



The Go - Giver

ยิ่งให้ยิ่งได้



หนังสือที่บอกเล่าเหตุการณ์สั้น ๆ ง่าย ๆ หากมีความหมายและมีพลังที่จะนำพาความสุขใจ และความสำเร็จมาสู่ชีวิตการทำงานของคุณ

เรื่องราวของชายหนุ่มผู้ทะเยอทะยาน และผู้ถวิลหาความสำเร็จคนหนึ่งนามว่าโจ โจเป็นพนักงานในบริษัทแห่งหนึ่ง เขาเป็นคนทะเยอทะยาน และมุ่งหวังจะไปให้ถึงดวงดาว เขาทำงานหนัก ทำงานเร็ว และมีแผนมุ่งหน้าสู่จุดสูงสุด แต่บางครั้งเขากลับรู้สึกว่ายิ่งเขาทำงานหนักขึ้นและเร็วเพียงใด เป้าหมายของเขายิ่งดูห่างไกลออกไป

๑ ด้วยความปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะปิดการขายรายสำคัญตอนสิ้นไตรมาสที่เขา มีผลงานไม่ดีเลย โจจึงตัดสินใจขอคำแนะนำจากพินดาร์ ประธานบริษัทแห่งหนึ่งและที่ปรึกษาธุรกิจระดับตำนาน ที่มีผู้นิยมยกย่องเขามาก พินดาร์ประสบความสำเร็จอย่างยิ่งในการลงทุนทำธุรกิจด้านต่าง ๆ หลากหลาย เมื่อวางมือจากบริษัทส่วนใหญ่ของตนเองแล้ว เขาก็อุทิศเวลาเกือบทั้งหมดให้แก่การสอนและปั้นผู้อื่น และเป็นที่ต้องการอย่างมากในฐานะที่ปรึกษาของเหล่า CEO

๒ พินดาร์แนะนำให้โจรู้จักกับ “ผู้ให้” กลุ่มหนึ่ง มีทั้งเจ้าของร้านอาหาร CEO ที่ปรึกษาการเงิน นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ และ “ผู้เชื่อมโยง” ซึ่งนำทุกคนมารวมกัน เพื่อน ๆ ของพินดาร์เล่าถึงกฎห้าข้อสู่ความสำเร็จสั้นฟ้าให้โจฟัง และสอนวิธีการเปิดตัวเองเพื่อรับรู้ถึงพลังแห่งการให้



ข้อแรก กฎแห่งคุณค่า



คนแรกที่พินดาร์แนะนำให้โจรู้จัก เป็นนักธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และเจ้าของร้านอาหารจำนวน 5 แห่ง ชื่อว่า เออร์เนสโต ยาฟราเต ซึ่งใจคิดว่าไม่ใช่แค่ความสำเร็จด้านทรัพย์สินเท่านั้น แต่ชายคนนี้เปล่งประกายแห่งความสำเร็จที่ทรงพลังมากกว่าเงิน เออร์เนสโตเริ่มต้นจากรถเข็นขายฮ็อตดอก แต่ด้วยฝีมือการทำอาหารที่มีความเป็นศิลปินจนชื่อเสียงของฮ็อตดอกขจรขยายออกไป และมีกลุ่มนักธุรกิจที่มีความประทับใจในหัวคิดเชิงธุรกิจและการอุทิศตนให้กับการบริการ ผู้บริหารในกลุ่มนี้จึงลงทุนเปิดร้านอาหารให้แก่เออร์เนสโต หลังจากนั้นกิจการร้านอาหารของเขาก็เจริญรุ่งเรืองขึ้นจนสามารถซื้อหุ้นจากกลุ่มนักธุรกิจได้ และก่อตั้งร้านอาหารจำนวนหนึ่ง เออร์เนสโตนำกำไรบางส่วนไปลงทุนในที่ดินซึ่งติดกับร้านอาหารของเขา จนกลายเป็นเจ้าของอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์รายใหญ่ที่สุดในเมือง แต่เออร์เนสโตก็ยังทำหน้าที่เป็นพ่อครัวในร้านอาหาร กฎข้อนี้จึงสรุปได้ว่า **รูปลักษณะภายนอกอาจลวงตาได้ ค่าที่แท้จริงของตัวเรวัตได้โดยการดูว่ามูลค่าของสิ่งที่เรามอบให้ไปนั้นสูงกว่าเงินที่คุณได้รับมากแค่ไหน**





