินทาง” และ “พลาดโอกาสดี ๆ”

วิธี “ใช้มือเท้าของคนอื่น” อย่างละเอียด.....107

- ▶ จดจ่ออยู่กับ “สิ่งที่อยากทำ × สิ่งที่ถนัด”
แล้วพัฒนาความสามารถในเรื่องนั้น
- ▶ พยายามจ่ายค่าจ้างให้สูงกว่าปกติเล็กน้อย
- ▶ ถ้าไม่ถนัดมอบหมายงานให้คนอื่นทำ
ให้สร้างสภาพแวดล้อมที่ตัวเองต้องอยู่ห่างจากงานเป็นระยะ
- ▶ สิ่งสำคัญในการขับเคลื่อนคนอื่นคือมองให้ออกว่า
“สิ่งที่ชอบ × ผลประโยชน์” สำหรับอีกฝ่ายคืออะไร

7 เทคนิคในการพึ่งพาคนอื่น **ข้อ 5**

ใช้พลังงานของคนอื่น.....114

- ▶ อัตราการบรรลุเป้าหมายเพิ่มขึ้นตาม
ปริมาณรวมของพลังงาน
- ▶ หยิบยืมความมั่นใจของคนที่ประสบความสำเร็จ

วิธี “ใช้พลังงานของคนอื่น” อย่างละเอียด.....116

- ▶ “ให้คำมั่น” เพื่อบีบตัวเองให้ลงมือทำ
- ▶ กำหนดความฝันหรือเป้าหมายที่ยิ่งใหญ่เกินตัว
- ▶ สัญญากับตัวเองในอนาคตเพื่อใช้พลังงานของตัวเองในอนาคต

- ▶ คบหากับคนโชคดี
- ▶ อย่าปล่อยพลังงานด้านลบออกมา เพราะคนที่มีความดีเดียวกันจะดึงดูดเข้าหากัน
- ▶ “ฉลอล้วงหน้า” เพื่อซึมซับพลังงานจากความตื่นเต้น

7 เทคนิคในการพึ่งพาคนอื่น ข้อ 6

ใช้คอนเนกชันของคนอื่น.....128

- ▶ ความคิดที่ว่า “เพื่อนของเพื่อนก็คือเพื่อนของเรา” คือพื้นฐานของ “การใช้คอนเนกชันของคนอื่น”

วิธี “ใช้คอนเนกชันของคนอื่น” อย่างละเอียด.....129

- ▶ ความประทับใจที่คนอื่นมีต่อคุณจะเป็นอย่างไร ขึ้นอยู่กับว่า “ใครเป็นคนแนะนำคุณ”
- ▶ ตั้งใจว่าจะคบหากับคนที่ได้รับการแนะนำมาอย่างน้อย 10 ปีขึ้นไป
- ▶ เตรียม “เครื่องมือแนะนำตัวเอง” ที่สามารถใช้ได้ตลอดเวลา
- ▶ วางกล่องรับบริจาคไว้บนศีรษะของคนที่ยากคอบหาอย่างลึกซึ้ง
- ▶ อย่าพยายามเปลี่ยนคอนเนกชันให้เป็นเงินในทันที

7 เทคนิคในการพึ่งพาคนอื่น ข้อ 7

ใช้สิ่งของของคนอื่น.....137

- ▶ เมื่อละทิ้งความรู้สึกอยากครอบครอง ก็จะได้สิ่งที่ต้องการในทันที!

วิธี “ใช้สิ่งของของคนอื่น” อย่างละเอียด.....138

- ▶ กล่าวพูดว่า “ขอยืมนี้หน่อย!”
- ▶ เข้าสู่ยุคที่เริ่มต้นทำธุรกิจได้โดยไม่ต้องลงทุน!

บทที่

3

ต้อง “พึ่งพาคนอื่น” อย่างไร จึงจะหาเงิน 100 ล้านบาทได้โดยเร็วที่สุด!

