

TH | EN
version 1

10X YOUR LIFE NOW!

**KEYS OF SUCCESS FROM
LIFE-CHANGING BOOKS**

2024 EDITION

PANNKS (c) all rights reserved.

10x Your Life Now!

KEYS OF SUCCESS FROM LIFE-CHANGING BOOKS

(2024 Edition - Version 1)

เปลี่ยนชีวิตคุณ พุ่งทะยานขึ้น 10 เท่าทันที

สรุป เรียบเรียง กลั่นกรอง เน้นแน่นๆ จากหนังสือเปลี่ยนชีวิต

สารจากผู้เขียน

อย่าเพิ่งมองว่าหนังสือเล่มนี้ใครเขียน หรือ มองว่าผมเป็นใคร คุณอาจรู้จักผม แต่! ขอให้คุณลืมไปก่อนว่าผมเป็นใคร สิ่งที่ผมรวบรวมมานี้ มาจากหนังสือเปลี่ยนชีวิต ที่การันตีว่าเปลี่ยนชีวิตผู้อ่านมาแล้วมากมายนับไม่ถ้วน ซึ่งรวมทั้งตัวผม ด้วยความตั้งใจนี้ ผมอยากให้ผู้อ่านหนังสือเล่มนี้ทุกคน ได้พบชีวิตใหม่ที่คุณใฝ่ฝันและชีวิตที่คุณต้องการ โดยมันเริ่มจาก 1. ความคิดของคุณ ซึ่งเกิดจากความเชื่อในใจของคุณ โดยถูกปลูกฝัง เลี้ยงดูมาตั้งแต่เด็กจนถึงปัจจุบัน แต่ไม่ว่าอย่างไรก็ตาม คุณเปลี่ยนแปลงมันได้ และ 2. การลงมือทำ ผมขอแค่คุณลองคิดแล้วทำตามหนังสือเล่มนี้ หยิบนำไปใช้ คุณจะไม่ผิดหวัง แล้วรอความสำเร็จของคุณนับแต่วันนี้ได้เลย

ด้วยความรัก

ผู้เขียน

– PART I : MIND SUCCESS –

โปรดอ่านทุกบรรทัดด้วยความตั้งใจ เนื่องจากสรุปหัวใจมาแล้ว
และหนังสือเล่มนี้ไม่ได้ออกแบบมาเพื่อให้คุณอ่านครั้งเดียว
เพราะทุกครั้งที่คุณทบทวนจากการนำไปใช้ คุณจะได้บทเรียน

The Introduction

7 POWERFUL WAYS TO LIFT YOUR STANDARDS IN LIFE

7 วิธียกระดับชีวิต

1. DEFINE YOUR EXPECTATION

กำหนดความคาดหวังของคุณ

- กำหนดมาตรฐานความคาดหวังของคุณ เช่น
ฉันเหมาะกับไลฟ์สไตล์แบบไหน? , จริงๆแล้วฉันต้องการอะไร?

คำถามสำคัญ:

- ถ้าไม่มีข้อจำกัดอะไรเลย ทำอะไรก็สำเร็จทั้งหมด อยากได้อะไรในชีวิต?
(ให้ใช้เวลาคิดอย่างน้อย 1 นาที)

.....

.....

.....

2. PRIORITIZE SELF RESPECT

ให้ความสำคัญสูงสุดกับการเคารพตัวเอง

- กำหนดขอบเขตที่ชัดเจนของคุณ
- กำหนดจุดยืนให้ตัวเอง อะไรที่ตัวเองยอมรับได้และไม่ได้ ไม่ใช่อะไรก็ได้
- ตัดสินใจว่า “ฉันคู่ควรกับ ...”
(เช่น ได้รับการปฏิบัติอย่างดี , อยู่ในสังคมที่ดี ...)

- **ตัดสินใจ**เลือก คนที่คบหา การใช้เวลาของคุณ สถานที่ที่คุณอยู่

3. CULTIVATE CONTINUOUS LEARNING

ไม่หยุดเรียนรู้

- **STAY CURIOUS** หิวกระหายในการเรียนรู้
 - **OPEN MINDED** เปิดรับมุมมองใหม่ๆ
 - **AHEAD OF THE CURVE** พยายามก้าวหน้ากว่าคนส่วนใหญ่
- ลงทุนในความรู้
 - หา Mentor เค้าจะช่วยดึงให้คุณเก่งขึ้นอย่างรวดเร็วมาก
 - เป็น Top of field (ผู้เชี่ยวชาญที่รู้ลึกจริง **อันดับ1**) ในด้านใดด้านหนึ่ง ที่คุณสนใจ
 - ฝึกนิสัยการเรียนรู้
 - ฝึกการ**คิดแบบ Critical Learning** คือการคิดเทียบ ไม่เชื่อตามๆคนอื่น

4. CONSISTENCY OVER MOTIVATION

ลงมือทำอย่างสม่ำเสมอ

- แรงแบบดาลใจ ทำให้คุณมีไฟได้ไม่กี่วัน คุณต้อง**ทำให้เกิดระบบ**ที่ช่วยให้คุณได้งานอะไรสักอย่าง จนเสมือนว่ามันเป็นนิสัยของคุณ
- ทำให้**ง่ายที่สุด**ที่จะทำ
- เอาสิ่งที่ขัดขวาง ครอบงำ (Distract) ให้ทำสิ่งนั้นยากขึ้นออกไป
- จดบันทึกความสำเร็จ คุณต้องเห็น Progress (ได้ดึกถูก หรือได้เห็นว่าวันนี้เราได้ทำอะไรไปแล้ว) แม้ว่าจะทำนิดเดียว 1% ก็ไม่เป็นไร

5. ELEVATED YOUR CIRCLE

เลือกคนที่คบหา สิ่งแวดล้อม และการใช้เวลา

- ล้อมรอบด้วยคนที่ดี สร้างแรงบันดาลใจ (Inspiring) เป็นคนเชิงบวก คนที่มองไปข้างหน้า ไม่ใช่คนที่คอยย่ำยี หรือตอกย้ำความผิดพลาด หรือคนขี้กลัว อุปสรรค
- คนที่อยู่ในแวดวงต้องจุดเราขึ้นไป หมายถึง standard ของสังคมวงกลมนี้เป็น High Value กันหมด

กฎของค่าเฉลี่ย

- คุณคือค่าเฉลี่ยของ 5 คนรอบตัวคุณ

6. EMBRACED CHALLENGE

เผชิญหน้ากับความท้าทาย

- ทำตัวเองให้ออกจาก Comfort Zone
- ลอง challenge ความสามารถของเรา หรือขีดจำกัดของเราดูว่าเราจะทำ ... ได้มากกว่านี้มั๊ย
- ความผิดพลาดเป็นบทเรียน ทำให้คุณได้เรียนรู้อะไรบางอย่าง

7. TAKE ACTION BOLDLY

ทำ!

- การเปลี่ยนแปลงได้ เกิดจาก การกระทำอะไรบางอย่าง
- ทำน้อยก็ยังมี ขอให้ได้ทำอะไรบางอย่าง

- ไม่ต้องรอ Perfect เพราะจะไม่มีวันนั้น ลองทำไปเลย ทำอะไรได้ทำไปก่อน ไม่ต้องรอเห็นทางทั้งหมด
- ทางจะเปิดออกเรื่อยๆ หลังจากคุณลองทำไปแล้ว

Momentum (โมเมนตัม):

แรงบันดาลใจจะมาเรื่อยๆ หลังจากได้เริ่มทำอะไรบางอย่าง

Friction (แรงเสียดทาน):

การออกแรงผลักดันในครั้งแรกจะยากมาก แต่พอรถเคลื่อนที่แล้วก็ออกแรงน้อยลง (ง่ายขึ้น)

===

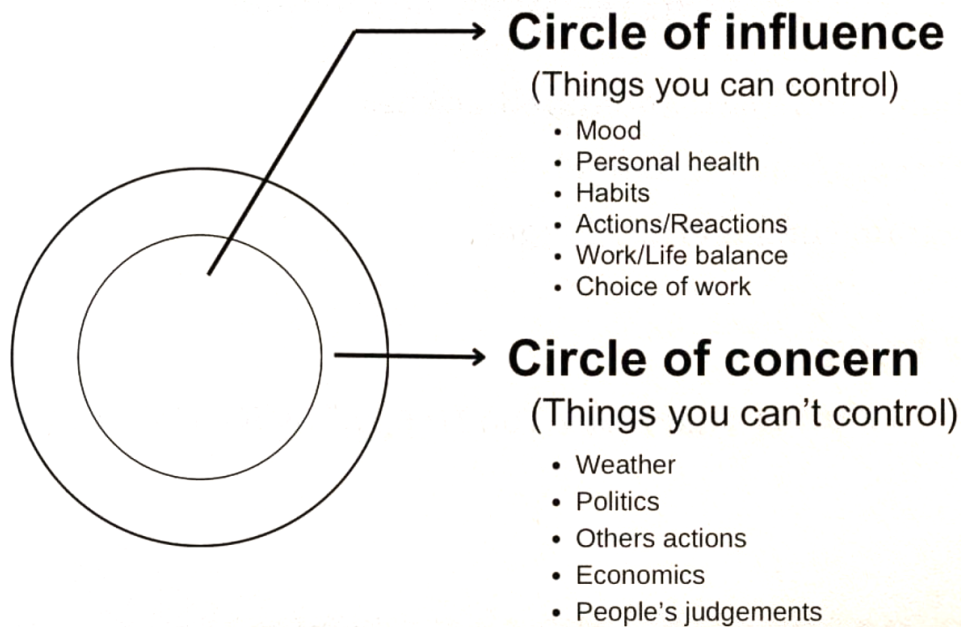
1st

7 HABITS TO BE HIGHLY EFFECTIVE

Stephen Covey

1. BE PROACTIVE

- **จงเป็นผู้เลือกกระทำ ไม่ใช่ผู้ถูกระกระทำ**
 - ในวันนี้ ไม่ว่ามีอะไรที่เกิดขึ้น คุณมีสิทธิ์เลือกที่จะโต้ตอบ 100%
 - ถ้ามีใครมาตำหนิคุณ -> คุณมีสิทธิ์เลือกที่จะ ปล่อย หรือ จะด่ากลับ
 - คุณมีสิทธิ์ที่จะคิดว่า “เรื่องนี้จำเป็นต้องโกรธไหม?”
- **DON'T react, RESPOND !**
อย่าเป็นแค่ผู้สนองต่ออะไรก็ตามที่เกิดขึ้นในชีวิต ต้องใส่ใจในทุกการตอบกลับ
- **Take Responsibility of your actions**
ใส่ใจในทุกการกระทำที่คุณเลือกตอบสนองต่อสิ่งที่เกิดขึ้น
 - ตอนที่คนอื่นทำแยะๆกับคุณ นั่นคือ การกระทำที่บอกถึงตัวตนเค้า
 - แต่ถ้าคุณ ทำเรื่องแยะๆกลับ นั่นคือ การกระทำที่บ่งถึงตัวคุณ
- Focus on **CIRCLE OF INFLUENCE**
โฟกัสในสิ่งที่คุณควบคุมได้



CIRCLE OF INFLUENCE

สิ่งที่คุณสามารถควบคุมได้

ได้แก่ อารมณ์ของคุณ สุขภาพของคุณ งานอดิเรก การกระทำ งาน การตัดสินใจใน
ชีวิตของคุณ ฯลฯ

CIRCLE OF CONCERN

สิ่งที่คุณตระหนักเห็น แต่ควบคุมไม่ได้

ได้แก่ สภาพอากาศ กฎระเบียบ การกระทำคนอื่น เศรษฐกิจ ความเห็นคนอื่น ฯลฯ

- คุณต้องคิดว่า สิ่งที่คุณกังวล อยากให้เป็น หรือ บ่นอยู่ คุณควบคุมอะไรได้ ถ้าควบคุมไม่ได้ ก็ไม่ต้องกังวล หรือบ่นถึง เพราะคุณก็จะเสียเวลาเปล่า
- คุณควบคุมคนอื่นไม่ได้ แต่คุณควบคุมตัวคุณเองได้ จงโฟกัสไปที่นั่น

2. BEGIN WITH END IN MIND

- **Have a clear vision of your goals in your mind**

คุณต้องคิดว่า ในท้ายที่สุดของเรื่องราวชีวิตคุณ คุณอยากให้เป็นยังไง?

- คุณจะมีแต่โทษคนอื่นหรือไม่ ถ้าวันที่คุณตายแล้ว คุณไม่ได้ทำอะไรเลย?

เพราะจริงๆแล้ว คุณสามารถเลือกชีวิตของคุณเองได้ เพียงแค่คุณต้องเลือก

- ใช้เวลาคิดทบทวน แล้วตอบคำถามเหล่านี้ (และอย่าเพิ่งกลัวว่าจะล้มเหลว)

- **คุณเกิดมาเพื่ออะไร / คุณต้องการเป็นอย่างไร (WHAT DO YOU WANT TO BE?)**

.....

.....

.....

- **คุณต้องการบรรลุอะไร (WHAT DO YOU WANT TO ACHIEVE?)**

.....

.....

.....

- **คุณค่าที่คุณยึดถือคืออะไร (YOUR PRINCIPLES AND VALUES)**

.....

.....

