

พิมพ์ครั้งที่ 5

ขายตัวเอง ให้ได้ รายได้สูงๆ ตามมา

วิธีที่จะทำให้ผู้คน
เชื่อมั่น
อยากทำธุรกิจกับคุณ
ยื่นข้อเสนอดีๆ
ให้ยาร่วมงานด้วย
และมีโอกาสมากมาย
ให้คุณได้เลือก



101 กลยุทธ์พัฒนาตนเอง
ยกระดับความน่าเชื่อถือ
เพื่อก้าวไปสู่อีกระดับของชีวิต
การทำงานและธุรกิจ



• สุพัตรา มะโนทัย •

ขายตัวเอง ให้ได้แล้ว รายได้สูงๆ ตามมา



• สุกัฏฐร มะโนนัถ •

ขายตัวเองให้ได้ แล้วรายได้สูงๆ จะตามมา

โดย สุพัตรา มะโนนัย

ราคา 175 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2562

ห้ามลอกเลียนแบบไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้นอกจากจะได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

สุพัตรา มะโนนัย.

ขายตัวเองให้ได้ แล้วรายได้สูงๆ จะตามมา.--กรุงเทพฯ : เพชรประกาย, 2564.
216 หน้า.

1. จิตวิทยาประยุกต์. 2. การดำเนินชีวิต. 3. การพัฒนาตนเอง 4. ความสำเร็จ I. ชื่อเรื่อง.
158

ISBN 978-616-441-844-8

จัดพิมพ์โดย



สำนักพิมพ์ KNOW HOW

ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด

81 อาคารเพชรประกาย ถนนเสรีไทย แขวงมีนบุรี
เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 103 โทรสาร 0 2540 5568

Homepage : <http://www.phetpraguy.com>

พิมพ์ที่

บริษัท เลิฟแอนด์ลิฟเพรส จำกัด

969 ถนนพระยาสุเรนทร์ แขวงบางชัน
เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

จัดจำหน่ายโดย



บริษัท อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์ จำกัด

108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรนต์ ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย นนทบุรี 11130
โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2499 9222

Homepage : <http://www.naiin.com>

- ครั้งแรกที่เริ่มต้นปั่นจักรยาน คุณจะเกิดแรงต้านที่มีสาเหตุมาจากความกลัวล้มแล้วจะเจ็บ
- ครั้งแรกที่คุณฝึกเขียนหนังสือ คุณจะเกิดแรงต้านที่มีสาเหตุมาจากความยากของการบังคับมือเพื่อเขียนให้เป็นตัวอักษรขึ้นมา
- ครั้งแรกที่คุณออกไปยืนพูดหน้าชั้นเรียน คุณจะเกิดแรงต้านที่มีสาเหตุมาจากอาการเขินอายและการกลัวพูดผิด
- ครั้งแรกที่คุณทำท่าหูกสูง คุณจะเกิดแรงต้านที่มีสาเหตุมาจากความยากของท่าและร่างกายที่ไม่พร้อม
- ครั้งแรกที่คุณเริ่มต้นเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ที่แตกต่างไปจากเดิมแรงต้านย่อมเกิดขึ้นเป็นธรรมดา อาจเป็นแรงต้านที่เกิดจากความกลัว ความไม่กล้า ความไม่เข้าใจ ความสงสัย ความยุ่งยากใจ เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตาม แรงต้านจะค่อยๆ หายไปที่ละน้อยเมื่อทำซ้ำอยู่เป็นประจำ จึงเกิดเป็นการเรียนรู้ที่เพิ่มมากขึ้น คำนึงมากขึ้น จดจำได้มากขึ้น คำนึงมากขึ้น สิ่งใหม่จะกลายเป็นสิ่งเก่า และแรงต้านจะหายไปได้ในที่สุด