วิธี “พึ่งพาคนอื่น” ของผมที่ช่วยให้
สามารถหาเงิน 100 ล้านบาทได้โดยเร็วที่สุด.....143

Before ① ใช้สมองของตัวเอง

คิดไปเตี้ยด้วยตัวคนเดียว สุดท้ายก็คิดไม่ออก

After ① ใช้สมองของคนอื่น

ถามคำถามสำคัญกับคนที่มีรายได้ 100 ล้านบาทต่อปี
และลงมือทำตามที่เขาบอก

Before ② ใช้เวลาของตัวเอง

ใช้เวลาของตัวเองจนไม่ได้หยุดพักเลยสักวัน

After ② ใช้เวลาของคนอื่น

สร้างระบบที่ช่วยให้ลูกค้าสร้างผลลัพธ์จากการเรียนรู้ด้วยตัวเอง

Before ③ ใช้เงินของตัวเอง

ใช้เงินของตัวเองจ้างและอบรมพนักงาน สุดท้ายทุกคนก็ลาออก

After ③ ใช้เงินของคนอื่น

เอาเงินค่าเรียนที่เก็บจากสมาชิกในคอมมูนิตี้นี้
มาใช้จ้างงานสมาชิกในคอมมูนิตี้นี้

Before ④ ใช้มือเท้าของตัวเอง

ทำโฆษณาและแผนพับแทนคนอื่นจนไม่มีเวลาใช้ความคิด

After ④ ใช้มือเท้าของคนอื่น

เลิกทำงานแทนคนอื่น และหันมาจ้างคนอื่นทำงานเอกสารแทนตัวเอง

Before ⑤ ใช้พลังงานของตัวเอง

พยายามด้วยตัวคนเดียวจนรู้สึกเหนื่อยล้า

After ⑤ ใช้พลังงานของคนอื่น

ทำการตลาดโดยใช้ “ตัวอย่างของลูกค้าที่ประสบความสำเร็จ” เป็นแกนหลัก

Before ⑥ ใช้คอนเนกชันของตัวเอง

คบหากับคนกลุ่มเดิม ๆ ส่งผลให้คอนเนกชันไม่กว้างขวาง

After ⑥ ใช้คอนเนกชันของคนอื่น

ให้คนสำคัญช่วยแนะนำคนที่ตัวเองอยากทำความรู้จัก

Before ⑦ ใช้สิ่งของของตัวเอง

ซื้อเครื่องมือในการทำงานเอง พอเก่าก็ซื้อมาเปลี่ยนใหม่

After ⑦ ใช้สิ่งของของคนอื่น

ใช้เครื่องมือฟรีของกูเกิล และใช้ประโยชน์จากบริการแบ่งปัน

สรุป

การพึ่งพาคนอื่นเพื่อช่วยให้บรรลุเป้าหมาย.....164

- ▶ คุณรู้สึก ว่า “กำลังหียบยืมมา ไม่ใช่ได้รับมา” ใช่หรือเปล่า
- ▶ พึ่งพาตัวเองควบคู่ไปกับพึ่งพาคนอื่น
- ▶ เคล็ดลับที่ช่วยให้บรรลุเป้าหมายที่เกินตัวคือ “พึ่งพาตัวเอง × พึ่งพาคนอื่น” อย่างเต็มประสิทธิภาพ

บทที่

4

5 ขั้นตอนในการฝึก “ฟังพาคคนอื่น” ซึ่งมีประโยชน์ต่อชีวิต

เมื่อรู้จักฟังพาคคนอื่น ทั้งชีวิตการงาน
และชีวิตส่วนตัวจะเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง.....173

