

# ผู้นำที่จะสร้างตำนาน ธุรกิจเครือข่าย ให้ประสบความสำเร็จ

(Leaders who will create a legend in network marketing)

ให้คุณค่าแก่ผู้อื่นก่อนตัวเองเสมอ(Giver)  
การสร้างระบบที่แข็งแกร่ง (System Builder),  
การลงมือทำอย่างจริงจัง (Hands-on Approach)  
การมองการณ์ไกลด้วยทัศนคติเชิงบวก (Big Picture Thinker)

“ช่วยให้คนอื่นทำเงินก่อนแล้วเราจึงจะทำเงิน”(Help the team succeed)  
“ความสำเร็จไม่ใช่เรื่องของตำแหน่ง แต่คือการสร้างทีมงานที่แข็งแกร่ง”



สมชาติ กิจยรรยง

## ด้านแนวคิดและวิสัยทัศน์ (Mindset & Vision)

"ผู้นำคือคนที่รู้เส้นทาง เดินตามทาง และชี้ทางให้" (John C. Maxwell).

"อย่ามองแต่กำไรระยะสั้น ให้มองที่มูลค่าระยะยาว".

## ด้านการสร้างทีมและผู้นำ (Team Building & Leadership)

"หน้าที่ของความเป็นผู้นำคือการผลิตผู้นำเพิ่มขึ้น ไม่ใช่สร้างผู้ติดตามเพิ่มขึ้น" (Ralph Nader).

"ตัวคุณเก่งอย่างเดียวไม่ได้ คุณต้องสร้างทีมให้เก่งเหมือนคุณด้วย" (Mark Zuckerberg).

## ด้านการลงมือทำและอุปสรรค (Action & Overcoming Obstacles)

"อย่าให้ความล้มเหลวเป็นจุดจบ แต่ให้มันเป็นจุดเริ่มต้นใหม่".

"วิธีที่แน่นอนที่สุดที่จะประสบความสำเร็จคือการลองอีกครั้ง" (Thomas Edison).

## ด้านการเป็นแบบอย่าง (Leading by Example)

"เป็นผู้นำโดยตัวอย่าง ไม่ใช่ด้วยกำลัง".

"อย่าให้ใครมาระบายสีให้ชีวิตเรา" (Mark Zuckerberg).

## ข้อคิดเพิ่มเติมสำหรับธุรกิจเครือข่าย

"หากคุณมีความฝันอันยิ่งใหญ่และอยากสนับสนุนให้ผู้อื่นบรรลุฝัน ธุรกิจเครือข่ายเหมาะกับคุณ" (Warren Buffett).

"ผู้นำต้องสร้างผู้แทนให้ได้ ไม่ใช่เราทำเองทั้งหมด"

หน้าลิขสิทธิ์อีบุ๊ก

**สถาบันส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร(IBC GROUP)**

**ผู้นำที่จะสร้างตำนานธุรกิจเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จ**

(Leaders who will create a legend in network marketing)

ราคา-250-บาท

ข้อมูลบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

"ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ มักมาจากความล้มเหลวที่ยิ่งใหญ่"

"ความสำเร็จไม่ใช่เรื่องบังเอิญ แต่มันคือผลของการลงมือทำ"

"ความสำเร็จไม่ใช่การไม่มีความล้มเหลว แต่คือการลุกขึ้นสู้ได้ทุกครั้งที่ล้ม"

"ความสำเร็จไม่ได้อยู่ที่การเป็นคนที่มีสมบรูณ์แบบ แต่คือการเรียนรู้จากความผิดพลาด"

ISBN(E-BOOK)-978-616-95068-5-0

บรรณาธิการต้นฉบับ สมชาติ กิจยรรยง

ศิลปกรรม/ออกแบบปก นางสาววิวรรณ์ ไชยวัชรนนท์

พิสูจน์อักษร โดย นางสาววิวรรณ์ ไชยวัชรนนท์

อีเมล [skillupinter@gmail.com](mailto:skillupinter@gmail.com)

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดยสมชาติ กิจยรรยง

399 ถ.ลาดพร้าว121 คลองจั่น บางกะปิ กทม.10240

## คำนำ

### ผู้นำที่จะสร้างตำนานธุรกิจเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จ

(Leaders who will create a legend in network marketing)

แนวคิดรวบยอดก็คือผู้นำที่จะประสบความสำเร็จก็จะต้องสร้างผู้นำที่จะทำหน้าที่เหมือนเราโดยให้ทีมงานประสบความสำเร็จได้ในการสรรหาพัฒนารักษาและใช้ประโยชน์จากบุคลากรในทีมงาน เราประสบความสำเร็จนั่นเอง การเป็นผู้นำธุรกิจเครือข่ายที่ประสบความสำเร็จต้องมี ทัศนคติที่ชัดเจน, ทักษะการสื่อสารดี, สร้างแรงบันดาลใจ, มีความฉลาดทางอารมณ์, เข้าใจธุรกิจและวางแผนการเงิน, พัฒนาทีมงาน และ มีความมุ่งมั่น อดทน เพื่อสร้างเครือข่ายที่แข็งแกร่งและเติบโตไปด้วยกันอย่างมีประสิทธิภาพ

#### คุณสมบัติและทักษะผู้นำที่จำเป็น:

- 1.มีวิสัยทัศน์กว้างไกล:** มองเห็นอนาคต ตั้งเป้าหมาย และสื่อสารให้ทีมเข้าใจ เพื่อให้ทุกคนมุ่งสู่เป้าหมายเดียวกัน.
- 2.สื่อสารเก่ง:** สื่อสารชัดเจน ตรงไปตรงมา ลดความขัดแย้ง และสร้างความเข้าใจในบทบาทหน้าที่.
- 3.สร้างแรงบันดาลใจ:** กระตุ้นและจูงใจให้ทีมทำงานอย่างมีความสุขและมีประสิทธิภาพ.
- 4.มีความฉลาดทางอารมณ์ (EQ):** เข้าใจตนเองและผู้อื่น สร้างความสัมพันธ์ที่ดี และแก้ไขปัญหาได้ดี.

5. **โฟกัสและมุ่งมั่น:** จดจ่อกับเป้าหมายและไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค (Persistence).

6. **ใส่ใจการพัฒนาทีม:** สรรหาและพัฒนาคนในทีมให้เติบโตไปด้วยกันอย่างต่อเนื่อง.

**แนวทางการสร้างธุรกิจเครือข่ายให้สำเร็จ:**

1. **เข้าใจธุรกิจอย่างลึกซึ้ง:** รู้จักสินค้า บริการ และโมเดลธุรกิจที่ทำ.

2. **วางแผนการเงินรอบคอบ:** จัดการการเงินอย่างมีระบบ.

3. **สร้างทีมที่แข็งแกร่ง:** คัดเลือกและพัฒนาบุคลากรที่เหมาะสม.

4. **ทำงานเป็นระบบ:** เริ่มต้นทีละขั้นตอนและวางแผนอย่างชัดเจน.

5. **บริการด้วยใจ (Service Mind):** สร้างความประทับใจและดูแลลูกค้า/ทีมงานเสมอ.

6. **สร้างสรรค์ไอเดียใหม่ๆ:** นำเสนอสิ่งใหม่ๆ เพื่อตอบโจทย์ตลาด. การเป็นผู้นำในธุรกิจเครือข่ายคือการนำทางและสร้างโอกาสให้ทุกคนในทีมเติบโตไปพร้อมกัน ด้วยการมีคุณสมบัติผู้นำที่ดีและใช้กลยุทธ์ที่ถูกต้อง จะนำพาธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้อย่างยั่งยืน

สำหรับตำนานธุรกิจเครือข่าย (MLM) คือ การตลาดแบบขายตรงที่พัฒนามาสู่ระบบสร้างเครือข่ายผู้บริโภครายจำหน่าย ให้มีโอกาสเป็นเจ้าของธุรกิจและสร้างรายได้หลายทาง โดยใช้การแนะนำสมาชิกใหม่และการขายสินค้าเป็นหลัก มีรากฐานมาจากการขายตรง (Direct Selling) เช่น Amway, Mistine และมีการพัฒนาตามยุคสมัย พร้อมข้อกำหนดทางกฎหมายอย่าง พ.ร.บ.ขายตรงฯ และ PDPA เพื่อกำกับดูแลการดำเนินงานให้ถูกต้อง.