3. PUT FIRST THINGS FIRST

- Learn Time and Self Management
- กำหนดความสำคัญงาน/เวลาของคุณ

■ ความสำคัญของงานคือ อะไรที่ต้องเป็นคุณคนเดียวเท่านั้นที่ทำ / งาน 20% ที่ส่งผลต่อผลลัพธ์ 80% ของงานทั้งหมด

1. สิ่งที่สำคัญ (มอบหมายไม่ได้) และเร่งด่วน -> ทำเดี๋ยวนี้ พยายามทำให้หมดไป
2. สิ่งที่สำคัญ และใช้เวลา -> วางแผนแล้วทำ
3. สิ่งที่ใครทำก็ได้ ไม่สำคัญ แต่เร่งด่วน -> ให้คนอื่นทำ หากคนมาทำ ให้ AI ทำ
4. สิ่งที่ไม่สำคัญและไม่เร่งด่วน -> เสียเวลาเปล่า พยายามกำจัดออก

		Urgent	Not urgent
Important	1	Very urgent. Try to keep this box empty.	2 Make time for it. Useful and valuable work.
Not important	3	Find someone for whom it matters	4 Pointless, time wasting

1. Do
2. Plan
3. Delegate
4. Eliminate

4. THINK WIN-WIN

- ในการเจรจา มีผลลัพธ์ของการเจรจา อยู่ไม่กี่แบบ ได้แก่
 - Win-lose - มีฝ่ายได้ ฝ่ายเสีย (ไม่ดี)
 - Lose-lose - เสียกันทั้งคู่ (ไม่ดีมากกว่า)
 - Win-win - ได้ทั้งคู่
 - No Deal - ไม่ตกลงกันเลย
- ให้ยึดข้อตกลงของการสร้างสัมพันธ์ หรือ พุดคุยกัน ในทางธุรกิจ หรือทุกเรื่องไว้ เป็นแบบ Win-win หรือ No Deal เท่านั้น
 - HAVE AN ABUNDANCE MENTALITY
ยึดจากสุขภาพจิตทั้งคู่เป็นหลัก ถ้าดูแลการสนทนานี้ต้องให้ผลที่ไม่ดีกับฝ่ายใดๆ ก็ไม่ควรต้องปล่อยให้เสียเวลา
 - ความเชื่อที่ผิด: มีได้ก็ต้องมีเสีย
 - เปลี่ยนเป็น: มองหาโอกาส WIN WIN ในเรื่องที่จะสนทนา
 - ลองมองในมุมคู่สนทนาของคุณ
 - ต้องการอะไร (ประโยชน์ที่เค้าจะได้) ในการสนทนา
 - ปัญหาของสถานการณ์นี้คืออะไร (ไม่ใช่ที่ตัวบุคคล หรือ ใครคนใด แต่เป็นสถานการณ์ หรือ งานตรงหน้า)
 - มองหาผลลัพธ์ที่ต้องการที่ทำให้ทั้งคู่จิตใจโอเค
 - ไม่ใช่ว่า ต้องไม่เสียศักดิ์ศรี หรือ ไม่ยอมอ่อนข้อ แบบนั้นจะเจ็บกันไปข้างนึง ซึ่งไม่โอเคหลังจบการสนทนานั้นไปแล้ว

- ต้องคิดว่า ทำไงให้ความสัมพันธ์ของเราคู่สนทนายังดีต่อไปเรื่อยๆ ไม่ใช่หวังจบแค่นี้ทีเดียว
- แต่ถ้าเกิดการสนทนาจะทำให้จิตใจของเราต่างพร้อยไปด้วย อันนี้ก็ไม่ว่ากัน แบบนี้เลือกตัดคนนี้ออกไป โดยรีบจบให้เร็วที่สุด

■ ลองมองหาวิธีการหรือความน่าจะเป็นใหม่ๆ

○ ตัวอย่าง การขาย

- เราขายแพง แปลว่า เราเอาเปรียบลูกค้า => (แปลว่า เรากำลังคิดในใจว่า เรา win ลูกค้า lose) ไม่ใช่!
- เปลี่ยนเป็น ลูกค้าได้รับประโยชน์จากของที่มีคุณภาพมากขึ้น ทั้งความรู้สึกมีคุณค่า และเชิงประโยชน์ (ลูกค้า Win) และเราก็ได้รับประโยชน์ในทางการเงินไปด้วย (เรา Win)

- ถ้าไม่มี Option ที่ดีอีกแล้ว อีก Option ที่ดีคือ No Deal
 - พอเราตกลงที่จะไม่มีข้อตกลงกันแล้ว ก็เกิดความสบายใจขึ้น เพราะ ไม่ต้องห่วงอีกแล้วว่าอีกฝ่ายจะต้องมาทำตามความต้องการของเรา แบบนี้ก็จะโล่งใจ

5. SEEK FIRST TO BE UNDERSTAND THEN TO BE UNDERSTOOD

- practice **EMPATHETIC LISTENING**
with intent to understand, both emotionally and intellectually
Rather than to response
- ฟังให้เข้าใจ (เข้าใจ = เข้าไปในใจ) ไม่ใช่ ฟังเพื่อตอบ

- Empathic (from empathy) listening:
 - gets inside another person's frame of reference. You look out through it, **you see the world the way they see the world**, you understand their paradigm, you understand how they feel.

6. SYNERGIZE

- Harness the strength of the team members to achieve collection success
- $1 + 1 = >2$
- พลังของเราสองคนรวมกันช่วยกัน มากกว่า พลังของเรา 2 คนที่แยกกันมารวมกัน
- มุมมองของแต่ละคนอาจต่างกัน ถ้าหาจุดที่มาร่วมช่วยเสริมกันได้จะสร้าง team work ที่แข็งแกร่ง

7. SHARPEN THE SAW

- Seek continuous self-renewal and self-improvement , Don't burn out
- พลัง 4 อย่างที่เราต้องฝึกฝนเป็นประจำ ให้ balance หรือมีสุขภาพที่ดีอยู่เสมอ
 - จิต (ความคิด)
 - กาย (ร่างกาย การกระทำ)
 - อารมณ์ (ใจ ความรู้สึก)

- จิตวิญญาณ (ตัวตน สมาธิ การสื่อสารกับเราข้างใน)
= = =

2nd ATOMIC HABITS

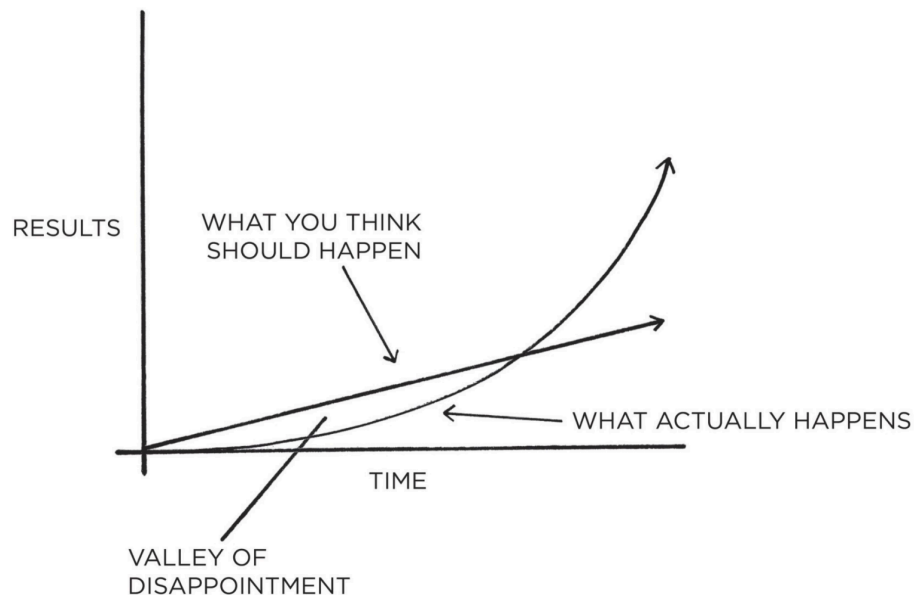
James Clear

WHY SMALL HABITS MAKE A BIG DIFFERENCE

- **ขอแค่ทำ 1% ทุกวัน**
 - ผลลัพธ์ใน 1 ปีจะเปลี่ยนไปตาม compound effect (ดอกเบี้ยทบต้น) ไม่ใช่แค่ linear (เพิ่มขึ้นเท่าที่ทำ)
- **Success is the product of daily habits ,not once-in-a-lifetime transformations.**
 - ความสำเร็จเป็นผลของการทำทีละเล็กละน้อย ไม่ใช่ ความสำเร็จชั่วข้ามคืน
- **ในขณะเดียวกัน ความท้อถอย การไม่ทำอะไร เรื่องเชิงลบ ก็เป็น compound effect เหมือนกัน ผ่านไป 1 ปีก็จะเห็นผลขนาดใหญ่ของการทำแบบนั้น**
เช่น เครียดเล็กๆทุกวัน, คิดทางลบกับตัวเองเล็กๆทุกวัน ขวนหาเรื่องเล็กๆทุกวัน ฯลฯ
- **ในตอนแรกๆ เหมือนว่าทำไปมากแล้ว แต่ทำไมไม่เห็นผลซักที นั่นเป็นเพราะเรายังไม่ก้าวข้าม Plateau of Latent Potential อีกอย่าง การเดินเข้าหาความสำเร็จ ไม่ใช่ความก้าวหน้าแบบเส้นตรง**

(มีกราฟให้ดูด้านล่าง)

THE PLATEAU OF LATENT POTENTIAL

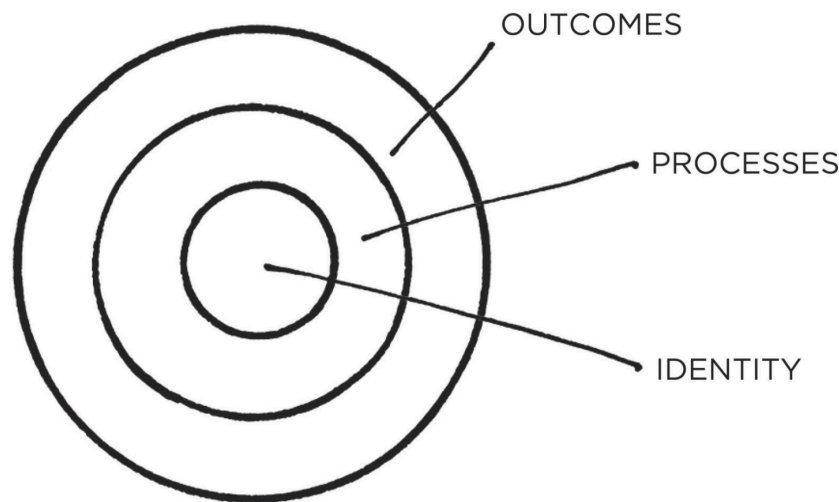


- พอเราก้าวข้ามหุบเขานี้แล้ว คนอื่นจะมองว่า เราสำเร็จแบบโชคดี ฟลุ๊ค ทั้งที่จริงแล้ว เราทำมาก่อนหน้าอย่างยาวนาน

FORGET ABOUT GOALS, FOCUS ON SYSTEMS INSTEAD

- เป้าหมาย เป็นแค่การกำหนดทิศทาง แต่ระบบจะสร้างความก้าวหน้า
- อย่าฝกความสุขไว้ข้างหน้า ให้มีความสุขเพราะระบบเรากำลังทำงานอยู่
- บรรลุเป้าหมาย เป็นแค่ 1 โมเมนต์สั้นๆ เท่านั้น ไม่ได้มีความหมายอะไร และมันไม่เกี่ยวกับความสุขแบบ Long-term เลย เช่น มีเงินเก็บ 10,000,000 บาท → การข้ามผ่านจุดนี้มันแทบจะไม่มีมีความหมายในตัวเองเลย

THREE LAYERS OF BEHAVIOR CHANGE



- มีวิธีการเปลี่ยนพฤติกรรมอยู่ 3 แบบ
 - 1. เปลี่ยนภายนอก** - ลดน้ำหนัก, ชนระวางวัล, สอบได้ที่ 1 , มีเงินเก็บ 1 ล้าน ...
 - 2. เปลี่ยนวิธีการ** - ออกกำลังกายทุกวัน, อ่านหนังสือวันละ 2 ชั่วโมง, ทำรายได้เพิ่มขึ้นทุกวัน ...
 - 3. เปลี่ยนตัวตน** - เราคือคนผอม, เราคือคนเก่ง, เรามีอิสระทางการเงิน...

ถ้าคุณจะเปลี่ยนชีวิตจริงๆ คุณต้องเปลี่ยนระดับตัวตน คือเปลี่ยนที่ความเชื่อ ว่า คุณคือใคร คุณต้อง กำหนด “การเป็น” ของตัวคุณ

ตัวอย่าง

สมมติคุณสูบบุหรี่เป็นประจำ แล้วต้องการเลิกบุหรี่ เวลาคนมายื่นบุหรี่ให้

แบบที่ 1-2 พุดว่า ไม่อะ ฉันกำลังจะเลิกบุหรี่ (แปลว่า ในใจคิดว่าตัวเองติด บุหรี่อยู่ แม้จะเลิก)

แบบที่ 3 จะพูดว่า ไม่ ฉันเป็นคนไม่สุขบนหรือ

- สังเกตว่า ถ้าคุณเปลี่ยนระดับ 1,2

มันเหมือนกับว่าทุกวันเรายังเป็นคนเดิม และมันจะเหนื่อยมากๆ ที่จะต้องบังคับภายนอกให้เป็นแบบนี้ ถ้ามันเหนื่อยขนาดนั้น คนเรามันฝืนได้ไม่นาน

ตัวอย่าง

เช่น “อยากให้อ่างสะอาด” (แบบ1)

ฉัน “ฉันจะทำความสะอาดอ่างทุกวัน” (แบบ2)

- วันนี้เคลียร์อ่าง พรุ่งนี้เคลียร์ห้อง
- วันที่สามเคลียร์ห้อง
- ...
- วันที่ 20 ต้องเคลียร์ห้องอีกแล้วหรอเนี่ย (เริ่มฝืนไม่ไหว)

แปลว่าในใจคิดว่าเราค้นกับการกระทำนี้ เพราะยังคิดตัวตนเดิม
สุดท้ายก็จะล้มเลิก เพราะเหนื่อย

แต่หากเรากำหนดที่แบบ 3

“ต่อไปนี่ฉันเป็นคนสะอาด”

- เราจะได้หาวิธีทำความสะอาดแค่เคลียร์ห้องอย่างเดียว บางทีอาจจะไม่ทำห้องเลอะตั้งแต่แรกเลย หรืออาจจะมีการจัดของเป็นระเบียบร่วมด้วย เพราะความสะอาดมาจากตัวตน
- และถ้าวันใดที่ห้องเลอะ เราก็ไม่ได้รู้สึกผิด เพราะตัวตนฉันคือคนสะอาด นั่นก็เป็นแค่เหตุการณ์ชั่วคราว หรือครั้งใดครั้งหนึ่งเท่านั้น แต่สิ่งนั้นไม่ได้กำหนดตัวตนฉัน

