

ทิ้งนิสัยไม่ดี แล้วจะมีความสุข

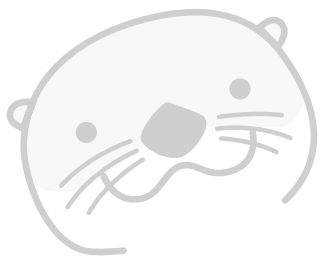
捨てるべき40の「悪い」習慣

โกะโด โทคิโอะ

ผู้เขียน

สัณญ พลาแสน

ผู้แปล



คำแนะนำนักพิมพ์

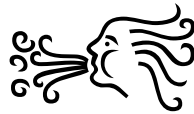
เคยรู้ลึกว่าของบางสิ่ง คนบางคน หรือความคิดบางอย่างจัดรั้งคุณให้ ย่ำอยู่กับที่ หรือเลวร้ายที่สุดคือตกต่ำกว่าเดิมไหม ถ้าคำตอบคือใช่ ก็ต้องรีบ กำจัดเสียก่อนที่มันจะทำร้ายคุณมากไปกว่านี้

หนังสือเล่มนี้เป็นอีกผลงานขายดีของโกะโด โทคิโอะ นักเขียนระดับ Bestseller ผู้เขียนหนังสือที่สร้างปรากฏการณ์ยิ่งใหญ่มาแล้วอย่าง *เล็กเป็น คนดี* แล้วจะมีความสุข และ คนรวยทำงานเร็ว โดยเนื้อหาเล่มนี้กล่าวถึงการ **ขจัดสิ่งที่ไม่ดีออกไปจากชีวิต** บางข้ออาจรู้อยู่แล้วแต่ทำไม่ได้ บางข้ออาจ เป็นสิ่งที่คุณเผลอทำโดยไม่รู้ตัวว่านี่แหละต้นตอของปัญหาที่แก้ไม่ได้สักที จริงๆ ถ้าเลิกทำสิ่งนั้นๆ ได้ จะเกิดผลลัพธ์ยอดเยี่ยมตามมามากมาย ไม่ว่าจะเป็น

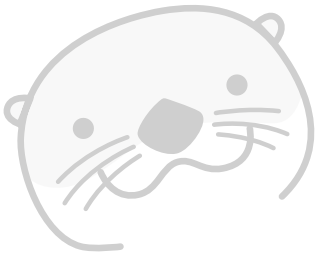
- ทั้งความสนใจเรื่องการสร้างคอนเนกชัน หันมาสร้างผลงาน แล้ว ผู้คนจะอยากรู้จักคุณเอง
- ทั้งความสมบูรณ์แบบ แล้วจะเกิดไอเดียใหม่ ๆ ได้ง่ายขึ้น
- ทั้งความน้อยใจเรื่องปมด้อย แล้วพัฒนาให้เป็นอาวุธทรงพลังทาง ธุรกิจ
- ทั้งเกณฑ์ “ความสำเร็จ” ที่คนอื่นสร้างขึ้น แล้วนิยามความสำเร็จ ในแบบของตัวเอง

ทุกครั้งที่ทั้งสิ่งไม่ดีต่าง ๆ ที่หนังสือเล่มนี้แนะนำได้ ชีวิตของคุณจะ เปลี่ยนแปลงทีละน้อย และเมื่อคุณทำได้ทั้งหมด ทั้งเรื่องที่ยากทำ สิ่งที่ยากรักษาไว้ และเส้นทางที่ยากก้าวเดินต่อไปทั้งหมดจะชัดเจนขึ้นแน่นอน





คำพูด



ทดลองอ่าน



01 ทิ้งคำพูดแง่ลบ

คนที่ทิ้งไม่ได้ : คนเก่งหนีหาย คนไม่เก่งเจ้าหา

คนที่ทิ้งได้ : มี “ความคิดเชิงบวก” ที่ช่วยให้
สำเร็จตามเป้าหมาย



“ฉันทำไม่ได้”

“เสียงเกินไป”

“ทำไปก็ไม่มีอะไรดีขึ้น”

“ไร้สาระ”

