

The Power of **CONNECTION**

คุณคือค่าเฉลี่ยของ

คนที่คุณคบ



นกไม่มีชน คนไม่มีเพื่อน
สูงที่สุดไม่ได้

ดร.ธีรัช สุขสะอาด

The Power of Connection

คุณคือค่าเฉลี่ยของคนที่คุณคบ

โดย ธีธัช สุขสะอาด

ราคา 495 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ หนังสือเล่มนี้ตามพระราชบัญญัติ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558
ห้ามคัดลอกเนื้อหา ภาพประกอบ รวมทั้งดัดแปลงเป็นแผ่นบันทึกเสียง ดิจิทัลทัศน์
หรือเผยแพร่ด้วยรูปแบบ และวิธีการอื่นใดก่อนได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

ธีธัช สุขสะอาด.

The power of connection คุณคือค่าเฉลี่ยของคนที่คุณคบ.-- กรุงเทพฯ :
เพเนนต์ บুক, 2568.

400 หน้า.

1. ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล. 2. เครือข่ายธุรกิจ. I. ชื่อเรื่อง.

658.3145

ISBN 978-616-8235-94-2

ประธานบริหาร

บรรณาธิการอำนวยการ

กรรมการผู้จัดการ/บรรณาธิการบริหาร

ที่ปรึกษาด้านการตลาด

ผู้จัดการฝ่ายสัมพันธ์ และเว็บไซต์ Creator

กองบรรณาธิการ

ออกแบบปก/จัดหน้า/วิดิทัศน์

ฝ่ายการตลาด

เครดิตภาพประกอบ

ธีธัชชัย พิษผล

ผศ.ดร.ตฤณกร เกตุกุลพันธ์

ปริญญากา พิษผล

อิสระ โอภาปัญญาโชติ

จิตาภา ฤทธิเทพ

ณัฐริกา หลิมไทยงาม

ณัฐนันท์ ไจรินทร์

กัญนิภา แสนรัมย์ย์ ลิตาพัชร์ วุฒิไมตรีวงษ์

Design by Freepik

ภูมิโครงสร้างสตร์ และ จัดจำหน่ายโดย

บริษัท เพเนนต์ บุก จำกัด

194/10 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

พิมพ์ที่

บริษัท กู๊ดเฮด ฟรินท์ติ้ง แอนด์ แพคเกจจิ้ง กรุ๊ป จำกัด

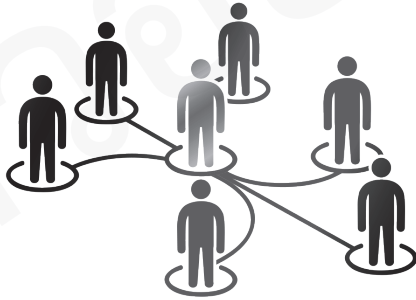
6/1 ซอยเสรีไทย 58 แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510

Tel. 02-136-7042 Fax. 02-136-7043

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0-1055-56139-31-7 สำนักงานใหญ่

The Power of **CONNECTION**

คุณคือค่าเฉลี่ยของ
คนที่คุณคบ



นกไม่มีชน คนไม่มีเพื่อน
สูงที่สุดไม่ได้

คำนำสำนักพิมพ์

ทุกวันนี้ โลกของเราหมุนเร็วขึ้นอย่างไม่เคยเป็นมาก่อน โลกที่เราอาศัยอยู่ เต็มไปด้วยโอกาสและความท้าทายใหม่ ๆ ที่รอการค้นพบ แต่ในขณะเดียวกัน ทุกความท้าทายเหล่านั้น สิ่งหนึ่งที่ไม่เคยเปลี่ยนแปลงไปเลยก็คือ

ความสำคัญของ Connection หรือ “เครือข่าย” ในการขับเคลื่อนความสำเร็จของชีวิตและธุรกิจ

บางคนอาจมองว่าการสร้างคอนเนกชัน คือการทำความรู้จักกับคนจำนวนมาก ๆ หรือการมีความสัมพันธ์ที่สามารถใช้ประโยชน์ได้ในบางโอกาส แต่ความจริงแล้ว คอนเนกชันที่มีคุณค่าและยั่งยืนยิ่งกว่านั้น มันเป็นสิ่งที่เกิดจากการสร้างสัมพันธ์อันลึกซึ้ง มีการสนับสนุนร่วมกัน มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันอย่างแท้จริง และไม่ไขว่คว้าเพื่อผลประโยชน์ผิวเผินในวันนี้เท่านั้น แต่คือการวางรากฐานของความสำเร็จในอนาคต

คอนเน็กซ์ที่แข็งแกร่งสามารถเป็นปัจจัยหลักที่ช่วยให้คุณเติบโตในเส้นทางอาชีพ หรือแม้แต่เปลี่ยนชีวิตของคุณให้ดีขึ้นในทุก ๆ ด้าน ทั้งในด้านธุรกิจ ความสัมพันธ์ส่วนตัว หรือการเติบโตในเชิงความรู้และทักษะ คอนเน็กซ์ที่ดีไม่เพียงแต่เพิ่มโอกาสในการประสบความสำเร็จในวันนี้ แต่ยังเป็นการสร้างโอกาสที่ยิ่งใหญ่ในอนาคต คอนเน็กซ์ที่มั่นคงและมีคุณค่าจะทำให้คุณมีสิ่งที่เป็นต่อการเจริญเติบโตในทุก ๆ ด้าน โดยเฉพาะในโลกที่ทุกอย่างเปลี่ยนแปลงไปรวดเร็วถึงเพียงนี้

