

# สารบัญ

---

บทนำ	ก่อนเดินหมากก้าวแรก	10	
	<b>ก้าวที่ 1</b>	<b>ปรมาจารย์ด้านการรู้ตัวรู้ตน</b>	<b>27</b>
บทที่ 1	คุณปรารถนาจะเป็นใคร	28	
บทที่ 2	เรียนรู้พลวัตกันที่ที่สำคัญที่สุด: ตัวคุณนั่นเอง	52	
บทที่ 3	เส้นทางสร้างความมั่งคั่งของคุณ: ผู้ประกอบการ ภายในองค์กรหรือเจ้าของกิจการ	72	
	<b>ก้าวที่ 2</b>	<b>ปรมาจารย์ด้านความสามารถ ในการให้เหตุผล</b>	<b>95</b>
บทที่ 4	พลังอันเหลือเชื่อของการประมวลปัญหา	96	
บทที่ 5	วิธีแก้สมการ X: ระเบียบวิธีสำหรับการตัดสินใจ อย่างทรงประสิทธิภาพ	118	
	<b>ก้าวที่ 3</b>	<b>ปรมาจารย์ในการสร้างทีมที่ใช้</b>	<b>139</b>
บทที่ 6	ความเชื่อผิดๆ เกี่ยวกับผู้ประกอบการเดี่ยว: วิธีสร้างทีม	140	
บทที่ 7	สร้างสรรค์วัฒนธรรมแห่งหลักการ	168	
บทที่ 8	ความไว้วางใจ = ความเร็ว: พลังแห่งความไว้วางใจ	190	

<b>ก้าวที่ 4</b>	<b>ปรมาจารย์ด้านกลยุทธ์ในการขยายธุรกิจ</b>	<b>215</b>
<b>บทที่ 9</b>	การขยายเพื่อรองรับการเติบโตแบบก้าวกระโดด	216
<b>บทที่ 10</b>	คบแรงแสวงเป็นเพื่อน และเตรียมรับมือกับความ โกลาหลอลหม่าน	240
<b>บทที่ 11</b>	เหตุขง Moneyball: ออกแบบระบบเพื่อติดตาม ข้อมูลธุรกิจของคุณ	262
<b>บทที่ 12</b>	ระวังภัยเข้าไว้: ปรมาจารย์ไม่เคยประมาท	284
<b>ก้าวที่ 5</b>	<b>ปรมาจารย์ด้านการเล่นเกมอำนาจ</b>	<b>305</b>
<b>บทที่ 13</b>	วิธีต่อกรกับยักษ์และควบคุมสิ่งที่คนอื่น พูดถึงคุณ	306
<b>บทที่ 14</b>	ศึกษาแก๊งมาเฟีย: วิธีขาย วิธีเจรจาต่อรอง และวิธีสร้างอิทธิพล	330
<b>บทที่ 15</b>	บ่มเพาะพลังของคุณและเตรียมพร้อมรับ บททดสอบต่างๆ ที่จะเข้ามา	352
<b>บทสรุป</b>	<b>รุกจน</b>	<b>370</b>
<b>กิตติกรรมประกาศ</b>		<b>378</b>
<b>ภาคผนวก ก</b>	สิ่งใดจับเคสื้อนคุณ	<b>384</b>
<b>ภาคผนวก v</b>	การตรวจสอบอัตลักษณ์ส่วนบุคคล	<b>386</b>
<b>ภาคผนวก ค</b>	ใบงานแก่สมการ X	<b>390</b>
<b>หนังสือแนะนำ</b>		<b>392</b>

# YOUR NEXT FIVE MOVES



Master the Art of  
Business Strategy

*by*

Patrick Bet-David

*with* Greg Dinkin

5 ก้าวพลิกกระดานธุรกิจ

แปลโดย

มิรา

# บทนำ

ก่อนเดินทางมาก้าวแรก

ครั้งแรกที่ผมได้ดูเรื่อง *Magnus* ซึ่งเป็นสารคดีเกี่ยวกับแม็กนัส คาร์ลเซน (Magnus Carlsen) ผมอดนำมาเปรียบเทียบกับธุรกิจไม่ได้ คาร์ลเซนเป็นอัจฉริยะแชมป์โลกหมากรุกชาวนอร์เวย์ผู้กลายเป็นปรมาจารย์เมื่ออายุ 13 ปี หากพูดถึงเรื่องวิสัยทัศน์ เขาอ่านเกมล่วงหน้าได้ถึง 15 ตาอยู่เป็นนิจ ด้วยเหตุนี้เขาจึงมีความสามารถอันน่าอัศจรรย์ในการคาดเดา (และควบคุม) สิ่งที่คุณต่อสู้อย่างไร นอกจากนี้ผมยังประทับใจกับการเตรียมตัวอย่างเข้มงวดของเขา เพราะคาร์ลเซนฝึกเล่นเกมในหัวหลายต่อหลายครั้ง *ก่อน* มันจะเกิดขึ้นจริง เขาจึงไม่สะทกสะท้านยามที่เกมกำลังเดือดพล่าน ยิ่งไปกว่านั้นเขายังต้องรับมือกับสิ่งที่บรรดาผู้ก่อตั้งและซีอีโอล้วนต้องเผชิญอยู่ตลอดเวลา เขากล่าวไว้ว่า “หากต้องการก้าวขึ้นสู่จุดสูงสุด เป็นไปได้ว่าคุณอาจต้องอยู่อย่างโดดเดี่ยว”

หลังจากดู *Magnus* ผมยังเก็บมาครุ่นคิดว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จกับปรมาจารย์หมากรุกนั้นมีสิ่งที่เหมือนกันมากขนาดไหน ผมไม่ประหลาดใจเลยตอนที่รู้ว่าอีลอน มัสก์ ผู้ก่อตั้งเทสลา

กับสเปซเอ็กซ์เริ่มเล่นหมากรุกตั้งแต่อายุยังน้อย คิมบัล (Kimbal Musk) น้องชายของอีลอนกล่าวไว้ว่า “พี่สามารถมองสิ่งต่างๆ ได้ทะลุอย่างที่ผมไม่เคยเจอใครทำได้มาก่อน” และ “ในการเล่นหมากรุกจะมีเรื่องทำนองว่าพอคุณเป็นปรมาจารย์แล้วคุณจะคาดการณ์ได้ล่วงหน้า 12 ตาใช่ไหมล่ะ ส่วนอีลอนนะ ในสถานการณ์หนึ่งๆ เขาเห็นสิ่งต่างๆ ล่วงหน้าได้ 12 ก้าวเลย”