วิธีการฝึกฟังพาคคนอื่นซึ่งมีประโยชน์ต่อชีวิต.....174

- ▶ ขั้นตอนที่ 1 นึกภาพความฝันหรือเป้าหมาย
ที่ไม่มีทางทำให้เป็นจริงได้ด้วยตัวคนเดียว
- ▶ ขั้นตอนที่ 2 ยอมแพ้กับสิ่งที่ตัวเองไม่ถนัด
- ▶ ขั้นตอนที่ 3 ขัดเกลาสิ่งที่ตัวเองถนัดและไม่มีใครเลียนแบบได้
- ▶ ขั้นตอนที่ 4 คบหากับคนที่ตัวเองชอบเท่านั้น
- ▶ ขั้นตอนที่ 5 จับคู่กับคนที่มีจุดแข็งแตกต่างจากตัวเอง

บทส่งท้าย.....181

ประวัติผู้เขียน.....187

บทนำ

โน้ตชาวอินนากำลังที่ช่วยสร้างผลลัพธ์ ได้อย่างยอดเยี่ยมโดยใช้เวลา และความพยายามน้อยที่สุด

ขอบคุณที่เลือกหยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่านนะครับ
คุณสนใจหนังสือเล่มนี้เพราะอะไรครับ

“อยากสร้างผลลัพธ์ที่ยอดเยี่ยมได้อย่างรวดเร็ว”

“อยากคิดระบบที่ช่วยให้สร้างผลลัพธ์ได้โดยไม่ต้องพยายาม”

“อยากหยิบยืมความสามารถของคนอื่นได้อย่าง
ซ้ำของ”

“อยากมีอิสรภาพทางการเงินและเวลา”

“อยากสร้างผลลัพธ์ได้มากที่สุดโดยใช้ความ
พยายามเท่าที่จำเป็น”

คุณน่าจะมีความปรารถนาแบบนี้ แต่เพราะไม่สามารถสร้างผลลัพธ์ตามที่ต้องการได้จึงหยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่านใช้หรือเปล่า

ถ้าอย่างนั้นคุณบอกอย่างชัดเจนได้ไหมครับว่าตอนนี้คุณมีข้อบกพร่องอะไร และควรปรับเปลี่ยนอะไรสถานการณ์จึงจะดีขึ้น

ผมขอฟันธงเลยนะครับว่า

คุณต้องเลิก “พึ่งพาตัวเอง” อย่างเดียว และหันไป “พึ่งพาคนอื่น” บ้าง

เพียงเท่านี้คุณก็จะสร้างผลลัพธ์ตามที่ต้องการได้แล้ว จากที่เคยพยายามแทบตายแต่ก็ยังไม่สามารถสร้างผลลัพธ์ได้ คุณจะเปลี่ยนมาสร้างผลลัพธ์ที่เกินตัวได้โดยไม่ต้องใช้ความพยายาม แถมยังทำได้ภายในเวลาอันรวดเร็วอย่างเหลือเชื่อ

ทำไมผมถึงกล้ายืนยันอย่างหนักแน่นแบบนี้

ผมจะขออธิบายให้ฟังแบบง่าย ๆ พร้อมกับถือโอกาสแนะนำตัวเองไปด้วยเลยนะครับ

การพยายามด้วยตัวคนเดียวจะทำให้ ตกอยู่ในวังวนของความโชคร้าย ความยากจน และการไม่มีเวลา

ปัจจุบันผมเป็นอาจารย์สอนด้านธุรกิจ และทำหน้าที่บริหารสถาบันการศึกษาควบคู่ไปกับการเป็นนักเขียนจนสามารถสร้างรายได้ 100 ล้านบาทได้สำเร็จตอนอายุ 35 ปี และใช้เวลาครึ่งหนึ่งของแต่ละเดือนเดินทางไปต่างประเทศ

ทำไมคนธรรมดา ๆ อย่างผมถึงสามารถสร้างรายได้ 100 ล้านบาทตอนอายุ 35 ปีได้
และทำไมถึงสามารถใช้เวลาครึ่งหนึ่งของแต่ละเดือนเดินทางไปต่างประเทศ

ผมจะบอกความลับให้ครับ

ขอเล่าย้อนกลับไปเมื่อราว 2 ปีก่อน

ตอนนั้นผมคบหาดูใจกับผู้หญิงคนหนึ่งซึ่งทำงานเป็นที่ปรึกษาด้านการจัดงานแต่งงาน (ปัจจุบันเธอเป็นภรรยาของผมเอง) หลังจากคบหาดูใจกันราวครึ่งปีผมก็เริ่มอยากแต่งงานกับเธอ

แล้วต้องทำยังไงเธอถึงจะอยากแต่งงานเหมือนกัน
ล่ะ...