การเข้าใจถึงวิธีการสร้างและรักษาเครือข่ายที่มีคุณค่า จึงเป็นเรื่องที่สำคัญอย่างมากในยุคปัจจุบัน การพัฒนาทักษะนี้ไม่เพียงแต่ช่วยให้คุณมีโอกาสนในการเชื่อมโยงกับคนที่เหมาะสม แต่ยังเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้คุณสามารถแปลงความสัมพันธ์เหล่านั้นให้กลายเป็นโอกาสที่ยิ่งใหญ่ในชีวิตได้

โลกของการสร้างคอนเน็กซ์ไม่ได้จำกัดแค่เพียงการเข้าร่วมงานกิจกรรมทางธุรกิจหรือการมีบัญชี LinkedIn ที่เต็มไปด้วยการเชื่อมโยง แต่ความจริงคือ การสร้างคอนเน็กซ์ที่มีคุณค่าเกิดขึ้นจากการที่คุณสามารถสร้างสัมพันธ์ที่แท้จริงกับคนรอบข้าง เรียนรู้ที่จะให้และรับอย่างสมดุล ไม่ว่าจะเป็นในด้าน การแลกเปลี่ยนความคิด การแบ่งปันโอกาส หรือแม้กระทั่งการให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์

หนังสือเล่มนี้จะพาคุณเข้าสู่การเรียนรู้และเข้าใจถึงการสร้างคอนเน็กซ์ที่มีพลัง ที่สามารถช่วยให้คุณก้าวไปข้างหน้าและประสบความสำเร็จได้ในในทุก ๆ ด้าน เราจะไปสำรวจวิธีการสร้างความสัมพันธ์ที่ไม่ใช่แค่การรู้จักคนเยอะ ๆ แต่เป็นการเลือกผู้คนที่สามารถเติมเต็มและสนับสนุนเป้าหมาย และวิสัยทัศน์ของคุณได้จริง ๆ

เมื่อเราเริ่มต้นมองคอนเน็กซ์ในมุมมองที่ต่างออกไป เราจะพบว่าคอนเน็กซ์ที่มีคุณค่าไม่ได้เกิดจากการรู้จักคนจำนวนมากเท่านั้น แต่มันเกิดจากการเลือกเชื่อมโยงกับคนที่วิสัยทัศน์เหมือนกัน การมองเห็นโอกาสในการทำงานร่วมกัน และการร่วมมือเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีกว่า และเมื่อเราเรียนรู้ที่จะสร้างคอนเน็กซ์ในลักษณะนี้ คอนเน็กซ์ของเราก็จะกลายเป็นเครื่องมือที่ไม่ใช่แค่เพื่อตัวเราเอง แต่ยังสามารถส่งต่อโอกาสเหล่านั้นไปให้กับคนอื่น ๆ ในชีวิตของเราได้ด้วย

สิ่งสำคัญในการสร้างคอนเน็กซ์ไม่ได้อยู่ที่การหาคนที่เข้ามาช่วยเหลือเราเพียงอย่างเดียว แต่คือการทำให้คนอื่นเห็นคุณค่าในตัวเราและในสิ่งที่เราทำ นั่นคือการสร้าง “แบรนด์คอนเน็กซ์” ของตัวเอง ซึ่งไม่ใช่แค่เรื่องของ การทำให้ตัวเองมีชื่อเสียง แต่คือการทำให้คนอื่น ๆ เห็นคุณค่าและต้องการ เข้าร่วมในสิ่งที่เรากำลังทำ

นอกจากนี้ การเรียนรู้ที่จะสร้างคอนเน็กซ์ที่มีประสิทธิภาพยังเกี่ยวข้องกับการใช้เทคโนโลยีให้เกิดประโยชน์สูงสุด ไม่ว่าจะเป็นการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ การมีคอนเน็กซ์สังคมที่เชื่อมโยงผู้คนที่มีวิสัยทัศน์เดียวกัน หรือแม้แต่การใช้เครื่องมือที่ช่วยให้เราติดต่อกับคนอื่น ๆ ได้สะดวกและรวดเร็ว โดยไม่ต้องเสียเวลาในการค้นหาคนที่เหมาะสม

การสร้างคอนเน็กซ์ที่สำคัญนั้น ไม่ได้หมายความว่าเราต้องเป็นคนเก่งที่สุด หรือมีความสามารถโดดเด่นที่สุดเสมอไป แต่มันคือการเป็นคนเต็มใจที่จะช่วยเหลือผู้อื่น ได้ทำงานร่วมกับคนที่มีความสามารถ และร่วมมือกันเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