**หลักการและวิวัฒนาการ: การขายตรง (Direct Selling):** ต้นกำเนิดคือการขายสินค้าถึงบ้าน โดยตรง ไม่ผ่านหน้าร้านทั่วไป.

**ธุรกิจเครือข่าย (Multi-Level Marketing - MLM):** พัฒนาต่อยอดจากขายตรง ให้ผู้จำหน่ายสร้างทีมขาย (เครือข่าย) ของตนเอง และได้รับผลตอบแทนจากยอดขายทั้งของตัวเองและทีมงาน.

**รูปแบบการตลาด:** มีหลากหลาย เช่น การจัดงานปาร์ตี้ที่บ้าน (Party Plan) เพื่อนำเสนอสินค้า.

**ลักษณะสำคัญ: โอกาสสร้างรายได้:** เปิดโอกาสให้คนทั่วไปได้เป็นเจ้าของธุรกิจ สร้างรายได้ โดยไม่ต้องลงทุนสูงเท่าธุรกิจทั่วไป.

**การสร้างเครือข่าย:** หัวใจสำคัญคือการขยายสมาชิกเพื่อสร้างยอดขายและรายได้แบบทวีคูณ.

## ข้อควรทราบ:กฎหมายกำกับดูแล: ธุรกิจ MLM ต้อง

ดำเนินการภายใต้ พ.ร.บ.ขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 และต้องปฏิบัติตามกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) เพื่อหลีกเลี่ยงโทษปรับ. สรุปก็คือ ดำเนินธุรกิจเครือข่ายคือการตลาดที่เติบโตจาก "ขายตรง" สู่อื่นๆ "สร้างทีม" และสร้างความมั่งคั่งผ่านเครือข่าย โดยมีทั้งข้อดีในแง่โอกาส และข้อควรระวังด้านกฎหมายที่ต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด.

ผู้เขียนเชื่อมั่นว่าจากประสบการณ์ในการบริหารทีมขายตรงทั้งแผนการตลาดระบบชั้นเดียวหรือเครือข่ายหลายชั้นตั้งแต่ปี2525 ตลอดนานหลายสิบปี ข้อคิดข้อเสนอแนะต่างๆ ที่ได้มาจากประสบการณ์ตรงในการทำงานและการบริหารทีมงานขายตรงหรือธุรกิจเครือข่ายรวมทั้งการถ่ายทอดในการเป็นวิทยากรอยู่มาเนิ่นนานจะช่วยเป็นสะพานให้ท่านก้าวขึ้นสู่จุดสูงสุดขององค์กรซึ่งจะกลายเป็นตำนานที่มีผู้คนในวงการกล่าวถึงซึ่งต้องเลียนแบบหรือนำไปใช้เป็นตัวอย่างในการสร้างความสำเร็จให้แก่ตนเองและทีมงานได้อย่างงดงามมีความยั่งยืนตลอดไป

ด้วยความปรารถนาดี

สมชาติ กิจยรรยง

## สารบัญ

ผู้นำที่จะสร้างตำนานธุรกิจเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จ

(Leaders who will create a legend in network marketing)

เรื่อง

หน้า

บทที่ 1 เปิดประตูสู่ความร่ำรวย

1

(Open the door to wealth)

บทที่ 2 ความสำเร็จของนักธุรกิจเครือข่ายกับของผู้นำ

9

(The success of network marketers and leaders)

บทที่ 3 ไต่บันไดสู่ความเชื่อมั่น

13

(Climbing the ladder to confidence)

บทที่ 4 พฤติกรรมสู่ความมั่งมี

19

(Behaviors leading to wealth)

บทที่ 5 การหารายได้แบบใหม่ในสังคมที่เปลี่ยนไป

25

(New ways of earning income in a changing society)

บทที่ 6 บันไดสู่ความสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย

36

(The path to success in network marketing)

บทที่ 7-10 แนวคิดพิชิตความสำเร็จ

41

(10 ideas for achieving success)

บทที่ 8 การชักชวนคนทั่วไปให้มาสนใจธุรกิจ

47

(Persuading the general public to become interested in the business)

## สารบัญ

ผู้นำที่จะสร้างตำนานธุรกิจเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จ

(Leaders who will create a legend in network marketing)

เรื่อง หน้า

บทที่ 9 ไต่บันไดสู่ผู้นำในธุรกิจ 55

(Climbing the ladder to leadership in business)

บทที่ 10 บทบาทต่างๆ ของผู้บริหารงานเครือข่าย 67

(The roles of network managers)

บทที่ 11 สุดยอดการสรรหาผู้คนสู่ถนนธุรกิจ 72

(The ultimate guide to recruiting the right people  
for the business world)

บทที่ 12 นำทีมอย่างไรให้มีพลังเข้มแข็ง 82

(How to lead a strong and powerful team)

บทที่ 13 เทคนิคการแก้ไขข้อโต้แย้งในงานเครือข่าย 92

(Conflict resolution techniques in networking.)

บทที่ 14 เทคนิคและศิลปะการจูงใจในรูปแบบต่างๆ 105

(Techniques and arts of deliberate manipulation in various forms)

บทที่ 15 วิธีการปั้นน้องใหม่ให้ก้าวไกลในอาชีพ 111

(How to mentor newcomers to success in their careers)

บทที่ 16 เทคนิคการสอนและพัฒนาทีมงานเครือข่าย 117

(Teaching techniques and team networking development)

## สารบัญ

ผู้นำที่จะสร้างตำนานธุรกิจเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จ

(Leaders who will create a legend in network marketing)

เรื่อง

หน้า

บทที่ 17 แนวทางการฝึกฝนอบรมทีมงาน

123

(Guidelines for team training)

บทที่ 18 พัฒนาความคิด พลิกคุณค่าชีวิตนักธุรกิจเครือข่าย

142

(Develop a mindset that transforms the value of your life)

บทที่ 19 เทคนิคการจัดประชุมพลังทีมงานเครือข่าย

148

(Techniques for organizing teamwork meetings in a network)

บทที่ 20 ทำให้ทีมงานเครือข่ายเป็นสุขสนุกกับอาชีพ

158

(Make your networking team happy and enjoy their careers)

บทที่ 21 การสร้างทีมและการบริหารเครือข่าย

163

(Team building and network management)

บทที่ 22 ทำให้ทีมงานรู้สึกท้าทายและตื่นตัว

189

(It makes the team feel challenged and alert)

บทที่ 23 ผู้ใจนักธุรกิจเครือข่ายไว้กับหน่วย (ทีมงาน)

194

(Keep network marketers loyal to their respective units (teams))

บทที่ 24 ทำให้ทีมงานเป็นสุขสนุกกับอาชีพ

199

(Make your team happy and enjoy their jobs)

## สารบัญ

ผู้นำที่จะสร้างตำนานธุรกิจเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จ

(Leaders who will create a legend in network marketing)

เรื่อง หน้า

บทที่ 25 เทคนิคการเพิ่มยอดขายหลากหลายวิธี 204

(Various techniques for increasing sales)

บทที่ 26 ตั้งเป้าหมายให้ทำงานกันสนุกมือ 210

(The goal is to make the work enjoyable for everyone)

บทที่ 27 ควบคุมแต่ต้องไม่คุมนักธุรกิจเครือข่าย 216

(You can control, but you must not control, network marketers)

บทที่ 28 แนวทางการตรวจสอบการทำงานของทีมงานเครือข่าย 223

(Guidelines for monitoring the performance of the network team)

บทที่ 29 เทคนิคการปรับปรุงการทำงานของทีมงาน 239

(Techniques for improving team performance)

บทที่ 30 สร้างสายสัมพันธ์สร้างสรรค์ลูกค้า 243

(Build lasting customer relationships)

บทที่ 31 เทคนิคการบริหารเวลาให้ธุรกิจเครือข่าย 249

(Time management techniques for network marketing)

บทที่ 32 ทำไมผลงานจึงได้ต่ำลงไปละ 256

(Why have the performance declined?)