คำนำ สำนักพิมพ์

ในโลกใบนี้ทุกคนล้วนแต่...
เคยทำถูกและเคยทำผิด
เคยทำได้และเคยทำผิดพลาด
เคยลุกขึ้นเดินและเคยล้มลง
ในโลกนี้จึงไม่มีใครที่เก่งเกินคน
มีแต่คนที่เก่งเพราะตน
ด้วยหนึ่งสมอง สองมือของตนเพียงหนึ่งเดียว
ที่ทำให้ก้าวสู่จุดยิ่งใหญ่ของชีวิต
จุดที่สร้างรอยยิ้มและความภาคภูมิใจในตนเอง

หลายล้านความหวัง หลายล้านความ
ฝันของคนทุกคนบนโลก มีเพียงความฝัน
ความหวังหนึ่งเดียวที่เป็นจริงขึ้นมาได้ คือ ฝัน
และหวังที่ถูก “เริ่มต้น”

หากไม่มีการเริ่มต้น ก็ไม่มีความสำเร็จ

หากไม่เปลี่ยนแปลงตนเอง ความ
สำเร็จคงเป็นเรื่องของอนาคตอีกล้านปี

หนังสือเล่มนี้อยากชวนคุณเริ่มต้น
ลงมือทำทันที และเดี๋ยวนี้ เพื่อความฝันจะ
ได้สมหวังค่ะ

ปรารภนาดี
บรรณาธิการ

สารบัญ

สู่ความสำเร็จ สู่ความร่ำรวย.....	12
----------------------------------	----

สู่ความสำเร็จ สู่ความร่ำรวย ด้วยศิลปะชนะใจคน.....	14
--	----

ก่อนเริ่มต้องเตรียมพร้อม	16
--------------------------------	----

แรงบันดาลใจ	18
-------------------	----

เมื่อคุณเริ่มต้นขาย ‘ความคิด’	20
-------------------------------------	----

คาดการณ์แรงบันดาลใจ.....	22
--------------------------	----

ข้อมูลดีมีชัย.....	24
--------------------	----

อดทนต่อแรงต่อต้าน	26
-------------------------	----

ค้นหาเหตุผลเมื่อเขาไม่เห็นด้วย.....	28
-------------------------------------	----

บอกถึงสิ่งที่เขาจะได้รับ	30
--------------------------------	----

ความอดทนมีน้อย	32
----------------------	----

เขาได้อะไร คุณได้อะไร.....	36
----------------------------	----

บอกถึงเหตุผลของคุณ	38
--------------------------	----

ไม่ก่อศัตรู	42
-------------------	----

เหตุผลช่วยสนับสนุน	44
--------------------------	----

หมั่นสังเกตอาการ	46
------------------------	----

หยุดเอาแต่พูดฝ่ายเดียว.....	48
-----------------------------	----

ฟังเหตุผลของเขาบ้าง	50
คำคัดค้านคือคำสำคัญ.....	52
สอบถามเสียก่อน.....	56
ตั้งคำถาม.....	58
เหตุที่ถามเพราะอะไร	60
หลีกเลี่ยงคำตอบเชิงลบ	64
รอคอยด้วยความอดทน.....	66
อย่ากลัวการปฏิเสธ	68
มั่นคงในความคิด.....	70
ความน่าเชื่อถือ	72
ข้อมูลผิดลดความน่าเชื่อถือ	74
ทำให้เพื่อนคลาย	76
บรรยากาศแสนดี.....	78
สนทนอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ.....	81
การเจรจาต่อรองไม่ใช่การต่อสู้.....	82
ยิ้มเข้าไว้	84
พูดด้วยสีหน้าเปิดเผย	85
เตรียมตัวก่อนพูด.....	86
ให้สบสายตา.....	87
คิดก่อนพูดเถอะนะ.....	88