- **วิธีเปลี่ยนตัวตน (แบบที่ 3)**

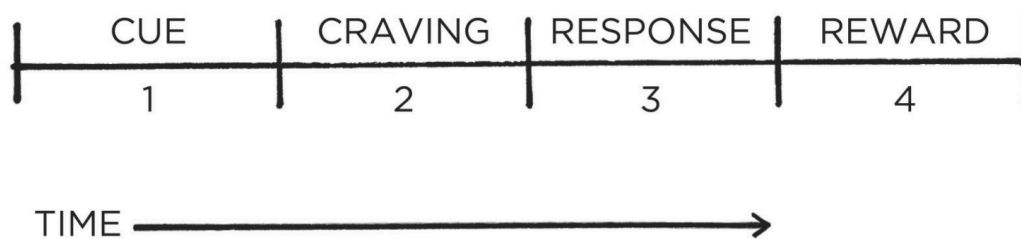
- **ทุกครั้งที่เราทำอะไร ให้คิดว่าเราคือ ใครคนนั้น ที่ทำสิ่งนั้น**

- เช่น ฉันฝึกเล่นกีตาร์ ฉันคือนักกีตาร์ / แม้ว่าจะยังไม่เก่ง แต่เดี๋ยวก็เก่ง เพราะฉันคือนักกีตาร์นี่นา
- เช่น เมื่อกินผัก ฉันคือคนสุขภาพดี / แม้ว่าอาจจะยังน้ำหนักเยอะอยู่ แต่ก็อยู่ในเส้นทางแล้ว เดี่ยวจะต้องสุขภาพดีแน่นอน
- เช่น เมื่อฉันสอนงานเพื่อนร่วมงาน ฉันคือผู้นำ / ฉันกำลังอยู่ในเส้นทางของการเปลี่ยนแปลงองค์กร

- **สำคัญ: ทำเล็กๆ วันละนิด แล้วดอกย้าตัวตนนั้น**

How to Build Better Habits in 4 Simple Steps

- **พฤติกรรมทำงานยังไง?**



1. **Cue** สิ่งล่อใจ (สมอง) เช่น อาหาร, น้ำ - โดยสมองจะ predict รางวัลจากการได้สิ่งนี้ เช่น น้ำ สมองคิดว่า น้ำจะชื่นใจ สดชื่น
2. **Craving** การอยากได้รับความรู้สึกดีจากการทำอะไรบางอย่าง - เช่น เราไม่ได้อยากแปลงฟัน แต่เราอยากได้ความรู้สึกสบายปากจากการแปลงฟัน, เราไม่ได้อยากกินหมูกรอบ แต่เราอยากรู้สึกอร่อย
3. **Response** คือการคิด/ทำ แล้วเรารู้สึกว่ามันติดขัด (friction) หรือ motivate เรามากแค่ไหน

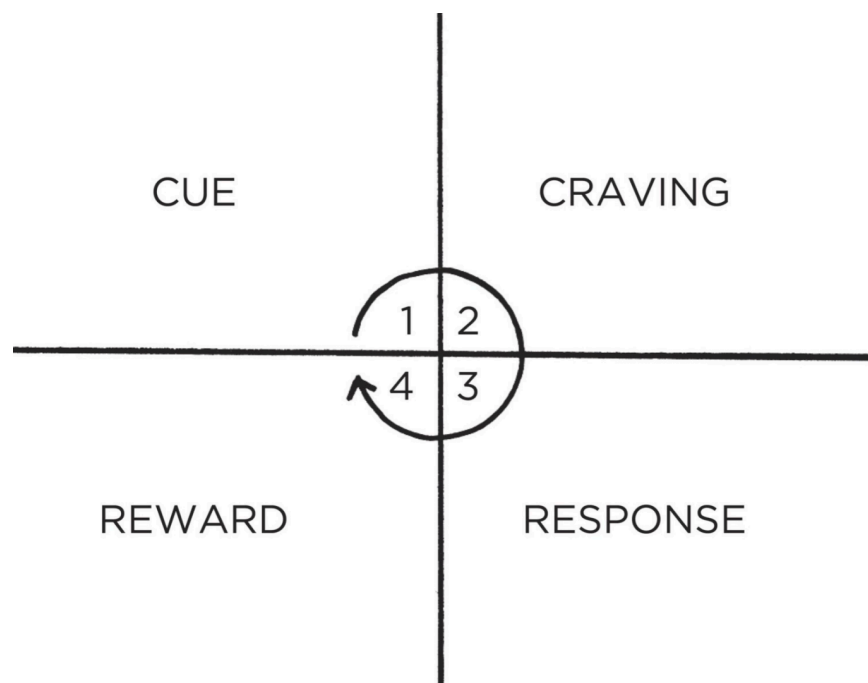
เช่น - ถ้าคิดแล้วมันต้องใช้แรงมากเกินไป เราอาจจะไม่ทำสิ่งนั้นเลย

4. **Reward** คือ รางวัลจาก Response ที่เราทำ
โดย จุดประสงค์ของ reward คือ

1. to satisfy your craving.

2. teach us which actions are worth remembering in the future

ง่ายๆคือ รางวัลที่เราได้รับ **เราพอใจ** หรือเราได้รู้ว่า **ทำไปแล้วมันเวิร์ค** ปล่อยให้
เราก็จะเรียนรู้ด้วย feedback



- **Habit Loop** - เป็นการทำงานของสมองโดยอัตโนมัติ จากการเรียนรู้ 4 อย่างนี้
ไปเรื่อยๆ เกิดเป็น นิสัยที่จะทำโดยอัตโนมัติต่อไป

ตัวอย่าง

1. CUE - แจ้งเตือนไลน์ดัง
2. CRAVING - อยากรู้ว่าข้อความคืออะไร
3. RESPONSE - หยิบโทรศัพท์ แล้วเปิดไลน์ดู

4. REWARD - ได้รับความพึงพอใจ และเรียนรู้ว่าถ้าไลน์ดัง แล้วหยิบมือถือมาเปิดไลน์ดู จะรู้สึกพึงพอใจ

สุดท้ายจะเกิดเป็นนิสัย คือ ไลน์ดัง -> หยิบดูอัตโนมัติ

[4 Laws] How to create Good (or Bad) Habit

The 1st law (Cue): **Make it obvious. (ทำให้สังเกตเห็น)**

Until you make the unconscious conscious,
it will direct your life and you will call it fate

Carl Jung

- ถ้าคุณเริ่มเห็นสิ่งที่คุณทำไปโดยไม่รู้ตัว วันนั้นคุณจะเปลี่ยนชีวิต
- ก่อนจะทำอะไรไปโดยอัตโนมัติ ลองมีสติ แล้วดูก่อนว่าเกิดอะไรขึ้น เรากำลังจะทำอะไร คือเราต้องเห็นว่า ในตอนนีเรากำลังจะทำอะไร
- หนังสือเล่มนี้ แนะนำว่า (วิธี point-and-calls) ลองเขียน list ออกมาดูว่า ตั้งแต่ตื่นนอน เราทำอะไรบ้าง แล้วลองไล่ดูแต่ละอันว่า เป็นนิสัยที่ดี หรือ ไม่ดี หรือ กลางๆ (+, -, =)
- วิธีเริ่ม habit ใหม่ (แทรก หรือ แทนที่ พฤติกรรมลบ)
 - บอกว่า จะทำ [อะไร] ตอน [กี่โมง] ที่ [ไหน] - ต้องมี 3 อย่างนี้
 - บอกว่า หลังจาก [พฤติกรรมเดิม] จะทำ [พฤติกรรมใหม่]
- **เปลี่ยนสิ่งแวดล้อม**
 - ทำได้ง่ายกว่าที่คิด เช่น จัดห้องใหม่
 - จัดของ ให้ทำพฤติกรรมใหม่ได้ง่ายขึ้น
 - เช่น วางกีตาร์ไวใกล้ๆ ให้เห็นได้ จะได้หยิบมาเล่นบ่อยขึ้น
 - เช่น วางยาไวให้มองเห็น จะได้ไม่ลืมหิน

- เปลี่ยน context (ภาพรวมที่คุณใช้ชีวิตอยู่) เพราะ บริบทรอบข้างทั้งหมด ส่งผลต่อพฤติกรรมได้ เช่น ห้องนอน - จะทำงานได้น้อยลง มองสิ่งใ้หวังมากกว่าห้องอื่น
- เปลี่ยนพฤติกรรม หรือ สร้างพฤติกรรมใหม่ได้ง่ายกว่า ในบริบทใหม่ เช่น เปลี่ยนสถานที่ใหม่เลย
- **แบ่ง functionality ให้ชัดเจนต่อพื้นที่** เช่น ห้องนอน มีหน้าที่ไว้นอน ห้องทำงาน มีหน้าที่ไว้ทำงาน แบบนี้สมองจะสนับสนุนพฤติกรรมในหน้าที่นั้นๆมากกว่า (ทำให้พฤติกรรมเสถียร) ที่จะใช้หนึ่งห้องทำทุกอย่าง จะไม่เวิร์ค
 - เช่น โต๊ะทำงาน -> มองสิ่งใ้มีไ้เดียว ชยัน
 - เช่น ที่นอน -> มองสิ่งใ้หวัง พักผ่อน
- **ทำให้สิ่งเร้าทางลบหายไป หรือทำให้มองไม่เห็น (Make it invisible)**
 - เช่น ไม่อยากเล่นมือถือตอนทำงาน เอามือถือไปไว้ไกลๆ อย่าให้เห็น
 - เช่น ไม่อยากรู้สึกแยๆกับโซเชียล เลิกติดตาม หรือลบแอปทิ้งไปเลย

The 2nd law (Craving): Make it attractive. (ทำให้มันน่าทำ)

- **THE DOPAMINE-DRIVEN FEEDBACK LOOP**
 - พฤติกรรมก่อจาก ความสุขระยะสั้น ความสุขแบบ Dopamine
 - ที่ต้องมี function นี้ ไม่งั้นเราจะรู้สึกตาย และเราจะไม่ทำอะไรสักอย่างเลย
 - ความสุข Dopamine ล่อเราให้ไปถึง Reward (Step 4)
- ให้ฟังพฤติกรรมที่อยากทำ กับพฤติกรรมที่ต้องทำ
 - เช่น ดู Netflix ไปด้วย (อยากทำ) ร้องบนลู่วิ่งไปด้วย (ต้องทำ)
- ให้พูดกับตัวเองว่า

- หลังจากทำ [1. พฤติกรรมเดิม] ฉันจะทำ [2. พฤติกรรมที่ดี] หลังจากนั้นจะทำ [3. พฤติกรรมที่อยาก]
- เรามักเลียนแบบพฤติกรรมเกิดจาก
 - 1. คนใกล้ตัว
 - 2. คนทำกันเยอะ
 - 3. คนนั้นมีอิทธิพลมาก (คนที่ยกย่อง)
- เปลี่ยนสังคม
 - 1.ให้เราอยู่ในสังคมที่เราทำพฤติกรรมใหม่ที่ดี นั้นเป็นเรื่องปกติ หรือ
 2. สังคมที่ทำพฤติกรรมใหม่ที่ดีนั้นแล้วไม่ดูแปลก
- ให้ความหมายใหม่ (Reframe)
 - ฉันไม่ต้องเลิกบุหรี่ เพราะบุหรี่ไม่เคยทำอะไรฉันตั้งแต่แรก (มีแต่ฉันหยิบมันมาสูบเอง)
 - เช่น ฉันต้องออกไปวิ่งตอนเช้า เปลี่ยนเป็น ฉันกำลังออกไปเพิ่มความแข็งแรงและความเร็วที่มากขึ้น
- เปลี่ยนจาก ต้องทำ เป็น ได้ทำ
 - เช่น ต้องตื่นเช้ามาทำงาน เป็น ได้ตื่นเช้ามาทำงาน

The 3rd law (Response): Make it easy. (ทำให้มันง่าย)

- ทำเล็กๆไปก่อน ไม่ต้องรอ perfect ทุกๆวัน
- ทำซ้ำบ่อยๆ ไม่ใช่ ทำไม่สมบูรณ์แบบที่สุด ในทีเดียว
- ทำจนกว่า สิ่งที่ทำจะเป็นไปโดยอัตโนมัติ เรียกว่า นิสัย
- บางครั้ง การกระทำที่จะไปถึงสิ่งที่ต้องการนั่นเอง ที่เป็นอุปสรรค (obstacle)
 - เราไม่ได้อยาก diet เพื่อที่จะผอม (การ diet เป็นอุปสรรค)
 - เราไม่ได้อยากอ่านหนังสือ เพื่อที่จะเก่ง (การอ่านหนังสือเป็นอุปสรรค)

- ดังนั้น **เราต้องทำให้มันง่ายที่สุด (Reduce friction)**
 - ทำให้สิ่งแวดล้อมมันง่าย (กฎข้อ 1 บอกแล้วว่าต้องทำไง)
 - ทำให้สถานการณ์มันชวนให้ทำ
 - ทำให้คนรอบข้างสนับสนุนให้ทำ
- **อยากทำอะไร ให้จัดให้สิ่งแวดล้อมมันสนับสนุนให้ทำ**
 - อยากวาดรูปเก่ง เอาสีกับกระดาษไว้ให้ใกล้ที่สุด จะได้ทำบ่อยๆ
- ในทางกลับกัน **ถ้าไม่อยากทำอะไรไม่ดีอีกแล้ว ก็ทำให้มันทำยากขึ้น**
 - ไม่อยากดูโซเชียล ลบแอปไปเลย กว่าจะลืมนิดใหม่ เสียเวลาจะได้ชี้แจงทำ
- เลิกผัดวันประกันพรุ่ง โดยเรียก **action** ที่จะทำสิ่งนั้น ให้เป็นเรื่องที่เล็ก **มากๆ** จนสามารถทำได้ภายใน 2 นาที
 - เช่น จะอ่านหนังสือก่อนนอนทุกวัน เปลี่ยนเป็น จะอ่านแค่หนึ่งหน้า
 - จะทบทวนบทเรียน เปลี่ยนเป็น หยิบหยิบหนังสือมาตั้ง
 - จะทำงาน เปลี่ยนเป็น เปิดคอมไว้มาก่อน
- ยิ่งรู้สึกว่ายิ่งใหญ่/ยากมากๆ ยิ่งทำยาก

Very easy	Easy	Moderate	Hard	Very hard
Put on your running shoes	Walk ten minutes	Walk ten thousand steps	Run a 5K	Run a marathon
Write one sentence	Write one paragraph	Write one thousand words	Write a five-thousand-word article	Write a book
Open your notes	Study for ten minutes	Study for three hours	Get straight A's	Earn a PhD