## สารบัญ

ผู้นำที่จะสร้างตำนานธุรกิจเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จ

(Leaders who will create a legend in network marketing)

เรื่อง

หน้า

บทที่ 33 สูตรสำเร็จในการสร้างทีมเครือข่ายให้เข้มแข็ง 261

(A proven formula for building a strong network team)

บทที่ 34 สัมพันธภาพของทีมขายกับฝ่ายบริหาร 265

(The relationship between the sales team and management)

บทที่ 35 เมื่อท้อแท้แต่ไม่ท้อถอย 271

(When you feel discouraged, but don't give up)

บทที่ 36 แนวทางการปกครองดูแลทีมงานเครือข่าย 281

(Guidelines for managing and supervising a network team)

บทที่ 37 การสร้างแรงบันดาลใจในการทำงาน 290

(Inspiring work)

บทที่ 38 วิธีเอาชนะอุปสรรคในงานและชีวิต 299

(How to overcome obstacles in work and life.)

บทที่ 39 สร้างกำลังใจในการบริหารงานเครือข่าย 305

(Boosting morale in network management)

บทที่ 40 ผู้นำในดวงใจของนักธุรกิจเครือข่าย 313

(The dream leader of network marketing entrepreneurs)

## สารบัญ

ผู้นำที่จะสร้างตำนานธุรกิจเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จ

(Leaders who will create a legend in network marketing)

เรื่อง หน้า

บทที่ 41 ความสำเร็จของชีวิต 322

(life success)

บทที่ 42 มุ่งมั่นนำพลังทีมเครือข่ายมุ่งสู่เป้าหมาย 326

(Committed to leveraging the power of our team network to achieve our goals)

บทที่ 43 การพัฒนาทีมงานให้ไปเป็นผู้นำที่เข้มแข็ง 331

(Developing a team into strong leaders.)

บทที่ 44 ผู้นำกับวิธีการขยายองค์กรให้เติบโต 344

(Leaders and their methods for expanding and growing the organization)

บทที่ 45 การขยายธุรกิจขายตรงและแบบอย่างผู้นำควรปฏิบัติ 351

(Expanding direct selling businesses and exemplary leadership styles)

## บทนำ

**ผู้นำที่จะสร้างตำนานธุรกิจเครือข่ายให้ประสบความสำเร็จ**

(Leaders who will create a legend in network marketing)

การเป็นผู้นำธุรกิจเครือข่ายสู่ตำนานความสำเร็จ ต้องเริ่มต้นที่ **วิสัยทัศน์ชัดเจน, สร้างแรงบันดาลใจ, มีภาวะผู้นำที่น่าเชื่อถือ** ด้วย **ความซื่อสัตย์ & การสื่อสารที่ดี, โฟกัสที่การพัฒนาทีม, แก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์, ปลุกฝัง Passion และ Mindset ที่มุ่งมั่นอดทน, พร้อมเปิดใจเรียนรู้สิ่งใหม่** เพื่อนำพาผู้คนให้เติบโตไปพร้อมกัน สร้างเครือข่ายที่ **แข็งแกร่งและยั่งยืน.**

**แก่นแท้ของผู้นำในธุรกิจเครือข่าย:**

**ผู้นำต้องเป็นแบบอย่าง (Lead by Example):** แสดงความ **มุ่งมั่น, ทุ่เมท และความซื่อสัตย์** ให้ทีมเห็นว่าคุณทำได้จริง ไม่ใช่แค่พูด.

**การสร้างวิสัยทัศน์ & เป้าหมายร่วม:** กำหนดทิศทางที่ชัดเจน **พูดถึงเป้าหมายขององค์กร และปัญหาที่ต้องแก้ไข** เพื่อให้ทีมรู้สึกมีส่วนร่วมและเชื่อมั่นในอนาคต.

**การพัฒนาคน (People Development):** หัวใจสำคัญคือการ **สร้างผู้นำในทีม ต้องสอนทักษะ, สร้างแรงบันดาลใจ, และให้โอกาสทุกคนเติบโต.**

**การสื่อสารที่ทรงพลัง (Powerful Communication):** สื่อสาร **อย่างชัดเจน, เข้าใจง่าย, สร้างความเชื่อมั่น, และรับฟังทีมอย่างแท้จริง.**

**ความฉลาดทางอารมณ์ (Emotional Intelligence):** เข้าใจตนเอง, เห็นอกเห็นใจผู้อื่น, และสร้างบรรยากาศที่สนับสนุนกัน.

**พลังแห่งความมุ่งมั่น (Persistence & Passion):** ธุรกิจนี้ต้องการความอดทนและการทำงานหนัก ต้องมี Passion และผลักดันตัวเองและทีมอย่างต่อเนื่อง.

**สรุป:** ผู้นำที่จะสร้างตำนานในธุรกิจเครือข่ายไม่ใช่แค่คนขายเก่ง แต่คือผู้ "สร้างผู้นำ" (Leader of Leaders) ที่สามารถจุดประกาย, สร้างแรงบันดาลใจ, และนำพาผู้คนให้ฝ่าฟันอุปสรรค สร้างทีมที่แข็งแกร่งจากภายใน มีระบบการทำงานที่ยั่งยืน และประสบความสำเร็จร่วมกันอย่างแท้จริง ข้อมูลภาพรวมโดย AI

## เรื่องราวความสำเร็จด้านการตลาดเครือข่าย

เรื่องราวความสำเร็จด้านการตลาดเครือข่าย (MLM) มักเน้นที่การสร้างระบบที่แข็งแกร่ง, การใช้เทคโนโลยี (AI, แอป), การสร้างผู้นำผ่านระบบที่ทำซ้ำได้ (เช่น cellRESET ของ PM-International), และบุคคลที่สร้างแรงบันดาลใจอย่าง Eric Worre (Go Pro), John C. Maxwell (กฏผู้นำ) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าความสำเร็จมาจากการผสมผสานทั้งการพัฒนาตัวเอง การสร้างเครือข่ายที่แข็งแกร่ง และการมีระบบสนับสนุนที่มีประสิทธิภาพ.

### ตัวอย่างเรื่องราวความสำเร็จที่โดดเด่น:

**1.Joachim Heberlein (PM-International):** สร้างระบบ "cellRESET Community System" ที่แข็งแกร่ง ขยายธุรกิจไปทั่วโลก และสร้างผลกระทบเชิงบวกผ่านการกุศล.