อย่าหลบสายตา.....	90
นั่งเพื่อชัยชนะ	92
ทำยื่นชนะใจคน.....	94
เสื้อผ้าต้องไม่เด่นกว่าคำพูด.....	96
ชนะใจคนในที่ประชุม.....	98
ผู้นำการประชุมที่ดี	102
ย่อมมีคนที่ไม่เห็นด้วยกับคุณ.....	104
กฎของนักขาย.....	106
คุณเป็นนักขายได้	108
หลีกเลี่ยงการโจมตีคู่แข่ง	109
อย่าท้อแท้หมดกำลังใจ.....	110
ให้อารมณ์อยู่ใต้เหตุผล	111
ชนะการสัมภาษณ์งาน.....	112
พูดด้วยความภูมิใจในตนเอง.....	115

ทำงานด้วยความสนุกสนานพบแต่ผลกำไร.....	116
ใครบ้างที่คุณเกี่ยวข้องด้วย	120
เครียด...ทำไงดี	122
รูปถ่ายทรงพลัง	124
คำชื่นชมยินดี.....	125

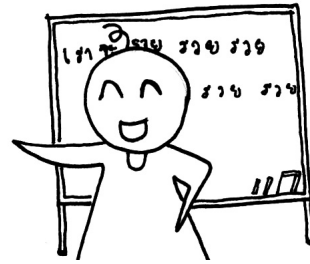
มีเสียงหัวเราะร่วมกัน	126
วันประชุมที่ประทับใจ	128
กำหนดวันทำกิจกรรมความสนุก	130
แต่งความสุขด้วยของเล่นเด็ก	132
บอร์ดहरषา	134
ป้ายแขวนชวนยิ้ม	136
กระสอบทรายระบายอารมณ์	140
ชุดใหม่ให้ความรู้สึัใหม่	142
เฉลิมฉลองให้ขึ้นมึน.....	144
เกมบัดดี	145
ต้อนรับน้องใหม่.....	148
เซอร์ไพรส์แบบพิเศษสุด	150
ร่วมทำดีด้วยกัน.....	152
อัลบั้มความทรงจำ.....	154
หนึ่งวันดีๆ พิเศษสุดๆ.....	156
โทรศัพท์บอกความยินดี	158
จดหมายขอบคุณส่งตรงถึงบ้าน	160
รางวัลนี้เขาเลือกเอง	162

บริหารตน บริหารคน บริหารความสำเร็จ.....	164
ให้เสียก่อนแล้วคุณถึงจะได้.....	166
มองหาจุดดีเขา มองหาจุดด้อยเรา.....	168
พวกเขาคือคนฉลาด.....	169
คนคือทรัพยากรที่สำคัญที่สุด.....	170
ความมั่นใจทำให้คนธรรมดากลายเป็นคนพิเศษ.....	172
ประสบการณ์คือความสำเร็จ.....	173
ไม่เอาขยะมาใส่ใจ.....	174
หนทางสู่ความสำเร็จ.....	176
กำไรจากประสบการณ์.....	178
คุณยิ้ม โลกยิ้ม.....	180
ใจร้อนมักให้โทษ.....	181
หนังสือ...แรงบันดาลใจ.....	182
สร้างเสริมนิสัยดีๆ.....	184
เวลาคือโชคที่ช่วยคุณ.....	186
ฟังสิ่งที่คุณต้องการ.....	188
สาเหตุความล้มเหลว.....	190
ความสำเร็จเป็นเรื่องธรรมชาติ.....	192

ความร่ำรวยทั้ง 12 ประการที่ต้องมี	194
ร่ำรวยสุขภาพที่ดี.....	196
ร่ำรวยความคิดเชิงบวก.....	198
ร่ำรวยความหวัง	199
ร่ำรวยความรัก	200
ร่ำรวยมิตรไมตรี.....	202
ร่ำรวยความกล้า ปราศจากความกลัว.....	204
ร่ำรวยความสุข	205
ร่ำรวยความอดทน.....	206
ร่ำรวยศรัทธาและความมั่นใจ	207
ร่ำรวยความมีวินัย	208
ร่ำรวยการเรียนรู้.....	210
ร่ำรวยความเข้าใจ.....	212

