

เปลี่ยนจาก "คนไล่ล่าลูกค้า" เป็น "ที่  
ปรึกษาที่ใครก็ปฏิเสธไม่ได้"



# วิถี

# นายหน้า อสังหาริมทรัพย์ สีขาว

## HELPING, NOT SELLING



### อดิศักดิ์ สติธรรมรงค์

กรรมการผู้จัดการ • บริษัท กรีนเวย์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด  
ที่ปรึกษา • บริษัท รีแมกซ์ ประเทศไทย จำกัด  
อุปนายกฝ่ายวิชาการ • สมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย

CEO of **REMAX** | ผู้นำอันดับ 1 RE/MAX  
GreenWay ประเทศไทย 1 ทศวรรษ

450.-

# วิทยานายหน้าสีขาว

*Helping, not Selling*

พิมพ์ครั้งแรก 26 มีนาคม พุทธศักราช 2569

Version 1.0

**ลิขสิทธิ์ อติศักดิ์ สถิตธำมรงค์**

**ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ (CIP)**

*ISBN (e-Book) 978-616-631-456-4*

จัดทำโดย อติศักดิ์ สถิตธำมรงค์

**RE/MAX GreenWay**

greenwayproperty.co.th

ห้ามคัดลอก ทำซ้ำ ตัดแปลง หรือเผยแพร่ส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้  
โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้แต่ง

# คำนำ

จากใจ... พี่อดีศักดิ์

ผมอยากเริ่มด้วยคำถามง่าย ๆ

"ถ้าวันนี้มีคนโทรมาหาน้องแล้วพูดว่า 'ได้ยินชื่อคุณมาจากเพื่อน บอกว่าถ้าเรื่องบ้านต้องคุณคนนี่เท่านั้น' — น้องรู้สึกอย่างไรครับ?"

ผมเชื่อว่าทุกคนที่เข้ามาในอาชีพนี้อยากได้รับโทรศัพท์แบบนั้น แต่ความจริงที่ผมเห็นมาตลอด 30 ปีคือ คนส่วนใหญ่วิ่งหาลูกค้าจนหมดแรง แต่ไม่เคยมีลูกค้าวิ่งมาหาตัวเองเลยสักครั้ง

## 30 ปีที่ผ่านมา

ตลอด 30 ปีในวงการนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ผมเห็นคนเดินเข้ามาด้วยความหวัง และเดินจากไปด้วยความท้อแท้มานับไม่ถ้วน หลายคนคิดว่าอาชีพนายหน้าคือ "ทางลัด" สู่ความรวย แต่ในความเป็นจริง หากน้องไม่มีแผนที่ถูกต้อง มันอาจกลายเป็น "ทางหลง" ที่ทำให้น้องเสียทั้งเวลาและตัวตน

ผมเองก็เคยผ่านจุดนั้นมาครับ ตอนปีแรก ๆ ผมวิ่งหาลูกค้าทุกวัน โทรหาคนแปลกหน้าวันละหลายสิบสาย แต่สิ่งที่เปลี่ยนชีวิตผมไม่ใช่เทคนิคการขาย แต่คือวันที่ผมตัดสินใจว่า

**"จะเป็นนายหน้าที่ใครเจอแล้วโชคดี ไม่ใช่นายหน้าที่ใครเจอแล้วต้องระวังตัว"**

## หนังสือเล่มนี้คืออะไร

หนังสือเล่มนี้ไม่ได้เขียนเพื่อสอนให้น้อง "ขายเก่ง" เพียงอย่างเดียว แต่เขียนเพื่อสร้างน้องให้เป็น **"ที่ปรึกษานายหน้าอสังหาริมทรัพย์มืออาชีพ"** ผู้ที่ทำงานด้วยข้อมูล มีระบบที่วัดผลได้ และที่สำคัญที่สุดคือ **"มีหัวใจนายหน้าสีขาว"** ที่ยึดถือความซื่อสัตย์เป็นเข็มทิศ

ผมกลั่นกรองทุกความผิดพลาด ทุกชัยชนะ และทุกหยดเหงื่อจากประสบการณ์จริงมาเป็น **25 บทเรียน** ที่น้องกำลังถืออยู่ในมือ แต่ละบทไม่ได้แค่อธิบาย ทุกบทมี Script พร้อมใช้ เคสจากหน้างานจริง และเครื่องมือที่น้องเอาไปใช้ได้ทันที