**2.บริษัทพัฒนาระดับโลก (กรณีศึกษา):** ใช้คุณสมบัติ MLM ขั้นสูงสร้างเครือข่ายที่ยืดหยุ่นและเติบโต.

**3.บริษัทประกันภัย (กรณีศึกษา):** ขยายตลาดด้วยแพลตฟอร์ม MLM ที่ปรับขนาดได้.

**4.ธุรกิจดูแลส่วนบุคคล (กรณีศึกษา):** ใช้ AI เพื่อเพิ่มมูลค่าตลอดอายุลูกค้าด้วยระบบสนับสนุน.

**5.Eric Worre (Go Pro):** ผู้สร้างแรงบันดาลใจและหนังสือที่สร้างมาตรฐานใหม่ในวงการ MLM.

**6. John C. Maxwell (21 กฎแห่งการเป็นผู้นำ):** เน้นการพัฒนาภาวะผู้นำเพื่อความสำเร็จใน MLM.

**7. Brian Carruthers (Building an Empire):** ผู้สร้างระบบอาณาจักร MLM ที่ทำซ้ำได้.

**8. Jordan Adler (Beach Money):** สอนการสร้างรายได้แบบ Passive จากการทำ MLM.

**9. Rob Sperry (The Game of Network Marketing):** ให้มุมมองเชิงกลยุทธ์ในการสร้างเครือข่าย.

**10. Mark Yarnell (Your First Year in Network Marketing):** แนะนำสำหรับผู้เริ่มต้นในธุรกิจ MLM.

**องค์ประกอบสำคัญของความสำเร็จใน MLM:**

-ระบบที่ทำซ้ำได้: ระบบที่ชัดเจนและทำตามได้ง่าย เช่น cellRESET.

-เทคโนโลยี: การใช้ AI และแพลตฟอร์มซอฟต์แวร์ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ (Infinite MLM, ePixel).

-ภาวะผู้นำและการพัฒนาตนเอง: การเรียนรู้กฎการเป็นผู้นำและการสร้างทีม.

-การสร้างแรงบันดาลใจ: การมีวิสัยทัศน์และการสร้างความหมายให้กับธุรกิจ.

ข้อมูลจาก AI.

## บทที่ 1 เปิดประตูสู่ความร่ำรวย

(Open the door to wealth)

ธุรกิจ MLM ระบบเครือข่ายหลายชั้น (Multi Level Marketing) เป็นธุรกิจที่น่าจับตามองและน่าสนใจ เพราะเป็นธุรกิจที่เจริญเติบโตได้อย่างรวดเร็วในระยะหลังๆ ผู้ประกอบธุรกิจ MLM นี้มีทั้งทำเป็นรายได้เสริม แหล่งที่ 2 หรือ 3 แต่อีกหลายๆ ท่านทำงานอย่างเต็มเวลาถืออาชีพการขายตรงเป็นหลัก และบุคคลในธุรกิจนี้กำลังมีมากขึ้นอย่างรวดเร็ว

### แนวความคิดของธุรกิจเครือข่ายหรือ MLM

แนวความคิด การทำธุรกิจสมัยใหม่สำหรับคนรุ่นใหม่ในธุรกิจ MLM คือ

- ธุรกิจนี้คือ ธุรกิจสร้างทีมงานผู้อุปโภค บริโภค หรือผู้ใช้สินค้า
- ใช้สินค้าเพื่อความมั่นใจ ถ้าใช้ดีแล้วบอกต่อกันต่อๆ ไป
- ธุรกิจนี้ไม่ใช่การเสนอขายสินค้าแต่ประการเดียว
- แผนการตลาดของธุรกิจ ผู้นำจะประสบความสำเร็จได้นั้นจะต้องช่วยทีมงานลูกทีมหรือคาว์ไลน์ให้สำเร็จก่อน
- ผู้นำจะต้องทำงานเป็นทีม รักที่จะเรียนรู้ แล้วถ่ายทอดต่อกันไป
- ผู้ที่ประสบความสำเร็จ จะเลียนแบบจากผู้นำของคนที่ได้เรียนรู้มา

-ธุรกิจนี้ไม่จำเป็นต้องมีพรรคพวก หรือคนรู้มากเสมอไป  
ใครก็ได้หากมีความเพียรพยายาม และความตั้งใจอย่างมุ่งมั่น

### **ขบวนการสู่ความสำเร็จ**

ขบวนการเปรียบเสมือนขบวนรถไฟอันจะนำไปสู่ความ  
เข้าใจ เป็นขบวนรถไฟที่มีคนนั่งอยู่เต็มขบวน บ้างก็ต้องเบียด ต้อง  
ห้อยโหน ขบวนที่น่าสนใจคือ รถด่วนขบวนยาวๆ เพื่อเราจะนำ  
ธงชัยแห่งความสำเร็จไปปัก ณ จุดหมายปลายทางร่วมกัน ขบวนการ  
สู่ความสำเร็จคือ...

\*ฝัน (DREAM) คือฝันให้ไกลแล้วไปให้ถึง ด้วยมันสมอง  
และกำลังวังชาที่มีอยู่

\*ตั้งเป้าหมาย (GOAL) ให้กับชีวิตว่าจะอะไรคือเป้าหมายของ  
เรา

\*วางแผน (PLAN) การทำงานให้กับตนเองเสมอ โดย  
วางแผนร่วมมือผู้แนะนำ หรือ อัปไลน์ (UPLINE) ของท่าน

\*ลงมือกระทำ (ACTION) อย่างต่อเนื่อง ทุ่มเท และจริงจัง  
สักระยะเวลา 2-3 ปี

\*หมั่นตรวจสอบผลงาน (CHECK) ของตนเองอย่าง  
สม่ำเสมอ

## ข้อดีที่เลือกเครือข่ายหรือ MLM

ในวันที่ท่านตัดสินใจก้าวเข้าสู่ประตูทองของความสำเร็จในธุรกิจ MLM ท่านจะพบกับความอิสระภาพในการทำงาน ไปพร้อมๆ กับการที่จะไม่มีโอกาสได้รับ อิสระภาพทางการเงิน คือ การหมดหนี้ และมีสินทรัพย์ในเวลาเดียวกัน

อิสระภาพที่จะเลือกบริษัท สินค้าก็ไม่จำเป็นต้องมีความวิจิตรพิสดารควรเป็นสินค้าอุปโภค บริโภค บริโภคที่ใช้แล้วหมดไป มีคุณภาพหรือมาตรฐานเด่นเป็นที่ยอมรับ ราคาไม่สูงจนเกินไปนัก สิ่งที่ควรพิจารณาอีกก็คือผู้บริหาร และบริษัทที่เราจะเข้าไปทำธุรกิจนั้นเป็นเช่นไร เปิดมานานหรือไม่ มั่นคงหรือไม่ถูกกฎหมายหรือไม่ ผู้บริหารขององค์กรได้รับคุณวุฒิตะไรบ้าง หรือ คิดใหญ่ มีวิสัยทัศน์มากน้อยแค่ไหน

การเลือกบุคคลที่เข้าร่วมดำเนินธุรกิจ ท่านเป็นผู้เลือกรวมทั้งผลิตภัณฑ์และการบริการ กำหนดสถานที่ทำงาน ที่บ้าน สำนักงาน หรือระหว่างเดินทาง กำหนดกรรมวิธีในการทำงานโดยการติดต่อทีละคน หรือจำนวนมาก ทางการสื่อสารต่างๆ ไปรษณีย์ โทรศัพท์มือถือ เป็นกลุ่มคน หรือจำนวนมากขึ้นอยู่กับตัวท่านเอง เพราะเป็นธุรกิจของท่านเอง

เมื่อเป็นธุรกิจของท่านเองแล้ว ธุรกิจของท่านจะไม่ถูกรบกวนด้วยส่วนประกอบของการดำเนินธุรกิจต่างๆ มากมาย เพราะท่านคือผู้แทนจำหน่าย บริษัทที่ท่านเลือกที่จะทำงานด้วย จะเป็นผู้รับผิดชอบในกิจกรรมทุกอย่างแทนท่าน การลงทุน ระบบการเงิน

การบัญชี ระบบข้อมูล การบริการ การพัฒนาสินค้า การจัดซื้อ การผลิต การบรรจุหีบห่อ การตลาด เครื่องจักร การอบรมสัมมนา รวมถึงการออกแบบแผนการตลาด การดำเนินการตามแบบแผนการตลาด ระบบการจัดการด้านค่าตอบแทน การส่งเสริมการขาย การเก็บสต็อกสินค้า การจัดส่งสินค้า ฯลฯ ทั้งหมดเป็นหน้าที่ของบริษัทที่จะต้องทำแทนท่าน ซึ่งไม่ใช่หน้าที่ของท่าน