บางครั้งการสร้างคอนเนกชันที่ยั่งยืนและมีคุณค่าก็หมายถึงการสร้างโอกาสให้กับคนอื่น การช่วยให้คนอื่นเติบโตและประสบความสำเร็จไปพร้อม ๆ กับเรา จะทำให้เราได้รับความเชื่อมั่นจากผู้คนที่มีเครือข่ายร่วมกัน ซึ่งจะทำให้ความสัมพันธ์ที่เรามีกับคนเหล่านั้นแข็งแกร่งยิ่งขึ้น

การเรียนรู้ที่จะใช้ประโยชน์จากคอนเนกชันของเราไม่ใช่แค่การมองหาผลตอบแทนในวันนี้ แต่คือการลงทุนในความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนและมีคุณค่าที่จะอยู่กับเราไปตลอดชีวิต การสร้างคอนเนกชันที่ดีไม่ได้เป็นแค่เรื่องของการแลกเปลี่ยนโอกาสทางธุรกิจเท่านั้น แต่คือการพัฒนาความสัมพันธ์ที่มีคุณค่า ซึ่งสามารถนำไปสู่ความสำเร็จในทุก ๆ ด้านของชีวิต

และในท้ายที่สุด ความสำเร็จที่ยั่งยืนไม่ได้เกิดขึ้นเพียงเพราะเรามีคอนเนกชันที่แข็งแกร่ง แต่คือการที่เราใช้ความสัมพันธ์ที่มีอยู่เพื่อสร้างผลกระทบที่ยิ่งใหญ่และช่วยให้โลกใบนี้ดีขึ้น นั่นคือการวางรากฐานของความสำเร็จในอนาคต ซึ่งอาจกลายเป็นมรดกที่เราทิ้งไว้ให้กับคนรุ่นหลัง

เนื้อหาทั้งหมดในหนังสือเล่มนี้ คือจุดเริ่มต้นของการเปลี่ยนแปลงวิธีการที่คุณใช้สร้างคอนเน็กซ์เพื่อให้แข็งแกร่งและยั่งยืนยิ่งขึ้น ไม่ว่าคุณจะเป็นนักธุรกิจ ผู้ประกอบการ หรือแม้กระทั่งคนที่กำลังสร้างเส้นทางของตัวเองในโลกที่เต็มไปด้วยโอกาสและการแข่งขันอันดุเดือด กุญแจสำคัญในการสร้างคอนเน็กซ์ที่ทรงพลังคือการเริ่มต้นจากตัวคุณเอง รู้จักที่จะ “ให้” และ “รับ” อย่างมีสมดุล เรียนรู้ที่จะสร้างความสัมพันธ์ที่มีคุณค่าและยั่งยืนไม่เพียงแค่ว่าเพื่อผลประโยชน์ในวันนี้ แต่เพื่ออนาคตที่ดีกว่าในวันข้างหน้า

ถึงเวลาแล้วที่คุณจะเริ่มต้น
สร้างคอนเน็กซ์ในแบบของตัวเอง

จับมือกับเครือข่ายที่ทรงพลัง
ซึ่งจะพาคุณก้าวไปสู่จุดสูงสุด
และสร้างความสำเร็จไปพร้อม ๆ กัน

คณะบรรณาธิการ
สำนักพิมพ์ 7D Book

เครือข่าย ที่แข็งแกร่ง

คือสะพานที่จะพาเราไปหา
โอกาสอันยิ่งใหญ่

การสร้างคอนเนกชัน
ไม่ใช่การแค่รู้จักคนเยอะ

...

คุณต้องสร้างความสัมพันธ์
ที่ลึกซึ้งและยั่งยืน
ซึ่งผมเรียกมันว่า
“พันธมิตรที่แท้จริง”

สารบัญ

บทที่ 1 18

คอนเนกชันสำคัญแก่ไหน?

- 1.1 จากศูนย์สู่พันล้าน เรื่องราวของ Howard Schultz ผู้สร้าง Starbucks 19
- 1.2 ทำไมคอนเนกชันจึงเป็นทรัพย์สินที่มองไม่เห็น ? 26
- 1.3 เครือข่ายที่ดีสามารถสร้างโอกาสทองได้อย่างไร 30
- 1.4 สถิติชี้ชัด ธุรกิจที่มีเครือข่ายและพันธมิตรมีกำไรสูงกว่า 36
- 1.5 ความแตกต่างระหว่าง “คนรู้จัก” กับ “พันธมิตรที่แท้จริง” 44

บทที่ 2 50

จิตวิทยาความสัมพันธ์

- 2.1 กฎทองของ Dale Carnegie วิธีชนะใจคนใน 30 วินาที 51
- 2.2 ทำอย่างไรให้คนจดจำเราในครั้งแรกที่พบ 58
- 2.3 ศิลปะแห่งการฟัง เคล็ดลับที่คนส่วนใหญ่มองข้าม 66
- 2.4 ความจริงเบื้องหลัง “เสน่ห์ส่วนตัว” 74
- 2.5 การอ่านคน เข้าใจตัวตนก่อนสร้างความสัมพันธ์ 84