บางคนมักพูดเช่นนั้นจนเป็นนิสัย

ขอให้เลิกใช้ “คำในแง่ลบ” เดียวนี้เลยครับ

เพราะคำเหล่านั้นมีพลังพอที่จะผลักดันคนที่อยากช่วยให้คุณ หรือคนที่จะ
ขอบคุณขึ้นมา

ไม่มีใครอยากให้คำแนะนำกับคนที่มัวแต่บอกว่า “ฉันทำไม่ได้” หรือ
“เสียงเกินไป” รวมทั้งไม่มีคนไหนอยากเอาใจช่วยหรอกครับ เมื่อคนอื่น
รู้สึก ว่า “บอกไปหมอนั่นก็ไม่ทำอยู่ดี” เราก็จะไม่ได้รับความช่วยเหลือหรือ
คำแนะนำที่เป็นประโยชน์

ไม่มีใครมอบหมายงานใหม่ ๆ หรือโปรเจกต์สุดท้าทายให้คนที่คิดว่า
“ทำไปก็ไม่มีอะไรดีขึ้น” หรือ “ไร้สาระ” หรอกครับ เพราะพวกเขารู้ว่าถึงบอกไป
ก็โดนขัดขวางอยู่ดี สุดท้ายก็ไม่เคยได้รับโอกาสใหม่ ๆ

คำพูดในแง่ลบยังทำให้คนเราหยุดที่จะคิดด้วย เพราะ **ทันทีที่คิดว่า “ทำไม่ได้” หรือ “เปล่าประโยชน์” สมองจะหยุดคิดสิ่งที่ซับซ้อนกว่านั้น** ดังนั้นต่อให้มีความเป็นไปได้มากน้อยแค่ไหน ก็จะไม่คิดหาวิธีการ **เรื่องนั้นอีก**

เช่น คุณรู้สึกอย่างไรเวลามีคนแนะนำว่า “มีวิธีย้ายไปอยู่ต่างประเทศ ด้วยนะ”

คนส่วนใหญ่คงมีปฏิกิริยาว่า “ตอนนี้มีงานที่ญี่ปุ่นอยู่แล้วคงไปไม่ได้หรอก” “มีบ้านอยู่ที่ญี่ปุ่นแล้วไปไม่ได้หรอก” หรือ “พูดภาษานั้นไม่ได้” วินาทีนั้นสมองว่าคุณจะหยุดคิดและเลิกหาวิธีย้ายไปอยู่ต่างประเทศอีก

◎ เมื่อพบคิดหาวิธีอย่างเต็มที่ ย่อมต้องเจอทางออก

มันเป็นไปไม่ได้จริง ๆ หรือเปล่า

เช่น หากลองค้นหาด้วยคำว่า “ชื่อประเทศ + อสังหาริมทรัพย์” จะรู้ว่าประเทศส่วนใหญ่มีคนญี่ปุ่นทำอสังหาริมทรัพย์อยู่แล้ว จากตรงนี้เราสามารถหาเรื่องการพักอาศัยในประเทศนั้น ๆ ต่อได้ หรือหากค้นหาด้วยคำว่า “ชื่อประเทศ + การขอวีซ่า” จะรู้ว่ามีความเป็นไปได้สิทธิในการพำนักระยะยาวอยู่

เช่น ในประเทศฟิลิปปินส์ที่ผมเคยไปอยู่ หากมีเงินเก็บ 20,000 ดอลลาร์ และค่าธรรมเนียม 360 ดอลลาร์สำหรับต่อวีซ่าทุกปี คนญี่ปุ่นสามารถขอวีซ่าระยะยาว 1 ปีได้ ส่วนค่าเช่าบ้าน มีห้องเช่าทุก ๆ แบบ 2LDK (สองห้องนอนพร้อมห้องครัวและห้องนั่งเล่น) ราคาเพียงเดือนละ 5,000 เปโซ

บางคนอาจเป็นห่วงเรื่องสถานที่เรียนของลูก แต่โรงเรียนนานาชาติในบางประเทศก็มีค่าใช้จ่ายถูกกว่าญี่ปุ่น เช่น โรงเรียนนานาชาติของมาเลเซียซึ่งผมมีบ้านอยู่ที่นั่น เสียค่าเล่าเรียนปีละประมาณห้าแสนเยน และมีทั้งภาษาอังกฤษและภาษาจีนให้เรียนจนจบ

ถ้ารวมภาษาญี่ปุ่นด้วยก็เป็นสามภาษา ทำให้เด็กมีพื้นฐานด้านภาษาในระดับที่น่าไปใช้ในเชิงธุรกิจได้เกือบทุกประเทศในโลก