คำบอกเล่าถึงมัสน์นี้เองที่ช่วยให้ทุกอย่างกระจ่าง คนส่วนใหญ่จะคิดล่วงหน้าเพียงแค่อีกหนึ่งหรือสองก้าว คนเหล่านั้นคือมือสมัครเล่นและยามที่พวกเขาทำธุรกิจ มันก็จะพังไม่เป็นท่าอย่างรวดเร็ว กลยุทธ์ทรงประสิทธิภาพนั้นหมายถึงว่า พอคุณเดินหมากก้าวแรกไปแล้ว คุณก็ต้องเตรียมตัวให้พร้อมที่จะปล่อยหมากชุดต่อๆ ไปโดยขึ้นกับสภาพตลาดหรือคู่แข่งว่าเขาโต้ตอบคุณอย่างไร ถ้าอยากให้กลยุทธ์ได้ผล คุณต้องขบคิดไปให้ไกลกว่าการจู่โจมครั้งแรก เมื่อทุกอย่างเริ่มไปได้สวย คุณก็เตรียมป้องกันการตอบโต้จากผู้อื่น และเดินหมากชุดต่อๆ ไปให้แทบไม่มีใครรับมือได้

อย่างไรก็ตาม แม้ธุรกิจจะเป็นเกมที่เล่นด้วยวิธืวางแผนล่วงหน้าหลายก้าว แต่ไม่ใช่หนังสือว่าด้วยหมากรุก หนังสือเล่มนี้จะพูดถึงการรับเอาวิสัยทัศน์และกรอบความคิดแบบปรมาจารย์หมากรุกมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจ อันที่จริงคุณไม่จำเป็นต้องรู้เรื่องหมากรุกเลยด้วยซ้ำ ในหน้าถัดๆ ไปก็ไม่มีตัวอย่างการเดินหมากแบบพิเศษใดๆ ทว่าจะมีตัวอย่างมากมายของชายและหญิงที่ประสบความสำเร็จ พวกเขาเหล่านั้นล้วน คิดเหมือนกับผู้ชนะในเกมหมากรุก

ผู้คนที่คิดล่วงหน้าได้ไม่เกินหนึ่งก้าวจะถูกขับเคลื่อนด้วย *อีโก้ อารมณ์* และ *ความหวาดกลัว* ยามที่พนักงานขายมือทองขู่ว่าจะลาออกหากไม่ขึ้นเงินเดือนให้ เจ้านายมือสมัครเล่นอารมณ์ร้อนก็จะโต้กลับว่า “ไม่มีใครกล้าตีมาขู่ฉันได้หรอกนะ” หรือ “ถึงยังไงเราก็ไม่จำเป็นต้องมีหมอนี่อยู่แล้ว” ในทางกลับกัน นักยุทธศาสตร์ผู้เก่งกาจจะวางแผนเกมก้าวถัดไป

วิธีเดียวกันนี้ยังประยุกต์ใช้กับการเลี้ยงลูกได้ด้วย ลูกร้องอยากได้อะไรก็ยอมไปหมด ไม่ว่าจะเป็ นลูกอม ไอแพด หรือยอมให้งดเรียนเปียโนเยี่ยมไปเลยแะ พวกเขายิ้มแฉ่งแล้วบอกว่ารักคุณสุดใจ คุณยังตระหนักดีว่าทางเลือกอีกทางคือต้องรับมือกับเด็ก ๆ ที่อาละวาดเก็ ร็วกราดซึ่ง ฟันพิษและความซิงซังใส่คุณเต็ม ๆ นั้นมันแยขนาดไหน ฉากนี้แสดงให้เห็นว่าในการตัดสินใจทางธุรกิจส่วนใหญ่ นั้นจะมีตัวเลือกหนึ่งซึ่งเป็นหนทางที่ *ง่ายกว่า* อย่างชัดเจน ส่วนอีกตัวเลือกหนึ่งซึ่งต้องคิดกันล่วงหน้าห้าก้าว นั้นคือหนทางที่ *มีประสิทธิภาพสูงกว่า*

ผมอยากให้มีใครสักคนมาสอนวิธีคิดแบบนี้ให้ในยามที่ผมเลื่อนจากพนักงานขายมาเป็นผู้จัดการฝ่ายขาย เป็นผู้ก่อตั้งบริษัท จนกระทั่งเป็นซีอีโอ ในทุก ๆ ชั้นของความก้าวหน้าในหน้าที่การงาน การคิดอย่างมีวิจาร์ณญาณเช่นนี้ยอมช่วยให้ผมไม่สูญเสียเงินหลายล้านเหรียญและไม่ต้องเผชิญอาการวิตกกังวลหลายสิบครั้ง เมื่อผมเ็คร่ครวญว่าตนก้าวข้ามจากนักขายสมาชิกฟิตเนสที่อารมณ์ร้อน ไม่มั่นใจ หยิงยโส มาเป็นซีอีโอเจ้ากลยุทธ์ที่ตระหนักรู้ในตนและมั่นใจในตัวเองได้อย่างไร ผมก็เล็งเห็นว่ากุญแจสำคัญคือการเรียนรู้อวิธีคิดล่วงหน้าอย่างน้อยห้าก้าวนั้นเอง

พวกคุณบางคนที่ยากแก่กล้าเกินใครทำอะไรที่เดียวเยอะ ๆ อาจจงใจว่าทำไมถึงคิดล่วงหน้า *แค่* ห้าก้าวละ มีเหตุผลอยู่สองประการรับข้อแรก จำนวนห้าก้าวคือจุดลงตัวที่สุ่ระหว่างกลยุทธ์ที่รอบคอบกับการลงมือทำอย่างฉับไว แม้อาจมีหลายครั้งที่คุณอยากคิดมากเกินกว่าห้าก้าว อาทิ ในการประชุมนอกสถานที่ประจำปีหรือยามที่คุณกำลังวิเคราะห์ความเป็นไปได้ที่จะเข้าซื้อกิจการ (หรือกำลังสร้างอาณานิคมบนดาวอังคาร) แต่การวางแผนล่วงหน้าหลายก้าวเกินไปก็อาจกลายเป็นการมัวแต่วิเคราะห์ จนไม่ลงมือทำสักที ห้าก้าว นั้นมากพอให้เรามั่นใจได้ว่า คุณจะคาดการณ์อนาคต เล็งเห็นหมากตาต่าง ๆ และวางหมากโต้ได้ ส่วนเหตุผลข้อที่สองก็คือ หากคุณอยากประสบความสำเร็จทางธุรกิจในระดับมหภาค คุณจำเป็น