บทที่ 3 90

สร้างเครือข่ายให้ทรงพลัง

3.1 Steve Jobs และการสร้างทีมพันธมิตรที่เป็นตำนาน	91
3.2 5 ขั้นตอนง่าย ๆ ในการเข้าหาผู้นำระดับโลก	100
3.3 ทำอย่างไรให้คอนเนกชันของคุณเพิ่มมูลค่าให้ธุรกิจ	106
3.4 ออกแบบ “ลิฟต์พิทช์” ให้ดึงดูดเครือข่าย	112
3.5 วิธีเข้าร่วมงานอีเวนต์อย่างมืออาชีพ	120

บทที่ 4 128

เคล็ดลับการสร้างความประทับใจแรกพบ

4.1 พลังแห่งรอยยิ้ม จุดเริ่มต้นของความสัมพันธที่ดี	130
4.2 แต่งตัวให้บอกตัวตน สร้างความมั่นใจผ่านภาพลักษณ์	136
4.3 ศาสตร์แห่งการจับมือ ทำไมการจับมือถึงสำคัญ	148
4.4 การตั้งคำถามอย่างฉลาดเพื่อเปิดบทสนทนา	154
4.5 คำพูดที่สร้างแรงดึงดูดในช่วงแรก	162

บทที่ 5 170
สร้างมูลค่าให้เครือข่ายของคุณ

5.1 กฎแห่งการให้ คุณต้องให้อะไรก่อนถึงจะได้รับ	171
5.2 การแนะนำคนอื่นให้รู้จัก วิธีง่าย ๆ ที่สร้างความเชื่อมั่นในตัวคุณ	178
5.3 สร้างความเชื่อใจในระยะยาว	186
5.4 การใช้เครือข่ายเพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ	194
5.5 ปรับตัวเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่หลากหลาย	200

บทที่ 6 208
จิตวิทยาเชิงกลยุทธ์ของการต่อยอดคอนเนกชัน

6.1 การสร้าง “ความรู้สึกเป็นหนี้บุญคุณ” ในเครือข่าย	209
6.2 สร้างคอนเนกชันอย่างไรให้มีประโยชน์ทั้งสองฝ่าย	216
6.3 ใช้คำชมอย่างชาญฉลาดเพื่อสร้างพันธมิตรที่แข็งแกร่ง	224
6.4 สร้างความสัมพันธ์ผ่านจุดร่วมและความสนใจ	234
6.5 หลักจิตวิทยาของการเป็นผู้นำในเครือข่าย	240

บทที่ 7 246

การสร้างเครือข่ายในยุคดิจิทัล

- 7.1 พลังของเครือข่ายออนไลน์ 247
- 7.2 การสร้างแบรนด์ส่วนตัวในโลกโซเชียลมีเดีย 256
- 7.3 การส่งข้อความถึงคนที่คุณอยากรู้จักอย่างได้ผล 262
- 7.4 สร้างชุมชนดิจิทัลของคุณเอง 274
- 7.5 ระวัง “ความสัมพันธ์ปลอม” ในยุคออนไลน์ 282

บทที่ 8 288

เครือข่ายระดับโลก วิธีเชื่อมต่อกับคนดัง

- 8.1 Oprah Winfrey จากคนธรรมดาสู่คนที่มีคอนเนกชัน
ทรงพลังที่สุด 289
- 8.2 เทคนิคการเข้าถึงคนที่ดูเหมือนจะอยู่ไกลเกินเอื้อม 296
- 8.3 การเข้าร่วมงานสัมมนาและเวิร์กช็อประดับโลก
แนะนำการเตรียมตัวเพื่อสร้างเครือข่ายในงานสำคัญ 302
- 8.4 สร้างเครือข่ายข้ามวัฒนธรรม วิธีเข้าใจและสื่อสาร
กับคนจากหลากหลายวัฒนธรรม 310
- 8.5 เคล็ดลับการรักษาความสัมพันธ์ระยะไกล การใช้
เครื่องมือดิจิทัลเพื่อสานสัมพันธ์กับคนที่อยู่ต่างประเทศ 316