☺ คาถาที่ผมใช้มาตลอด 30 ปี

"ความรู้ที่ไม่ได้ถูกนำไปใช้มีค่าเป็นศูนย์ แต่ความรู้ที่ผ่านการปฏิบัติ คือกุญแจที่จะเปลี่ยนชีวิตน้องไปตลอดกาล"

## ก่อนน้องพลิกหน้าแรก

ผมอยากให้น้องอ่านมันอย่างตั้งใจ และที่สำคัญกว่านั้นคือ "ลงมือทำ"   
ทันทีที่อ่านจบแต่ละบท

และเมื่อถึงวันที่มีคนโทรมาบอกน้องว่า "ได้ยินชื่อคุณมาจากเพื่อน" —   
น้องจะรู้ว่าวันนั้นคือวันที่ระบบของน้องทำงานแล้วครับ

ยินดีต้อนรับสู่โลกของนายหน้าสีขาวครับ

**อดิศักดิ์ สถิตธำมรงค์**

RE/MAX GreenWay

มีนาคม 2569

บทที่

# 1 — จิตวิญญาณนายหน้าสีขาว

ทำไม "ความซื่อสัตย์" ถึงสร้างเงินล้านได้มากกว่า

"ความซื่อสัตย์ คือทางลัดที่สั้นที่สุดสู่ความมั่งคั่ง"

# บทที่ 1 — จิตวิญญาณนายหน้าสีขาว

ทำไม "ความซื่อสัตย์" ถึงสร้างเงินล้านได้มากกว่า

ผมอยากถามน้องด้วยประโยคที่ผมชอบถามในคลาสเสมอว่า...

"น้องอยากเป็นนายหน้าที่รวยเร็วครั้งเดียวแล้วหายไป หรืออยากเป็นนายหน้าที่มั่งคั่งและมีคนขอบคุณที่เราได้ 'บริการเขา' ไปตลอดชีวิต?"

คนส่วนใหญ่เข้ามาในอาชีพนี้เพราะเห็น "ตัวเลขค่าคอมมิชชั่น" ที่มันยั่ววนใจครับ แต่ผมอยากบอกว่า ถ้าน้องเริ่มจากความ "โลภ" น้องพังไม่ช้านาน

แต่ถ้าน้องเริ่มจาก **"จิตวิญญาณนายหน้าสีขาว"** เงินล้านจะเป็นแค่ "จุดเริ่มต้นเล็ก ๆ" ของน้องเท่านั้นเองครับ



## 1) ความซื่อสัตย์คือ "ทรัพย์สิน" ที่แพงที่สุด

ในโลกอสังหาฯ วันนี้ ข้อมูลตรวจสอบได้หมดครับ ถ้าน้องปิดบังรอยร้าวของบ้านเพื่อจะปิดดีล หรือแอบบวกราคาเพิ่มเพื่อเอาส่วนต่างเล็กน้อย ผมบอกเลยว่า...

น้องกำลัง "เผาบ้านตัวเองเพื่อเอาฟินมาต้มมามากิน" — มันไม่คุ้มเลย!

ความซื่อสัตย์เป็นสิ่งที่ ไม่ต้องใช้ความจำ พอน้องพูดความจริงกับลูกค้าทั้ง  
ฝั่งซื้อและฝั่งขาย น้องจะดูสง่างาม และมีอำนาจต่อรองที่แท้จริง

#### 🔑 Key Insight

ความเชื่อใจสร้างยาก แต่ทำลายง่ายนิดเดียว ถ้าน้องรักษาชื่อเสียง  
ไว้ได้ งานจะวิ่งมาหาน้องเอง

แต่ถ้าชื่อเสียงพัง ต่อให้น้องเก่งระดับเทพ ก็ไม่มีใครเอาเงินล้านมา  
ฝากไว้ในมือเรา

#### □ จุดโน้ต

## 2) นายหน้าสีขาวทำงานบน "ความสบายใจ"

ผมพูดเสมอว่า การเป็นนายหน้าสีขาว ไม่ใช่คนซื้อบื้อที่ยอมโดนเอา  
เปรียบ แต่คือคนที่ทำงานบนความโปร่งใส แบบที่ใครก็มาตำหนิเราไม่ได้

- กล้าพูดความจริงที่เจ็บปวดกับเจ้าของบ้าน
- กล้าเปิดเผยจุดด้อยให้คนซื้อ รู้ เพื่อให้เขาตัดสินใจบนข้อมูลที่ถูกต้อง