ต้องซ้ำของการคิดล่วงหน้าก้าว ผมแบ่งหนังสือเล่มนี้ออกเป็นห้าก้าว เพื่อให้มั่นใจว่าคุณจะได้รู้อย่างถ่องแท้ว่าต้องทำอะไรบ้างจึงจะประสบความสำเร็จ

มีหลายสิ่งหลายอย่างที่ผมทำไม่ได้ ผมสูง 6 ฟุต 5 นิ้ว หน้า 240 ปอนด์ก็จริง แต่กลับเล่นบาสเกตบอลไม่เป็น เล่นอเมริกันฟุตบอลไม่ได้ ผมเขียนโค้ดไม่เป็น ประกอบเครื่องยนต์ขึ้นมาใหม่จากศูนย์ก็ไม่ได้ แต่หากจะมีสิ่งหนึ่งที่ผมทำได้ นั่นก็คือการช่วยเจ้าของธุรกิจและผู้บริหารระดับสูง วางกลยุทธ์เพื่อเอาชนะตลาด เมื่อผมนั่งลงในห้องประชุมร่วมกับผู้ก่อตั้ง หรือซีอีโอ เราวางกลยุทธ์กันแบบเล่นเกม ความแตกต่างเพียงข้อเดียวระหว่างธุรกิจกับหมากรุก (หรือกับเกมเศรษฐี หรือกับเกมไฟนอลแฟนตาซี ก็ได้) คือเราเล่นเพื่อเงินล้าน (หรือพันล้าน) แทนที่จะเล่นเพื่อให้มีสิทธิ์รอดได้ว่าเล่นชนะ ผู้นำจะเรียนรู้อารยศาสตร์เพื่อช่วยนำพาบริษัทไปสู่การเติบโตโดยมีกรอบคิดเช่นนี้อยู่ในใจ

ไม่ว่าจะในฐานะที่ปรึกษาผู้บริหารระดับสูง หรือผู้แนะนำนักเรียนตลอดจนคนที่อยากลาออกมาเป็นผู้ประกอบการ หนึ่งในคำถามยอดนิยมที่ผมถูกถามมากที่สุดก็คือ ฉันควรลาออกจากงานประจำมาทำธุรกิจของตัวเองไหม ส่วนคำถามอื่นๆ ที่พบบ่อยคือ ฉันควรระดมทุนด้วยการขายหุ้นหรือออกหุ้นกู้ดี ฉันจะออกแบบโครงสร้างค่าตอบแทนอย่างไร ให้ดึงดูดใจและรักษาผู้บริหารระดับสูงหรือทีมขายฟรีแลนซ์ให้ทำงานด้วยได้ ฉันควรขยายสู่ตลาดโลกเดี๋ยวนี้เลยหรือรอจนตลาดเปลี่ยนก่อนดี

พวกคำถามอื่นๆ เกี่ยวกับธุรกิจนั้นมักจะมีแค่สองทางเลือก คือใช่กับไม่ ทว่ากับดักก็คือการหลงคิดว่าคำตอบ *ทุกข้อ* จะมีแค่สองทางเลือก เหมือนกันหมด แท้จริงแล้วคำตอบสำหรับคำถามข้อใดก็ตามล้วนแต่ประกอบด้วยชุดการวางหมากรุกหลาย ๆ ตา ซึ่งจะมีการปรับลำดับก่อนหลังไปตามความเหมาะสม “ผู้เชี่ยวชาญ” หลายคนมักทำให้สิ่งต่างๆ ย่ำแย่ลงด้วยการตอบโต้ๆ แค่ว่าใช่หรือไม่ ราวกับว่ามันใช้ได้ผลดีกับทุกคน นี่เป็นเหตุผลว่าทำไมก้าวแรกของเราจึงได้แก่การตรึงตรองว่าคุณเป็นใครและต้องการอะไร ดังที่คุณจะได้เห็นต่อไป



อีกปัญหาที่ผมเห็นคือการขาดการวางแผน ความกระตือรือร้น ก็มีพลังดีอยู่หรือถราบใดที่มันมาพร้อมกับการวางแผนล่วงหน้าก้าว มีคนจำนวนมากเหลือเกินที่อยากกระโดดเข้าไปก้าวที่ห้าเลยโดยไม่ยอม ผ่านสี่ก้าวแรกก่อน ทุกอย่างมีลำดับของมัน เพื่อก้าวขึ้นสู่ระดับถัดไป คุณต้องเปลี่ยนจากการคิดวิธีเดียว (และก้าวเดียว) ไปเป็นการมองล่วงหน้า หลายๆ ก้าว

หากคุณรู้ชัดเจนว่าต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจ การลาออกจากรางานประจำอาจเป็นก้าวที่สี่ หรือไม่มันก็อาจทำให้คุณเลือกเดินเกมเพื่อนำตัวเองไปสู่ตำแหน่งที่มีรายได้สูงในบริษัทปัจจุบันที่คุณทำงานอยู่ (กล่าวคือกลายเป็นลูกจ้างที่ปฏิบัติงานเสมือนเป็นเจ้าของกิจการอยู่ภายในองค์กร ซึ่งเราจะลงรายละเอียดกันในบทที่ 3) หากคุณมีครอบครัวและไม่มีเงินเก็บใดๆ การลาออกจากรางานย่อมไม่ใช่ก้าวแรกแน่นอน แต่จริงแล้วคุณอาจไม่จำเป็นต้องลาออกจากรางานเพื่อจะได้เป็นดั่งฝันด้วยซ้ำ ข้อมูลในหนังสือเล่มนี้สามารถประยุกต์ใช้ได้กับผู้คนทุกช่วงวัยและในทุกระดับของธุรกิจ คุณอาจเป็นซีอีโอ (ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงิน) ผู้ริ่กงานในตำแหน่งนี้อยู่แล้ว หรืออาจเป็นฟรีแลนซ์ผู้ซึ่งขอความหลากหลายและความยืดหยุ่นของการเป็น “ผู้ประกอบการเดี่ยวที่ทำทุกอย่างด้วยตัวเอง” (solopreneur) หนึ่งในหลายสิ่งที่ผมรักมากเกี่ยวกับธุรกิจก็คือ มันมีหนทางสำหรับทุกคน ตราบเท่าที่คุณตระหนักรู้ในตนและเต็มใจที่จะคิดล่วงหน้าก้าว