คำถามต่อมาคือ จะหารายได้จากทางไหน

ถ้าเป็นสายงานเกี่ยวกับดีไซน์ งานเขียน และงานแปล คุณส่งงานทางออนไลน์ได้ จึงเลือกทำงานได้ทุกที่ หรือหากค้นหาด้วยคำว่า “ทำงานต่างประเทศ” คงมีเว็บไซต์รับสมัครคนไปทำงานต่างประเทศจำนวนมาก หรือคุณจะอยู่ญี่ปุ่นพร้อมทำงานกับบริษัทที่สนับสนุนการทำงานของบริษัทญี่ปุ่นในต่างแดนก็ได้

ระหว่างเขียนต้นฉบับอยู่นี้ ผมลองค้นหาดู และพบว่าตอนนี้มีประกาศรับสมัคร “พนักงานฝ่ายควบคุมคุณภาพ ประจำบริษัทญี่ปุ่นที่โรงงานในมาเลเซีย เงินเดือนสามแสนเยน” เมื่อพิจารณาค่าครองชีพในท้องถิ่นนั้นที่ผู้คนมีเงินเดือนเฉลี่ยหนึ่งแสนเยน ก็เรียกได้ว่าค่าตอบแทนนี้จะดูเกณฑ์เลยใช่ไหมครับ เพียงแต่คุณสมบัติเขียนไว้ว่า “ต้องได้ภาษาอังกฤษ” ด้วยถ้าเช่นนั้น เราก็รู้แล้วว่าต้องเริ่มเรียนภาษาอังกฤษตั้งแต่วันนี้

ปัจจุบันมีชั้นเรียนภาษาอังกฤษแบบตัวต่อตัวผ่านโปรแกรมสไกป์ ค่าเรียนทั่วไปอยู่ที่ 30 นาที 150 เยน ต่อให้คุณเรียนครั้งละ 2 ชั่วโมงก็เสียแค่วันละ 600 เยน ซึ่งพอๆ กับมือกลางวันเอง

เมื่อใช้สมองหาข้อมูลอย่างเต็มที่ ก็จะมองเห็นความเป็นไปได้ และเห็นชัดเจนขึ้นว่าอุปสรรคที่ขัดขวางความสำเร็จคืออะไร และจะช่วยให้เห็นไอเดียในการแก้ไขปัญหาที่ละเลาะด้วย

ถ้าเป็นคนที่ยกตั้งแต่แรกว่า “ฉันทำไม่ได้หรอก” จะคิดหรือค้นหาอย่างละเอียดถึงขนาดนั้นไหมครับ การเอ่ยคำพูดแง่ลบจะพันนาการความสามารถของตัวเอง นับเป็นพฤติกรรมที่น่าสะพรึงกลัวมากครับ



02 ทักษะการแสดงออกว่า “ฉันพยายามอยู่นะ”

คนที่ทึ่งไม่ได้ : ถูกคนรอบข้างมองว่าเรื่องมาก
สนใจแต่ตัวเอง

คนที่ทึ่งได้ : จะโฟกัสแต่ผลลัพธ์ สุดท้ายทุกคน
ก็จะเห็นความพยายามด้วย



“หัวหน้าตำหนิฉัน ไม่ให้ค่ากับความพยายามของฉันเลย”

“ระบบสังคมตอนนี้แปลก พยายามแทบตายแต่เงินเดือนไม่ขึ้น”

คำพูดที่มักได้ยินบ่อยๆ อย่างเช่น “ฉันตั้งใจทำงาน” หรือ “ฉันพยายามอยู่” นั้นไม่ควรพูด

เดิมทีคำพูดอย่าง “ตั้งใจทำงาน” “พยายามอยู่” เป็นคำที่ใช้
ประเมิณคนอื่น ไม่ใช่ตัวเอง ไม่ใช่คำพูดที่ประเมิณตัวเองให้คนอื่นฟัง

ตัวอย่างเช่น ตัวเองโทร.เสนอขายวันละ 50 สาย แล้วบอกว่า “ฉัน
พยายามอยู่” แต่พนักงานขายระดับท็อปของบริษัทอื่นอาจโทร.เสนอขาย
วันละ 100 สายก็ได้