## คุณสมบัติของพนักงานเครือข่ายที่ประสบ

### ความสำเร็จ

ความมุ่งมั่น ความใฝ่ฝันความปรารถนาที่จะประสบ ความสำเร็จทางการเงินหรือปัจจัยสี่ มนุษย์เราปฎิชนคนธรรมดาๆ ต่างๆ ก็ปรารถนา กัน ทุกๆ คน แต่คนที่ประสบความสำเร็จได้ ควรจะมีนิสัยหรือคุณสมบัติดังนี้

1. มีความทะเยอทะยานใฝ่ฝันที่จะประสบความสำเร็จ
2. ชอบความมีอิสรภาพด้านต่างๆ
3. มีความพยายามอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง
4. รักและชอบที่จะพบปะผู้คนต่างๆ ในสังคม
5. มีความเชื่อมั่นในตนเองและกล้าแสดงออกเสมอ
6. เป็นบุคคลที่น่าเชื่อถือหรือมีความประพฤติที่ดี
7. รู้จักการจัดสรรหรือบริหารเวลาให้แก่ตนเองและผู้อื่น
8. มีความอดทน อดกลั้นต่อแรงกดดันด้านต่างๆ
9. คิดถึงอนาคตข้างหน้าของตนหรือเป้าหมายเสมอ

10.มีลักษณะในการเป็นผู้นำ คือการรู้จักการแนะนำให้ทีมงาน  
ทำ นำให้เขาคิด สาธิตให้ดู การเรียนรู้ ด้วยการลงมือปฏิบัติจริง

### **บทบาทหน้าที่ของผู้ประสบความสำเร็จ**

เมื่อท่านชักชวนหรือสนับสนุน(SPONSOR) ใครก็ตามเข้าสู่  
ธุรกิจ MLMท่านจะมีบทบาทหลักๆ คือ

#### **1.บทบาทในการเป็นผู้นำ (LEADER)**

ผู้นำ เป็นผู้กำจัดใจลูกน้องไว้ได้

- ได้รับความนิยมเชื่อฟัง เคารพนับถือ ศรัทธา รักและยำ

เกรง

- มีศิลปะในการจูงใจให้ทีมงานปฏิบัติตามความประสงค์ของ  
ตนด้วยความเต็มใจที่จะปฏิบัติตามเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

#### **2.บทบาทผู้สอน (TRAINER)**

คือคอยสอนให้ทีมงานหรือดาวน์ไลน์ได้เรียนรู้และเข้าใจใน  
การทำงานอย่างถูกต้องในธุรกิจ MLM สอนในเรื่องการขาย การ  
ทำงาน วิธีการสปอนเซอร์ หรือชักชวนผู้คนเข้าสู่ถนน MLM  
ตลอดจนสอนให้เข้าใจระบบการทำงานของ MLM

#### **3.บทบาทของผู้ฝึกหัด (COACH)**

คือคอยฝึกและหัดกับทีมงานใหม่ให้สามารถเป็นตัวแทนเรา  
ในฐานะอพไลน์ ให้ทำงานแทนตัวเราได้ หลังจากได้สอนให้เขาได้  
ทำงานแล้ว โดยให้เขาเรียนรู้จาก ห้องประชุม จากตัวเราเองจาก

เพื่อนร่วมหรือทีมงานด้วยตัวเอง และท้ายสุดควรรหาโอกาสฝึกหัด  
ร่วมกันกับเราในสนามการขาย

#### 4.บทบาทของผู้ให้คำปรึกษา (CONSULTANT)

หมายความว่าเมื่อให้เขาได้ทดสอบหรือทดลองทำงานกัน  
ด้วยตนเองกับลูกค้า หรือสมาชิกใหม่ในสนามการทำงานในธุรกิจ  
อิสระแล้วเราจะต้องคอยให้คำปรึกษาหารือในปัญหาที่เขาได้ทำงาน  
กันในปัญหาต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นปัญหาทางความคิดและความ  
เข้าใจที่มองต่างมุม หรือต่างมุมมอง

#### การแสดงออกในบทบาทที่เหมาะสม

การแสดงออกในบทบาทต่อทีมขาย ผู้นำต้องตระหนักไว้  
เสมอว่าการแสดงบทบาทในสถานที่ต่างๆ นั้นเป็นสถานการณ์ที่  
ประกอบธุรกิจ ที่ซึ่งมิใช่ที่บ้านพักหรือห้องพักของเราเอง การ  
แสดงออกซึ่งบทบาทที่เหมาะสมนั้นจะต้อง

- เป็นบทบาทที่ทำตามหน้าที่ของเรา
- เป็นบทบาทที่มีการยอมรับระหว่างกันและ
- เป็นบทบาทที่แสดงออกได้อย่างถูกกาลเทศะ

## หน้าที่ของผู้ที่อยู่ในธุรกิจเครือข่าย- MLM

หน้าที่ของผู้ที่อยู่ในธุรกิจ MLM ที่ประสบความสำเร็จมีความก้าวหน้าทั้งทางรายได้ เงินทอง ตำแหน่ง และรางวัลแห่งความสำเร็จต่างๆ จะต้องทำหน้าที่คือ

### 1. ใช้

การใช้ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าด้วยตัวเอง จะก่อให้เกิดความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ร่วมธุรกิจ ความเชื่อมั่นจะเป็นพลังผลักดันให้เกิดความเชื่อถือ ย่อมเกิดความเชื่อมั่น ในการที่จะพูด แสดงการใช้ หรือชวนให้ผู้อื่นเชื่อถือ หรือเชื่อมั่นตามเรอีกด้วย โดยความเชื่อถือจากการนำไปใช้ย่อมขยายธุรกิจได้ไม่ยากเย็น

### 2. ชอบ

เมื่อใช้แล้วเกิดความเชื่อถือ เชื่อมือ และเชื่อใจ ในผลิตภัณฑ์หรือสินค้าแล้ว ย่อมทำให้เกิดความรัก ความศรัทธาในตัวสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ ความรักและความศรัทธาก็คือ ความชอบ พูดง่ายๆ ก็คือ พอลองได้ใช้แล้วเป็นอันต้องชอบ

### 3. ชวน

ก็นำเอาความเชื่อมั่นจากการใช้ การชอบผลิตภัณฑ์หรือสินค้าไปเสนอแนะ หรือแนะนำแก่บุคคลรู้จัก ผลิตภัณฑ์ไปพร้อมๆ กับชี้แจง แผนการตลาดที่ชักจูงหรือจูงใจ ให้สนใจในการเข้าร่วม ประกอบธุรกิจอิสระ เพื่อให้เขาจะได้มีอิสรภาพทางการเงิน เวลา และอิสรภาพจากแรงกดดันอันจะทำให้เกิดความเครียด

#### 4. ช่วย

เมื่อได้เอ่ยปากชักชวนหรือสนับสนุนบุคคลต่างๆ ที่เรารู้จัก ให้เขาเกิดความสนใจในธุรกิจอิสระแล้ว เราก็ยังคงมีหน้าที่ๆ จะช่วยเหลือบุคคลที่เราได้ชักชวน ให้เขาประสบความสำเร็จทางการเงิน หรือตำแหน่ง อันเกิดจากผลิตภัณฑ์หรือสินค้าของบริษัทเรา คำอีกคำที่นิยมเรียกกันจนคิดปวกว่าหน้าที่ของผู้ที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจ MLM ก็คือ การสปอนเซอร์ (SPONSOR) หมายความว่า สนับสนุนส่งเสริม ช่วยเหลือให้ร่ำรวยด้วยธุรกิจ MLM

กล่าวโดยสรุปแล้วหน้าที่ของผู้ที่อยู่ในธุรกิจ MLM ที่จะไต่บันไดสู่ความร่ำรวยนั้นจะต้อง ใช้ ชอบ ชวน และช่วย

ความรู้สึกลึกซึ้งและทัศนคติต่อการทำธุรกิจจะสะท้อนออกมาเป็นผลงานรวมทั้งค่าตอบแทนที่ยุติธรรม จะมากหรือน้อยเป็นผลโดยตรงจากคุณค่าของตัวท่านและความเพียรพยายามที่ได้กระทำลงไป ไม่มีอะไรและไม่มีใครในธุรกิจนี้จะขัดขวางการทำงานของ ท่าน ท่านเป็นผู้กำหนดตัวของท่าน

ในธุรกิจเครือข่าย-MLM ทุกคนมีสิทธิ์เท่ากัน ไม่ว่าจะเป็นผู้มีการศึกษาค่ำหรือสูงกว่ามี มรดกมากหรือน้อยกว่า อยู่ในสภาวะแวดล้อมดีกว่า โอกาสที่จะประสบความสำเร็จมีเท่าเทียมกัน ซึ่งความสำเร็จเกิดจากความสามารถในการบริหารความอิสระและความรับผิดชอบ รู้จักการบริหารเวลาที่เหมาะสมนั่นเอง.