Script หน้างาน: เมื่อต้องบอกความจริงที่บ้านมีตำหนิ

"พี่ครับ หลังนี้ทำเลดีมาก แต่ผมต้องเรียนตามตรงว่ามุมฝ้าตรงนั้น  
เคยมีรอยร้าวซีมนะครับ

ผมอยากให้พี่เห็นและพิจารณาก่อนตัดสินใจ เพราะผมอยากให้พี่  
ได้บ้านที่พี่สบายใจจริง ๆ ครับ"

เชื่อไหมครับ พอน้องพูดแบบนี้ คนซื้อไม่เดินหนี ตรงกันข้าม เขาจะ **ไว้ใจ  
น้องมากขึ้น** เพราะเขารู้ว่าน้องไม่ได้มาเพื่อ "หลอกขาย" แต่มาเพื่อ "เป็น  
ที่ปรึกษา" ให้เขาจริง ๆ

จุดโน้ต

### 3) อุทาหรณ์จากเงามืด — เมื่อความโลภทำลายอนาคต

ผมเห็นมาเยอะครับ นายหน้าหลายคนี่ "ความสามารถสูง แต่จรรยา  
บรรณต่ำ" สุดท้ายจบไม่สวย

เคสจากหน้างาน — 3 กัณฑ์ที่ทำลายอาชีพ

กัณฑ์ที่ 1 "ส่วนต่างลับ"

แอบบวกราคาเพิ่ม 5 แสน จากที่เจ้าของฝากขาย ความแตกที่กรม  
ที่ดินตอนคนซื้อกับคนขายมานั่งเผชิญหน้ากัน ชื่อเสียงเสียไปทั่ว  
วงการ

กัณฑ์ที่ 2 "ปิดบังรอยร้าว"

รู้ว่าโครงสร้างทรุดแต่เจียบไว้ พอคนซื้อย้ายเข้าอยู่ได้เดือนเดียว  
เรื่องแดง โดนประจานจนแทบไม่มีที่ยืน แถมโดนเรียกค่าเสียหาย  
อีก

กัณฑ์ที่ 3 "ประวัติบ้าน"

รู้ว่าเคยมีคนเสียชีวิตในบ้านแต่เลือกเจียบไว้ พอผู้ซื้อจู้จากเพื่อน  
บ้านหลังโอน เรื่องแตก ความจริงไม่ได้ทำร้ายเราเท่าการปิดบัง  
ครับ

□ จุดโน้ต

#### 4) ผลลัพธ์ที่จับต้องได้ของ "สีขาว"

หลายคนกลัวว่าถ้าเป็นคนดีแล้วจะรวยช้า ผมขอเถียงครับ!

ลูกค้าที่ประทับใจในความตรงไปตรงมาของน้อง เขาจะกลายเป็น **"เซลล์ขายตัวน้องโดยที่น้องไม่ต้องจ่ายเงินสักบาท"**

เขาจะบอกต่อเพื่อน พี่น้อง และคนรอบ ๆ ตัวของเขาว่า "ถ้าเรื่องอลังหาฯ ต้องคนนี้เท่านั้น" — นี่แหละครับที่มาของ Passive Income ที่แท้จริงในอาชีพนายหน้า

สิ่งที่ผมต้องย้ำกับน้อง

"เงินหาเมื่อไหร่ก็ได้ครับ แต่ 'ชื่อเสียง' ถ้าเสียไปแล้ว น้องต้องใช้  
เวลาทั้งชีวิต...ก็อาจกู้คืนไม่ได้"

เงินที่ได้มาจากการไม่ซื้อตรง มันเหมือน 'ไฟ' ครับ ได้มาตอนแรก  
อาจจะรู้สึกอุ่นดี แต่สุดท้ายมันจะเผาบ้านและเผาชีวิตน้องจนไม่  
เหลืออะไรเลย

จงเป็นนายหน้าที่ลูกค้าโหยหา ไม่ใช่นายหน้าที่ลูกค้าหวาดระแวง  
ครับ"

***"ความซื่อสัตย์ คือทางลัดที่สั้นที่สุดสู่ความมั่งคั่ง"***

☺ คาถานายหน้าสีขาวบทที่ 1

"ความซื่อสัตย์ คือทางลัดที่สั้นที่สุดสู่ความมั่งคั่ง"