ผมพยายามคิดด้วยตัวคนเดียวจนหัวแทบแตก แต่ก็
นึกวิธีการดี ๆ ไม่ออกเลย

สุดท้ายผมจึงเลิกคิดและตัดสินใจถามเธอตรง ๆ ในวันที่
ที่ไปเด็ดด้วยกัน นี่เป็นบทสนทนาในวันนั้นครับ

“ถ้าสามารถทำอะไรก็ได้ คุณอยากทำอะไรเหรอ”

พอลูกถามจบภรรยาของผมก็ตอบกลับมาว่า

“อยากไปฮันนีมูนรอบโลก!!”

จากนั้นก็เอ่ยส่ายหน้าทันทีว่า

“จะช่วยให้เป็นจริงเหรอ”

ท่าทางตื่นเต้นดีใจของภรรยาทำให้ผมพลอดตอไป
โดยอัตโนมัติว่า “นะ แน่นนอน...”

ทว่าสมัยก่อนชีวิตของผมไม่ได้สุขสบายเหมือนตอนนี้
ตอนนั้นผมทำงานเป็นที่ปรึกษาด้านการหาลูกค้าให้
กับธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก งานของผมยุ่งจนแทบ
ไม่มีวันหยุด และต้องตระเวนไปหาลูกค้าทั่วประเทศ

แถมช่วงสองสามปีก่อนที่ผมคิดจะแต่งงาน ผมหา
ลูกค้าไม่ได้เลยสักคน ทำให้ไม่มีกระทั่งเงินสำหรับใช้เป็น
ค่าเดินทาง และต้องทำงานพาร์ทไทม์ล้างจานที่ร้านราเม็ง

ซึ่งได้ค่าแรงชั่วโมงละ 900 เยน ผมเพิ่งจะมาลืมหาปาก
ได้บ้างในปีที่คิดจะแต่งงานนี้เอง

“แล้วต้องทำยังไงถึงจะมีเงินมากพอพาภรรยาไป
ฮันนีมูนรอบโลกได้ล่ะ”

ผมถามตัวเองซ้ำไปซ้ำมา จนกระทั่งวันหนึ่งผู้บริหาร
ที่เป็นรุ่นพี่คนหนึ่งกล่าวกับผมแบบนี้

“ที่ปรึกษาที่ให้คำแนะนำเรื่องธุรกิจกับลูกค้าเป็นแค
พนักงานชั่วคราวค่าตัวแพง สักวันคุณค่าก็จะหมดไปพร้อม
กับร่างกายที่เริ่มรับไม่ไหว ถ้าไม่หาทางรับมือไว้ตั้งแต่
ตอนนี้จะแย่เอานะ”

คำพูดนั้นแทงใจดำผมจนเถียงไม่ออก
แต่คำพูดของเขาก็ถือเป็นยาแรงที่ช่วยเปลี่ยนชีวิตของ
ผมครับ

“ ‘การพึ่งพาตัวเอง’ โดยพยายามใช้แต่สมอง
และมือเท้าของตัวเองนั้นมีขีดจำกัด เราจึงจำเป็นต้องพึ่งพา
คนอื่นด้วย เพื่อให้มีอิสระทั้งด้านรายได้ เวลา สถานที่
และการเติบโต”

เมื่อผมตระหนักได้เช่นนี้ การทำงานของผมก็เปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง

พูดให้ชัดเจนก็คือ ผมเลิกยึดหลัก “พึ่งพาตัวเอง” ด้วยการพยายามทำทุกอย่างเอง แล้วเปลี่ยนมาหิบบัณฑิตความสามารถและการสนับสนุนจากคนอื่น เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่เกินตัว พุดง่าย ๆ ว่าผมเปลี่ยนมายึดหลัก “พึ่งพาคนอื่น” นั่นเอง