ไม่ว่ารูปแบบใดจะเหมาะจะเข้ากับสภาพแวดล้อมของคุณก็ตาม สิ่งที่ทำให้นักวางกลยุทธ์ผู้หลักแหลมโดดเด่นกว่าคนทั่วไปก็คือ ความสามารถในการ *คาดการณ์* แม้ทัพที่เก่งที่สุดมักมีพรสวรรค์ในการวางแผนล่วงหน้าหลายก้าว ส่วนนักสู้ชั้นยอดก็รู้ว่าวางแผนหลอกล่อฝ่ายตรงข้ามอย่างไร พวกเขาอาจเต็มใจยอมแพ้ในรอบแรกเพื่อวางกลให้เหยื่อตายใจจนเปลี่ยงปล้ำในภายหลัง นักโป๊กเกอร์ระดับโลกก็ใช้กลวิธีนี้เช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นการบลัฟและสละเบี้ยช่วงต้นของเกมเพื่อต่ออันคู่แข่งให้เข้าทางตนก่อนจะพลิกมาเอาชนะได้ในท้ายที่สุด ถึงแม้เราอาจจะนึกภาพออร์เรน

บัฟเฟตต์ในฐานะนักเล่นหมากรุกไม่ออก แต่ความสำเร็จอันยั่งยืนของเขาก็คือมาจากความอดทนอย่างมีกลยุทธ์ บัฟเฟตต์ไม่ได้พยายามเอาชนะการซื้อขายหุ้นครั้งใดครั้งหนึ่งเป็นพิเศษ ไม่แม้กระทั่งในรอบไตรมาสหรือรอบปี ทว่าการเคลื่อนไหวของเขาล้วนเป็นไปเพื่อเอาชนะในระยะยาว

นักบาสเกตบอลเอ็นบีเอในตำนานอย่างโคบี ไบรอันต์ เสาให้ผมฟังก่อนที่เขาจะเสียชีวิตในเหตุโศกนาฏกรรมเฮลิคอปเตอร์ตกไม่ถึงหกเดือนว่า ตอนอายุ 13 เขาก็รู้ตัวแล้วว่าอยากเป็นหนึ่งในนักบาสเกตบอลที่ยอดเยี่ยมตลอดกาล ณ เวลานั้นเขาเป็นผู้เล่นอันดับที่ 56 ของประเทศ เขาลงมือทำบัญชีรายชื่อผู้เล่นทุกคนที่เก่งกว่าตน จนกระทั่งห้าปีต่อมาเขาก็เอาชนะทุกคนได้หมด และกลายเป็นผู้เล่นที่ได้รับคัดเลือกเข้าสู่เอ็นบีเอทันทีหลังจบมัธยมปลาย ว่ากันว่าไมเคิล จอร์แดน ใช้การเข้าร่วมทีมบาสเกตบอลโอลิมปิกในปี 1984 ณ สหรัฐอเมริกา เป็นหนทางเรียนรู้จุดอ่อนของเพื่อนร่วมทีม จากนั้นพอจอร์แดนกลับไปเล่นในลีกเอ็นบีเอ เขาก็ใช้จุดอ่อนเหล่านั้นมาโจมตีอดีตเพื่อนร่วมทีมซึ่งบัดนี้กลายเป็นคู่แข่ง ผู้เล่นทั้งสองคือเจ้ายุทธศาสตร์ซึ่งคิดล่วงหน้าอย่างน้อยห้าก้าวเสมอ คุณจำเป็นต้องคิดแบบนี้เช่นกัน โดยเฉพาะหากคุณวางแผนจะแข่งขันในตลาดและก้าวขึ้นเป็นผู้นำอุตสาหกรรมในท้ายที่สุด



ในหน้าถัดๆ ไป ผมจะมอบทุกอย่างที่คุณจำเป็นต้องมีเพื่อให้คิดได้เหมือนกับเจ้ายุทธศาสตร์ นอกจากนี้ผมจะแสดงให้เห็นวิธี

1. สร้างความแตกต่างและนำเสนอคุณค่าที่มีเอกลักษณ์ไม่ซ้ำใครในตัวคุณ
2. ค้นหานักลงทุนและสร้างมูลค่าบริษัทให้สูงเพื่อให้ขายทอดธุระกิจได้กำไรงาม

3. ดึงดูดพนักงานยอดฝีมือและออกแบบโครงสร้างค่าตอบแทนที่  
จูงใจเพื่อบ่มเพาะและรักษาพวกเขาไว้
4. ทهنบำรุงระบบต่างๆ ในช่วงเติบโตสูงและรักษาทั้งพลังงานและ  
จิตใจให้เป็นปกติในช่วงโกลาหลอลหม่าน
5. ประมวลประเด็นปัญหาต่างๆ ตัดสินใจ และแก้ปัญหาอย่างมี  
ประสิทธิภาพ
6. ตั้งเป้าหมายว่าคุณอยากเป็นใครและอยากทิ้งอะไรไว้ให้โลก
7. เจรจาต่อรอง ชาย และวางกลยุทธ์ราวกับว่าความเป็นความตาย  
ของคุณขึ้นอยู่กับมัน

คุณอาจหยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาเพราะคิดว่าตนขาดความรู้หรือ  
แหล่งข้อมูลในการสร้างธุรกิจ หรือคุณอาจเป็นคนไอคิวสูงแต่ทำอะไรก็  
ตัดสินใจไม่ได้สักทีเพราะคิดมากเกินไปอยู่เสมอ ไม่สำคัญว่าคุณจะเริ่มต้น  
ตรงจุดไหน หากคุณยังกังวลว่าคนบางคนคงพัฒนาไปเป็นเจ้าของกิจการ  
ไม่ได้หรอก ลองฟังเรื่องของผมดู

ใครก็ตามที่เห็นผมเติบโตมาย่อมต้องตราหน้าผมว่า “มีโอกา  
สประสบความสำเร็จน้อยที่สุด” คุณกำลังจะได้เห็นว่าผมก้าวจากชายผู้  
ไม่สามารถคิดล่วงหน้าได้เลยแม้สักนิด (และผลลัพธ์คือการมีบัตรเครดิต  
26 ใบกับหนี้บัตรเครดิตรวม 49,000 เหรียญ) กลายเป็นซีอีโอได้อย่างไร  
คุณจะได้เห็นวิธีที่ผมก่อตั้งพีเอชพีเอเจนซี ซึ่งเป็นบริษัทที่ดูแลด้าน  
การตลาดให้บริการทางการเงินต่างๆ โดยมีตัวแทน 66 คนในสาขาแรก  
ที่นอร์ธริจจ์ แคลิฟอร์เนีย จากนั้น 10 ปีต่อมาก็เติบโตจนมีตัวแทนกว่า  
15,000 คน มีสาขา 120 สาขาใน 49 มลรัฐและในเปอร์โตริโก