สรุปและจดโน้ตท้ายบท

— — —  
บทต่อไป

ความซื่อสัตย์คือรากฐาน แต่รากฐานอย่างเดียวยังไม่พอครับ น้องต้องรู้ว่า จะ **"วางตัวเองให้เป็นที่ปรึกษา"** ได้อย่างไร บทที่ 2 จะพาน้องข้ามเส้นแบ่งนั้นครับ

บทที่

## 2 — การเปลี่ยนผ่าน

---

จาก "พนักงานขาย" สู่ "ที่ปรึกษาอสังหาฯ" Consultant Mindset

*"หยุดขาย แล้วเริ่มวินิจฉัย เหมือนที่คุณหมอรักษาคนไข้"*

บทที่

## 3 — Digital Personal Branding

---

สร้างตัวตนให้เป็น "เจ้าถิ่น" ผ่าน TikTok/Reels

*"ออกมาให้หน้าจอเห็น ก่อนจะเดินไปให้ลูกค้าเห็นหน้า"*

บทที่

## 4 — อสังหาฯ ช้อนภาพ

---

วิชาตาเหยี่ยว มองโลก มองเมือง มองทำเล

"มองให้ออกกว่า 'เงิน' กำลังไหลไปทางไหน แล้วไปยืนดักรอที่นั่น  
ก่อนลูกค้า"

บทที่

# 5 — กลยุทธ์ Farming 101

วิธีคัด เลือก และคุมพื้นที่ให้เป็นเบอร์ 1

จ่ายหลักร้อย เพื่อเอาความลับหลักล้าน...

ลงแรง 70% ใช้เงิน 30% แล้วบารมีจะเกิดเอง

บทที่

# 6 — เจาะลึกทรัพย์สินเฉพาะทาง

เทคนิคจัดการทรัพย์สินมรดก, ทรัพย์สินติดกฎหมาย และทรัพย์สินลงทุน

ปัญหาของเขา คืออาชีพของเรา...

ยิ่งแก้ยาก ค่าตัวยิ่งแพง!

บทที่

# 7 — กฎเหล็ก 600 : 60 : 6

เปลี่ยนวินัยให้กลายเป็นตัวเลขรายได้

อย่ามองแค่ยอดโอนที่ปลายทาง

แต่จงมองที่ 'จำนวน Lead' ที่หน้าปากซอย... ทำต้นทุนให้มาก

พอ ปลายทางจะจัดการตัวเอง

บทที่

## 8 — วิชาตะแกรงร้อนทรัพย์

---

เลือก "เพชร" ให้ถูกเม็ด ปิดดีลให้ถูกงาน

"เช็คกฎ 2 ใน 3 / ส่อง 4 มิติพิจารณา / ให้ได้เกณฑ์ 9+ แล้วน้อง  
จะปิดดีลได้แบบไม่ต้องลุ้น!"

บทที่

## 9 — การหาผู้มุ่งหวัง (Prospecting)

---

วิธีเติมคนเข้ากรวยการขายแบบไม่มีวันหมด

"ยื่น 'คุณค่า' ก่อนขอ 'ชื่อ' / ยื่น 'น้ำใจ' ก่อนขอ 'สัญญา' แล้ว  
บารมีจะพาเงินมาหาคุณเอง!"

บทที่

# 10 — The First Call

---

คาถาเปิดประตูใจ เปลี่ยนคนแปลกหน้าให้กลายเป็นชุมทรัพย์

*"อย่าโทรไปเพื่อเป็น 'ผู้ขอ' แต่จงโทรไปเพื่อเป็น 'ผู้ให้'... คนที่ให้  
ก่อน คือผู้ชนะในเกมเปิดใจ"*

บทที่

# 11 — The First Meeting

ชนะใจตั้งแต่ก้าวแรก

เดินดูแบบผู้ช่วย... นั่งคุยแบบที่ปรึกษา...

วางตัวให้แพง แล้วแรงต้านจะหายไป

บทที่

# 12 — พลังแห่งคำถาม 6 มิติ

---

หัวใจของการเป็นที่ปรึกษา

"อย่าเชื่อคำตอบแรกของ WHY ชุดให้ถึงหัวใจด้วย 6 มิติ แล้ว  
น้องจะถือไฟเหนือกว่าในทุกดิล!"