บทที่ 9 324

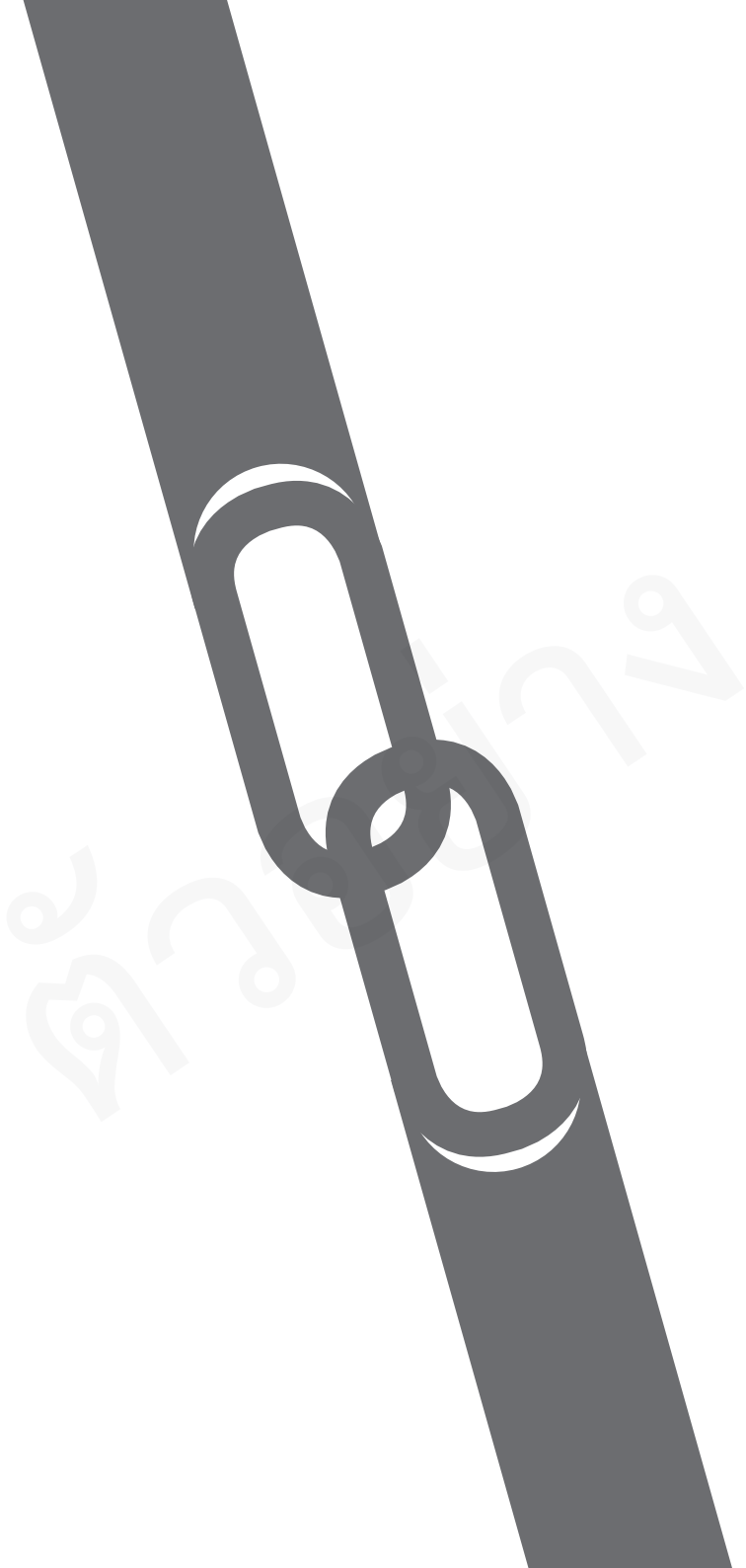
แก้ไขข้อผิดพลาดในการสร้างเครือข่าย

- 9.1 แก้ไขข้อผิดพลาดในการสร้างเครือข่าย 325
- 9.2 วิธีฟื้นฟูความสัมพันธ์ที่เคยผิดพลาด 334
- 9.3 ระวัง! สิ่งที่ทำลายเครือข่ายในพริบตา 340
- 9.4 วิธีปฏิเสธอย่างไรให้ยังรักษาความสัมพันธ์ได้ 346
- 9.5 การบริหารเวลาเพื่อจัดการเครือข่ายที่หลากหลาย 352

บทที่ 10 362

คอนเนกชันพันล้าน ก้าวสู่ความสำเร็จระดับโลก

- 10.1 เรื่องราวของ Elon Musk กับการใช้เครือข่าย
สร้าง SpaceX และ Tesla 363
- 10.2 การเชื่อมโยงตัวเองกับพันธมิตรที่เปลี่ยนเกมธุรกิจ 368
- 10.3 เครือข่ายที่ดีคือมรดกที่ทิ้งไว้ให้คนรุ่นหลัง 374
- 10.4 การสร้าง “แบรนด์เครือข่าย” ที่คนอยากเข้าร่วม 382
- 10.5 สร้างตำนานเครือข่ายของตัวเอง คุณก็ทำได้ 392



บทที่

1

คอนเนกชัน
สำคัญแค่ไหน?

1.1 จากศูนย์สู่พันล้าน เรื่องราวของ Howard Schultz ผู้สร้าง Starbucks

คอนเนกชันที่แท้จริง ไม่ใช่แค่การมีคนรู้จัก
แต่มันคือการสร้างความสัมพันธ์
และลงมือทำบางสิ่งร่วมกับพวกเขาจนสำเร็จ

คุณเคยสงสัยหรือไม่ว่าความสำเร็จระดับพันล้านนั้นเกิดขึ้นได้อย่างไร?
Howard Schultz คือคำตอบที่ชัดเจนของคำถามนี้ เขาเป็นคนที่สามารถ
เปลี่ยนร้านกาแฟเล็ก ๆ ให้กลายเป็นอาณาจักร Starbucks ที่ขยายสาขา
ไปทั่วโลกได้ ซึ่งหัวใจสำคัญในการสร้างธุรกิจของเขาคือการเข้าใจถึงพลังแห่ง
คอนเนกชัน