## บทที่ 2 ความสำเร็จของนักธุรกิจเครือข่าย กับความสำเร็จของผู้นำ

(The success of network marketers and leaders)

หัวหน้าของนักธุรกิจเครือข่ายหรือผู้นำทีมขายโดยส่วนใหญ่  
ก็จะผ่านการก้าวขึ้นมาจากการเป็น“นักธุรกิจเครือข่าย” มาก่อน คือ”  
ไม่มีใครก้าวสู่บันไดขั้นสูงได้โดยไม่ผ่านบันไดขั้นต่ำก่อน” ก็อบันไดผู้  
บริหารงานขายจะผ่านการรู้ร้อน รู้หนาว ของการที่ได้มีชีวิตในการ  
เป็นนักธุรกิจเครือข่ายหรือนักขายจากจาก“ประสบการณ์”พร้อมทั้ง  
“ผลงาน”และ“ความสามารถ”ที่ผ่านมาทำให้ได้รับการยอมรับได้เลื่อน  
ขั้นเลื่อนตำแหน่งเป็นหัวหน้าหรือผู้จัดการทีมขายซึ่งถือเป็นภาระหรือ  
หน้าที่อันสำคัญที่จะต้อง“สร้างผลงาน”ไปพร้อมๆกับการ“สร้าง  
ทีมงาน”หรือ“สร้างคนในเครือข่าย”ดังนั้นความสำเร็จของนักธุรกิจ  
เครือข่ายกับความสำเร็จของผู้บริหารงานขายจึงขึ้นอยู่กับปัจจัยที่  
แตกต่างกันซึ่งถ้าหากท่านเป็นผู้บริหารงานเครือข่ายควรที่จะต้อง  
เข้าใจถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จของตัวเองและทีมงานหรือลูกทีมท่าน  
เพื่อให้เข้าใจถึงหน้าที่ของกันและกันให้เด่นชัดยิ่งขึ้นจะขอยกตัวอย่าง  
ดังนี้

ความสำเร็จของนักธุรกิจเครือข่ายหรือนักขาย	ความสำเร็จของผู้บริหารเครือข่าย/ผู้นำ
1. วัดผลงานกันที่ความสามารถส่วนตัวคือ จากยอดขายหรือผลการขาย	1. วัดความสามารถกันที่การสร้าง ผลงานทีมขาย นั่นก็คือผลงานเกิดจาก ทีมงานนั่นเอง
2. ต้องพูดเป็น และพูดได้คือ วิธีการสื่อ ความที่ดีกับลูกค้า	2. ต้องพูดเป็น และต้องสอนเป็นก็รู้ว่า จะสอนทีมงานให้ขายได้ และชักชวน เป็นได้อย่างไร
3. ไม่ขายหรือจับสินค้าหลายตัวจนเกินไป	3. ความสำเร็จอยู่ที่ระยะเวลาและผลงาน ของทีมงาน
4. ไม่โยกย้ายหรือเปลี่ยนงาน/บริษัทบ่อยๆ	4. ถ้าฝังรากให้ลึกแล้วจะเติบโต(ทำอยู่นานๆ)
5. ความสำเร็จอยู่ที่ความพยายามของตน หรือการทำงานอย่างสม่ำเสมอ	5. ความสำเร็จอยู่ที่การสร้างมืออาชีพ อย่างเรา
6. รักในตัวสินค้าหรือบริการ	6. รักที่จะช่วยให้บุคคลอื่นได้รับ ความก้าวหน้าหรือความสำเร็จเหมือน ตน
7. เข้าประชุมบริษัททุกครั้งที่มีการประชุม	7. สร้างบรรยากาศที่ดีให้เกิดขึ้นภายใน องค์กร
8. เข้าร่วมการแข่งขันทุกรอบที่มีการ ประกาศการแข่งขัน	8. กระตุ้นแรงเร้าให้เขาทำงานอย่างเต็มที่ และเต็มฝีมือ
9. เยี่ยมเยือนลูกค้าและบริการ	9. จัดประชุมอบรมเพื่อเสริมสร้างพัฒนา ทีมขาย

<p>10. เป็นยอดนักขายได้ต้องอาศัยฝีมือและ กลุ่มลูกค้าศูนย์อิทธิพล</p> <p>11. อาศัย “น้ำใจ” และ “น้ำคำ” ในการทำงานขาย</p>	<p>10. ทีมจะเป็นแชมป์ได้ต้องสร้างนักขาย ทีมเสียให้เกิดขึ้นในองค์กรของตน</p> <p>11. ใช้ทั้ง “พระเดช” และ “พระคุณ” ในการปกครองดูแลทีมขาย</p>
<p>12. หากความรู้พัฒนาตนเองเสมอ</p> <p>13. ออกขายให้กับลูกค้าทั่วไป</p> <p>14. ต้องได้รับความเชื่อถือจากลูกค้า</p> <p>15. ต้องวางแผนการขายของตนเองเพื่อให้ บรรลุเป้าหมาย</p> <p>16. พัฒนาฝีมือ ให้ลูกค้าซื้อได้มากขึ้น</p> <p>17. หากขาดมนุษย์สัมพันธ์กับทีมงาน ก็จะยังคงอยู่ในอาชีพได้</p> <p>18. เสาะแสวงหาลูกค้าใหม่ๆ เสมอ</p> <p>19. ทำรายงานการขาย</p> <p>20. ขายเก่ง ต้องเก็บเก่ง</p>	<p>12. หากความรู้ เพื่อสร้างและพัฒนาทีมขาย</p> <p>13. อาจจะออกขายกับลูกค้ารายสำคัญ บ้าง</p> <p>14. ต้องได้รับความเชื่อถือจากทีมงาน</p> <p>15. ควบคุมดูแลความเป็นไปได้ของ แผนงาน</p> <p>16. พัฒนาทีมงานให้มีประสิทธิภาพมาก ขึ้น</p> <p>17. หากขาดมนุษย์สัมพันธ์กับทีมงานก็ จะอยู่ไม่ได้</p> <p>18. ต้องมองหาคนใหม่ๆ ตลอดเวลา สม่ำเสมอ</p> <p>19. จัดทำบันทึก บัญชี ข้อมูล สถิติ เขียนจดหมายโต้ตอบ</p> <p>20. จะต้องเก่งทั้งงาน เก่งทั้งคน และเก่ง คิด</p>