บทที่

# 13 — ศิลปะการตอบข้อโต้แย้ง 5 ขั้นตอน

เปลี่ยน "คำปฏิเสธ" เป็น "ลายเซ็น" ด้วยวิธีนายหน้าสีขาว

คำโต้แย้งไม่ใช่ศัตรู...

มันเป็นประตู่ให้เรา 'ช่วย' ลูกค้าตัดสินใจด้วยความมั่นใจ

บทที่

# 14 — วิชาประเมินราคา (CMA)

อาจารย์บ่นายหน้าสีขาวยที่ไม่มีวันพลาดเป้า

อย่าใช้ 'ปาก' เกือบความรู้สึกลูกค้า

แต่ใช้ 'ข้อมูล CMA' เป็นคนพูดความจริง... ให้ตลาดกำหนด  
ราคา แล้วน้องจะปิดดีลได้อย่างสง่างาม

บทที่

# 15 — วิชานำเสนอแผนการ ตลาด (Listing Presentation)

เวทีปล่อยของที่จะเปลี่ยนผู้มุ่งหวังให้เป็นลูกค้า

"อย่าขายแค่ 'บริการ' แต่จงขาย 'กระบวนการ'... เมื่อลูกค้าเห็น  
แผนที่ชัดเจน ความกังวลจะหายไป แล้วน้องจะปิดดีลได้ง่าย  
ขึ้น"

บทที่

# 16 — ศิลปะการพาสชมทรัพย์

---

15 วินาทีที่เปลี่ยน "ผู้ชม" เป็น "ผู้ซื้อ"

"15 วินาทีแรกไม่ได้วัดว่าบ้านสวยแค่ไหน... แต่วัดว่า 'นาย  
หน้าเป็นมืออาชีพ' แค่ไหน"

บทที่

# 17 — การบริหารผู้ซื้อ

---

คัดคนตัวจริง ทุ่มผ่านซัวร์ ไม่เสียเวลาพาทัวร์ฟรี

"อย่าพาทัวร์คนดูเล่น... จงคัดคนตัวจริง แล้วพาไปจบดีลอย่างมี  
ศักดิ์ศรี"

บทที่

# 18 — ศิลปะการต่อรองด้วย "หนังสือเสนอชื่อ"

คุมเกมให้เบ็ดเสร็จในฐานะที่ปรึกษา

"ใช้กระดาษสยบอารมณ์... ใช้เงินจูงใจอคติความจริง... แล้ว  
น้องจะเป็นนายหน้าสีขาวยที่ปิดดีลได้นุ่มนวลที่สุด!"

บทที่

# 19 — การทำงานร่วมกับเครือข่าย (Co-Brokerage)

"กินคนเดียวไม่อิ่ม กินหลายคนยั่งยืน"

"แบ่งให้เป็น... แล้วรายได้จะโตได้จริง เพราะเครือข่ายคือ  
ทรัพย์สินที่ทวีคูณ"

บทที่

# 20 — การเงินและภาษีสำหรับ นายหน้ามืออาชีพ

Financial & Tax for Pros

เงินเข้า 'ธุรกิจ' ก่อน... ใจนิ่งด้วย 'เงินเดือนคงที่'

แบ่ง 6 Jars ให้ชีวิตสมดุล แล้วความมั่งคั่งจะมาเองอย่างยั่งยืน

บทที่

# 21 — The Referral Machine

ระบบดูแลหลังการขายที่เปลี่ยนลูกค้า 1 คน ให้เป็นรายได้ตลอด  
ชีพ

วันโอนไม่ใช่วันจบงาน...

มันเป็นวันเริ่ม 'เครื่องผลิตรีเฟอร์ล' ของนายหน้าสีขาว

บทที่

## 22 — ระบบ Buddy และการ สร้างทีม

การเติบโตแบบทวีคูณโดยไม่เหนื่อยคนเดียว

"งานใหญ่ไม่ชนะด้วยคนเก่งคนเดียว... ชนะด้วยระบบและทีมที่  
ไว้ใจกันได้"

บทที่

# 23 — The Inner Game

วิธีรักษาพลังงานและการยืนระยะให้ยาวในอาชีพ

*(The Long Run)*

---

อย่าผินจอนหมดไฟ... อาชีพนี้ชนะที่ 'ยืนระยะ'

ไม่ใช่ชนะที่ 'วิ่งเร็ววันเดียว'

# บทที่ 23 — The Inner Game

วิธีรักษาพลังงานและการยืนระยะให้ยาวในอาชีพ

"น้องทำอาชีพนี้เพื่ออะไร?"