ถึงจะทำงานวันละ 12 ชั่วโมงแล้วรู้สึกไม่พอใจว่า “ตั้งใจทำงานขนาด
นี้ยังได้ค่าแรงแค่ปีละสามล้านเยน ไม่แปลกไปหน่อยหรือ” ถ้าอยู่วงการอื่น
คนที่ทำงานวันละ 16 ชั่วโมงอาจรู้สึกว่าคุณยังพยายามน้อยเกินไปก็ได้

จริงๆ แล้วที่คอนซัลต์ติ้งฟอรัมซึ่งเป็นบริษัทที่ผมเคยทำงานก่อนหน้า

การทำงานวันละ 20 ชั่วโมงเป็นเรื่องปกติ ไม่มีวันหยุดเสาร์อาทิตย์เป็นเรื่องธรรมดา แต่ทุกคนก็ทำงานกันอย่างเอาเป็นเอาตาย ไม่เห็นมีใครบ่นไม่พอใจเลย

คนจีนหรือคนเกาหลีก็เหมือนกันครับ โดยเฉพาะคนที่ทำงานเก่ง พวกเขาทำงานกันในแบบที่คนญี่ปุ่นจินตนาการไม่ถึง อย่างในญี่ปุ่นเองเรารู้ว่าหากจะจองร้านกินดื่มวันอาทิตย์ ร้านที่เปิดส่วนใหญ่จะเป็นร้านอาหารจีน เนื่องจากพวกเขาทำงานกันไม่มีวันหยุด

กรณีนี้แสดงให้เห็นว่า ถึงเราจะคิดว่าตัวเองพยายามแล้ว ในโลกนี้ก็ยังมีความที่พยายามหนักกว่าเราอีกมากจนน่าตกใจ คนที่ไม่รู้เรื่องนี้แล้ว มัวแต่บอกว่าตัวเองพยายามแล้ว จึงยิ่งดูเหมือนตัวตลก

◎ ในโลกธุรกิจ ผลลัพธ์คือทุกสิ่ง

คนเรามักตัดสินจากผลลัพธ์ ไม่ใช่กระบวนการ ไม่ว่าจะเป็นความคิดเห็นบรรเจิดขนาดไหน ถ้าไม่แสดงออกมาก็ไร้ประโยชน์ ไม่ว่าจะเรียนมากแค่ไหน ถ้าใช้ตอบแทนสังคมหรือหารายได้ไม่ได้ ก็มีค่าเท่ากับไม่ได้เรียน

โดยเฉพาะเรื่องงาน เมื่อผลลัพธ์ออกมาดี กระบวนการทำงานถึงได้รับการยอมรับ มีแค่ช่วยเรียนเท่านั้นที่จะมีคนให้ค่ากับความพยายามด้วย หากมีใครบอกคุณว่า “เธอทำเต็มที่แล้วละ” หรือ “คุณพยายามดีแล้ว” ทั้งที่ไม่มีผลลัพธ์เป็นขึ้นเป็นอัน ส่วนใหญ่มักเป็นเพียงแค่คำปลอบใจ

ตัวอย่างเช่น ถ้าลูกน้องหรือรุ่นน้องคุณบอกว่า “ผมก็พยายามอยู่นะครับ! แล้วทำไมถึงประเมินผมแย่อย่างนี้ล่ะครับ!” คุณจะรู้สึกอย่างไร

คุณน่าจะรู้สึกเหนื่อยหน่ายว่า “ก็เข้าใจความรู้สึกนะ แต่แถน่ะ...”

“ที่บอกว่าพยายามนี้เทียบกับใครนั่นหรือ” “แล้วพยายามอะไรไปบ้าง” หรือ “แค่นี้เรียกว่าพยายามแล้วหรือ” ใช่ไหมครับ

คนที่ได้รับการยอมรับอย่างแท้จริงจะไม่ให้คนอื่นประเมินให้ แต่วัดกันด้วยผลลัพธ์ การตัดสินกันด้วยผลลัพธ์ในแง่หนึ่งก็หมายถึงทั้งหมดขึ้นอยู่กับตัวเอง

ดังนั้นพวกเขาจะไม่พร่ำบ่น และจดจ่ออยู่กับงานตรงหน้า เมื่อไม่ได้ผลลัพธ์อย่างที่ต้องการก็ยอมรับและยึดเป็นบทเรียนสำหรับงานต่อไป เมื่อทำเช่นนั้น คนรอบข้างจะยอมรับว่าเป็นคนที่รับผิดชอบและไม่แก้ตัว ดังนั้นขอให้เลิกรอให้คนอื่นประเมินความพยายาม แล้วทุ่มเทไปที่ผลลัพธ์ดีกว่า