ที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้นคือภารกิจ ขอบเขต หน้าที่ และรวมถึงความรับผิดชอบระหว่างนักธุรกิจเครือข่ายมืออาชีพกับผู้นำเครือข่ายอาชีพเพื่อให้นักธุรกิจเครือข่ายหรือนักขายได้ชื่อว่าเป็นยอดนักขายคือขายเก่งเมื่อต้องการก้าวขึ้นเป็นผู้บริหารงานเครือข่ายหรือผู้นำ จะได้เข้าใจและตระหนักถึงภาระหน้าที่ของตน ที่นอกจากจะต้องเก่งงานแล้ว จะต้องเก่งคนก็คือเก่งด้านงานบริหารอีกด้วย ข้อคิดที่สำคัญเมื่อคุณเป็นกัปตันก็คือ การทำให้คนอื่นรวย เพื่อที่ท่านจะได้รวยขึ้นจากการสร้างคนหรือสร้างทีม เพื่อให้ทีมงานเครือข่ายของท่านเป็นกองทัพนักธุรกิจเครือข่ายหรือทีมงานที่แข็งแกร่ง มีผลงานที่ก้าวไกล ทะลุเป้าหมาย รายได้หรือตำแหน่งได้ไม่ยากเย็น

### บทที่ 3 ไต่บันไดสู่ความเชื่อมั่น

(Climbing the ladder to confidence)

พลังแห่งความเชื่อมั่น พลังแห่งความศรัทธา เป็นพลังของความคิด ประสานเข้ากับพลังแห่งความมั่นคงในจิตใจสามารถที่จะแปรเปลี่ยนหลาย ๆ สิ่งหลาย ๆ ประการให้เกิดขึ้นไม่ว่าพลังแห่งความเชื่อที่ว่า...

มนุษย์สามารถที่จะเหาะเหินเดินอากาศได้ผลสรุปของความศรัทธาและเชื่อมั่นก็คือปัจจุบันนี้มนุษย์สามารถผลิตเครื่องบินที่บินเร็วกว่าเสียงได้แล้ว

คนเราสามารถที่จะติดต่อสื่อสารกันได้ในระยะทางไกลๆ ผลแห่งความเชื่อมั่นก็คือปัจจุบันเรามีโทรศัพท์หลายหลากรูปแบบติดต่อกันได้ทั่วโลก

โลกสามารถสว่างไสวได้แม้ยามค่ำคืนจึงได้เกิดการประดิษฐ์คิดค้นโดยธอมัส-อัลวาเอดิสัน คือหลอดไฟฟ้า และเครื่องมือสื่อสารมากมาย เช่นวิทยุ แผ่นเสียง ฯลฯ

## ความสำเร็จทั้งหลายทั้งของอยู่กับปัจจัยเพียงไม่กี่

### ประการ คือ

-คิดถึงสิ่งที่ต้องการ

-คิด และพูดในทางบวก และสร้างสรรค์

-เชื่อมั่น ศรัทธายอมรับว่าตนเองทำได้

หันมามองในธุรกิจขายตรง หลาย ๆ คนยังมีได้ทันเริ่มจับงาน หรือจับธุรกิจเลย เพียงแค่คิดก็แพ้แล้ว ตัวอย่าง ความคิดของผู้แพ้ ก่อนที่จะลงมือลงมือลุยในยุทธจักรขายตรง เช่น

พูดไม่เก่ง แก่แล้ว ไม่มีเงิน	รู้จักคนน้อย สมองไม่ค่อยดี	คนก่อนเอาเปรียบ บริษัท
ลงทุน ไม่มีเวลา รอคูเพื่อน	ต้องทำไม่ได้ ของแพง ขายยาก	ไม่มั่นคง เราคงไม่มีวาสนา
ก่อน ลองมาหลายบริษัท	กลัวเพื่อนว่า บริษัทอยู่ใกล้จ้ง	ทำอะไรไม่เคยสำเร็จ เห็น
แล้ว		แผนตลาดแล้วยาก

หลาย ๆ ครั้งดูเหมือนจะเป็นข้ออ้าง หรือข้อแก้ตัวของผู้ที่ ปฏิเสธการเสนอโอกาสที่จะเข้าร่วมธุรกิจกับเรา ขอให้เพื่อนพี่น้องใน ยุทธจักรขายตรงอาศัยหลักการ และแนวทางการทำงานที่ว่า...

ชักชวนแล้วไม่มาโอกาสหน้าจะมาชวนใหม่ถือคติ ดักกลบ ต้องหมั่นสู้ แต่เราต้องรู้ว่าจะมีปลาวิ่งเข้าไซรานั้น

ชักชวนหลายครั้งหลายหนแล้วไม่มา แสดงว่าเขาปฏิเสธ ความร่ำรวย ช่วยไม่ได้ปล่อยเขาไปชักชวนเท่าไร ๆ ก็ไม่มาทั้ง ๆ ที่ เห็นว่าน่าจะมีศักยภาพในการทำงานก็จึงปล่อยเขาไปที่เขาชอบ ๆ หรือ

เขาอยากทำ นึกใหม่ว่ายังมีผู้คนอีกมากมายที่รอเราไปเสนอโอกาสให้กับเขา

ท่านเห็นด้วยใช่ไหมครับว่า พลังแห่งความสำเร็จเกิดจากความคิด ความศรัทธา และความเชื่อ เรามาสรางความเชื่อมั่นเพื่อผลักดันความสำเร็จในงาน และชีวิตกันเถิด

## **เทคนิคการสร้างความมั่นใจให้ตัวเอง**

### **1. มองผลดีของความเชื่อมั่น**

ผลดีถ้าเรามีความเชื่อมั่นตนเอง มั่นใจในตนเองก็คือ

- ทำให้งานโดดเด่น
- ยอมทำให้ผู้อื่นเชื่อมั่นตาม

โดยเฉพาะอัปไลน์ถ้าหากใส่ความเชื่อมั่นลงไป และเชื่อถือว่าความไลน์ทำได้ ทำสำเร็จส่งแรงเชียร์ลงไปให้ทุ่มสุดตัว เชื่อใหม่ครับว่าเขาทำได้ แม้จะเป็นสตรีฟอมบางร่างเล็กก็ตาม

### **2. สร้างทัศนคติว่า...เราทำได้**

เราจะเป็นผู้บริหารระดับสูง เราจะต้องศรัทธา และยอมรับตนเอง ให้โอกาสตัวเอง แก่ตัวใหม่ ไม่ว่าจะแพ้มากี่ครั้งก็ยังไหวให้ความเชื่อมั่นว่า อัจฉริยะคือตัวเรา เชื่อในความสามารถเราเชื่อถือ และวางใจเราเชื่อว่าเป็นไปได้

### 3.สร้างความนับถือตัวเอง

เขาก็คน เราก็คน ทำไมเราทำไม่ได้ เราจะต้องทำได้ต้องนับถือตัวเองเชื่อว่าเราเป็นบุคคลพิเศษไม่เหมือนใครและจะไม่มีใครเหมือน

### 4.ไม่ดูถูกตัวเอง

ว่าแก่เกินไป เด็กเกินไป ไม่เหมาะกับอาชีพ หน้าตาไม่ดี ฯลฯ ผู้เขียนเคยเขียนไว้ในหนังสือที่ขายดีเล่มหนึ่งชื่อ **ฝันให้ไกลแล้วไปให้ถึง** ดังเช่นอย่าดูถูกสิ่งสำคัญ 4 ประการได้แก่ อย่าดูถูกไฟกองน้อย สามารถเผาป่าได้ทั้งป่า อย่าดูถูกว่างตัวเล็ก เพราะกัดตายมาหลายรายแล้ว อย่าดูถูกสามเณรน้อยในสมัยพุทธกาลมีสามเณรเป็นพระอรหันต์หลายรูปแล้ว และอย่าดูถูกกษัตริย์ว่ายังหนุ่ม ดังเช่นจักรพรรดิคือเด็กซานเดอร์มหาราช แต่อาณาเขตและอาณาจักรของตนได้กว้างขวาง