หลังจากเปลี่ยนมายึดหลักพึ่งพาคนอื่นได้เพียงครึ่งปี เวลาที่ผมใช้ในการทำงานก็ลดลงครึ่งหนึ่งขณะที่รายได้เพิ่มขึ้น 3 เท่า ภายหลังนอกจากผมจะพาภรรยาไปฮันนีมูนรอบโลกได้สำเร็จ ผมยังสามารถสร้างรายได้ 100 ล้านบาทตามเป้าหมายที่ตัวเองตั้งไว้ได้อีกด้วย

แค่เปลี่ยนมายึดหลัก “พึ่งพาคนอื่น” คุณก็จะ “มีทุกสิ่งที่เป็น”!

ผมขออธิบายคำนิยามของ “การพึ่งพาตัวเอง” และ “การพึ่งพาคนอื่น” สักนิดนะครับ มาดูคำนิยามของ “การพึ่งพาตัวเอง” กันก่อนเลย

► 7 ลักษณะเด่นของการพึ่งพาตัวเอง

- ① ใช้สมองของตัวเอง : คิดโอเคได้ด้วยตัวคนเดียว
สุดท้ายก็คิดไม่ออก
- ② ใช้เวลาของตัวเอง : ใช้เวลาของตัวเองจนไม่ได้
หยุดพักเลยสักวัน
- ③ ใช้เงินของตัวเอง : ทำเรื่องเล็ก ๆ น้อย ๆ โดย
ใช้เงินของตัวเอง
- ④ ใช้มือเท้าของตัวเอง : งานยุ่งเพราะต้องทำงาน
แทนใครสักคน
- ⑤ ใช้พลังงานของตัวเอง : พยายามด้วยตัวคนเดียว
จนรู้สึกเหนื่อยล้า
- ⑥ ใช้คอนเนคชั่นของตัวเอง : คบหากับคนกลุ่ม
เดิม ๆ ทำให้ไม่มีโอกาสพบเจอผู้คนหรือโอกาส
ใหม่ ๆ
- ⑦ ใช้สิ่งของของตัวเอง : ซื้อเครื่องมือในการทำงาน
เอง พอเก่าก็ซื้อมาเปลี่ยนใหม่

สมัยที่ผมยังทำงานโดยยึดหลักพึ่งพาตัวเอง ไม่ว่าจะผม
จะพยายามมากแค่ไหน ผลตอบแทนที่ได้รับก็ไม่มากขึ้นตาม
ไปด้วยเลย

ผมทำงานอย่างสุดกำลังจนอ่อนล้าหมดแรง แต่ก็ยัง
ทำงานต่อไปโดยไม่หยุดพัก ทั้งที่เคยล้มป่วยเพราะเหนื่อย

มากเกินไป แต่ผมก็ยังติดอยู่ในวังวนนี้ราวกับหนูที่วิ่งวนอยู่ในวงล้อ

แต่เมื่อเปลี่ยนมายึดหลัก “พึ่งพาคนอื่น” ผมก็มองโลกต่างออกไปอย่างสิ้นเชิง จากโลกแห่งการแข่งขันอันโหดร้ายก็แปรเปลี่ยนเป็นโลกแห่งการแบ่งปันอันแสนสุข

ที่สำคัญคือ ผมรู้สึกว่าคุณเองเชื่อมโยงกับทุกสิ่ง และสัมผัสได้ถึงความรู้สึกที่ว่า “มีทุกสิ่งที่เป็นอย่างครบครัน”