ถ้าคำตอบมีแค่ "เงิน" ผมบอกเลยว่าน้องจะเหนื่อยมากครับ เพราะวันที่ดีล้ม หรือยอดไม่มา น้องจะรู้สึกว่าคุณค่าชีวิตไม่มีค่า แต่ถ้าน้องทำเพื่อ "คุณค่า" บางอย่าง เงินจะกลายเป็นผลพลอยได้ และน้องจะมีพลังงานที่ **"ไม่มีวันหมด"** ครับ

## 1) การจัดการความผิดหวัง (The Art of Bouncing Back)

อาชีพนายหน้า น้องจะเจอคำว่า "ไม่" มากกว่าคำว่า "ใช่" เป็นร้อยเท่าครับ วิธีนายหน้าสีขาวคือ อย่าเอาความล้มเหลวของ "งาน" มาปนกับความล้มเหลวของ "ตัวน้อง"

เมื่อดีลล้ม ให้ถามตัวเอง 3 ข้อครับ

**ข้อที่ 1** — เราทำเต็มที่ตามระบบหรือยัง?

**ข้อที่ 2** — เราได้เรียนรู้อะไรจากเคสนี้?

**ข้อที่ 3** — เราจะขยับไปหา Lead ถัดไปได้ตอนไหนเลยไหม?

"ทุกคำปฏิเสธ คือการจ่ายค่าเทอมให้ความสำเร็จก้อนใหญ่ที่กำลังจะมา  
ถึงครับ"

□ จุดโน้ต

## 2) บริหารพลังงาน ไม่ใช่บริหารเวลา (Energy over Time)

**Peak Performance** — สังเกตตัวเองว่าช่วงไหนพลังงานสูงสุด ส่วนใหญ่  
คือตอนเช้า ให้ใช้ช่วงนั้นทำ "งานยากที่สุด" เช่น โทรหาลิสต์ 600 หรือ  
เจรจาต่อรองเรื่องราคา

**The Reset Button** — ต้องมีกิจกรรมที่ช่วย "ล้างใจ" จากความเครียด  
ไม่ว่าจะเป็นออกกำลังกาย สมาธิ หรืออยู่กับครอบครัว นายหน้าสีขาวยที่  
เก่งที่สุดคือคนที่รู้วิธี "เก็บดาบ" เพื่อพักผ่อนครับ

□ จุดโน้ต

## 3) ฉลองชัยชนะเล็ก ๆ (Celebrate Small Wins)

อย่างรอจนปิดดีล 10 ล้านแล้วค่อยดีใจครับ การชื่นชมตัวเองในก้าวเล็ก ๆ  
จะช่วยเติม "โดพามีน" ให้สมอง ทำให้เราอยากก้าวต่อในวันพรุ่งนี้

วันนี้น้องกล้ายกหูโทรหา FSBO 10 สาย? — ฉลองครับ! วันนี้น้องทำเล่ม CMA ได้กريبที่สุดเท่าที่เคยทำมา? — ฉลองครับ!

□ จุดโน้ต

#### 4) 5 สัญญาณเตือนว่า "ใจน้องกำลังจะไหม้" (Burnout Prevention)

ถ้าน้องมีข้อเหล่านี้เกิน 3 ข้อ ให้หยุดงาน 1 วัน แล้วไปชาร์จแบตเตอรี่ที่ครับ

**หนึ่ง** — เริ่มรู้สึกไม่อยากรับโทรศัพท์ลูกค้า แม้จะเป็นเบอร์ที่รอมานาน

**สอง** — มองเห็นปัญหาของลูกค้าเป็น "ความน่ารำคาญ" ไม่ใช่ "ความท้าทาย"

**สาม** — นอนไม่หลับเพราะกังวลเรื่องดีลที่ยังปิดไม่ได้ตลอดเวลา

**สี่** — เริ่มเปรียบเทียบความสำเร็จของตัวเองกับคนอื่นในโซเชียล จนรู้สึกหดหู่

**ห้า** — หลงลืมความสุขในการช่วยคนหาบ้าน แต่คิดถึงแต่ตัวเลขคอมมิชชั่น

□ จุดโน้ต

## 5) บทสนทนาเยียวยาใจ — เมื่อติลลัมในนาที่สุดท้าย

สิ่งที่ไม่ควรพูดกับตัวเอง: "ทำไมเราช่วยแบบนี้วะ ทำงานมาตั้งนานเสียเปล่าหมดเลย เรามันห่วย"