Schultz เติบโตมาในครอบครัวชนชั้นแรงงานที่ยากจนในเมือง Brooklyn เขาไม่มีทรัพย์สินใด ๆ นอกจากความมุ่งมั่นและความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ จุดเปลี่ยนสำคัญในชีวิตเขาเกิดขึ้นเมื่อได้ทำงานที่บริษัท Hammarplast ผู้ผลิตเครื่องชงกาแฟ ที่นี้ทำให้เขาได้รู้จักกับผู้ก่อตั้งบริษัท Starbucks และสามารถแสดงศักยภาพของตัวเองจนได้รับโอกาสให้เข้ามาเป็นผู้บริหาร

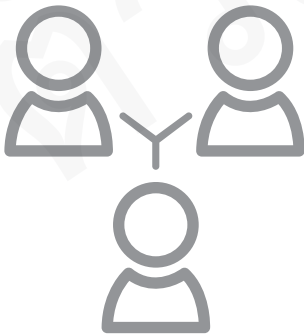
เมื่อเขาเสนอแนวคิดที่จะเปลี่ยน Starbucks จากร้านขายเมล็ดกาแฟเล็ก ๆ ให้กลายเป็นเครือข่ายร้านกาแฟระดับโลก เขาต้องเผชิญกับคำปฏิเสธจากหลายคน แต่เขาก็ใช้พลังของคอนเนกชันที่เคยสร้างไว้เพื่อพันทนนักลงทุน และคนที่เชื่อมั่นในวิสัยทัศน์ของเขา จนกระทั่งในปี 1987 เขาสามารถซื้อบริษัท Starbucks และขยายธุรกิจได้สำเร็จ

Schultz คือเรื่องพิสูจน์ว่า คอนเนกชันไม่ใช่แค่ “คนรู้จัก” แต่มันคือ “ประตู” ที่เปิดไปสู่โอกาสใหม่ ๆ ซึ่งใหญ่กว่าที่คุณเคยจินตนาการ

เครือข่าย ทรัพย์สินล้ำค่าที่มองไม่เห็น

ในโลกปัจจุบัน ทรัพย์สินที่ยิ่งใหญ่ที่สุดไม่ใช่แค่เงินทุนหรือความรู้ แต่คือ “เครือข่าย” งานวิจัยหลายชิ้นชี้ให้เห็นว่าคนที่มีความสัมพันธ์กว้างขวางมักจะประสบความสำเร็จมากกว่าคนที่ทำงานเพียงลำพัง

Bill Gates คือหนึ่งในตัวอย่างที่ชัดเจนที่สุด ในช่วงเริ่มต้นของ Microsoft Gates และ Paul Allen เข้าใจถึงพลังของการร่วมมือกับบริษัทใหญ่อย่าง IBM ซึ่งต่อมาการที่ IBM เลือกใช้ระบบปฏิบัติการของ Microsoft ช่วยให้พวกเขาสามารถขยายบริษัทไปสู่ตลาดที่ใหญ่ขึ้นได้ และกลายเป็นที่รู้จักในระดับโลก



เครือข่ายของคุณไม่เพียงช่วยเปิดทางไปสู่โอกาส แต่ยังสร้างชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ และโอกาสในการเรียนรู้จากผู้ที่ประสบความสำเร็จมากกว่า คุณอาจกำลังถือทรัพย์สินล้ำค่านี้เอาไว้ในมือ เพียงแค่ต้องเชื่อมั่นให้ถูกวิธี

คำถามสำคัญ คุณสร้างเครือข่ายเพื่ออะไร ?

ก่อนเริ่มสร้างเครือข่าย คุณเคยถามตัวเองหรือไม่ว่า “คุณต้องการสร้างเครือข่ายเพื่ออะไร?” การตั้งเป้าหมายที่ชัดเจนจะช่วยให้คุณเลือกผู้คนที่เหมาะสมได้อย่างมีประสิทธิภาพ และลงทุนเวลาไปโดยไม่สูญเปล่า

Jack Ma ผู้ก่อตั้ง Alibaba เป็นตัวอย่างที่ดีในกรณีเช่นนี้ แม้ว่าในตอนแรกเขาจะไม่มีชื่อเสียงทางด้านเทคโนโลยีเลย แต่เขาก็เลือกสร้างเครือข่ายกับนักลงทุนต่างชาติ และเหล่าผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมเทคโนโลยี Jack Ma จึงไม่ใช่เพียงผู้สร้างเครือข่าย แต่ยังเป็น “สะพาน” ที่เชื่อมโยงคนเก่งเข้าหากันอีกด้วย

ดังนั้น คำถามคือ
คุณกำลังสร้างเครือข่ายเพื่อ
เติมเต็มจุดอ่อนของตัวเอง
หรือเพียงเพื่อเพิ่มรายชื่อใน
สมุดโทรศัพท์ ?

การสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน ศิลปะที่ต้องฝึกฝน

การสร้างเครือข่ายไม่ใช่แค่การแลกเปลี่ยนนามบัตรในงานประชุม แต่มันคือ การสร้าง “ความสัมพันธ์” ที่ยั่งยืน ซึ่งความสัมพันธ์เหล่านี้ไม่ได้เกิดจากการพบกันแค่ครั้งเดียว แต่ต้องการการดูแลและความใส่ใจอย่างต่อเนื่อง

Warren Buffett เป็นตัวอย่างของคนที่ทำให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ ในระยะยาวมาก เขาไม่เพียงแต่สนใจเรื่องตัวเลขและผลกำไร แต่ยังใส่ใจ หุ้นส่วนและลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ โดย Warren Buffett มักกล่าวว่า

“ความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน เกิดจากความจริงใจ”

...

ลองส่งข้อความแสดงความยินดีในวันสำคัญ หรือติดตามถามไถ่ความเป็นอยู่ แม้จะไม่มีธุระอะไรก็ตาม เพราะความใส่ใจเล็ก ๆ น้อย ๆ เหล่านี้ อาจสร้าง โอกาสที่ยิ่งใหญ่ในอนาคต

คอนเนกชันเปรียบเสมือนเครือข่ายไฟฟ้า แล้วคุณใช้มันอย่างไร ?

จินตนาการว่าคอนเนกชันของคุณคือเครือข่ายไฟฟ้าที่เต็มไปด้วยพลังงาน หากคุณไม่เปิดสวิตช์หรือเชื่อมต่อสายไฟ เครือข่ายนี้ก็จะไร้ประโยชน์

ตัวอย่างที่ดีที่สุดคือ Steve Jobs ชายผู้เข้าใจถึงพลังของการร่วมมือกับคนเก่ง ในหลายวงการ ความสัมพันธ์ระหว่างเขาและ Jonathan Ive นักออกแบบผลิตภัณฑ์ของ Apple ทำให้เกิดการสร้างสรรค์ iPhone และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ อีกมากมายที่เปลี่ยนโลก

เครือข่ายที่คุณสร้างจึงไม่ควรหยุดเพียงแค่ “การพบกัน” แต่ควรถูกใช้เพื่อสร้างโอกาสใหม่ ๆ และเพิ่มมูลค่าให้กันและกัน

คอนเนกชันคือสิ่งที่เปลี่ยนเกมชีวิต

เรื่องราวของ Howard Schultz, Bill Gates, Jack Ma และ Steve Jobs คือบทพิสูจน์ว่าคอนเนกชันไม่ใช่แค่ “คนที่คุณรู้จัก” แต่มันคือสะพานที่จะนำพาคุณไปสู่โอกาสใหม่ ๆ

อย่ารอใครมาสร้างเครือข่ายให้คุณ
เริ่มต้นสร้างเครือข่ายของคุณเองวันนี้
**เพราะคนที่อยู่รอบตัวคุณ
อาจเป็นกุญแจสำคัญที่พาคุณไปสู่
เป้าหมายที่ยิ่งใหญ่ในอนาคต**

1.2 ทำไมคอนเนกชันจึงเป็นทรัพย์สิน ที่มองไม่เห็น ?

“เครือข่ายที่ดี คือสะพานเชื่อมโอกาส
ซึ่งเป็นสิ่งที่เงินหาซื้อไม่ได้”

คอนเนกชันสร้างโอกาสที่เงินไม่สามารถซื้อได้

คุณเคยสงสัยไหมว่าทำไมบางคนถึงสามารถก้าวกระโดดไปสู่ความสำเร็จได้
รวดเร็วกว่าคนอื่น คำตอบไม่ได้อยู่ที่เงินทุนหรือความสามารถเท่านั้นนะครับ
เพราะมันอยู่ที่ “คอนเนกชัน” ที่พวกเขามี

ตัวอย่างเช่น Richard Branson ผู้ก่อตั้ง Virgin Group เขาสร้างอาณาจักร
ธุรกิจขนาดใหญ่ด้วยการสร้างคอนเนกชันในหลากหลายวงการ

แม้ว่าเขาจะเริ่มต้นจากธุรกิจเล็ก ๆ แต่ความสามารถในการทำความรู้จัก
และการสร้างความสัมพันธ์อันแน่นแฟ้นกับนักลงทุน ศิลปิน และบุคคลที่
ทรงอิทธิพลนั้น ช่วยให้เขาสามารถขยายธุรกิจในรูปแบบที่ไม่ธรรมดาได้

Branson เคยกล่าวว่

“คุณไม่มีทางทำทุกอย่างด้วยตัวเองได้
 สิ่งที่คุณต้องทำคือการเชื่อมต่อกับ
 คนที่ช่วยทำในสิ่งที่คุณไม่สามารถทำได้”

การพัฒนาตัวเองผ่านคอนเนกชัน

คอนเนกชันไม่ได้ช่วยแค่เรื่องธุรกิจเท่านั้น แต่ยังมีพลังในการช่วยยกระดับตัวคุณเองอีกด้วย การที่เราได้พูดคุยและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับคนที่มีความประสพการณ์และมุมมองที่แตกต่าง สามารถเปิดโลกทัศน์อันกว้างไกลและพัฒนาความคิดของคุณให้เติบโตขึ้นได้