ผมภาคภูมิใจกับความจริงที่ว่าบริษัทของเราโด่งดังในด้านความ  
หลากหลายไม่ซ้ำใคร ด้านวัฒนธรรมแบบยุคมิลเลนเนียล ด้านความ  
แข็งแกร่งในการใช้โซเชียลมีเดีย เราทำมันได้ในธุรกิจประกันชีวิตซึ่ง  
ขึ้นชื่อว่า “น่าเบื่อ” (มาตรฐานเฉลี่ยของตัวแทนประกันชีวิตคือชายผิวขาว

อายุ 57 ปี ส่วนมาตรฐานเฉลี่ยตัวแทนของเราคือสาวลาตินอายุ 34 ปี) เราไม่ได้ประสบความสำเร็จเพราะมีสายสัมพันธ์อันดีหรือเพราะโชคช่วยแต่อย่างใด อันที่จริง พี่นั้ของผมนำได้พิสูจน์แล้วว่าเจ้าของกิจการนั้นจะมาจากที่ไหนก็ได้และไม่จำเป็นต้องมีคุณสมบัติใดๆ มากไปกว่าคุณเลย

## บ๊นหรือซีอีโอ

ผมเติบโตในเตหะราน เมืองหลวงของอิหร่าน ในช่วงระหว่างสงครามอิรัก-อิหร่านในปี 1987 ครอบครัวของผมมีชีวิตแขวนอยู่บนเส้นด้ายเพราะเราอาจถูกโจมตีได้ทุกเมื่อ แม้ตอนนั้นผมอายุเพียงแปดขวบ เสียงดังกล่าวก็น่ากลัวจนได้ยินถึงทุกวันนี้ การโจมตีทุกครั้งเริ่มต้นด้วยเสียงหวอเพียงเสียงนี้ก็สามารถระงับจิตวิญญาณของคุณออกจากร่าง ตามด้วยเสียงประกาศเตือนให้ระงับเครื่องบินของฝ่ายศัตรูที่ข้ามเขตแดนมา ทำยสุดเราจะได้ยินเสียงหวีดของลูกระเบิดแหวกอากาศ

หลังเสียงหวีดแต่ละครั้ง เราพ่่าสวดภาวนาขออย่าให้หล่นใส่ที่หลบภัยของเราเลย ผมจำได้ดีว่านั่งตัวแข็งที่อด้วยความกลัวอยู่ข้างๆ พ่อกับแม่ ในที่สุดแม่ก็สุดจะทน แม่บอกพ่อว่าถ้าเราไม่ย้ายประเทศ ลูกชายของเราจะติดแหงกอยู่ที่นี้และต้องไปเป็นทหารในกองทัพอิหร่าน พ่อตระหนักว่าความล้มเหลวที่แน่นอนที่สุดคือการไม่ลงมือทำอะไรเลย

พี่สาวของผม พ่อ แม่ และผม ก้าวขึ้นรถเรโนลต์สองประตูสีขาวของเราแล้วมุ่งหน้าไปยังคาราจ เมืองที่อยู่ห่างจากเตหะรานสองชั่วโมง เราต้องข้ามสะพานเพื่อไปที่นั่น ทันทีที่ข้ามผ่านมาได้ก็เกิดแสงสว่างวาบจ้าอยู่เบื้องหลัง พ่อบอกผมกับพี่สาวว่าอย่าหันกลับไปมอง แต่เราก็อดไม่ได้ เราน่าจะเชื่อฟังที่พ่่านบอก เพราะพอหันหลังกลับไป เราก็เห็นผลการทำลายล้างของระเบิดที่พุ่งใส่สะพานซึ่งอยู่ห่างจากพวกเราไปไม่ถึงร้อยหลา จุดเดียวกับที่เราเพิ่งข้ามผ่านมาได้อย่างปลอดภัย ผมได้แต่อึ้งและอับจนถ้อยคำ กล่าวได้แต่ว่าไม่ควรมีใครเลยที่ต้องมาเห็นภาพอย่างนี้ นับประสาอะไรกับเด็กสองคนที่อกสนั้ขวัญแขวน

ผมเรียกภพนั้นมาฉายซ้ำในหัวได้ราวกับว่ามันเพิ่งเกิดขึ้น  
เมื่อวาน หัวงเวลาตั้งกล่าวสามารถทำลายคุณจนแหลกสลาย หรือไม่  
มันก็จะทำให้จิตใจของคุณอดทนแข็งแกร่งยามต้องเผชิญความทุกข์ยาก  
และเคราะห์กรรม อย่างไรก็ตาม เราหลีกเลี่ยงและหลบหนีหายหน้ากันมา  
จนได้ เราใช้ชีวิตในค่ายผู้ลี้ภัยเป็นเวลาสองปี ณ เมืองแอริซงเงิน ประเทศ  
เยอรมนี ก่อนที่สุดท้ายจะย้ายไปอยู่เมืองเกลินเดล แคลิฟอร์เนีย ในวันที่  
28 พฤศจิกายน 1990 เมื่อพวกเราเดินทางมาถึงสหรัฐอเมริกา ผมเพิ่งอายุ  
12 ปี พูดภาษาอังกฤษได้เล็กน้อย และไม่อาจหลีกเลี่ยงนี้ฝันร้ายของการเป็นผู้  
ลี้ภัยจากประเทศซึ่งถูกสงครามย่ำยี

ต้องขอบคุณพ่อแม่ที่ตัดสินใจก้าวไปในเส้นทางที่ถูกต้อง ณ วินาที  
ที่เผชิญหน้ากับความไม่ตาย วันนี้ผมจึงยังมีชีวิตอยู่ เป็นประชาชน  
คนอเมริกันที่นำภาคภูมิใจ และมีธุรกิจซึ่งกำลังเฟื่องฟูและครอบครัว  
แสนอบอุ่นของตัวเอง



เมื่อคุณเรียนรู้ที่จะคิดล่วงหน้าก้าว มันอาจดูเหมือนคุณได้กลายเป็น  
นักอ่านใจไปเสียแล้ว ทว่าสิ่งที่เกิดขึ้นจริงๆ ก็คือ คุณเห็นความเคลื่อนไหว  
รูปแบบต่าง ๆ มากมายเสียจนคุณทำนายได้ว่าฝ่ายตรงข้ามจะพูดหรือทำ  
สิ่งใดต่อไป นั่นได้เลยว่าคุณกำลังกังวลว่า ฉันจะทำได้หรือ ฉันจะเปลี่ยน  
จากคนที่ขาดประสบการณ์ไปเป็นคนที่วางกลยุทธ์เป็นและสร้างอาณาจักร  
ธุรกิจของตัวเองได้อย่างนั้นหรือ