◎ การให้คุณค่าต่อกระบวนการมีเพื่อขัดเกลาฝีมือเท่านั้น

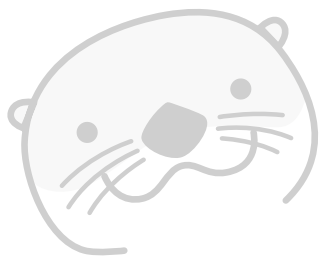
แต่ผมไม่ได้หมายความว่า “กระบวนการจะเป็นอย่างไรก็ได้” นะครับ การจะมุ่งเน้นไปที่ผลลัพธ์โดยเลิกละว่า “ฉันพยายามแล้วนะ” ได้นั้น ก่อนอื่นต้องคิดจากผลลัพธ์ย้อนกลับไปทีกระบวนการให้ได้ก่อน เช่น “อยากให้ผลลัพธ์ออกมาแบบนี้ ดังนั้นต้องลงมือทำแบบนี้เพื่อให้เกิดผลดังกล่าว” หรือ “ถ้าสมมติว่าไม่ได้ผลลัพธ์อย่างที่คิด แสดงว่าวิธีการผิด”

ตัวอย่างเช่น สมมติว่า “ต้องรวบรวมคนที่น่าจะเป็นลูกค้ามาให้ได้ 100 คน” คงไม่ได้คิดแค่ว่า “ผมลองติดต่อคนรู้จัก ลองนัดหมายทางโทรศัพท์หรือเข้าไปเยี่ยมเยียนมาแล้ว แต่หาได้แค่ 10 คน แต่ผมพยายามแล้วนะ อยากให้เข้าใจและยอมรับในความพยายามของผมด้วย” หรือกนะครับ

คุณต้องตั้งสมมติฐานการทำงานว่า “ถ้าจะรวบรวมคนที่น่าจะเป็นลูกค้าให้ได้ 100 คน ต้องทำอย่างไร” แล้วลงมือปฏิบัติและประเมินผล ถ้าหาคนได้ไม่ครบ ให้หาเหตุผลและลองคิดวิธีอื่น ลงมือปฏิบัติ และตรวจสอบวนไป

เมื่อทำแบบนี้วงจรการพิสูจน์สมมติฐานก็จะวนลูปต่อเนื่อง รวบรวม
ไอเดียจากหัวหน้า เพื่อนร่วมงาน ลูกน้อง ขอความเห็น และทำ
ทุกอย่างที่คิดได้ ลองผิดลองถูกไปเรื่อย ๆ จนคนรอบข้างแทบอยาก
บอกว่า “ไม่ต้องทำถึงขนาดนั้นก็ได้อ...” ถ้าทำขนาดนี้แล้วยังหาลูกค้า
ไม่ได้จริงๆ ค่อยยอมรับว่า “ขอโทษครับที่ความสามารถไม่ถึง”

เมื่อคนรอบข้างเห็นแบบนี้ เขาก็ถึงยอมรับในความพยายามของคุณว่า
“คุณทำขนาดนี้แล้ว ไม่ต้องคิดมากหรอก”



ทดลองอ่าน



03 ทิ้งคำว่า “ยุ่ง”

คนที่ทิ้งไม่ได้ : จะไม่สังเกตความเปลี่ยนแปลงรอบตัว

คนที่ทิ้งได้ : การมองภาพรวมและความสามารถ
ในการจัดการเพิ่มขึ้น



เลิกพูดคำว่า “ยุ่ง” ตั้งแต่วันนี้ดีกว่าครับ

คนที่บอกว่า “ยุ่ง” ส่วนใหญ่แล้วมักเป็นการอวดตัวด้วยการแสดงให้คนอื่นเห็นว่า “ฉันมีความสามารถ” เพื่อปกปิดความไม่มั่นใจตัวเอง ไม่อยากให้คนอื่นรู้ว่าตัวเองไม่มีผลงาน หรือไม่ก็อยากระบายความหงุดหงิดที่ตัวเองทำงานไม่เต็มที่