- ทำสิ่งเล็กๆน้อยๆที่วานี้ก่อน เดี่ยวเราจะเริ่มทำมากขึ้นเอง แต่ขอแค่ต้องเริ่มให้ได้ แล้วต่อมาค่อยขอเพิ่มทีละนิด (Standard before Optimize)
- เมื่อทำแล้ว ให้คอมเฟิร์มว่าเราคือตัวตนที่เราอยากเป็น (Identity) นั้นด้วย
 - เช่น วันนี้เราอ่านหนังสือแล้ว เราคือคนเก่ง
- หาวิธี commitment ให้ทำสิ่งนั้นได้ประจำ เช่น ต้องออมเงินเข้าบัญชีทุกเดือนขั้นต่ำเท่านี้ หรือ ใช้อุปกรณ์บอกว่าเราต้องวิ่งขั้นต่ำกี่นาทีทุกวัน ฯลฯ

The 4th law (Reward): Make it satisfying. (ทำให้รู้สึกพอใจ)

- ให้รางวัลตัวเองทันที หลังจากได้ทำพฤติกรรมที่ดีนั้นแล้ว
- รู้สึกสำเร็จแล้วทุกครั้งที่ได้ทำ
- ทำให้เห็นว่าได้ progress เช่น To-do list มีติ๊กๆ หรือ ได้ขีดปฏิกิน
- Don't Break the chain พอเราเห็น Progress ที่เราติ๊กๆ อย่าทำให้โซ่นั้นขาด คือ ต้องติ๊กทุกวันให้ได้ ให้มันเป็นขีดสวยๆร้อยเรียงกันไป ไม่ให้มันขาด (Habit tracking)

สรุป:

- 1. ต้องมองเห็นได้ว่าทำแล้ว หรือยังไม่ทำ (Visual)
- 2. ต้องได้ติ๊กว่าทำแล้ว (Progress)
- 3. รู้สึกสำเร็จที่ได้เติมติ๊กๆ ในทุกวัน (Feel success)
- ถ้าไม่ได้ทำ 1 วัน ต้องรีบกลับมาทำต่อให้เร็วที่สุด พยายามรักษาโซ่ บอกตัวเองว่า ฉันจะพลาดถึง 2 ครั้ง
- อย่าเครียดเกินไปกับการวัดผล
- ถ้าไม่ได้รู้สึกดีกับการวัดผลด้วยหน่วยบางอย่าง ลองเปลี่ยนมันได้ อย่ายึดติดที่วิธีวัดผล
- สำหรับพฤติกรรมที่ไม่ชอบ ทำให้มันน่ารังเกียจทันที จะได้เหมือนเป็นบทลงโทษ

More Tactics

- เลือกพฤติกรรมที่คุณต้องการ ไม่ใช่ ที่คนอื่นบอกว่ามันเวิร์ค
- The greatest threat to success is not failure but boredom.

- ตรงข้ามความสำเร็จไม่ใช่ความล้มเหลว แต่คือ ความเบื่อหน่าย

= = =

3rd

FEAR

“FEAR has 2 meanings: ‘Forget Everything And Run’ Or ‘Face Everything And Rise’ ”

Zig Ziglar

ความกลัวมี 2 ความหมาย

- 1. ลืมทุกอย่างแล้วหนีไปซะ
- 2. เผชิญหน้าทุกอย่าง แล้วผงาดอย่างผู้ชนะ

วิธีควบคุมความกลัว

- The cave you fear to enter holds the **treasure you seek** (Joseph Campbell)
- ในถ้ำที่คุณกลัว มีสมบัติล้ำค่าที่คุณตามหา
 - เช่น หากคุณกลัวการขึ้นเวที แปลว่า มีสิ่งล้ำค่าบางอย่าง ที่ตัวคุณต้องการ ซึ่งคุณจะได้รับ หลังจากทำมัน
- เขียนใส่กระดาษ (อย่านั่งคิด เพราะอาจจะคิดวนได้ - ถ้าเขียนจะเห็นว่าเรื่องที่กลัวก็มีแค่นี้เอง)
 - 1. สิ่งที่คุณกลัว
 - 2. เรื่องร้ายที่สุดที่จะเกิดขึ้นได้ในเหตุการณ์นี้
 - 3. ถ้าเกิดเรื่องร้ายที่ว่ำนั้นขึ้น คุณกลับมารู้สึกโอเคขึ้นได้ยังไง
 - (4. ถ้าเกิดว่าเราพิชิตความกลัวแล้ว เราจะเปลี่ยน/ดีขึ้นแค่ไหน?)
- แนะนำให้เขียนเป็นสามคอลัมน์ป้ และเป็นข้อๆ

● ตัวอย่าง

สิ่งที่กลัว	Worst Case	ถ้า Worse case เกิดขึ้น คุณจะรู้สึกโอเคขึ้นยังไง
พรีเซนหน้าชั้นเรียน	<ul style="list-style-type: none"> - หัวเราะกันทั้งห้อง - หน้าแตก อับอาย 	<ul style="list-style-type: none"> - ก็แค่หน้าแตก ไม่ได้ตาย ไม่เจ็บ - เดี่ยวเพื่อนก็ลืมแล้ว - ได้สร้างรอยยิ้มให้เพื่อน - อย่างน้อยก็ได้ฝึกพรีเซน ก็เก่งขึ้นด้วย
ไม่กล้าไลฟ์สด	<ul style="list-style-type: none"> - เสียภาพพจน์กับเพื่อน ครอบครัว ที่ทำงาน 	<ul style="list-style-type: none"> - ก็โอเค เราทำในสิ่งที่ถูกกฎหมาย - วิธีนี้ช่วยหาเงินเพื่อครอบครัวได้ ไม่เห็นต้องอาย - ภาพพจน์เราอยู่ที่เรากำหนด ไม่ใช่เสียงวิจารณ์คนอื่นที่คอยจู้จี้เรา

- จะเห็นว่า แม้เรื่องที่ร้ายที่สุดจะเกิดขึ้น ก็ไม่ได้ทำให้ตาย แคเจ็บใจ หรือ รู้สึกไม่สบายใจ
- สุดท้ายไม่ว่าอะไรจะเกิดขึ้น จะเป็นข้อที่ตัวเรารับได้เสมอ
- และหากทำได้ตามความหวัง เราจะเติบโตขึ้นมากๆ และจะขอบคุณตัวเองที่ทำแบบนั้น
- แต่ถ้าปล่อยไว้มิได้ทำ สุดท้ายอาจมานั่งโทษตัวเองที่ทำไม่ทำแบบนั้น

ความกลัวยอดนิยม

● กลัวความล้มเหลว

- ให้เปลี่ยนคำ -> ความล้มเหลว เป็น ความผิดพลาด และ ความผิดพลาด เป็นแค่บทเรียน ทำให้เราเก่งขึ้น
- ตัวอย่าง เอดิสัน : ในครั้งที่ 999 เอดิสันไม่ได้เรียกว่าล้มเหลว แคแค่เรียนรู้ 999 บทเรียนที่จะทำให้หลอดไฟเค้าไม่เวิร์ค

- ความผิดพลาด ไม่ว่ากี่ครั้ง ก็ไม่ใช่สิ่งที่กำหนดตัวเราได้ เป็นแค่อีก 1 เหตุการณ์ ที่เราจะให้ความหมายมันว่าเป็นสิ่งที่ดี หรือ ไม่ดี ก็ได้
- ที่จริงแล้วความล้มเหลวไม่มีจริง ถ้าเราไม่ล้มเลิกไปเอง

● กลัวโดนปฏิเสธ

- เป็นเรื่องปกติ ทัวไป แต่นั่นไม่ได้หมายความว่า คุณแย่ หรืออะไร
- การตำหนิบางอย่าง เช่น งาน เป็นการพูดถึงงานนั้นๆ ไม่ใช่ตัวคุณ

● กลัวแปลกแยก / กลัวความคิดเห็นคนอื่น / กลัวคนอื่นไม่ชอบ

- หาเรื่องที่คุณรัก และหลงใหล แล้วโฟกัสกับเรื่องนั้นแทน คุณจะมีความสุขทันที
- คนอื่นไม่ได้สนใจคุณมากขนาดนั้น
- รักตัวเองให้มากขึ้น เป็นตัวของตัวเอง แล้วคนจะรักคุณมากกว่า

● กลัวเสียงวิจารณ์ลบๆ / กลัวโดนว่า

- ถึงแม้ว่าเค้าจะวิจารณ์คุณ หรือ ตำคุณ นั้นแสดงถึงตัวตนของเค้า ไม่ใช่คุณ หาก你不รับมา ก็จะตกเป็นของเค้าเอง
- การที่เค้าตำคุณ หรือ ทำไม่ดีกับคุณ เพราะเค้าไม่มีความสุขในตัวเอง คนมีความสุขจะอยากให้คนอื่นมีความสุขไปด้วย
- 5% ของคน จะชอบวิจารณ์คนโดยปกติ ไม่ว่าคุณจะทำดีแค่ไหน หรือทำอะไรก็ตามจะมีคนบางกลุ่มที่เป็นปฏิกิริยาต่อคุณอยู่แล้ว อย่าสนใจเสียงคนว่า ที่มีเพียงน้อยนิด ให้โฟกัสกับคนที่รักเรา และสิ่งที่เรามีความสุข

- 95% ของคนชอบตัดสินคนอื่น และคุณห้ามไม่ได้ จงปล่อยเค้าไป ไม่ว่าเค้าคิดอะไร ก็เป็นเรื่องของเค้า
- **กลัวความไม่มั่นคง / ไม่กล้าออกมาทำธุรกิจ**
 - ไม่มีความมั่นคงที่แท้จริง ทุกอย่างเป็นภาพลวงตา
 - ถึงแม้ทำงานประจำจะเหมือนมั่นคง แต่จริงๆแล้วหากมีปัญหาทางธุรกิจ ก็อาจถูก layoff หรือ กิจการปิดตัวลงได้อยู่ดี สิ่งนี้พนักงานที่ทำงานอาจมองไม่เห็น แต่ความเสี่ยงนี้แค่แบกบนบ่าผู้บริหารอยู่เท่านั้น
 - การเปลี่ยนแปลง คือ ความเป็นจริงที่มั่นคงที่สุด

4th

STOP PEOPLE PLEASING

Patrick King

ลักษณะ People-Pleaser

- **Are You People Pleaser ?**

- **You can't say no.**
ไม่กล้าปฏิเสธ
- **You say yes but actually mean no.**
ตอบตกลง แต่ในใจคือ ไม่
- You agree to something but then fume quietly to yourself.
แอบมาบ่นกับตัวเองที่หลังที่ตกลงแบบนั้นไป
- You feel unappreciated for all things you're doing for others.
รู้สึกไม่อึ้งใจที่ได้ทำอะไรก็ตาม
- You worry about troubling or irritating other people.
กังวลว่าคนอื่นจะคิดยังไง
- You feel guilty about doing something you want to do.
รู้สึกผิด ถ้าทำสิ่งที่ตัวเองอยากทำ
- You expect others to perceive why you're unhappy without you having to tell them. You when get angry when they don't.
อยากให้คนอื่นเห็นว่าเราไม่ได้มีความสุข และยิ่งโกรธถ้าเค้าไม่สนใจ

- การกระทำไม่ได้มาจาก**ความเต็มใจทำ (Sincere Desire)** แต่มาจาก**กลัว ความไม่ปลอดภัย ความรู้สึกอาย**
- กลัวการปฏิเสธ - ต้องการการยอมรับ - ต้องการรู้สึกมีค่า - ต้องการได้รับความรัก
- คิดว่าถ้าตัดสินใจปฏิเสธสิ่งที่ไม่อยากทำ จะทำให้ตัวเอง เสียความรัก หรือ เสียการยอมรับไป

จะออกจาก**การเป็น People Pleaser** ยังไง?

- **ยอมรับตัวเอง รักตัวเอง**
 - เรามีคุณค่าในตัวเอง ทุกคนมีคุณค่าในตัวเอง อย่าให้เสียงภายนอกมาบอกว่าคุณเป็นใคร ดีหรือไม่ดีอะไร เราต่างหากที่เป็นคนกำหนดตัวตน และเรามีคุณค่าของเรา
- **เห็นแก่ตัวให้มากขึ้น** คำนี้ไม่ใช่เป็นเรื่องที่แย่
 - เรียกอีกคำว่า Prioritizing your body and mind / เป็นการจัดลำดับความสำคัญกับตัวเองก่อน ถ้าเราไม่มีความสุขที่จะทำสิ่งนั้น เราก็จะทุกข์ เครียด ซึ่งส่งผลต่อสุขภาพทั้งกายและใจ
- การที่เราไม่ตอบตกลง หรือตอบปฏิเสธที่จะไม่ทำสิ่งนั้น ไม่ใช่แปลว่าเราไม่มีความรับผิดชอบ หรือเสียน้ำใจใดๆ แต่แปลว่า เราเลือกในสิ่งที่สำคัญกว่าในชีวิตเรา เช่น เราอาจเอาเวลานี้ไปทำประโยชน์ได้มากกว่าที่จะไปทำในสิ่งนั้น ก็ได้
- ถ้าเราไม่มีความสุขในการเลือกของเรา คนอื่นก็ช่วยเราไม่ได้ เช่นเดียวกัน คนอื่นที่มาว่ายนานให้ทำอะไร เค้าก็ต้องรับผิดชอบต่อความสุขของตัวเอง เพราะใครจะไปช่วยให้เค้ามีความสุขก็ได้ ลองคิดถึง

สถานการณ์ที่เค้าเลือกที่จะทุกข์ ไม่ว่าเราจะช่วยอย่างไร ถ้าเค้าเลือกที่จะทุกข์ เค้าก็ทุกข์ เพราะเค้าต้องตัดสินใจมีความสุขด้วยตัวเอง

- **Assertiveness** is not inherently bad and does **not equal** **aggressiveness**
 - **การพูดอย่างตรงไปตรงมา บอกสิ่งที่ต้องการ ไม่ใช่ ความก้าวร้าว หรือแข็งกระด้าง** แต่เป็นการ clearcut หรือบอกขอบเขตของเราว่า อันไหนที่เรายอมรับได้ อันไหนไม่ได้ เพื่อการสื่อสารที่ชัดเจน
- เราสามารถหยิบยื่นความช่วยเหลือวิธีอื่นนอกเหนือจากที่เค้าเสนอมาก็ได้
 - เช่น เสนอทางเลือกอื่น ที่ให้เกิด Win-win situation