ข้อที่สอง กฎแห่งค่าตอบแทน

คนต่อมาที่พินดาร์แนะนำให้โจรู้จักเป็นหญิงสาวชื่อว่า นิโคล มาร์ติน ซึ่งพินดาร์เรียกเธอว่า อัจฉริยะตัวจริง นิโคลเป็นผู้บริหาร CEO และผู้ก่อตั้งบริษัทซอฟต์แวร์ด้านการศึกษาที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศ จากอาชีพครูประถมผู้เปี่ยมด้วยพรสวรรค์ นิโคลได้เริ่มต้นคิดค้นเกมที่เด็ก ๆ ต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์และความอยากรู้อยากเห็นในการเสริมสร้างสติปัญญา จนต่อมาเธอได้ว่าจ้างคุณพ่อของเด็กนักเรียนที่มีอาชีพเป็นวิศวกรซอฟต์แวร์เขียนโปรแกรมเพื่อใช้กับคอมพิวเตอร์ และคุณแม่ของเด็กนักเรียนอีกคนที่เป็นเจ้าของธุรกิจโฆษณาและการตลาด ทั้งสามคนได้ร่วมกันก่อตั้งบริษัทขึ้นมา โดยนิโคลหาเงินทุนจากกลุ่มเพื่อน และมีพินดาร์เป็นผู้เชื่อมโยง ภายในเวลาไม่กี่ปีบริษัทซอฟต์แวร์การศึกษาที่กำลังเติบโตของพวกเขาทำเงินได้มากกว่าสองร้อยล้านดอลลาร์จากยอดขายต่อปีทั่วโลก

ในฐานะผู้ก่อตั้งและ CEO นิโคลยังทำหน้าที่ที่ปรึกษาให้แก่โรงเรียน องค์กรเกี่ยวกับการเรียนหนังสือที่บ้านและนักวิจัยการศึกษา หลังจากนั้นนิโคลก็เฝ้าดูว่าหุ่นส่วนทำงานหนักแค่ไหน เปลี่ยนแปลงชีวิตเด็ก ๆ มากมายเพียงใด แล้วก็เห็นว่ามันไม่ได้ช่วยให้บริการอะไรเลย นิโคลจึงตัดสินใจเปลี่ยนแปลง เป็นวิธีที่โจคิดว่า เป็นการแต่งเรื่อง และความโกลาหลวุ่นวายที่เกิดขึ้นทั่วห้อง โดยการจัดประชุมผู้บริหารฝ่ายการตลาดระดับสูงของบริษัทเพื่อระดมความคิดเห็น และเพื่อเปิดตลาดในต่างประเทศ การประชุมในห้องที่ออกแบบเหมือนห้องเรียนของเด็กอนุบาลที่มีอุปกรณ์สำหรับวาดเขียน เช่น ดินน้ำมัน สีเทียน ภาพวาดด้วยนิ้วมือกับดินน้ำมัน ช่วยให้ผู้บริหารที่คิดอะไรไม่ออกสามารถทำอะไรสำเร็จได้ กฎข้อที่สองกฎแห่งค่าตอบแทนสรุปได้ว่า **รายได้ของคุณตัดสินโดยดูว่า คุณให้บริการผู้คนจำนวนมากแค่ไหน และคุณบริการพวกเขาได้ดีเพียงใด**

ข้อที่สาม กฎแห่งอิทธิพล



วันที่สามคนที่พินดาร์แนะนำให้โจรู้จัก เป็นนักธุรกิจที่มีจิตใจเป็นธรรมชื่อว่า แซม โรเซน ซึ่งเริ่มทำงานในฐานะตัวแทนประกันชีวิตที่ต้องต่อสู้ดิ้นรน ต่อมาเขามีชื่อเสียงในฐานะนักธุรกิจที่ทำงานกับองค์กรที่ไม่มุ่งหวังผลกำไร เช่น องค์กรที่ช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาสทางการเงิน ผู้ไร้ที่อยู่อาศัย ผู้ด้อยยาก ปัจจุบันแซมเป็นผู้บริจาคหมายเลข 1 ของรัฐ และใช้เวลาส่วนใหญ่เจรจาต่อรองสัญญาสำคัญแทนองค์กรการกุศลต่าง ๆ ทั่วโลก แซมให้แนวคิดกับโจในเรื่องวิธีการพัฒนาเครือข่าย หมายถึง เครือข่ายของคนที่รู้จักเรา ชอบเรา และไว้วางใจเรา ซึ่งพวกเขาเหล่านั้นจะมีเราอยู่ในสมองส่วนลึกเสมอ พวกเขาคือกองทัพทูตเคลื่อนที่ส่วนตัว

แซมได้ให้ความหมายของกฎข้อสามแห่งความสำเร็จสั้นฟ้าแก่โจว่า **คุณจะมีอิทธิพลมากเพียงไร ขึ้นอยู่กับว่าคุณให้ความสำคัญแก่ผลประโยชน์ของผู้อื่นก่อนตัวเองมากแค่ไหน เพราะถ้าคุณให้ความสำคัญแก่ผลประโยชน์ของคนอื่นก่อนแล้ว ประโยชน์ของคุณก็จะได้รับการดูแลเสมอ**