### 5.บันทึกความภาคภูมิใจของตนเอง

เพื่อรู้จักชื่นชมตนเอง ตอกย้ำความสำเร็จของตนเองเพื่อเสริมสร้าง และผลักดันพลังแห่งความเชื่อมั่นลงนิกคูลิกรับว่าในรอบ 10 ปี ที่ผ่าน ๆ มาเรามีความภาคภูมิใจในคุณงามความดีของตนอย่างไรบ้างอย่างน้อย ๆ 5 ข้อ

### 6.จงเป็นวีรบุรุษ หรือวีรสตรีให้กับตนเอง

ฝึกการบังคับจิตใจตนเองไม่ให้ทำเรื่องสบาย ๆ หรือเรื่องง่าย ๆ ที่คนอื่นเขาทำ เช่นตื่นแต่เช้ากว่าเดิม หรือเข้านอนให้ดีกว่าเดิม คิดแบบชนะชนะเสมอโดยไม่เอาเปรียบ ที่สำคัญคือเอาชนะใจตนเอง

ให้ได้ ที่จะไม่พ่ายแพ้ความขี้เกียจ ท้อแท้ หรือเบื่อหน่ายเข้าสู่สติในใจ

### 7. ลืมเรื่องร้าย ๆ ในอดีตให้หมด

ความล้มเหลวที่ผ่านมายุ่งยากลำบาก ลูกค้า หรือผู้มุ่งหวังที่เปิดช่องทางธุรกิจไม่สำเร็จ ยุ่งยากลำบากความล้มเหลว แต่ใช้ความล้มเหลวของตนมาเป็นบทเรียนว่า เพราะอะไรเราจึงปฏิเสธ

### 8. ตอกย้ำความเชื่อต่อตัวเองบ่อย ๆ

คือรวบรวมพลังแห่งความเชื่อมั่นในข้อข้างต้นที่กล่าวมาแล้ว ให้เป็นคตะ เป็นเดชะ เป็นพลัง เป็นปัจจัย เกื้อหนุนส่งเสริมเติมความเชื่อมั่น และมั่นใจให้เต็มร้อย

### คนที่ประสบความสำเร็จ

ความสำเร็จแม้จะไม่มิกฎเกณฑ์ที่ตายตัว ที่เป็นสูตรสำเร็จเหมือนสูตรการคำนวณ หรือตารางธาตุทางเคมี แต่จากการรวบรวมให้คำตอบคล้าย ๆ กันว่า บุคคลที่จะประสบความสำเร็จจะประกอบด้วยปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. มีความตั้งใจ แน่วแน่ มั่นคง เชื่อมั่น มีจุดหมาย มีใจรัก และเป็นตัวของตัวเอง

2. ถือเวลาเป็นของมีค่า และไม่ผัดวันประกันพรุ่ง

3. มีความมานะ พยายาม อดทน

4. ฝึกฝน ตั้งมั่น เตรียมพร้อม ตื่นตัว จริงจัง ขวนขวาย มุ่งหาความสำเร็จ ไม่รอโอกาส

อุปสรรคบนเวทีของการทำธุรกิจถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จที่ส่งลงมาทดสอบจิตใจ ถ้าหากเราชนะอุปสรรคได้ ความสำเร็จย่อมตามมา อุปสรรคจะหยุดรอเป็นช่วง ๆ ในวิถีชีวิตของการทำงาน จะไม่มีใครก้าวสู่ความสำเร็จสมประสงค์ โดยไม่ผ่านอุปสรรคก่อน เพื่อชนะสิ่งเหล่านี้ท่านต้องมีกำลังใจ และความเชื่อมั่น ความอดทนเป็นของที่ขมขื่น แต่ผลของมันหวานชื่นใช้ไหมครับ

## บทที่ 4 พฤติกรรมสู่ความมั่งมี

(Behaviors leading to wealth)

นิสัยของผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจเครือข่ายหรือMLM ผู้ที่ทำงานบนถนนเส้นนี้จำเป็นที่จะต้องมี และสร้างมันขึ้นมา เพื่อเป็นสะพานเชื่อมโยง และนำไปสู่ความสำเร็จ หรือความมั่งคั่ง หรือมั่งมี ถึงแม้ในปัจจุบันจะมีบ้าง ไม่มีบ้างก็ตาม จึงจำเป็นที่จะต้องปรับเปลี่ยน พฤติกรรม ความคิด วิธีคิด และวิธีการกระทำ ซึ่งจะนำพาตนเองไปสู่ ประตูทอง ของความสำเร็จ อันจะประกอบด้วย

### 1. มีนิสัยการล้าล่าหน้าหน้าเสมอแทนที่จะไปเรื่อย ๆ

โดยมีความหวังที่ชัดเจนแทนที่จะมีความหวังอย่างคลุมเครือ หรือบางท่านก็ทำงานแบบปล่อยใจตัวเองว่าทำได้ก็ได้ หรือ ได้ก็ดีถ้าไม่ได้ก็ไม่เป็นไร ผู้ประสบความสำเร็จจะต้องเป็นนักพัฒนางาน ไม่ใช่แค่ นักปฏิบัติงาน นิสัยของการก้าวล้าหน้าหน้าคือ เป็นนักพัฒนางานที่มีความหวังอันชัดเจน ไม่ใช่ความหวังที่ไม่ชัดเจน โดยกล้าต่อสู้ หรือป็นฝ่ายกับอุปสรรค โดยมีความเชื่อว่า เรามีพลังวังชา และ เรียวแรงมากกว่าที่คิดไว้หลายเท่า

## 2. มีเป้าหมายและแนวทางอันแจ่มชัด แทนที่จะทำงานไปอย่างไม่มีเป้าหมาย

ในเรื่องแผนงานและเป้าหมายเพื่อไต่บันไดสู่ความสำเร็จ ผู้เขียนจะได้นำเสนอในโอกาสต่อไป เมื่อไรก็ตามที่เราท้อแท้และหมดกำลังใจ ต้องนึกถึงเป้าหมายเสมอว่า เราต้องการอะไรในชีวิต ทำไมเราต้องปรับเปลี่ยนหรือแปรเปลี่ยนเป้าหมายของเราด้วยอารมณ์ โกรธเกลียด ความแค้นหรือพยายาม อิจฉาริษยา ผู้เขียนเคยกล่าวแล้วว่า หากรุกรายมเดินยังต้องคิด หากมีชีวิตในธุรกิจขายต้องไม่มีเป้าหมาย และแผนการ ได้อย่างไรกัน

### 3. ตั้งใจจะให้คนอื่นแทนที่จะอยากได้ของคนอื่นๆ

คือ ประพฤติตัวและปฏิบัติตนอยู่ในสถานะผู้ให้ ไม่ใช่ผู้รับ การให้เราสามารถที่จะให้หลายสิ่งหลายอย่างได้สารพัด ที่ไม่จกอยู่ในประเภทให้เงินตรา คือให้ความรู้ ให้ความเข้าใจ ให้แนวทางในการดำเนินธุรกิจทั้งการขาย และขายธุรกิจหรือสปอนเซอร์ สรุปว่า พฤติกรรมสู่ความมั่งคั่ง และมั่งมีจะต้องเป็นผู้ให้ก่อนก่อนที่บริษัทจะจัดผลประโยชน์ให้เราตอบแทน

### 4. บุคลิกภาพท่าทางที่มีส่วนสำคัญแทนที่จะทำทางไม่มั่นคง

เราอยู่ในธุรกิจที่ต้องติดต่อกับผู้อื่นอยู่เสมอ จะต้องมีการพัฒนาบุคลิกภาพที่ดี มีสง่าท่าทางน่าเชื่อถือให้บุคลิกภาพน่าไว้วางใจ ในกิริยาท่าทาง แทนที่จะไม่ให้ความสำคัญในการแต่งองค์หรือทรงเครื่องมีบุคลิกภาพ และกิริยาท่าทางที่โล่เขมมากกว่ารับแขกเช่น ยกทำ หน้าอ รอนาน งานยุ่ง มุ่งเงิน และเกินตัว