ทำไมถึงไม่มีใครเชื่อถือเวลามีคนแก้ตัวเรื่องงานล่าช้ากว่ากำหนดว่า “ขอโทษครับ ช่วงนี้ยุ่ง...” นั่นเพราะเป็นการแสดงออกที่คิดถึงแต่ตัวเองว่า “ฉันยุ่งแต่งานของตัวเองอยู่ งานคนอื่นจะเป็นอย่างไรก็ช่าง”

กล่าวคือ คำว่า “ยุ่ง” เป็นประโยคน่าละอายที่เผยให้เห็นว่าผู้พูด คิดถึงแต่ตัวเอง รวมถึงความอ่อนแอและความไม่มั่นใจที่ซ่อนอยู่ในนั้น

นอกจากนี้ หากจงใจพูดคำว่า “ยุ่ง” บ่อยๆ คุณจะรู้สึกไร้จรรยาบรรณ กระจายขึ้นมาจริง ๆ อย่างน่าประหลาด คงเหมือนกับพอเข้าเดือนธันวาคม จะรู้สึกไม่สงบ แม้เรื่องที่ต้องทำจะไม่เปลี่ยนไปจากเดิมก็ตาม

เมื่อในใจร้อนรนเช่นนี้ คนเราจะไม่มีเวลามองสิ่งรอบกายหรือหยุดคิด
จริงจัง

ทำไมเรื่องนี้ถึงเป็นปัญหา นั่นก็เพราะว่าคนเราจะไม่ได้สังเกตความ
เปลี่ยนแปลงอื่นอีก

ตัวอย่างเช่น เมื่อสภาพแวดล้อมเปลี่ยน ไม่ว่าจะเป็นภาพกว้างอย่าง
ตลาดในวงการกำลังหดตัวลง บริษัทกำลังย่ำแย่ ไปจนถึงเรื่องปลีกย่อย
เช่น คู่ค้าที่ทำที่เปลี่ยนไปเราจึงต้องสร้างความเชื่อมั่นใหม่ หรือตอนนี้คน
ที่บ้านไม่ค่อยมีความสุข เราต้องดูแลหน่อย ทั้งหมดนี้เราจะไม่ได้สังเกต
เลยว่าชีวิตตัวเองมุ่งไปในทิศทางไหน

แน่นอนว่าบางครั้งก็ไม่ควรสนใจสิ่งรอบข้างและมุ่งสมาธิกับเรื่องตรงหน้า
แต่ถ้าหากในใจรู้สึกยุ่งแล้ว เราจะไม่ทันสังเกต “สาร” ที่สภาพแวดล้อมรอบตัว
หรือคนรอบข้างสื่อออกมา

ดังนั้น คุณต้องลบคำว่า “ยุ่ง” ออกจากพจนานุกรมของตัวเอง วิธีย่างๆ
ที่เป็นรูปธรรมชัดเจนคือ แค่เลิกพูดคำว่ายุ่ง แล้วบอกตัวเองว่า “ยุ่งว่าง”

วิธีการแบบนี้มีประโยชน์สองอย่าง อย่างแรกคือ ช่วยจัดข้ออ้าง
ของตัวเองว่า “ยุ่งจนไม่มีเวลาทำอย่างอื่น” และช่วยให้เราคิดใหม่ว่า
“ปริมาณงานเท่านี้จะทำให้ดีด้วยวิธีไหน” ซึ่งจะช่วยให้เราหาวิธีได้
เช่น “เขียนรายการทั้งหมด แล้วลองกำหนดลำดับความสำคัญใหม่
นี้จะช่วยเพิ่มความสามารถในการทำงานให้มากขึ้น และเพิ่มความสามารถ
ในการจัดการงานด้วย”

◎ เปิดพื้นที่ความคิดในสมอง

ประโยชน์อีกอย่างคือ ทำให้สมองมีพื้นที่ว่างให้คิดมากขึ้น ต่อให้ยุ่งจริง
การบอกตัวเองว่า “ไม่ยุ่ง” จะช่วยให้เราถอยออกจากสภาวะตื่นตระหนก
ว่า “นั่นก็ต้องทำนี่ก็ต้องทำ” และสุขุมขึ้น

วิธีนี้จะช่วยให้เราปรับเปลี่ยนลำดับความสำคัญได้ดีขึ้น คราวนี้นอกจากงานตรงหน้าแล้ว เราก็จะคิดทิศทางหรืองานในลำดับต่อไปพร้อมกันได้ ทำให้รู้สึกว่าเราควบคุมงาน ไม่ใช่งานควบคุมเรา