เมื่อใจกลับถึงบ้านหลังจากที่ต้องก้มหน้าก้มหน้าทำงานในที่ทำงานที่ทุกอย่างดูไกลาฬ ใจก็พบกับชุมชนผู้เป็นภรรยาได้ตั้งกฎเกณฑ์ไว้ว่า ทั้งสองคนต่างมีเวลาในการปรับทุกข์จากสิ่งของแต่ละคนประสพมาทั้งวันคนละ 30 นาที คืนนี้ใจได้ให้เวลากับชุมชนในการระบายถึงสถานการณ์ที่ยากลำบากในที่ทำงานจนเธอหลับไป และเมื่อใจตื่นขึ้นมาในตอนเช้า เขาก็เห็นกระดาษแผ่นหนึ่งมีคำเขียนไว้ว่า สุดที่รัก...ขอบคุณมากสำหรับความเอื้ออารีของคุณ ที่ทนฟังฉันบ่นเมื่อคืนนี้ ฉันจำไม่ได้ว่าเคยรู้สึกว่ามีใครฟังฉันพูดมากขนาดนี้มาก่อน... ใจรู้สึกอัศจรรย์ใจว่ามันไม่ได้เกี่ยวกับเรื่องบ่น เธอแค่อยากให้เราฟัง แค่อยากให้คำพูดของเธอมีคนได้ยิน ใจได้ทำการบ้านที่พินดาร์ขอให้ทำแล้ว

ข้อที่สี่ กฎแห่งความจริง



วันที่สี่พินดาร์ชวนใจไปเข้าร่วมการสัมมนาว่าด้วยยอดชายประจำปีที่มีวิทยากรเป็นผู้หญิงชื่อว่า เดบรา ดาเวนพอร์ต เดบราได้เล่าถึงชีวิตครอบครัวของเธอที่สามีออกจากบ้านไปและไม่กลับมาอีกเลย ทำให้เธอเลี้ยงดูลูกทั้งสามคนเพียงลำพัง และยังเล่าถึงประสบการณ์การทำงานที่ล้มเหลว เริ่มต้นจากอาชีพการขายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เธอพยายามเรียนรู้และทำตามคำแนะนำ ตลอดจนคำสั่งสอนของทุกคนในบริษัท ปรากฏว่าพอถึงสิ้นปีเธอขายบ้านหรือที่ดินไม่ได้เลย เธอจึงตัดสินใจที่จะเลิกอาชีพนี้ วันรุ่งขึ้นเดบราเข้าที่ทำงานและเตรียมเก็บข้าวของออกจากโต๊ะทำงาน แต่เธอมีนัดสุดท้ายกับลูกค้าที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ เดบราขับรถพาลูกค้าไปดูบ้าน โดยไม่ได้เอาเอกสารรายละเอียดของบ้านหลังนั้นไปด้วย และปล่อยตัวพูดคุยกับลูกค้าถึงเรื่องไร้สาระ เช่น ชีวิตครอบครัวในฐานะแม่ เมีย ผู้ดูแลบ้าน ลูกค้าตกลงซื้อบ้านหลังที่เดบราขาย ต่อมาเธอสามารถขายบ้านได้อีก 2 - 3 หลัง สิ่งที่เดบราได้เรียนรู้จากลูกค้าคนนั้นก็คือวิธีการผูกมิตร วิธีการใส่ใจ วิธีการทำให้ผู้คนรู้สึกดีกับตัวเอง หลังจากนั้นเดบราได้พบกับสามีของลูกค้าคนที่เดบราขายบ้านหลังแรกให้ และเขาได้แนะนำให้เดบรารู้จักกับเพื่อนบางคนซึ่งอยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์ เมื่อฟังมาถึงตรงนี้ทำให้ใจคิดได้ว่า เดบราคนนี้นี่เองที่ขายที่ดินย่านการค้ามูลค่าหลายล้านดอลลาร์ให้เออร์เนสต์ เจ้าของร้านอาหารผู้มองการณ์ไกล โดยมีผู้เชื่อมโยงเออร์เนสต์ ยาฟราเตกับเดบรา ดาเวนพอร์ต เข้าด้วยกัน และยังช่วยจัดหาเงินทุนให้ธุรกิจบริษัทซอฟต์แวร์ที่กำลังเติบโตของนิโคล มาร์ติน สิ่งที่ได้รับจากการบรรยายของเดบราคือ **สิ่งที่ทรงคุณค่าที่สุดที่คุณจะต้องมอบให้คนอื่น ๆ คือตัวคุณเอง トラบใดที่คุณยังพยายามที่จะเป็นคนอื่น หรือเสแสร้ง หรือมีพฤติกรรมตามที่ผู้อื่นสอนคุณ คุณก็จะไม่มีทางเข้าถึงผู้คนได้อย่างแท้จริง**