The Spotlight Effect

- **การรู้สึกเหมือนตัวเองโดนจับจ้องอยู่ตลอดเวลา**
 - ในมุมมองของเรา เหมือนคนรอบตัว มองและตัดสินเราตลอดเวลา ทำให้ส่งผลกระทบเชิงลบต่อการใช้ชีวิต รวมถึงความสัมพันธ์ของเรากับคนรอบข้าง
 - จริงๆแล้ว ไม่มีใครสนใจคุณมากเท่าไร ทุกคนมีเรื่องของตัวเองให้คิด และอีกไม่นานหลังจากเค้าไม่เจอคุณ เค้าก็จะลืมว่าคุณได้ทำอะไรไว้
 - คุณอาจแทนที่ความกังวลด้วย สิ่งที่คุณอยากจะทำ ความสุขของคุณ หรือ คุณจะช่วยคนอื่นได้อย่างไร เป็นการมองออกไปข้างนอก แทนที่จะมองตัวเอง

Accepting Yourself

- How you experience the world, as well as how you feel about yourself, depends on what you think.
 - คุณคิดกับตัวเองอย่างไร โลกก็จะรู้สึกกับคุณแบบนั้น
 - ถ้าคุณคิดว่าตัวเองด้อยค่า โลกนี้ก็จะกระทำกับคุณในลักษณะนั้น
 - ถ้าคุณคิดว่าคุณมีความสุข มีคุณค่า โลกนี้ก็จะมองคุณแบบนั้นเหมือนกัน คุณก็จะได้รับเกียรตินั้น
- Everything Good is Inside
 - คุณค่าของคุณมาจากการฟังเสียงตัวคุณเอง ว่าคุณเกิดมาเพื่ออะไร ชอบทำอะไร ต้องการทำอะไร ไม่ใช่ การได้รับการยอมรับจากสิ่งที่คุณทำหรือเป็น
 - โลกโซเชียล ทำให้คนเรารู้สึกโดนลดทอนคุณค่า เพราะเป็นกับดักในการแสวงหาการยอมรับจากโลกภายนอก นานเข้าจะยิ่งรู้สึกว่าตัวเองดูไร้ค่า เพราะภาพลวงตาที่สังคมมุ่งหวังจะให้
 - ยึดมั่นว่า คุณทำ เพราะคุณมีความสุข ไม่ใช่เพราะ คุณทำ เพราะต้องการการยอมรับ การปรบมือ การสรรเสริญ
 - ถ้าเค้าชอบคุณ ยินดี สรรเสริญ ปรบมือ นั่นคือของแถม

- **Your relationship with yourself determines your relationship with everything else**

- ความรู้สึกกับตัวคุณเอง จะกำหนดทุกความสัมพันธ์กับคนอื่น
- ถ้าคุณไม่ได้รู้สึกดีกับตัวคุณเอง คุณก็ดึงดูด Toxic Relationship เข้ามา เช่น คนที่ไม่เห็นคุณค่าในตัวคุณ ก็จะมาเอาผลประโยชน์ไปจากคุณ เพราะคุณไม่เห็นคุณค่าในตัวเอง หรือ คุณก็ทำลายความสัมพันธ์ที่ดีกับคนอื่น เพราะคุณต้องการการยอมรับ

- **Be guided by The Golden Rule. Do unto others as you would want others to do unto you**

- **กฎทองคำ** : จงทำแบบที่คุณอยากให้คนอื่นทำกับคุณ

- **Learning to Let Go - เรียนรู้ที่จะปล่อยวาง**

- โยนอดีตทิ้งไป คนที่เค้าวาจจะเป็นต้นเหตุของสิ่งที่ไม่ดีในวันนี้ เช่น การถูกเลี้ยงดูจากครอบครัว จากที่โรงเรียน หรือการได้รับการสั่งสอน บางอย่างอาจไม่ถูกต้อง และสร้างปมลบในใจ แต่ไม่ต้องโทษเค้า ให้เริ่มต้นใหม่ในตอนนี้นั่นแหละ
- **Most of us are just doing the best we can with what we've got** and don't intend to maliciously hurt everyone around us." ส่วนใหญ่ในสิ่งที่เราทำมักเป็นสิ่งที่เราทำดีที่สุดแล้ว และสิ่งนั้นเนื้อแท้มันไม่ได้ตั้งใจที่จะทำร้ายเรา
- เช่น ปมของเราในวันนี้ อาจเกิดจากการสั่งสอนที่ผิดวิธีของผู้ปกครอง แต่นั่นไม่ใช่เค้าตั้งใจทำร้ายเรา แต่เพราะเค้าแค่ทำผิดวิธี

● Not Feeling Responsible for Other People's Feelings

- เราไม่สามารถควบคุมความสุขของคนอื่นได้ ไม่ว่าจะพยายามแค่ไหน ตัวเราต้องตัดสินใจที่จะมีความสุขเอง
- Stop taking responsibility for other people's emotions and happiness. Everyone is responsible for their own emotions and happiness.
- You do not need to be someone's emotional guardian, especially if it is harmful to you.

Sample Situation for Training

- ฝึกต่อราคา เพื่อให้ได้ราคาที่ถูกลง หรือได้ของมากขึ้น
- ปฏิเสธงานของเพื่อนร่วมงาน ที่ไม่ใช่ความรับผิดชอบของเรา
- บอกเงื่อนไขที่ชัดเจนเมื่อมีการยืมเงิน หรือ ของใช้บางอย่าง
 - วันเวลาที่ต้องคืน จำนวน สถานที่ ฯลฯ
 - หรือ ถ้าเป็นเงิน - ปฏิเสธการให้ยืมเงินไปเลย
- กล้าทวงเงินคนที่ไม่คืนเมื่อเลยกำหนด
- ยกมือในที่ประชุม ถ้าไม่เห็นด้วยกับไอเดียนั้น
- ต่อรองราชการ ต่อรองภาษี หรือเรื่องเอกสาร ที่ทำให้เราสะดวกขึ้น
- ปฏิเสธไปงานที่ไม่อยากไป เช่น งานศพ งานแต่ง
- ไม่ต้องฝืนกิน กินไม่หมด กินเหลือ ไม่ต้องรู้สึกผิด

===

5th

WHY WE REMEMBER

Dr. Charan Ranganath

“Maybe the reason my memory is so bad is that I always do at least two things at once. It’s easier to forget something you only half did or quarter did”

Andy Warhol

- ที่ความจำผมไม่ค่อยดี เพราะผมทำอย่างน้อย 2 อย่างในเวลาเดียวกัน มันทำให้ผมลืม เพราะผมทำมันแค่ครึ่งนึง หรือทำไปแค่เลี้ยวหนึ่ง

1. Humans Are Designed to Forget

- สมองไม่ได้ออกแบบมาเพื่อเก็บความจำ อย่าใช้มันเพื่อจำให้ได้มากที่สุด
- การลืม ไม่ใช่ข้อผิดพลาด แต่เป็น ฟังก์ชัน
- ที่เราจำไม่ค่อยได้ เพราะ สมองกำลังจัดลำดับความสำคัญอยู่เสมอ และต้องเผื่อไว้สำหรับการเข้าถึงอย่างรวดเร็ว เมื่อมีเหตุจำเป็น
- ความทรงจำส่วนใหญ่ไม่เป๊ะตามจริง เพราะสมอง evolved to navigate a constantly dynamic world. นั่นเป็นอีกสาเหตุที่ทำให้เราลืมไปบ้าง

2. จะพัฒนาความจำได้อย่างไร

- คีย์เวิร์ดสำคัญคือ **Attention + Intention**
- Attention (การให้ความสนใจ) เป็นการบอกสมองว่าสิ่งนี้สำคัญ ซึ่ง เป็น Function ที่สมองเรถนัด แต่ไม่พอ ถ้าจะจดจำได้ และนึกถึงได้อีก ครั้ง จำเป็นต้องมี Intention (ความตั้งใจที่จะจดจำ) เป็นการทำให้มัน ผั่งลงไปในสมอง โดยสมองจะจดจำจากสถานที่และเวลาที่เราจดจำสิ่ง เหล่านั้นด้วย
- การมีปัญหาการจำชื่อคน เพราะการทำงานของสมองโดยปกติ ไม่ได้ เชื่อมโยงกัน ระหว่าง หน้า กับ ชื่อ
 - ในครั้งแรกต้อง Attention + Intention เพื่อให้ครั้งต่อไป พอเห็น หน้า (สมองจะเริ่มเอ๊ะ) แล้วจะ recall กับมาได้
- อารมณ์ช่วยเสริมบริบทความจำ
 - เช่น ถ้าโกรธ ยิ่งคิดก็ยิ่งโกรธ ก็ยิ่ง (ขุด) นึกขึ้นได้อีก
 - อารมณ์ที่เข้มข้น ทำให้เรื่องนั้นโดดเด่นมาจากเรื่องราวอื่นๆ

== =

6th

THE POWER OF NOW

Eckhart Tolle

“ The significant problems we face
cannot be solved at the same level of thinking
we were at when we created them. ”

Albert Einstein

- **The problems of the mind cannot be solved on the level of the mind.**

จิตที่ระดับปัญหา จะไม่สามารถแก้ปัญหานั้นๆได้

The ego's needs are endless. It feels vulnerable and threatened and so lives in a state of fear and want.

ความต้องการของจิตยึดติด (Ego) ไม่มีที่สิ้นสุด มันกินความกลัวและความต้องการเป็นอาหาร ซึ่งไม่มีที่สิ้นสุด

แค่คุณก้าวออกมาจากจิตนั้น **คุณก็จะอยู่ในปัจจุบันที่แท้จริง** หลุดพ้นจากปัญหา

DON'T SEEK YOUR SELF IN THE MIND

อย่าวนอยู่ในความคิด เพราะมันไม่ช่วยอะไร

หลักการแก้ปัญหา คือ อยู่ในปัจจุบัน 100%

- **ไม่ต้องขุดปัญหาลงไป จะแก้อะไรไม่ได้** วิธีการแก้ปัญหาคือทำให้ ego หลุดออกมา (ตัวตนที่ยึดติดกับปัญหานั้น) ง่ายๆคือ ให้อยู่กับปัจจุบันแบบ 100% หลุดออกมาจากปัญหานั้นเลย แล้วจะเจอกับหนทาง
- ปัจจุบัน คือ **ตอนนี้!!! วินาทีนี้เลย!!** ไม่ใช่ 1 นาทีนี้ หรือวันนี้ หรือปีนี้
- The eternal present is the space within which your whole life unfolds, the one factor that remains constant. **Life is now. There was never a time when your life was not now, nor will there ever be**
- **ไม่มีอดีต หรือ อนาคต, ไม่ว่าคุณจะทำอะไร หรือ คิดอะไร คิดถึงอดีต วางแผนถึงอนาคต ทุกอย่างถูกทำตอนนี้ ในปัจจุบัน**
 - What you think of as the past is a memory trace, stored in the mind, of a former Now. When you remember the past, you reactivate a memory trace — and you do so now.
 - The future is an imagined Now, a projection of the mind. When the future comes, it comes as the Now. When you think about the future, you do it now.
- ทำไมบางคนชอบเล่นผจญภัยเสี่ยงๆ เช่น ปีนเขา โดดบันจีจัม เป็นเพราะ มันทำให้เขาอยู่ในปัจจุบัน 100% ในตอนนั้น เค้จะหลุดออกจาก ทุกความคิด และตัวตนที่ยึดติด และพบว่านี่เหมือนคือความสุขที่ตามหา
- แต่คุณไม่ต้องรอไปไปปีนเขา หรือทำอะไร คุณทำได้เลยตอนนี้
- **Enter that state now.**

ALL PROBLEMS ARE ILLUSIONS OF THE MIND

ทุกปัญหา คือสิ่งที่คุณสร้างขึ้นมานั้น

- ปัญหา คือสิ่งที่คุณสร้างขึ้นมา เพื่อบอกว่าคุณกำลังเอาชีวิตรอดอยู่ (survive) แต่ปัญหาคงอยู่ไม่ได้ในที่ที่หนึ่ง คือ ปัจจุบัน
- ไม่มีปัญหาที่แท้จริง เมื่อไหร่ที่คุณมอบหมาย'ปัญหา'นั้นขึ้นมา แปลว่า คุณกำลังสร้างความเจ็บปวดขึ้นมา ถ้าคุณเคยอยู่ในสถานการณ์ใกล้ความตายมาแล้ว คุณจะเข้าใจว่าไม่ว่าอะไรก็ไม่ใช่อะไรอีกแล้ว
- คุณต้องตัดสินใจว่า “ไม่ว่าอะไรจะเกิดขึ้น จะไม่ทำร้ายตัวเอง”
- คุณคิดว่ามันเป็นปัญหา หรือวุ่นวาย เพราะคุณคิดว่าคุณแบกร้อยพันเรื่องที่จะต้องทำ แทนที่จะคิดว่าอะไรคือสิ่งที่คุณโฟกัสจะทำเพียงอย่างเดียวในตอนนี้
 - you are carrying in your mind the insane burden of a hundred things that you will or may have to do in the future instead of **focusing your attention on the one thing that you can do now.**

THE JOY OF BEING

ความสุข มาจากปัจจุบัน

- ถามตัวเองว่าสิ่งที่ทำอยู่ในวินาทีนี้ joy, ease, lightness มั้ย
ถ้าไม่แปลว่าคุณต้องเปลี่ยน How you doing ใหม่
(ไม่จำเป็นต้องเปลี่ยน What หรือ เปลี่ยนสิ่งที่กำลังทำ)

- Give your **fullest attention** to whatever the moment presents. This implies that **you also completely accept what is.**
- As soon as you honor the present moment, all unhappiness and struggle dissolve, and life begins to flow with joy and ease. When you act out of present-moment awareness, **whatever you do becomes imbued with a sense of quality, care, and love** - even the most simple action.
- อะไรที่คุณทำด้วยการอยู่ปัจจุบันจริงๆ ทุกความรู้สึกทุกข์จะเริ่มหมดไป มันจะเริ่มจุดขึ้นมาเป็นความสุข และเริ่มบ่งให้เห็นถึง**คุณภาพ ความห่วงใย และความรัก** แม้ว่าจะเป็นแค่การทำอะไรบางอย่างในสิ่งง่ายๆ
- **ทำ โดยไม่ต้องห่วงผลลัพธ์ว่าจะเป็นยังไง** ไม่ต้องคิดถึงว่าจะต้องทำอีกนานแค่ไหน ไม่ต้องคิดถึงสิ่งที่กลัว แค้น หรือสิ่งที่ต้องการ
 - Being free of psychological time, you no longer pursue your goals with grim determination, driven by fear, anger, discontent, or the need to become someone. Nor will you remain inactive through **fear of failure**
- When your deeper sense of self is derived from Being, when you are free of "becoming"
- หากคุณทำไปแล้ว 100% ที่คุณทำได้ ผลลัพธ์จะออกมาเอง แต่คุณอย่างทำเพื่อหวังผลลัพธ์ เพราะคุณไม่ได้อยู่ในปัจจุบันแล้วถ้าคิดอย่างนั้น

MIND STRATEGIES FOR AVOIDING THE NOW

ฝึกจิตให้อยู่ในตอนนี้

But I still have to pay the bills tomorrow, and I am still going to grow old and die just like everybody else. So how can I ever say that I am free of time?