นอกจากผมจะมีสมาธิกับงานตรงหน้าแล้ว ผมยังคิดถึงงานในอนาคตอันใกล้ด้วย

นอกจากนี้ยังช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ต่อคนรอบข้างว่ามีความมั่นใจ ทั้งที่ดูอย่างไรก็รู้ว่ายุ่ง แต่ทำทีที่ตอบด้วยสีหน้าสบาย ๆ ว่า “ไม่ะ ไม่มีปัญหาอะไร” แสดงให้เห็นว่าเรามีศักยภาพขนาดไหน

ระหว่างคนที่ลืกลืลุลลว่า “โอ้ย ยุ่งๆ” กับคนที่ตอบด้วยสีหน้าปกติว่า “งานนี้ให้ผมทำก็ได้ครับ” แน่่อนว่าฝ่ายหลังยอมทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่า “คนนี้เก่ง” เชื่อมโยงไปถึงความรู้สึกว่าคนนี้พึ่งพาได้ ปรีक्षा ได้ สุดท้ายก็ได้รับความไว้วางใจทั้งจากหัวหน้าและลูกน้อง

◎ รู้ไหมครับว่านายกรัฐมนตรีญี่ปุ่นยุ่งขนาดไหน

นับจนถึงเดือนสิงหาคม ปี 2014 นายกรัฐมนตรีญี่ปุ่นได้เป็นคณะกรรมการการประชุมทั้งหมด 79 ครั้ง (นับเฉพาะการประชุมที่ประกอบด้วยสมาชิกอันมีนายกรัฐมนตรี รองนายกรัฐมนตรี และคณะรัฐมนตรี : ที่มาเว็บไซต์สำนักนายกรัฐมนตรี) แถมยังต้องไปเยือนต่างประเทศ พบผู้สื่อข่าว และหารือกับผู้มาเยือนจากต่างประเทศอีก นับว่ายุ่งน่าดู

ผมยกกำหนดการในหนึ่งวันของนายกรัฐมนตรีอาเบะมาเป็นตัวอย่างนะครับ เมื่อเปรียบเทียบกับเขาแล้วจะรู้สึกว่าทำไมเราว่างขนาดนี้นะ แม้จะคิดว่าปริมาณงานที่ทำอยู่ตอนนี้เกินศักยภาพของตัวเองแล้ว แต่เมื่อเห็นกำหนดการต่อไปนี้ เราจะรู้ว่ายังมีเวลาเหลือให้ทำสิ่งอื่นๆ อีกมาก

■ กำหนดการหนึ่งวันของนายกรัฐมนตรีอาเบะ

08 : 02	ออกจากบ้านที่โทมิกาเยะ โตเกียว
08 : 16	ถึงทำเนียบรัฐบาล
08 : 25	ประชุมคณะรัฐมนตรี
08 : 41	ประชุมเสร็จ
09 : 42	ออกจากทำเนียบรัฐบาล
10 : 19	ถึงโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนทัลโยโกฮามาแกรนด์ ในเขตนิชิ เมืองโยโกฮามา
11 : 00 - 11 : 19	พบปะหารือกับนายกรัฐมนตรีโกลมาเรียม แห่งสหพันธ์สาธารณรัฐประชาธิปไตยเอธิโอเปีย
11 : 25 - 11 : 41	พบปะหารือกับประธานาธิบดีแม็กกี ซอล แห่งสาธารณรัฐเซเนกัล
11 : 54 - 12 : 14	พบปะหารือกับประธานาธิบดีเซอร์สัฟ แห่งสาธารณรัฐไลบีเรีย
12 : 19 - 12 : 38	พบปะหารือกับประธานาธิบดีโมฮัมเหม็ด แห่งสาธารณรัฐโซมาเลีย