ข้อที่ห้า กฎแห่งการรับ



วันสุดท้ายพินดาร์นัดไว้ว่าจะแนะนำให้ใจรู้จักกับอาคันตุกะวันศุกร์ และทานอาหารกลางวันกันที่บ้านพินดาร์ โดยมีเรเชลผู้ซึ่งมีศิลปะในการชงกาแฟชั้นเลิศ เป็นคนต้อนรับใจก่อนที่พินดาร์จะออกมาพบกับใจ เรเชลได้เล่าถึงชีวิตของเธอให้ใจฟัง เริ่มตั้งแต่เข้ามาทำงานในคฤหาสน์ของพินดาร์ เธอได้เรียนรู้ศิลปะแห่งการทำธุรกิจ เรียนรู้เรื่องการเงินและความใจบุญ การต่อรองและการสร้างเครือข่าย แหล่งทรัพยากรและความสัมพันธ์ เรเชลได้นำบทเรียนเหล่านี้ไปใช้โดยศึกษาเรื่องที่ชอบ ซึ่งนั่นก็คือ การชงกาแฟรสเลิศ





เมื่อถึงเวลาอาหารกลางวัน พินดาร์ถามใจถึงเรื่องของการให้และการรับ พินดาร์บอกโจว่า โจคิดถึงการรับอยู่ตลอดเวลา แต่ที่จริงแล้วความลับสู่ความสำเร็จอยู่ที่ว่าการจะได้สิ่งใดมา การจะครอบครองสิ่งใด ก็คือการให้ ความลับของการได้รับก็คือการให้ กฎข้อห้ากฎแห่งการรับสรุปได้ว่า **กุญแจสู่การให้อย่างมีประสิทธิภาพ**

คือ การเปิดใจกว้างที่จะรับ ดังนั้น อาคันตุกะวันศุกร์ก็คือโจนั่นเอง

วันหนึ่งในที่ทำงานของโจ หลังจากที่โจปฏิบัติตามกฎแห่งความสำเร็จของพินดาร์ครบทั้งห้าข้อแล้ว วันนั้นบรรยากาศเคร่งเครียดเพราะทุกคนกำลังพยายามที่จะปิดการขายก่อนที่ไตรมาสที่สามจะสิ้นสุดลง โจพลาดเป้าตัวเลขในไตรมาสที่สามและกำลังรู้สึกแย่ เสียงโทรศัพท์ดังขึ้น มีคนติดต่อมาหาโจ ชื่อ แชนแซน นีล ซึ่งบอกโจว่าคนที่แนะนำให้เขาโทรศัพท์มาหาโจ คือคู่แข่งคนที่โจเคยแนะนำให้ลูกค้าติดต่อไป เมื่อครั้งที่ลูกค้าปฏิเสธข้อเสนอของโจ โจนึกถึงกฎข้อแรกคือ การให้ในสิ่งที่มีมูลค่ามากกว่า แชนแซน บอกว่า เขาต้องการความช่วยเหลือจากโจ เพราะลูกค้ารายใหญ่เสนองานที่ไม่มีซีพพลายเออร์รายไหนทำได้ตามมาตรฐานที่ตั้งไว้ งานนั้นคือสัมปทานกาแพชั่นเลิศระดับพรีเมียม โจจึงตกลงรับงาน

หลังจากนั้นโจ แชนแซน และเรเซล ได้ร่วมหุ้นกันเปิดบริษัทกาแพชั่นชื่อว่า กาแพอันลือชื่อของเรเซล โดยเรเซลทำหน้าที่ติดต่อลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ไม่ถึงหนึ่งปีบริษัทกาแพอันลือชื่อของเรเซล ก็มีโครงการขนาดยักษ์หลายโครงการ และกระทบไปทั่วโลกด้วย เช่น การก่อตั้งมูลนิธิกาแพอันลือชื่อของเรเซล ที่ได้ทำงานร่วมกับชุมชนท้องถิ่นทั่วอเมริกากลาง แอฟริกา เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และทุกประเทศในโลกที่ผลิตกาแพ เพื่อช่วยก่อตั้งสหกรณ์ธุรกิจแบบพึ่งตนเองได้ในชุมชน โดยมีชุมชนภรรยาของโจที่ทำงานเป็นวิศวกรโยธาได้ลาออกจากงานมาช่วยงานในบริษัทกับโจด้วย

☺ **โจได้เรียนรู้ว่า การเปลี่ยนเป้าหมายจากการได้มาเป็นการให้ นั่นคือการให้ความสำคัญแก่ผลประโยชน์ของผู้อื่นก่อน และการเพิ่มค่าให้แก่ชีวิตของผู้อื่นอย่างต่อเนื่อง จะนำไปสู่ผลตอบแทนอันไม่คาดฝันในที่สุด**