“แต่ฉันยังมีภาระที่ต้องจ่าย แล้วก็ต้องแก่ไปเรื่อยๆตายอยู่ดี
จะรู้สึกดีกับการอยู่ในปัจจุบันยังไง”

- Tomorrow's bills are not the problem. The dissolution of the physical body is not a problem. **Loss of Now is the problem.**
- ปัญหาของพรุ่งนี้ ก็เป็นเรื่องของพรุ่งนี้ คุณแค่ต้องทำในสิ่งที่คุณทำได้
ในตอนนี้ แค่นั้น ถ้าทำอะไรไม่ได้ ก็ไม่ต้องคิดให้เสียเวลา
- First you become **aware of just how rarely your attention is truly in the Now.** But to know that you are not present is a great success: That knowing is present

= = =

7th

MIRACLE MORNING

Hal Elrod

“It’s been said that the first hour is the rudder of the day. I’ve found this to be very true in my own life. If I’m lazy or haphazard in my actions during the first hour after I wake up, I tend to have a fairly lazy and unfocused day.”

Steve Pavlina

- ชั่วโมงแรกของวันกำหนดชีวิตทั้งวันของคุณ ถ้าคุณเริ่มต้นเช้าด้วยความขี้เกียจ เบื่อ หรือหงุดหงิด วันนั้นของคุณก็จะขี้เกียจ ไม่ได้งาน โฟกัสอะไรไม่ได้

Belief that

- ถ้าคุณพบว่า คุณกำลังอยู่ในจุดที่ตกต่ำ ขอให้คิดว่าเป็นเรื่องที่โชคดี เพราะนั่นคือสัญญาณว่าคุณจะเปลี่ยนแปลงอะไรบางอย่าง และคุณจะสร้างชีวิตใหม่ที่คุณคาดไม่ถึง
- เมื่อถึงจุดที่ “ฉันไม่มีอะไรจะเสียอีกแล้ว” คุณเริ่มต้นติดตัวก็วันนั้น
 - คุณจะทำสิ่งที่คุณไม่เคยทำ
 - คุณจะลุกขึ้นมาทำสิ่งใหม่ แม้ว่าที่ผ่านมาจะไม่ยอมมาตลอด
- แต่หากคุณไม่ได้อยู่ในจุดที่ว่า ขอให้คุณ ตั้งคำถามสัญญากับตัวเอง
 - “ฉันตัดสินใจที่จะ ... ” [คนที่คุณต้องการเป็น]
 - “ฉันไม่เอาอีกแล้ว ... (สิ่งที่คุณไม่ต้องการ) ... ต่อไปนี้จะ ... ”

- คุณต้องปฏิญาณกับตัวเอง ตอนเช้า หลังตื่นนอน
 - 1 ชั่วโมงแรกตอนเช้า กำหนดชีวิตทั้งวัน ถ้าคุณตัดสินใจจะมีความสุข ทั้งวันก็มีความสุข
 - พูดกับตัวเองว่า “วันนี้จะเป็นวันที่ฉันมีความสุข วันนี้จะเป็นวันที่ดี”

เปลี่ยนตัวเอง ก้าวข้ามคำว่า คนธรรมดา

- สาเหตุที่ยังเปลี่ยนไม่ได้ เป็นเพราะข้อต่อไปนี้
 - **RMS (Rearview Mirror Syndrome) - อาการกลับไปคิดถึงตัวเองในอดีต**
 - ความเชื่อที่ผิด เราคือคนเดียวกับอดีต
 - เปลี่ยน => เราไม่ใช่ตัวคนเดียวกับอดีต ศักยภาพของเราไม่มีขีดจำกัด อย่ามองว่าในอดีตเคยทำอะไรมาได้ ให้รู้ใหม่ เริ่มจากตอนนี้
 - ผลในวันนี้ทั้งหมด มาจากอดีตทั้งนั้น และอนาคตที่คุณต้องการมาจากการทำปัจจุบันนี้
- **ขาดจุดหมายที่ชัดเจนในชีวิต**
 - หาสิ่งที่ให้แรงบันดาลใจที่ทำให้คุณอยากตื่นขึ้นมาทุกวัน
 - จุดหมายคุณคือ คุณเป็นตัวเองที่ดีที่สุด อย่าเปรียบเทียบกับจุดหมายหรือ ความสำเร็จคนอื่น

- **พิจารณาแค่เหตุการณ์ตรงหน้า**

- How you do anything is how you do everything (Martha Beck)
สิ่งใดที่คุณทำ คือทุกสิ่งที่คุณทำ
- เป็นตัวคุณที่สำเร็จแล้ว ที่คุณต้องการจะเป็น แล้วทำสิ่งต่างๆจากตัวตนนั้น ในไม่ช้าคุณจะเปลี่ยนเป็นคนนั้นจริงๆ (Atomic Habit)
- เช่น ฉันคือนักวิ่ง แม้ว่าวันนี้จะวิ่งได้แค่ 500 เมตร แต่นั่นก็ไม่ได้ทำให้ตัวตนฉันหายไป ทุกก้าวอย่างคือการพัฒนา ทุกความผิดพลาดแค่บทเรียน

- **ขาดความรับผิดชอบส่วนตน**

- หาเพื่อนร่วมอุดมการณ์ หากคุณต้องการทำอะไรให้นานขึ้น เป็นวินัย

- **แวดล้อมด้วยคนทั่วไปคนธรรมดา**

- หากคุณแวดล้อมด้วยคนขี้เกียจ คุณก็จะกลายเป็นคนเช่นนั้น คุณก็มีข้ออ้าง 100 อย่าง เลียนแบบกันไปกันมา ในการทำเรื่องที่แตกต่างกันพัฒนาตัวเองจะเป็นเรื่องที่ยากสำหรับคุณ
- ในขณะเดียวกัน หากคุณอยู่ในกลุ่มคนคิดบวก หรือคนสำเร็จ มันก็ยากมากที่คุณจะขี้เกียจ คิดลบ หาข้ออ้าง คุณก็จะได้รับทัศนคติและอุปนิสัยเหล่านั้นหลอมรวมสร้างคุณไปด้วย

- **ขาดการพัฒนาตนเอง**

- ระดับความสำเร็จของคุณ จะใหญ่เท่ากับ ระดับการพัฒนาของคุณ (Jim Rohn)

- **รอว่าสักวันจะดีขึ้นเอง**

- เวลาที่ดีที่สุดคือตอนนี้ เพราะอนาคตมาจากวันนี้

ตื่นนอนอย่างไรให้เปี่ยมด้วยพลัง แม้นอนน้อย

- ก่อนนอน ให้บอกกับตัวเองว่า จะตื่นขึ้นมาด้วยความรู้สึกอย่างไร
- ไม่ว่าคุณจะนอนน้อยหรือไม่ ก็ออกไปเลยว่า พรุ่งนี้จะตื่นขึ้นมาด้วยความสดชื่น มีความสุข เป็นวันที่ดี
- อย่าติดกับเวลานอนที่น้อยแล้วสร้างความคิดลบขึ้นมาในใจว่า เหนื่อย เมื่อตื่นนอนน้อยไปหน่อย ตัวคุณจะรู้สึกเพลียหากพูดกับตัวเองแบบนี้
- ถ้าถามว่าเท่าไรดีที่สุด = 7 ชั่วโมง
- นอน 9 ชั่วโมงขึ้นไป มีความสัมพันธ์กับความเจ็บป่วย
- บอกตัวเอง พรุ่งนี้ที่จะตื่นนอน เป็นวันพิเศษ วันที่ดี หรือเพื่อที่จะได้ทำ ...

== =

8th

FINISH WHAT YOU START

Peter Hollins

The 40-70 Rules

- ในการตัดสินใจเรื่องยากๆ ขอแค่มีข้อมูลในหัวมากกว่า 40% แต่ไม่ต้องมากไปกว่า 70% ก็ตัดสินใจได้แล้ว
- ถ้ามีข้อมูลมากเกินไป อาจทำให้ตัดสินใจไม่ได้เลย
- ถ้ามีข้อมูลพอแล้ว แต่คุณยังไม่เก่งพอ เช่น ยังไม่รู้พอ ทำให้ไม่สามารถตัดสินใจได้เช่นกัน
- โดยปกติคนเรามักตัดสินใจจาก default option (ตัวเลือกที่ไม่ได้เลือก) เพราะการตัดสินใจต้องใช้พลังงาน ทำให้เราเลือกที่จะไม่เปลืองพลังงานนั้น
- ถ้าเราสามารถทำ นิสัยที่ดี ให้กลายเป็น default option ได้ก็จะช่วยให้ไม่ต้องใช้พลังงานมากขึ้น
 - เช่น ทำให้การดูโซเชียล เป็นเรื่องยาก อาจทำได้โดยการแจ้งเตือนว่าโทรศัพท์ หรือ Log Out ทำให้มันยากที่จะเข้าถึง จนมันไม่ใช่ default option
 - เช่น ต้องการฝึกอะไรบางอย่าง **ต้องทำให้การฝึกนั้นเป็นไปอย่างง่ายที่สุด** สมมติฝึกเล่นเปียโน อาจจะทำให้เปียโนอยู่ในสายตา หรือที่ที่ใกล้ที่ทำให้ไปนั่งเล่นอย่างง่าย

False Hope Syndrome

- บางทีการคาดหวังตัวเองจะสร้างการเปลี่ยนแปลงอะไรได้ สูงกว่าสิ่งที่ทำได้ในความเป็นจริง จะทำให้เรายอมแพ้ หรือหมดไฟได้ เพราะคาดหวังมากเกินไป

The Opportunity Cost

- ถ้าการ motivate ไม่ได้มากกว่า **ความรู้สึกที่ตัวเองจะสูญเสีย** เราจะไม่ทำสิ่งนั้น
- การ motivate ให้เกิดการเปลี่ยนแปลง จะต้องมีความหมายกับชีวิต มากกว่าความเจ็บปวดในการทำงานนั้นๆเอง
- แบ่งงานให้เล็กลงมากๆ จนมันทำได้ง่าย และดูเหมือนเราไม่ต้องเจ็บปวดกับการทำนั้นๆ จะทำให้ cost นี้ลดลง
- การทำ first step ยากสุด แต่ขอแค่ได้ทำก็จะทำให้ไปต่อได้

= = =

9th

6 Laws of Maturity

Muhamad Alzika

1. STOP TELLING PEOPLE EVERYTHING

- Most people don't care, and some secretly want you to fail
- อย่าไปบอก เป้าหมาย, ความลับ, แพลน ที่คุณวางไว้อย่างจริงจัง คุณอาจเจอคนประเภทดับฝันได้ ทางที่ดีเก็บเป็นความลับไว้ก่อน

2. CHOOSE YOUR FRIENDS WISELY

- The fastest way to become better is **to surround yourself with better people.**
- กฎค่าเฉลี่ย: ล้อมรอบไปด้วยคนที่เก่ง คนที่ดี เค้าวจะพาคุณพัฒนาไปด้วย

3. EXPECTED NOTHING, APPRECIATE EVERYTHING

- Be grateful for the little things in your life to find inner peace.
- ขอบขอบคุณทุกอย่างในชีวิต ขอบขอบคุณสิ่งเล็กๆที่คุณได้รับ

4. Do Your Best And Trust The Process

- ทำในส่วนที่คุณทำได้ให้ดีที่สุด แล้วปล่อยให้ผลลัพธ์เป็นไปตามที่มันจะเป็น
- ถ้าคุณทำดีที่สุดแล้ว ทุกอย่างที่เกิดขึ้นดีเสมอ

5. Control Yourself, Not Others

- Controlling others is strength. **Controlling yourself is true power.**
- คุณควบคุมคนอื่นไม่ได้ และไม่จำเป็นต้องควบคุม

6. Learn To React Less

- When you control your reaction, nobody can manipulate you,
- BE PROACTIVE (1st Habit of 7 Habit Eff.)
- ควบคุมการกระทำที่คุณจะโต้ตอบต่อสถานการณ์ อย่าเป็นแค่คนที่ทำทุกอย่างไปตามสิ่งเร้า

= = =

– PART II : BUSINESS SUCCESS –

10th

THE \$100 STARTUP

Chris Guillebeau

1. FOCUS

- หา **USP (Unique Selling Proposition) / Niche**
 - สิ่งที่แตกต่างกันและเหนือกว่าคู่แข่งในตลาด
 - วาง position brand เป็น niche / เจาะกลุ่ม - ที่มีต้องการของลูกค้า
- โฟกัสที่การให้ (**Serve**) ไม่ใช่การขาย (**Not Sell**)
 - สินค้า/บริการเราแก้ปัญหา Pain Point ลด.ได้ยังไง
- ให้ความหมายกับคุณค่าที่เราสร้าง (Contribution) ไม่ใช่ การเงินที่เราสร้าง
 - **Brand เรามีประโยชน์กับโลกนี้อย่างไร** ไม่ใช่ เราจะได้กำไรเยอะแค่ไหน

2. ACTION

- **Take first step action**
 - เน้นได้ทำอะไรบางอย่างไปก่อนเลย ไม่ต้องรอให้ Perfect
- **Get out your product to get your feedback**
 - รีบเอา Product ออกไปถึงกลุ่มลูกค้าก่อน เพื่อจะได้รับ feedback ว่าจะมาปรับ product อย่างไร
 - ถ้ามีแต่ทำรอเสร็จ 100% เกิดไม่ตอบโจทย์ขึ้นมา

1. เสียเวลา
 2. เสียการลงทุนฟรี โดยอาศัยการคาดเดาเอง
 3. คนอื่นแย่งทำก่อนไปแล้ว เราช้าเกินไป
- ทำไปได้ 50% ลองหยุดไปก่อนว่าคนจะสนใจจริงมั๊ย หรือควรแก้ไขยังไง
1. ได้ test ความต้องการ user ว่าชอบแบบไหน
 2. ได้รับความคิดเห็นที่จริงใจว่าควรทำแบบไหน ถ้าทำมาแล้วอาจมีความคิดเห็นที่ ชมเกินไป หรือไม่จริงใจ
 3. ไม่เสียเงินค่าทำใน product ที่อาจจะไม่มีใครซื้อ
 4. เปลี่ยนแปลง product ได้ทันที ไม่ต้องรื้อทั้ง
 5. ประหยัดเวลาลองผิด
 6. ได้รับ Customer Data - based on real world

3. GROWTH

- สร้าง Connection ผ่านชุมชน หรือ ทำให้เกิดชุมชน เช่น เฟสบุ๊กเพจ
- สร้าง Content ที่เป็นประโยชน์กับลูกค้า หรือผู้ที่มีแนวโน้มจะเป็นลูกค้า จะทำให้เกิด Loyalty Fan
- Collab กับ Creator รายอื่น เพื่อเรียนรู้จากประสบการณ์ของเค้า

4. MINDSET

- ยินดีกับทุกความสำเร็จเล็กๆ
- มองอุปสรรคเป็นโอกาสในการเติบโต

- เชื้อมั่นในตัวเอง
- มีวิสัยทัศน์ กำหนดภาพที่อยากให้แบรนด์ของเราเป็นไป
- **ENJOY THE PROCESS, NOT DESTINATION**
- BE POSITIVE IMPACT TO THE WORLD

= = =

11th

STEP-BY-STEP GUIDE TO FIND YOUR IKIGAI

By Chris Guillebeau

IKIGAI?