บทสนทนาแบบนายหน้าสีขาว

**ขั้นที่ 1 ยอมรับความจริง:** "โอเค ดीलันแล้ว ความเสียใจเป็นเรื่องปกติ เสียใจได้ 1 ชม. นะ"

**ขั้นที่ 2 แยกแยะปัจจัย:** "สิ่งนี้เราควบคุมไม่ได้ การตัดสินใจลูกค้า แต่สิ่งที่เราควบคุมได้คือการหาทรัพย์สินใหม่ที่คุณภาพเท่านี้ให้ได้อีกครั้ง"

**ขั้นที่ 3 ขอบคุณบทเรียน:** "ขอบคุณเคลสนี้ที่ทำให้เรารู้ว่า คราวหน้า ต้องมัดจำให้หนักกว่านี้ หรือต้องเช็คความพร้อมลูกค้าให้ลึกกว่าเดิม"

**ขั้นที่ 4 Action ทันที:** "เอาละ โทรหา Lead รายถัดไปในลิสต์ 600 ของเรากันเถอะ!"

**White Agent Hack — วิชากลั่นใจ 5 นาที สยบความขี้เกียจ**

ในวันที่น้องรู้สึกเหนื่อย ไม่อยากโทรหาลูกค้า ให้ใช้คาถานี้ครับ:

"ขอแค่ 5 นาที หรือแค่สายเดียวพอ"

บอกตัวเองว่า ขอทำแค่หนึ่งอย่างที่ดีที่สุด ถ้าทำเสร็จแล้วยังไม่ไหวจริง ๆ ผมอนุญาตให้  
ไปพักได้เลย

แต่จากประสบการณ์ของผม 90% ของคนที่ "เริ่มสายแรก" ได้  
สำเร็จ พลังงานจะมาเอง และสายที่ 2-3-4 จะตามมาแบบหยุดไม่  
อยู่ครับ

□ สรุปและจดโน้ตท้ายบท

**"อย่าผินจอนหมดไฟ อาชีพนี้ชนะที่ 'ยืนระยะ' ไม่ใช่ชนะที่ 'วิ่งเร็ววัน  
เดียว'"**

**ดูแลตัวเองเป็นแล้ว ยืนระยะได้แล้ว**

แต่บทสุดท้ายก่อนจบคัมภีร์เล่มนี้ ผมอยากพาน้องกลับมาที่รากฐานที่  
สำคัญที่สุดของทั้งหมดครับ

บทถัดไป ผมจะพาน้องไปดูว่า จรรยาบรรณนายหน้าสีขาวและการเติบโตที่ยั่งยืน ที่ทำให้ชื่อเสียงของน้องกินได้ตลอดชีวิต มันคืออะไรครับ

บทที่

## 24 — จรรยาบรรณนายหน้า สาวและการเติบโตที่ยั่งยืน

ความซื่อสัตย์คือคุณทรัพย์ที่กินไม่หมด

"ชื่อเสียงแพงกว่าค่าคอม... นายหน้าสาวเลือก 'ความถูกต้อง'  
ก่อน 'ความรวดเร็ว' เสมอ"

บทที่

# 25 — วิถีนายหน้าสีขาวผู้มั่งคั่ง และยั่งยืน

จาก "นายหน้า" สู่ "ตำนานที่ปรึกษา"

"เริ่มต้นด้วยความกล้า... รักษาด้วยความซื่อสัตย์... เติบโตด้วยการให้... แล้วนี่จะเป็นนายหน้าสีขาวที่ไม่มีใครโค่นได้!"

## เกี่ยวกับผู้เขียน

"ผมชื่ออดิศักดิ์ สถิตธำมรงค์ เป็นตัวแทนที่ปรึกษาการซื้อขายบ้านมือสองกับบริษัท RE/MAX GreenWay ครับ"



ผมทำอาชีพขายอสังหาฯ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531 ดูแลการขายที่ดินสำหรับนักลงทุนทั้งไทยและต่างชาติที่ต้องการสร้างโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมฯ รวมแล้ว 5 ปี จากนั้นเบนเข็มไปขายพื้นที่ในห้างสรรพสินค้า และโครงการที่พักอาศัยอีก 1 ปี ถึงเริ่มมาเป็นนายหน้าขายอสังหาฯ เต็มตัวในสถานะเจ้าของกิจการ ด้วยการซื้อแฟรนไชส์นายหน้าอสังหาฯ บริษัทชื่อดังจากประเทศสหรัฐอเมริกา