สู่ความสำเร็จ
สู่ความร่ำรวย

บนโลกของการทำงาน ทุกคนต่างมุ่งหวังถึงความสำเร็จ ชีวิตที่ประสบความสำเร็จในหน้าที่การงานที่นำมาซึ่งเงินทองและชีวิตที่สะดวกสบายขึ้น



ไม่มีใครปฏิเสธหรอกว่าอยากประสบความสำเร็จในหน้าที่การงานและอยากมีเงินทองมากมาย เพื่อให้ชีวิตของตนเองและครอบครัวสะดวกสบายและมีความสุขมากขึ้น



ผู้ที่ประสบความสำเร็จมานักต่อนัก เชื่อและทำตามความเชื่อมาตลอด สิ่งนั้นคือ 'ทำให้ดีที่สุด' และ 'ทำให้ดีกว่าคนอื่น' เพราะตัวของเรานี่แหละคือปัจจัยของความสำเร็จที่มุ่งหวังและความร่ำรวยที่ปรารถนา หากปราศจากพลังสมอง พลังใจ และพลังกายในการทำงานแล้ว คงไม่มีความสำเร็จ

สู่ความสำเร็จ

สู่ความร่ำรวยด้วยศิลปะชนะใจคน

ในอาชีพหน้าที่การงานของคุณ คุณอาจจะร่วงหรือดัดได้เลยทีเดียว หาก你不能ผ่านสถานการณ์บางอย่างเกี่ยวกับการงานของคุณไปได้ เช่น การขายงาน การเสนอผลงานโครงการ การเจรจาต่อรอง การประชุม แม้กระทั่งการสัมภาษณ์งาน ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นการทำงานของคุณ เป็นต้น



แน่นอนว่าคุณกำลัง ‘ขายความคิด’ และมุ่งหวังให้อีกฝ่าย ‘ซื้อความคิด’ นี้ของคุณไปใช้

การ ‘ซื้อความคิด’ คือการที่เขาเห็นด้วย เชื่อถือ ทำตาม ซึ่งเมื่อเขาเห็นด้วย เชื่อถือและทำตาม นั่นหมายความว่า คุณสามารถเอาชนะใจเขาได้แล้ว ผลที่ตามมาคือความสำเร็จในสิ่งที่คุณต้องการ

‘การขาย’ ของคุณจะประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น ถ้าคุณมีการเตรียมตัวมาให้พร้อมและเตรียมตัวมาอย่างดี มีความมั่นใจในตนเอง และที่สำคัญคือรู้จักกลวิธีในการเอาชนะใจเขา ทำให้เขาเห็นด้วย เชื่อถือและทำตามอย่างที่คุณต้องการให้เป็น

กลวิธีต่อไปจากนี้คือศิลปะของการเอาชนะใจคนที่คุณสามารถเรียนรู้ ผึกฝน และนำไปใช้ได้จริงในอาชีพการงานของคุณ

ก่อนเริ่ม

ต้องเตรียมพร้อม

หากคุณมีความคิดดีๆ ผุดขึ้นมาในบ่ายวันหนึ่ง คุณอยากรนำเสนอความคิดนี้ให้กับหัวหน้าของคุณเพื่อให้เขานุมัติแล้วคุณจะได้เริ่มลงมือทำมัน แต่คุณกลับลืมไปว่า มนุษย์ทุกคนมีแรงต้านต่อความคิดของคนอื่นที่ไม่ใช่ของตนเองเสมอ เจ้านายของคุณก็เช่นกัน เขาย่อมเกิดแรงต่อต้านในทันทีที่คุณเริ่มต้นขายความคิดนั้นของคุณออกไปให้เขาได้รับรู้