- แนวคิดญี่ปุ่นอันหนึ่งในการหาจุดประสงค์ของชีวิต
- ในบทนี้จะสรุปและดัดแปลงให้เข้ากับการใช้ชีวิต และการทำงานของ
คุณ ซึ่งสามารถนำมาใช้กับ ธุรกิจ หรือการสร้างตัวตนของคุณได้

PSYCHOLOGICAL WELL BEING (ความสุขภาวะที่ดีทางจิตวิทยา)

- People who align their lives with their **values and passion**
experience greater than life satisfaction
- เป้าหมายของคุณ ตอบโจทย์โลกนี้ สร้างคุณค่ากับโลกอะไรบางอย่าง
- ฉบับเต็ม IKIGAI = **Passion** ∩ **Vocations** ∩ **Mission** ∩
Profession
- ในเล่มนี้ให้คุณโฟกัสที่ 3 อย่างนี้ก็พอ ดังนี้

1. PASSION (What Do You Love)

- เขียน 5 อย่างที่ชอบทำ / สิ่งที่ชอบ / กิจกรรมที่ชอบ

1.

2.

3.

4.

5.

2. VOCATIONS + MISSIONS (Does the world need it?)

- หาสิ่งที่โลกนี้ยังขาด ตลาดยังมีความต้องการ และยอมจ่ายเงินซื้อ

หมายเหตุ: ต้องยอมจ่ายเงินซื้อด้วย ไม่ใช่ เพลง (คอนข้างฟรี คนไม่ค่อยจ่ายเงิน)

- คุณอาจดูจาก ปัญหา / สิ่งที่คุณบน / สิ่งที่ยังมีคนบน / pain point

- อะไรที่คุณทำให้มัน ดีขึ้น หรือ เร็วขึ้น หรือ จ่ายเงินน้อยลงในปริมาณเท่าเดิม ได้

1.

2.

3.

4.

5.

3. PROFESSION (What are you better at?)

- สิ่งที่คุณทำได้ดี ได้เปรียบกว่าคนอื่น หรือ ทำได้ง่ายกว่าคนอื่น
- ถ้าคุณยังไม่เก่ง คุณฝึกได้ เพียงแค่ใช้เวลา 10,000 ชั่วโมง คุณก็เชี่ยวชาญแล้ว
- คุณสามารถเปลี่ยนความเชี่ยวชาญของคุณนี้ เป็นช่องทางที่จะได้รับค่าตอบแทนได้
- ไม่จำเป็นต้องเป็นสิ่งที่คุณเรียนมาเท่านั้น แต่ตรงนี้ก็ถือว่าเป็นข้อได้เปรียบได้

1.

2.

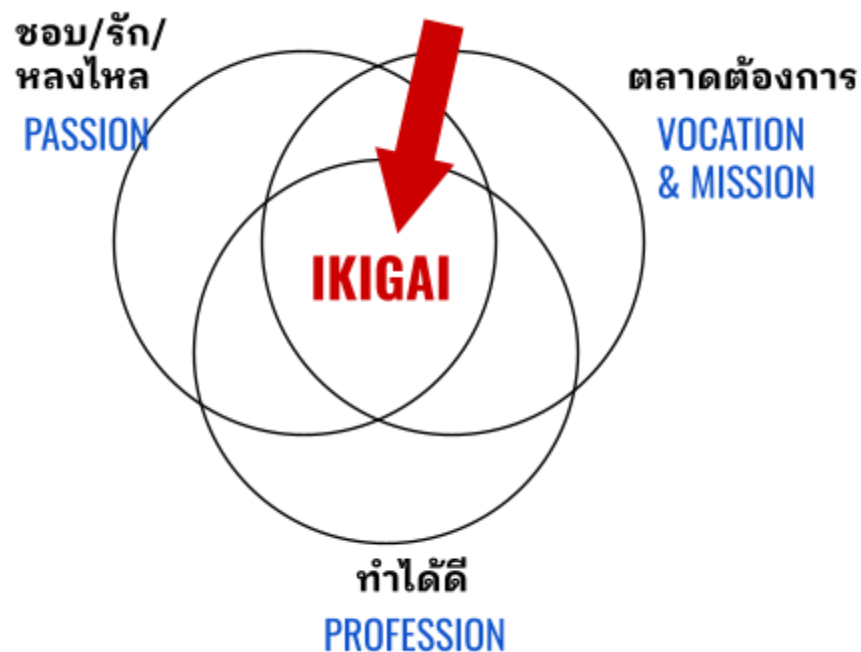
3.

4.

5.

4. FIND OVERLAP

- หาสิ่งที่เข้าข่ายสามอย่างนี้ ห้ามขาดอย่างใดอย่างหนึ่ง
- แต่ หากคุณยังไม่เก่งตอนนี้ จำไว้ว่า คุณฝึกได้



5. REFLECT & REFINE

- เลือกมาอันหนึ่ง หรือ สองอัน จากที่ Overlap กัน
- พิจารณาเป้าหมายในชีวิต แล้วดัดแปลงให้สิ่งนี้เข้ากับเป้าหมายอันนี้ด้วย
- พิจารณาเลือกอันที่ทำให้เราตื่นเต้น มีไฟ มีแรงบันดาลใจในชีวิต

6. SET GOAL & TAKE ACTION

- วางแผนว่าเราจะทำอะไรต่อบ้าง พอรู้แล้วว่าชีวิตจะเดินไปทางนี้
- สร้างการกระทำอะไรบางอย่างที่ทำให้เราก้าวไปสู่ความฝันอันนี้
- เริ่มจากทีละก้าวเล็ก ในภาพใหญ่เราอาจยังมองไม่เห็นทางทั้งหมด แต่ขอให้ได้เริ่มอะไรบางอย่าง
- อย่าลืมหันกลับมาทบทวนอยู่เสมอ
- หากอีกปีนึงเริ่มรู้สึกไม่ชอบใจ จำไว้ว่าคุณวางแผนได้ใหม่เสมอ ไม่ว่าคุณจะทำอะไรมา หรือไม่ชอบอะไรที่เป็นอยู่ คุณเริ่มต้นใหม่ได้!

= = =

12th

HOW THE BEST LEADERS LEAD

Brian Tracy

FOUR KEYS TO PERSUASION

4 ข้อสำคัญ ในการโน้มน้าวใจผู้อื่น

1. **Positioning** = Your personal credibility

จุดยึดของคุณ ความมีเครดิตในสิ่งที่你做 สิ่ง que คนอื่นจะคิดหรือพูดถึง
คุณ
ชื่อเสียง ในมุมมองของผู้ที่คุณกำลังจะโน้มน้าว

2. **Performance** = Your ability and competence in your field

ชื่อเสียงในด้าน Expertise (ความเชี่ยวชาญ) และความรู้

3. **Personal Power** = Your power or control over **people, money, or resource**

พลังที่คุณจะควบคุม คน เงิน หรือทรัพยากร ได้

4. **Politeness** = Your use of kindness, courtesy, and respect in your dealings with other people

ความอ่อนน้อมถ่อมตน (แต่ไม่ใช่อ่อนแอ) การเคารพในตัวผู้อื่น

PERCEIVED QUALITY

“คุณภาพ” ที่ลูกค้ารับรู้ ไม่ใช่ ที่คุณ(คนขาย)คิด

- In the mind of customer, **quality is composed of 2 factors:**
 - 1. The product or service itself
 - 2. The ways **it is sold, delivered and serviced**

สำคัญ

คุณภาพที่ลูกค้าจะรับรู้มาจาก 2 อย่าง

1. คุณภาพจากสินค้า หรือ บริการนั่นเอง
 2. วิธีการที่มันถูกขาย ส่งมอบ หรือการได้รับบริการ
- The quality of a product/service is determined by **how often** and **dependably** that it does what you said it would do when you sold it

คุณภาพจากสินค้า หรือบริการนั่นเอง (ข้อ 1) มาจาก

ความบ่อย ของ การที่เค้ารู่ว่า สิ่งคุณพูดมันทำได้ อย่างนั้นจริงๆ

ยิ่งเค้ารูสึกแบบนี้บ่อยๆ แปลว่า ยิ่งมีคุณภาพมาก

- The quality of your services is determined by **how well (or poorly) your customer treated** by people in your company

คุณภาพของบริการ มาจาก

ลูกค้าของคุณได้รับการปฏิบัติจากคุณ และคนในองค์กร ดีแค่ไหน

13th

OGILVY ON ADVERTISING

David Ogilvy


How to produce advertising that sells

โฆษณาและ Creative ต้องขายได้

- The wrong advertising can actually reduce the sales
- 1. study the product you are going to advertise.
- 2. find out what kind of advertising your competitors have been doing for similar products
- 3. how you want to 'position' your product.
 - What the product does?
 - Who it is for?
 - เลือก Position ที่ถูกต้อง ทำให้ขึ้นเป็นอันดับ 1 ของ field ที่ยังไม่มีได้
- 4. what 'image' you want for your brand = personalities
- 5. Invent a **Big Ideas**.
 - It will help you recognize a big idea if you ask yourself five questions:
 1. Did it make me gasp when I first saw it?
 2. Do I wish I had thought of it myself?
 3. Is it unique?
 4. Does it fit the strategy to perfection?
 5. Could it be used for 30 years?

ตัวอย่าง Ad ของการ Positioning ตัวเองเป็นที่สอง

**Avis is only No.2
in rent a cars.
So why go with us?**



We try damned hard.
(When you're not the biggest,
you have to.)

We just can't afford dirty ash-
trays. Or half-empty gas tanks. Or
worn wipers. Or unwashed cars.
Or low tires. Or anything less than
seat-adjusters that adjust. Heaters that heat. Defrost-
ers that defrost.

Obviously, the thing we try hardest for is just to be
nice. To start you out right with a new car, like a lively,
super-torque Ford, and a pleasant smile. To know, say,
where you get a good pastrami sandwich in Duluth.
Why?

Because we can't afford to take you for granted.
Go with us next time.
The line at our counter is shorter.

เพราะเราเป็นที่สอง
เราจึงพยายามมากกว่า

God is in details

รายละเอียดเล็กๆ ทำให้คุณแตกต่าง

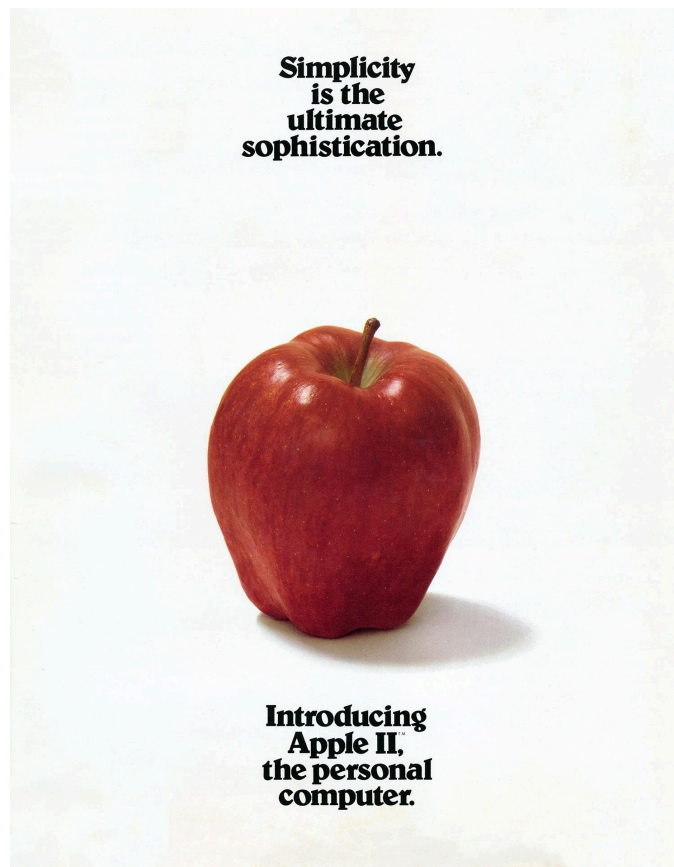
หมายเหตุ เนื้อหาต่อไปนี้อาจใช้ไม่ได้ทั้งหมด คุณจำเป็นต้องเรียนรู้อยู่เสมอ
เนื่องจาก หนังสือเป็นเพียงการบันทึกสิ่งที่ใช้ได้ (การโฆษณา) ในอดีต แต่โลก
ทุกวันนี้เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว

- **Headline**

- **If your headline doesn't sell, you have wasted your money.**
- สำคัญมาก คนอาจจะไม่อ่านส่วนอื่นแล้ว แต่ต้องอ่านส่วนนี้แน่ๆ
- อาจเป็น
 - promise a benefit
 - deliver news
 - offer a service
 - tell a significant story
 - recognize a problem
 - quote a satisfied customer.
- ใส่ชื่อ Brand ลงไป สำหรับ brand ที่คนยังรู้จักน้อย