ตัวอย่างคือ Oprah Winfrey พิธีกรชื่อดังระดับโลก ซึ่งสร้างเส้นทางอาชีพที่ทรงอิทธิพลจากการเชื่อมโยงตัวเองกับผู้เชี่ยวชาญในหลากหลายสาขา เธอเรียนรู้จากทุกคนที่ได้สัมภาษณ์ และยังใช้บทสนทนาเหล่านั้นช่วยสร้างแรงบันดาลใจทั้งต่อตัวเองและผู้ชม

เมื่อคุณมีคอนเนกชันที่ดี คุณจะเหมือนมีที่ปรึกษา คู่คิด และแม้กระทั่งโอกาสในการเรียนรู้ทักษะใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง

คอนเนกชันคือเครื่องมือเปิดประตูที่สำคัญที่สุด

ลองนึกถึงประสบการณ์ที่ผ่านมา คุณเคยได้รับโอกาสอะไรบางอย่างที่สำคัญ จากการรู้จักกับใครสักคนไหม บางครั้งการได้เข้าถึงโอกาสที่ดีก็ไม่ได้มาจากความสามารถเพียงอย่างเดียว แต่มาจากคนที่รู้จักและยินดีช่วยเหลือคุณ

Larry Page และ Sergey Brin ผู้ร่วมก่อตั้ง Google คือตัวอย่างที่ชัดเจนทั้งคู่เริ่มต้นจากการสร้างเครือข่ายภายในมหาวิทยาลัย Stanford และใช้ความสัมพันธ์นั้นสร้างต้นแบบเสิร์ชเอนจิน Google พวกเขาไม่ได้ทำงานคนเดียว แต่ได้รับการสนับสนุนจากเครือข่ายนักวิชาการและนักลงทุนที่ช่วยผลักดันให้ Google กลายเป็นยักษ์ใหญ่ด้านเทคโนโลยีในปัจจุบัน

เครือข่ายเป็นมากกว่าการเชื่อมโยง แต่คือการสร้างคุณค่า

การสร้างเครือข่ายที่ยั่งยืนไม่ได้หมายถึงการรวบรวมรายชื่อคนรู้จักไว้ในสมุดโทรศัพท์นะคะ แต่หมายถึงการสร้างคุณค่าให้กับความสัมพันธ์นั้น ๆ การช่วยเหลือ การสนับสนุน หรือแม้แต่การแสดงความรักใจเล็ก ๆ น้อย ๆ สิ่งเหล่านี้ล้วนสร้างความประทับใจและความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนได้

ตัวอย่างหนึ่งที่สะท้อนสิ่งนี้ได้ดีคือ Sheryl Sandberg ซึ่งเป็น COO ของ Facebook เธอมีแนวคิดในการสร้างความสัมพันธ์ในที่ทำงานว่า “คนทำงานด้วยกัน ไม่ควรเป็นแค่เพื่อนร่วมงาน แต่ควรเป็นพันธมิตรที่สนับสนุนกัน” เธอมักลงทุนเวลากับการให้คำปรึกษาและช่วยเหลือผู้อื่นเสมอ ซึ่งผลตอบแทนคือความสัมพันธ์ที่เต็มไปด้วยความไว้วางใจและความเคารพ

เครือข่ายคือการเชื่อมโยงเพื่อสร้างพลังร่วม

คอนเน็กซ์ที่ดีไม่ได้หมายความว่า คุณต้องรู้จักคนจำนวนมาก แต่คือการมีความสัมพันธ์ที่ลึกซึ้งกับคนที่สามารถช่วยส่งเสริมกันได้ ซึ่งความสัมพันธ์เหล่านี้ทำงานเหมือนพลังงานที่ช่วยผลักดันให้ทุกฝ่ายเติบโตไปพร้อมกัน

Elon Musk ผู้ก่อตั้ง Tesla และ SpaceX ใช้เครือข่ายของเขาในการสร้างทีมนักวิทยาศาสตร์และวิศวกรที่มีฝีมือ ซึ่งช่วยให้เขาสามารถสร้างนวัตกรรมที่เปลี่ยนโลก เครือข่ายที่เขาสร้างขึ้นไม่ได้เป็นแค่การร่วมงานกันชั่วคราว แต่คือการสร้างพลังร่วมที่สามารถนำไปสู่ความสำเร็จในระยะยาวได้

คอนเน็กซ์คือสะพานสู่เป้าหมายที่ยิ่งใหญ่

คอนเน็กซ์เป็นมากกว่าทรัพย์สินทางธุรกิจหรือแค่การมีเพื่อนฝูงและคนรู้จัก มันคือเครื่องมือที่ช่วยเปิดประตูสู่โอกาส ความสำเร็จ และการพัฒนาตัวเองในทุกมิติ เครือข่ายที่ดีไม่เพียงช่วยสร้างเส้นทางที่ราบรื่นขึ้น แต่ยังเป็นพลังสนับสนุนในวันที่คุณต้องการคำแนะนำหรือความช่วยเหลือ

อย่าละเลยการสร้างคอนเน็กซ์ในวันนี้ เพราะในอนาคตคนที่คุณรู้จัก อาจกลายเป็นกุญแจสำคัญที่เปลี่ยนชีวิตคุณไปตลอดกาล