ปัจจุบันผมทำอาชีพนายหน้าอสังหาฯ มาประมาณ 30 ปีแล้ว ภายใต้  
แบรนด์ RE/MAX GreenWay

ผมชอบทำงานกับลูกค้า ชอบแบ่งปันแนวทางป้องกันและแก้ไขปัญหา  
มากกว่าทำงานบริหาร ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผมมีวันนี้ได้จากการที่ลูกค้าส่ง  
เสริม สนับสนุน ทั้งการงาน การเงิน จนกระทั่งครอบครัว จนเป็นเหมือน  
เพื่อนสนิทกันอยู่หลายคน

ผมยินดีที่จะแบ่งปันสิ่งที่คุณรู้เกี่ยวกับอสังหาฯ ให้กับทุกท่านเสมอ

โทร. 081 638 9190 | ✉ [adisak.greenway@gmail.com](mailto:adisak.greenway@gmail.com)

---

## ประวัติโดยย่อ

นายอดิศักดิ์ สถิตธำมรงค์

**ตำแหน่ง:** กรรมการผู้จัดการ บริษัท กรีนเวย์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

**การศึกษา:**ปริญญาตรี คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

## ประสบการณ์การทำงาน

- บริษัท กรีนเวย์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (พ.ศ. 2537–ปัจจุบัน)
- บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน) (พ.ศ. 2535–2537)

- บริษัท พัฒนาที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรมประเทศไทย จำกัด (พ.ศ. 2531–2535)

## ตำแหน่งที่ปรึกษา

- ที่ปรึกษา บริษัท รีแมกซ์ ประเทศไทย จำกัด
- อุปนายกฝ่ายวิชาการ สมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย (พ.ศ. 2563–ปัจจุบัน)

## วิทยากร / ผู้บรรยาย

- สมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย: Fast Track I & II, Sale Process
- โรงเรียนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย: ขายที่ดินให้ได้เงินล้าน, การดูแลพื้นที่ทำงาน Farming
- มุขนิธิประเมินค่านายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย: สร้างรายได้ที่แน่นอนให้อาชีพนายหน้า
- บริษัท รีแมกซ์ประเทศไทย จำกัด: How to Get the Exclusive Listings, Kick Start for Success
- มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (นักศึกษาปริญญาโท): การขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านมือสอง

## หลักสูตรภายในบริษัท กรีนเวย์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

- Turn Pro Real Estate Agent Blueprint for Success
  - Price it Right | Momentum | Commercial Property Investment
  - Comparative Market Analysis Procedure | Negotiation
-

## □ ปิดเล่ม

หากน้องอ่านมาถึงบรรทัดนี้ ผมขอแสดงความยินดีด้วยครับ เพราะนั่นแปลว่าน้องมี "วินัย" และ "ความกระหาย" ที่จะสำเร็จ เหนือกว่าคนทั่วไป อีกหลายเท่าตัว

ขอให้น้อง...

ขอให้น้องเลิกทำตัวเป็นนายหน้า "ขจร" ที่หวังพึ่งแค่ดวง

ขอให้น้องเริ่มออกเดิน Farming ในพื้นที่ของน้องด้วยความมั่นใจ

ขอให้น้องใช้ CMA และ Data นำทางทุกการตัดสินใจ

และขอให้น้องรักษา "จรรยาบรรณ" ของนายหน้าสีขาวไว้ยิ่งชีพ

*"เส้นทางสายนี้ไม่มีจุดสิ้นสุด มีเพียงก้าวต่อไปที่สว่างงามกว่าเดิม"*

**อดิศักดิ์ สติธรรมรงค์**

RE/MAX GreenWay

แนะนำ ! ความรู้แบบต่อเนื่องเพื่อผลลัพธ์ที่ดีที่สุด



คู่มือ ปฏิบัติ  
เหมาะกับ ผู้ที่มองหา  
เทคนิคการเจรจา



**ขายดี**  
แนะนำ สำหรับผู้เริ่มต้น

# ประวัติผู้เขียน

ผมชื่ออดิศักดิ์ สถิตรัมย์รงค์