คุณอาจพูดว่า “แต่แพต คุณนะมีวาทศิลป์เป็นเลิศ มีจิตวิญญาณ  
ความเป็นเจ้าของกิจการอยู่ในสายเลือด แพต คุณนะฉลาดล้ำกว่าผม  
หลายเท่านะ”

ฉลาดกว่าคุณนั่นรี  
งันลองพิจารณาข้อมูลต่อไปนี้

1. ผมเกือบเรียนไม่จบมัธยมปลาย ได้เกรดเฉลี่ย 1.8 ได้คะแนน SAT<sup>1</sup> 880 (จากคะแนนเต็ม 1600) และไม่เคยก้าวเท้าเข้าไปเรียนมหาวิทยาลัยเลย บรรดาญาติมิตรเฝ้าพรับปากว่าผมไม่มีวันประสบความสำเร็จหรือเป็นใหญ่เป็นโตได้
2. คุณคิดว่าผมมีวาทศิลป์เป็นเลิศหรือ เมื่ออายุ 41 ปี ผม ยังคง ถูก ล้อเลียนเรื่องสำเนียงการพูดอยู่เลย ในฐานะวัยรุ่นซึ่งเป็นผู้ลี้ภัย ผมหวาดกลัวการออกเสียงคำบางคำยิ่งกว่ากลัวสงครามเสียด้วยซ้ำ คำจำพวก “วันพุธ” “เกาะ” และ “รัฐบาล” นั้นทำลายผมมากที่สุด ยุคนั้นรายการโทรทัศน์ชื่อ *เกาะของกิลลิแกน* กำลังโด่งดังมาก คุณลองนึกดูสิว่าผมจะออกเสียงสองคำนี้อย่างไร และผมจะถูก ล้อเลียนอย่างไรโหดร้ายเพียงไรเพราะเรื่องนี้
3. พ่อแม่ของผมหย่ากันหลังจากย้ายมาอยู่อเมริกา ส่วนใหญ่ผมอยู่กับ แม่ซึ่งยังชีพด้วยเงินสังคมสงเคราะห์ แม่ผมจะเป็นเด็กตัวสูงใหญ่ และรักกีฬาแต่ก็ไม่มีโอกาสได้เล่นกีฬาอะไรสักอย่าง เพราะแม่ จ่ายค่าสมาชิกสมาคมมวยเอ็มซีเอเดือนละ 13.50 เหรียญไม่ไหว
4. ผมสมัครเกณฑ์ทหารเมื่ออายุ 18 เพราะเชื่อว่าตนไม่มีทางเลือก อื่นแล้ว ครั้นพออายุ 21 ช่วงวัยที่เหล่าคนมีมันสมองทั้งหลายกำลัง เริ่มต้นชีวิตการทำงานของพวกเขา ผมก็กำลังขายสมาชิกฟิตเนส อยู่ที่แบลลิวอลล์ฟิตเนส

ในมุมมองหนึ่ง ผมจะไม่มีโอกาสประสบความสำเร็จได้เลยสักนิด ทว่าในทางกลับกัน อุปสรรคขวากหนามเหล่านั้นเองที่เป็นเชื้อไฟให้ผม ประสบความสำเร็จ ถ้าไม่ใช่เพราะผมต้องเผชิญเคราะห์กรรมทั้งหมดนั้น ผมก็คงไม่โยยหาความสำเร็จแบบสุดจิตสุดใจขนาดนี้

---

<sup>1</sup> ข้อสอบมาตรฐานในอเมริกา ใช้วัดความถนัดในวิชาคณิตศาสตร์และภาษา

พูดกันตรงๆ ตอนนี้เลยดีกว่าว่าผมสอนให้คุณมีแรงปรารถนา ไม่ได้หรอก หากคุณชอบเลี้ยงงานหนัก หากคุณไม่มีแรงขับที่จะทำบางสิ่งที่ยิ่งใหญ่ในชีวิต ผมก็คงช่วยอะไรคุณไม่ได้มาก หนังสือเล่มนี้เหมาะสำหรับผู้ที่ชวนขายค้นหาสิ่งที่ดีที่สุดในตัวเขาเอง และเฝ้ามองหากลยุทธ์อันถูกต้องเหมาะสมเพื่อนำพาตนเองไปสู่จุดนั้น คนเหล่านี้ไม่เพียงมองหาแรงบันดาลใจ แต่ยังเสาะแสวงหากลยุทธ์ที่ได้รับการพิสูจน์แล้วว่าใช้ได้ผลจริงอีกด้วย พวกเขาอยากค้นพบสูตรสำเร็จอันทรงประสิทธิภาพเพื่อเร่งความเร็วในการมุ่งสู่อีกระดับ ฟังดูแล้วใช้ตัวคุณหรือเปล่าล่ะ



พูดถึงเรื่องสูตรสำเร็จ ผมขยันมองหาพวกมันพอๆ กับที่ขยันแบ่งปันพวกมัน ย้อนกลับไปในปี 2013 ผมเริ่มทำคลิปวิดีโอเล่าถึงสิ่งต่างๆ ที่ผมนำมาใช้ในธุรกิจแล้วได้ผลดี ตอนนั้นมีเพียงแค่ตัวผม มาริโอ มือขวาของผม กับกล้องแคนนอน EOS Rebel T3 เท่านั้น (ซึ่งปกติใช้ถ่ายแต่ภาพนิ่ง) ที่แรกเราตั้งชื่อช่องนั้นว่า *Two Minutes with Pat* (สองนาทีกับแพต) และลงคลิปในยูทูป ผ่านไปหนึ่งปีมีผู้ติดตาม 60 คน เราเปลี่ยนชื่อช่องใหม่เป็น *Valuetainment* <value คุณค่า + entertainment ความบันเทิง> สามปีต่อมาเรามีผู้ติดตาม 100,000 คน สร้างชื่อเสียงว่าผลิตเนื้อหาสาระที่เป็นประโยชน์และนำไปใช้ได้จริง ในเดือนมีนาคม 2020 ช่องยูทูปของเรามีผู้ติดตาม 2 ล้านคน ระหว่างหนทางดังกล่าวผมได้ชี้แนะผู้คนมากมายจากทุกชนชั้นและหลากหลายสาขาอาชีพ เราจัดงานประชุมสัมมนาใหญ่ครั้งแรกในเดือนพฤษภาคม 2019 โดยตั้งชื่อว่า The Vault มีเจ้าของกิจการ 600 คนจาก 43 ประเทศใน 140 อุตสาหกรรมบินมาดัลลัสเพื่อเข้าร่วมงานของเรา ผู้เข้าร่วมมีตั้งแต่สตาร์ทอัพขนาดเล็กไปจนถึงระดับผู้บริหาร และยังมีสื่อไอคอนหนึ่งซึ่งบริหารบริษัทขนาดใหญ่ที่มีรายรับหลัก 5,000 ล้านดอลลาร์