- **Illustrations**

- **Subject ในภาพ ต้องสื่อ Idea**
- **Simple ให้มากที่สุด คนไม่อยากจะเครียดมากเกินไป**



- จากภาพคนจะดูว่า 'What goes on here?' แล้วอ่าน Copy (คำโฆษณา) เพื่อหาคำตอบ
- ถ้าไม่มีเรื่องราวให้เล่า ให้ใช้รูป Package ของ Product
- ภาพประเภท The end-result of using your product (Before After) พบว่าเพิ่มยอดขายได้จริง
- ภาพถ่าย ดึงดูดมากกว่า ภาพวาด
- When you use a photograph of a woman, men ignore your advertisement. - เลือกใช้ Subject ให้ดี

- **Body copy**

- มีแค่ 10% (โดยเฉลี่ย) ที่อ่าน
- ต้องคิดว่าคนอาจจะไม่อ่านเลย
- แต่คนที่อ่าน คือ สนใจ หรือ ถูกโน้มน้าวจาก Headline และ รูป แล้ว

- **Typography – 'the eye is a creature of habit'**

- Good typography helps people read your copy.
ในทางกลับกัน ถ้า text ไม่ช่วยให้อ่าน คนก็ไม่อ่านเลย
- ควรพิจารณาทั้งในเรื่องจำนวนคำใน 1 บรรทัด ระยะระหว่างบรรทัด ขนาดตัวอักษร การเลือกใช้ตัวอักษร
- การใช้ฟอนต์ภาษาอังกฤษ (นอกเหนือจากหนังสือ)

Aa

อักษรแบบมีฐาน

Serif

Aa

อักษรแบบไม่มีฐาน

San Serif

Aa

อักษรประดิษฐ์โบราณ

Antique

Aa

อักษรตัวเขียน

Script

Serif (มีฐาน)	อ่านง่าย ระเบียบ ทางการ น่าเชื่อถือ มีเรื่องราว
San Serif (ไม่มีฐาน)	อ่านง่าย modern ทันสมัย
Script (ตัวเขียน)	อ่านยาก งานไม่เป็นทางการ สนุกสนาน
Antique (โบราณ)	งานที่สื่อถึงยุคสมัย มีอารมณ์ย้อนยุค

- การใช้ตัวอักษรภาษาไทย (นอกเหนือจากหนังสือ)

ขข

ตัวอักษรแบบมีหัว

Headed Typeface

ขข

ตัวอักษรแบบไม่มีหัว

Headless Typeface

ขข

ตัวอักษรแบบตัวเขียน

Handwriting Typeface

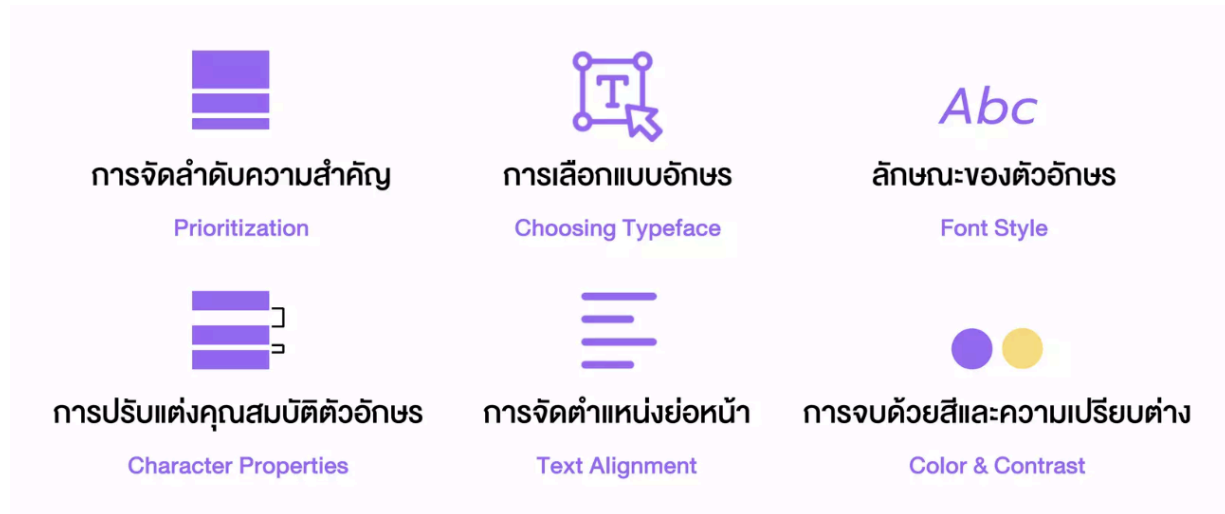
ขข

ตัวอักษรแบบประดิษฐ์

Script Typeface

แบบมีหัว	อ่านง่าย เหมาะกับข้อความยาวๆ เนื้อหาบทความ
แบบไม่มีหัว	เหมาะกับ จัดวางข้อความแบบสั้นๆ
แบบตัวเขียน	เหมาะกับ ไม่เป็นทางการ ข้อความไม่ยาวมาก
แบบประดิษฐ์	โดดเด่น เหมาะกับพาดหัว หรือ ข้อความสั้นๆ

• Principles for Good Typography



ที่มา: จากสไลด์ของ Dr.Kridsanapong Lertbumroongchai. (2022).
การจัดวางตัวอักษร (Typography)

• Layout

- **Headlines below the illustration are read by 10% more** people than headlines above the illustration. You may not think the difference worth writing about
- ทำให้ ภาพ Headline เนื้อหา เรียงตาม Order ที่คนจะอ่านไปตามนั้น

Marketing

● Naming - การตั้งชื่อนั้นสำคัญ

- ชื่ออย่ายาวเกินไป ใส่ใน package แล้วจะดยาก อ่านยาก
- ชื่อจดจำง่าย เรียกง่าย เช่น **Apple, Google, Starbuck**
- ตัวอย่าง:
 - **Names of men and women** – like FORD, CAMPBELL. **They are memorable, they are difficult to copy** and they suggest that your product is the **invention of a human being.**
 - **Meaningless names** like KODAK, KOTEX, and CAMEL. It takes many years and millions of dollars to endow them with any sales appeal.
 - **Descriptive names** like 3-IN-ONE OIL, BAND-AID and JANITOR IN A DRUM. Such names start with sales appeal. But they are **too specific to be used for subsequent line-extensions.** (เปลี่ยน product line ยาก)

● Promotion

- *ในที่นี้ หมายถึง **ลดแลกแจกแถมต่างๆไป** ไม่ใช่ การส่งเสริมการตลาดที่เรียนมา
- President of Campbell Soup Company:
'Sales are a function of product-value and advertising. Promotions cannot produce more than a temporary kink in the sales curve. '

โปรโมชั่นแค่แรงให้เกิดการขายเร็วขึ้น ที่คุณค่าของ Product นั้นมีอยู่แล้ว ไม่ได้ช่วยให้ Product มีค่ามากขึ้น

- Dr. Ehrenberg: **'A cut-price offer can induce people to try a brand, but they return to their habitual brands as if nothing had happened.'**

โปรโมชั่นแค่ช่วยให้คนใช้สินค้าในครั้งแรก แต่หลังจากหมด ก็กลับสู่
วงจรเดิม คือถ้าของไม่ดีคนก็ไม่ซื้อซ้ำ

● Pricing

- The higher you price your product, the more desirable it becomes in the eyes of the consumer
- **แบรนด์ที่ราคาสูงกว่า ทำให้ดูมีคุณค่า (คุ้มแก่การตัดสินใจ) มากกว่า ในสายตาลูกค้า**

● Focus on Heavy User

- ใน field ที่คุณทำอยู่มี user 20% ที่จะบริโภค 80% ของตลาดนั้นทั้งหมด
- เช่น มี beer-drinkers 20% ที่อุดหนุนเบียร์ทั้งหมดไป 80% ของตลาด
- การบริโภคของคนกลุ่มนี้ เป็นเรื่อง Motivation ต่างจากชาจ

= = =

14th

7 SECRETS TO MASTERING THE ART OF INFLUENCE

1. SPEAK TO THEIR “WHY”

- Tapping into someone’s emotional driver is key
- Connect to their **values, goals, and aspirations.**
- หา Why ของคู่สนทนาให้เจอ ดูว่าเค้าให้คุณค่าเรื่องอะไร หรือมีปัญหาอะไร

2. POWER OF RECIPROCITY

- คนจะมีธรรมชาติที่อยากจะตอบแทน ถ้าได้รับการให้อะไรบางอย่าง
- **Offer value upfront, provide helpful information, and genuinely support others**
- ให้ไปก่อน อย่าพึ่งหวังสิ่งตอบแทน

3. FOCUS ON BUILDING TRUST

- People are more **receptive to ideas from those they believe in.**
- อย่าพึ่งแย้ง หรือเป็นปฏิปักษ์ กับสิ่งที่เค้าเชื่อ
- Demonstrate your expertise, Be transparent in your communication, and Follow through on commitments.

4. POWER OF STORYTELLING

- Stories capture **attention** and **memorably** convey complex ideas.
- Use anecdotes (ทีปส์), case studies, and personal experience

5. MASTER ACTIVE LISTENING

- Truly listen to understand the **other person's perspective, needs, and concerns.**
- **Show and earn respect** to create a space for genuine connection.
- ตั้งใจฟังจากใจจริง ไม่ใช่ฟังเพื่อตอบ

6. BECOME A MASTER COMMUNICATOR

- **Nonverbal** communication plays a crucial role in influence.
- Maintain **good eye contact, project confidence** through body language, and **speak with clarity and enthusiasm.**
- พูดด้วยความมั่นใจ พูดให้ออกมาจากใจจริง และกระชับชัดเจน

7. UNDERSTAND YOUR AUDIENCE

- Tailor your influence strategies to the **specific needs and preferences.**
- Conduct thorough research to better understand their viewpoints and values.
- ศึกษาผู้ฟังมาก่อนว่าเค้ามีความต้องการอะไร มีมุมมองอย่างไร

Always remember:

- Always strive for ethical influence.
- Use your power to **inspire, motivate, and create positive change.**

= =

The Outro

20 SENTENCES THAT WILL MAXIMIZE YOUR SOCIAL INTELLIGENCE

@SystemSunday

1. To solve an issue quickly, **be soft on the person and hard on the problem.**

- อ่อนโยนกับคน, หนักแน่นกับการปัญหา

2. Pretend everyone was sent to teach you something.

- ให้คิดว่า คุณกำลังได้รับบทเรียนอะไร จากใครอยู่เสมอ

3. Pause in speaking + eye contact = confidence.

- สร้างความมั่นใจในการพูดด้วยการ พูดแบบมีหยุดพัก และส่งสายตากับผู้ฟัง แต่อย่าจ้อง

4. **Make people feel important** with the SHR Method: Seen, Heard, Remembered

- ให้ผู้ฟัง รู้สึกว่าตนสำคัญ

5. **A person's favorite sound is their name**, so remember it (h/t Dale Carnegie)

- จำชื่อของคุณสนทนาให้ได้
เพราะเสียงที่ไพเราะที่สุดที่เค้าจะได้ยิน คือ ชื่อของตัวเอง

6. "Praise publicly. Criticize privately." -Warren Buffett

- พูดชม ยกย่อง ต่อหน้าคนอื่น ๆ แต่มาสั่งสอนกันภายใน

7. 'To give feedback, first **make the other person feel you care about them.**

- ก่อนจะคอมเมนต์อะไร ให้เค้ารู้สึกที่เราแคร์เค้าจริงๆก่อน

8. "Unspoken expectations are premeditated resentments." Neil Strauss

9. The best networking strategy is a **helping others first strategy.**

- อยากจะสร้าง connection เริ่มจากช่วยคนอื่นก่อน

10. Loneliness is a silent pandemic; assume people want to meet you.

- ให้คิดว่า คนอื่นอยากเจอเรา

11. **Practice going first**, e.g., "Hi, I'm Ben."

- ให้คิดว่า เราคือฝ่ายเริ่มทักทายคนอื่นก่อน แทนที่จะเป็น รอให้คนอื่นต้องมาทักทายเรา

12. Build the habit of responding with "Yes, and" **because it advances their idea.**

- ให้คนอื่นตอบเห็นด้วย โดยใช้ไอเดียของตัวเอง

13. **Avoid complaining or gossiping** (nobody likes to hear it).

- อย่าเป็นคนขี้บ่น ขี้นินทา ทางที่ดีอย่านินทาอีกเลย

14. Storytelling is a superpower; **use a structure like setup, tension, & resolution.**

- หาเรื่องเล่าให้คนจดจำได้

15. Every dog has its day because dogs are friendly (lesson in there).

16. **"The quality of your relationships determines the quality of your life."** E. Perel

- คุณภาพของความสัมพันธ์รอบตัวคุณ กำหนดคุณภาพชีวิตคุณ

17. To discover blindspots, build an inner circle that will give you honest feedback.

- อยากรู้ผิดพลาดของตัวเอง ต้องเริ่มจากกลุ่มคนที่ซื่อสัตย์ในการให้คำแนะนำ
 - สำหรับในเรื่องธุรกิจ คนที่บอกข้อผิดพลาด จุดด้อย ได้ดีที่สุดคือลูกค้าของคุณเอง ไม่ใช่ คนที่ชมในทุกๆอย่าง หรือ ด่าไปซะทุกอย่าง

18. Normalize **"I don't know anything about that yet"** as a successful answer.

19. Record and study your speaking like an athlete watching game film.

20. **"Great leaders create more leaders, not followers."** - Roy T. Bennett

= = =

References

Covey, S. (2021). *7 HABITS TO BE HIGHLY EFFECTIVE*. - . -
James Clear . ATOMIC HABITS
Patrick King . STOP PEOPLE PLEASER
Dr. Charan Ranganath . WHY WE REMEMBER
Hal Elrod . MIRACLE MORNING
Eckhart Tolle . THE POWER OF NOW
Peter Hollins . FINISH WHAT YOU START
Francesc Miralles and Hector Garcia . IKIGAI
Chris Guillebeau . THE \$100 STARTUP
David Ogilvy . OGILVY ON ADVERTISING
Muhamad Alzika . 6 Laws of Maturity
Brian Tracy . HOW THE BEST LEADERS LEAD

And thanks for others many books I've read in my life,
which also combined within these content

Wrote with heart | On Development

Have any problems, please contact me. pann@pannks.me