แรงต้านของเจ้านายของคุณจะออกมาในรูปแบบของความสงสัยและคำถาม ซึ่งเป็นคำถามที่ยากต่อการที่คุณจะให้คำตอบได้ เพราะอะไรนะหรือนั่นเพราะความคิดของคุณเพิ่งเกิดขึ้นเมื่อครู่นี้เอง ก่อนที่เคาะประตูและเดินเข้ามาในห้องแล้วนั่งพูดในสิ่งที่คุณคิด ช่วงเวลาเพียงไม่กี่นาทีที่ความคิดของคุณผุดขึ้นมา มันเป็นเวลาไม่มากพอที่คุณจะเตรียมความพร้อมมาตอบคำถามต่างๆ ของหัวหน้าได้

คำถามที่คุณไม่สามารถหาคำตอบได้ มันได้กลายเป็นจุดอ่อนทำให้ความคิดดีๆ ของคุณถูกโยนทิ้งลงถังขยะอย่างน่าเสียดาย ไม่ใช่เพราะความคิดของคุณไม่ดี แต่เพราะคุณไม่มีข้อมูลมากพอในการตอบคำถามที่เกิดจากแรงต้านของอีกฝ่าย

ความคิดของคุณไม่สามารถให้ใครได้หากคุณยังขาดการเตรียมความพร้อมในเรื่องของข้อมูลอ้างอิงต่างๆ และการวางแผนการนำเสนอที่ดี นอกจากความคิดดีๆ จะถูกโยนทิ้งลงถังขยะแล้ว บางครั้งก็อาจเกิดผลที่ร้ายแรงกว่านั้น นั่นคือความเชื่อถือในตัวคุณที่มีต่อเขาคนนั้นลดลงไปอย่างน่าเสียดาย

ความกระตือรือร้นเป็นสิ่งดี ความคิดดีๆ หรือไอเดียสุดเจ๋งของคุณก็เป็นสิ่งที่ดีเช่นกัน แต่ถ้าคุณมีข้อมูลที่สนับสนุนความคิดของคุณ หรือมีการวางแผนการนำเสนอมาอย่างดี เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการตอบทุกคำถามที่เกิดจากแรงต้านมันย่อมเป็นสิ่งที่ดีกว่า แล้วคุณจะมีโอกาสสูงในการขายความคิดนั้นได้



แสง ตัน



แรงด้านเกิดจาก.....

- ความสงสัยในข้อเท็จจริงในความคิดของอีกฝ่าย
- ความคิดอีกฝ่ายเข้ามารบกวนและสร้างความยุ่งยากให้แก่เขา
- เขารู้สึกอึดอัดกับความคิดที่ถูกยึดเยียดมาให้
- เขาพอใจในสิ่งที่มีอยู่เดิมหรือวิธีเดิมที่ได้ผลดีอยู่แล้ว
- เขาคิดว่าวิธีการใหม่ที่อีกฝ่ายคิด สู้ไม่ได้กับวิธีการแบบเดิมของตนเอง
- เขาคิดว่าความคิดนั้นเป็นเรื่องที่เสี่ยงเกินไปและให้ผลไม่คุ้มถ้าเสี่ยง
- เขาไม่แน่ใจว่าความคิดนั้นสร้างประโยชน์หรือทำความเสียหายให้แก่มันเอง เขาจึงปฏิเสธไว้ก่อน
- เขาไม่อยากไล่ความคิดเก่าๆ ของเขา เพื่อต้อนรับความคิดใหม่ๆ ของคนอื่น
- เขาคิดว่ามันเป็นความยุ่งยากที่จะทำความคุ้นเคยกับสิ่งใหม่ มันเสียเวลาและต้องใช้ความอดทนมากเกินไป
- ความรู้สึกไม่มั่นใจในความสามารถของตนเองทำให้ไม่กล้าเสี่ยง เพราะกลัวผิดพลาด
- เขาอยากเป็นผู้ชนะ การไม่เห็นด้วยคือการแสดงออกซึ่งชัยชนะของตนเอง