ทำไมผู้คนจึงยอมสละเงินที่หามาด้วยความยากลำบากเพื่อ  
บินไกลครึ่งโลกมาร่วมงานสัมมนาครั้งนี้ละหรือ เหตุใดเราถึงมีผู้ติดตาม  
มากขนาดนั้นละหรือ นั่นก็เพราะว่าปรัชญาและกลยุทธ์ทั้งหมดที่ผมได้เรียนรู้  
มานั้น สามารถส่งต่อกันได้ คุณเข้าใจมันได้อย่างง่ายดายและนำไปใช้  
ได้ทันที ผู้ติดตามช่องของผมหลายคนเริ่มเรียกตัวเองว่า “Valuetainers”  
และเริ่มเห็นผลตอบแทนจำนวนมาก แม้เราจะไม่ใช่มหาวิทยาลัยเก่าแก่  
อย่างฮาร์วาร์ด สแตนฟอร์ด หรือออร์ตัน แต่ Valuetainment ได้กลายเป็น  
แหล่งบ่มเพาะผู้บริหารและเจ้าของกิจการที่ประสบความสำเร็จจากทั่วโลก  
ผมเชื่อสุดใจว่าศาสตร์แห่งผู้ประกอบการนั้นสามารถแก้ไขปัญหา  
ส่วนใหญ่ในโลกนี้ได้ ผมไม่เพียงเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงว่าจะทำให้  
กิจการประสบความสำเร็จได้อย่างไร แต่ยังเรียนรู้ว่าจะสอนมันแก่ผู้อื่น  
ได้อย่างไร ผมได้ปัญญาความรู้ทุกเม็ดที่มีลงในหนังสือเล่มนี้แล้ว ไม่ว่าจะ  
จะเป็นภูมิปัญญาที่ได้จากบทสนทนาส่วนตัว จากการประชุมกลุ่มของเรา  
หรือจากการเจรจาต่อรองอันเข้มข้น เพราะผมเห็นว่ามันได้ผล และรู้ว่า  
คุณก็สามารถประสบความสำเร็จได้ไม่ต่างกัน

## เส้นทางสู่ความสำเร็จทางธุรกิจของคุณ

สิ่งที่คุณถืออยู่ในมือตอนนี้คือคู่มือเต็มรูปแบบ ซึ่งจะช่วยให้คุณบรรลุ  
วิสัยทัศน์ใดๆ ก็ตามที่คุณตั้งเอาไว้ คุณไม่เพียงจะได้เรียนรู้ทักษะที่จำเป็น  
ต้องใช้ แต่ยังได้เรียนรู้ *กรอบความคิด* ที่ต้องมีอีกด้วย ระหว่างทางคุณจะ  
ได้เห็นว่าการจะเป็นผู้นำที่ดีขึ้นและมั่งคั่งที่ดียิ่งขึ้นนั้นต้องแลกมาด้วย  
อะไรบ้าง ครั้นพอถึงเวลาที่คุณศึกษาทั้งห้าก้าวเรียบร้อยแล้ว คุณจะมีความรู้  
ที่จำเป็นต้องมีเพื่อบรรลุความสำเร็จทางธุรกิจตามที่คุณปรารถนาไว้ขอว่า  
ซึ่งห้าก้าวที่ว่านี้มีดังนี้



1. ประมาจารย์ด้านการรู้ตัวรู้ตน
2. ประมาจารย์ด้านความสามารถในการให้เหตุผล
3. ประมาจารย์ในการสร้างทีมที่ใช้
4. ประมาจารย์ด้านกลยุทธ์ในการขยายธุรกิจ
5. ประมาจารย์ด้านการเล่นเกมอำนาจ

ก้าวที่ 1 เกี่ยวกับการรู้จักตัวเองอย่างถ่องแท้ หัวข้อที่แทบไม่ค่อยมีใครพูดถึงในแวดวงธุรกิจ คุณจะได้เห็นว่าคุณขาดความเข้าใจตัวเองเสียแล้ว เราก็ไม่อาจคิดล่วงหน้าได้ เมื่อคุณตระหนักไว้ในตัวเอง คุณจะมีทางเลือกและควบคุมการกระทำของตนได้เหนือสิ่งอื่นใด เมื่อคุณรู้ว่าตนปรารถนาจะเป็นคนแบบไหน คุณย่อมรู้ว่าควรก้าวไปในทิศทางใด นี่เองคือเหตุผลว่าทำไมมันจึงสำคัญ

ก้าวที่ 2 เกี่ยวกับความสามารถในการให้เหตุผล ผมจะแสดงให้คุณเห็นกระบวนการประมวลปัญหา และให้หลักในการตัดสินใจเรื่องต่างๆ ที่คุณต้องเผชิญไม่ว่าเรื่องดังกล่าวจะมีเดิมพันสูงเพียงไร ไม่มีการตัดสินใจใดที่เป็นสีขาวหรือสีดำไปเลยหรอก บทนี้คุณจะได้เรียนรู้วิธีมองให้เห็นสีเทาเฉดต่างๆ และก้าวไปข้างหน้าอย่างเด็ดเดี่ยวแม้จะอยู่ท่ามกลางความไม่แน่นอน

ก้าวที่ 3 เกี่ยวกับการเข้าใจคนอื่นเพื่อคุณจะได้สร้างทีมที่ใช้ไว้วางกาย ทีมซึ่งจะช่วยให้คุณเติบโต คุณอาจมองว่าเทคนิคของผมนั้นมีเสน่ห์เหลือม ทว่าแก่นของทุกสิ่งที่ผมทำคือการนำพาผู้คนให้ค้นพบสิ่งที่ดีที่สุดในตัวพวกเขาเอง ด้วยการตั้งคำถามซึ่งจะเปิดเผยถึงแรงปรารถนาที่ลึกที่สุดในใจของพวกเขา และในยามที่ผมทำทนายให้คนเหล่านั้นเข้าใจตัวเอง ผมก็จะทำให้คุณเข้าใจสัมพันธภาพระหว่างตัวคุณเองกับพวกเขา ด้วยการสร้างความเชื่อมั่นในหมู่พนักงานและหุ้นส่วนจะทำให้เกิดพันธมิตรอันเป็นผลดี ช่วยเร่งการทำงานทุกภาคส่วนในธุรกิจของคุณให้เร็วขึ้น และช่วยให้คุณนอนหลับสนิทได้ในตอนกลางคืน