ต่อไปนี่คือคำนิยามของ “การพึ่งพาคนอื่น” ที่ช่วยมอบความสุขให้กับผมครับ

► 7 ลักษณะเด่นของการพึ่งพาคนอื่น

- ① ใช้สมองของคนอื่น : ไม่ใช่สมองของตัวเองอย่างเดียว แต่หยิบยืมความรู้จากคนที่ประสบความสำเร็จมาใช้ด้วย
- ② ใช้เวลาของคนอื่น : เผยแพร่ข้อมูลทางบล็อกหรือยูทูป เพื่อให้คนอื่นใช้เวลาเรียนรู้คุณค่าด้วยตัวเอง
- ③ ใช้เงินของคนอื่น : ไม่ใช่เงินไปกับการจ้างและอบรมพนักงาน แต่ใช้วิธีเก็บเงินค่าเรียนจากสมาชิกในคอมมูนิตี้นำมาสร้างธุรกิจที่บริหารด้วยตัวคนเดียว

- ④ ใช้มือเท้าของคนอื่น : สอนงานคนอื่นแทนการลงแรงทำงานด้วยตัวเอง
- ⑤ ใช้พลังงานของคนอื่น : หยิบยืมความมั่นใจของคนที่ประสบความสำเร็จมาใช้ในการทำท่ายสิ่งใหม่ ๆ
- ⑥ ใช้คอนเนคชั่นของคนอื่น : ขอให้ผู้มีอิทธิพลช่วยแนะนำบุคคลที่มีความสำคัญในการทำงาน
- ⑦ ใช้สิ่งของของคนอื่น : ขอยืมหนังสือจากรุ่นพี่ที่ทำงานเก่ง และเรียนรู้เรื่องธุรกิจจากเครื่องมือฟรีของกูเกิล

ในหนังสือเล่มนี้ผมจะแนะนำเกี่ยวกับการพึ่งพาคนอื่น และวิธีนำไปใช้อย่างละเอียดครับ ทั้งนี้ “การพึ่งพาคนอื่น” เป็นสิ่งที่จุดประกายให้ผมสามารถสร้างรายได้ 100 ล้านบาทได้ตามที่ตั้งใจไว้ภายในเวลาเพียง 3 ปี อีกทั้งสามารถออกหนังสือได้ถึง 3 เล่ม และสร้างสายสัมพันธ์เชื่อมโยงกับผู้อ่านทั่วประเทศ

ดังนั้น ตอนนี้ผมจึงมีโอกาสมพบปะพูดคุยกับบุคคลชั้นแนวหน้าของวงการต่าง ๆ เป็นประจำทุกเดือน และได้ใช้ชีวิตในแต่ละวันไปกับการชวนหาความรู้อะไรใหม่ ๆ อย่างกระตือรือร้น

สิ่งที่ผมอยากบอกกับตัวเองในสมัยก่อนที่เอาแต่พึ่งพาตัวเองอย่างเดียว และเชื่อหมดใจว่า “โลกนี้ไม่ง่ายตายขนาดที่สามารถใช้ชีวิตด้วยการทำสิ่งที่ชอบได้!” ก็คือ “ให้วามให้คนอื่นทำสิ่งที่ตัวเองเกลียดหรือไม่ถนัดบ้างก็ได้”

ก้ายัดหลัก “พึ่งพาคนอื่น” แล้วจะเป็นอย่างไร

ถึงผมจะบอกให้ใช้สมองและเวลาของคนอื่น แต่หลายคนคงยังนึกภาพไม่ออก ดังนั้น เพื่อให้เข้าใจมากยิ่งขึ้น ผมขอแนะนำตัวอย่างของคนที่เปลี่ยนมายึดหลักพึ่งพาคนอื่นแล้วสามารถสร้างผลลัพธ์ได้อย่างยอดเยี่ยมครับ

◎ คุณเอ พนักงานบริษัทที่ประสบความสำเร็จ
เพราะความช่วยเหลือของหัวหน้า (ใช้สมอง เวลา และมือเท้าของคนอื่น)

คุณเอเป็นพนักงานขาย เขาเริ่มทำงานได้ไม่นานก็กลายเป็นพนักงานขายแถวหน้าเพราะหยิบยืมความช่วยเหลือจากหัวหน้าครับ