ก้าวที่ 4 เกี่ยวกับการวางยุทธศาสตร์เพื่อขยายธุรกิจให้เติบโตแบบก้าวกระโดด สิ่งที่เราสอนจะครอบคลุมทุกเรื่องตั้งแต่วิธีระดมเงินทุน วิธีทำให้องค์กรเติบโตอย่างรวดเร็ว ไปจนถึงการทำให้ผู้คนมีจิตสำนึกรับผิดชอบต่อการกระทำของตน เมื่อคุณอ่านถึงบทนี้ คุณจะคิดเหมือนซีอีโอมือเก่า และเรียนรู้ว่าทำอย่างไรจึงจะได้มาซึ่งแรงผลักดันที่จะทำให้ก้าวไปได้อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งวิธีรักษามันไว้ ตลอดจนได้รู้วิธีสร้างระบบสำหรับติดตามและประมวลผลการดำเนินงานของภาคส่วนต่างๆ ซึ่งเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในธุรกิจของคุณ

ก้าวที่ 5 เกี่ยวกับการเล่นเกมอำนาจ บทนี้เราจะถกกันว่า คุณจะล้มยักษ์ในธุรกิจที่คุณอยู่ได้อย่างไร คุณจะได้เห็นวิธีควบคุมการเล่าเรื่องของคุณ ตลอดจนการใช้ประโยชน์จากโซเชียลมีเดียเพื่อวางกรอบให้เรื่องเล่าเหล่านั้น คุณจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับจิตวิทยาต่างๆ รวมทั้งความลับวงในของหนึ่งในองค์กรธุรกิจที่มี “ชื่อเสียง” ที่สุดในโลก นั่นคือแก๊งมาเฟีย (ใช่ แก๊งมาเฟียที่แหละครับ แล้วคุณจะเห็นในไม่ช้าว่าทำไม!) ปิดท้ายด้วยเรื่องเล่าเหลือเชื่อซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่พิชิตชัยได้นั้น คิดล่วงหน้าห้าก้าวกันอย่างไร



แม้ผมจะไม่ได้รับการศึกษาอย่างเป็นทางการ แต่ผมก็อ่านหนังสือเกี่ยวกับธุรกิจมามากกว่า 1,500 เล่ม ผมคลั่งไคล้ไหลหลงการเขียนรู้และยังคงรักษามันไว้ ผมค้นเอาปัญญาทุกหยดที่ได้จากการอ่านหนังสือเหล่านี้แล้วประยุกต์ใช้มันกับธุรกิจ เมื่อช่อง Valuetainment เริ่มเติบโต ผมก็มีโอกาสได้สัมภาษณ์บุคคลที่ปราดเปรื่องและเป็นเจ้ายุทธศาสตร์หลายต่อหลายคน ผมทำเช่นนั้นด้วยวัตถุประสงค์สองประการซึ่งคงอยู่มาจนถึงบัดนี้ นั่นคือ การสัมภาษณ์ดังกล่าวช่วยผมในการพัฒนาธุรกิจและชีวิตตัวเอง และยังมีผลพลอยได้คือ ผู้ชมจากทั่วโลกก็ได้รับคุณประโยชน์จากปัญญาความรอบรู้นี้ไปด้วย

เพื่อช่วยให้คุณเข้าใจว่าบรรดาผู้ประกอบการและนักยุทธศาสตร์ที่ประสบความสำเร็จที่สุดนั้น เขาคิดและลงมือทำกันอย่างไร ผมจะแบ่งปันเรื่องราวของพวกเขาให้คุณฟัง บุคคลเหล่านี้บางคนผมเคยสัมภาษณ์ด้วยตัวเอง ได้แก่ เรย์ ดาลีโอ, บิลลี ปีน, โรเบิร์ต กรีน, โคบี ไบรอันต์, แพตตี แมคคอร์ต และบรรดาหัวหน้าแก๊งมาเฟียขนาดใหญ่ ซึ่งรวมถึง “กระตังแฮมมี่” ซัลวาดอร์ กรราวาโน นอกจากนี้ยังมีบางคนที่ผมได้ศึกษาประวัติพวกเขาและชื่นชมอยู่ห่างๆ อาทิ สตีฟ จ๊อบส์, เซอร์ลิส แซนด์เบิร์ก และบิล เกตส์ ทุกคนล้วนน่าทึ่งและเรื่องราวของพวกเขาจะช่วยชี้แนะของผมมีตัวอย่างจากชีวิตจริง

เป้าหมายทั้งหมดทั้งมวลของหนังสือเล่มนี้คือช่วยให้ *คุณ* เติบโตองกวม ไม่ว่าปัจจุบันคุณจะอยู่ ณ ตำแหน่งใดก็ตาม ครั้นพอคุณอ่านจบเล่ม คุณก็จะกระจ่างชัดในใจว่าจะก้าวไปข้างหน้าห่าก้าวได้อย่างไร

เป้าหมายของผมคือช่วยให้คุณสร้าง “วินาทีร้องอ้อ!” แบบชุดใหญ่ตลอดจนสอนให้สมองของคุณรู้จักวิธีใหม่ในการประมวลข้อมูลข่าวสารและวางกลยุทธ์ ลองนึกภาพความหงุดหงิดงุ่นง่านยามต้องเปิดตู้เซฟโดยไม่รู้รหัสที่ถูกต้องดูสิครับ จากนั้นลองจินตนาการว่าคุณค้นพบรหัสนั้นและเปิดเซฟนั้นออกมาเป็นคลังปัญญาทางธุรกิจ การอ่านหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณทวีความมั่นใจ เพราะคุณไม่เพียงรู้ว่าตนต้องทำอะไร แต่ยังรู้ด้วยว่าต้องทำอย่างไร ผลลัพธ์คือคุณจะได้รับทุกสิ่งทุกอย่างที่จำเป็นในการแก้ปัญหาทุกระดับซึ่งจะต้องประสพยามก่อร่างสร้างแบรนด์และธุรกิจของตน