13 : 37 - 14 : 02	พบปะหารือกับประธานาธิบดีซิลวา กิ์ มายาร์ดิต แห่งสาธารณรัฐเซาท์ซูดาน
14 : 08 - 14 : 31	พบปะหารือกับประธานาธิบดีจอห์น คอรานานิ มาฮามา แห่งสาธารณรัฐกานา
14 : 37 - 14 : 58	พบปะหารือกับประธานาธิบดีอาร์มันโด เอบีลีโอ กูเอบูซ่า แห่งสาธารณรัฐโมซัมบิก
15 : 06	ออกจากโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนทัลไฮโกฮามาแกรนด์
15 : 07	ถึงสถานที่จัดการประชุมนานาชาติแปซิฟิกไคโยโกฮามา
15 : 09 - 15 : 17	เข้าร่วม “การประชุมพิเศษของสาธารณรัฐ โซมาเลีย” ที่จัดร่วมกันระหว่างคณะกรรมการ สหภาพแอฟริกากับรัฐบาลสองฝ่าย กั้งญู่ปุ่และโซมาเลีย
15 : 18	ออกจากสถานที่ดังกล่าว
15 : 19	ถึงโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนทัลไฮโกฮามาแกรนด์
15 : 20	ออกจากโรงแรม
15 : 23	ถึงโรงแรมไฮโกฮามารอยัลปาร์ก

- 15 : 38 - 15 : 44 เข้าร่วมการประชุมเศรษฐกิจผู้นำแอฟริกา
โดยมูลนิธิอัลลิอันซ์ฟอรัม ณ ห้อง “ฟูโย”
ที่โรงแรม พร้อมกล่าวคำทักทาย
- 15 : 46 ออกจากโรงแรม
- 15 : 50 ถึงโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนทัลโยโกฮามาแกรนด์
- 16 : 01 - 16 : 26 พบปะหารือกับประธานาธิบดีอาลาซาน วาตารา
แห่งสาธารณรัฐโกตดิวัวร์
- 16 : 28 ออกจากโรงแรม
- 16 : 30 ถึงสถานที่จัดการประชุมนานาชาติแปซิฟิกโยโกฮามา
- 16 : 31- 16 : 35 เข้าร่วมงาน “แอฟริกันแอฟร์ 2013”
และกล่าวทักทาย
- 16 : 38 - 16 : 50 ดูงานแอฟร์ร่วมกับคณะของยูจิ คูโรอิวะ
ผู้ว่าราชการจังหวัดคานางาวะ
- 16 : 51 ออกจากงาน
- 16 : 52 ถึงโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนทัลโยโกฮามาแกรนด์

17 : 04 - 17 : 20	พบปะหารือกับประธานาธิบดีแบลส กอมปาโอร แห่งประเทศบูร์กินาฟาโซ
17 : 29 - 17 : 47	พบปะหารือกับประธานรัฐสภาเบนซาลาห์ แห่งสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนแอลจีเรีย
18 : 35	ออกจากโรงแรม
18 : 37	ถึงโรงแรมโยโกฮามารอยัลปาร์ก
19 : 00 - 19 : 55	ร่วมงานเลี้ยงรับรองที่จัดร่วมกันระหว่าง นายกเทศมนตรีเมืองโยโกฮามา กับนายกรัฐมนตรี ที่ห้อง “โฮโซ” ในโรงแรมเดียวกัน
19 : 57	ออกจากโรงแรม
19 : 59	ถึงโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัลโยโกฮามาแกรนด์
00 : 00 (ของวันที่ 1 มิถุนายน)	เข้าพักในโรงแรมดังกล่าว ไม่มีกำหนดการพบแขกอีก



04 ทักการนิเทศคนอื่น

คนที่ทักไม่ได้ : ความคิดสร้างสรรค์ตกอัย ไม่ก้าวหน้า

คนที่ทักได้ : ควบคุมอารมณ์ตัวเองเก่งขึ้น



“บริษัทเรานี้บ๊อบบิ้นดี”

“ประธานบริษัทไม่เคยเข้าใจอะไรเลย”

“ปวดหัวที่หัวหน้าไม่ได้เรื่อง”

“ทำไมหมอนั้นเป็นคนแบบนี้...”

เรามักได้ยินประโยคเหล่านี้ตามร้านเหล้าอยู่บ่อยๆ บางคนคงคิดว่า
นานๆที่ได้ระบายออกมาบ้างไม่เห็นเป็นอะไร แต่คนรอบตัวผมที่พูดแบบนี้
ไม่มีใครประสบความสำเร็จเลยสักคน

ลองมาหาเหตุผลกันสักหน่อยนะครับว่าทำไมถึงเป็นเช่นนั้น

1. เพราะเป็นการประจานตัวเองว่า “ไม่มีเหตุผล” หรือ “ไม่เหมาะกับ องค์กร”

คนที่แสดงความรู้สึกไม่พอใจเพื่อนร่วมงานหรือหัวหน้า ส่วนใหญ่
มักไม่ทำต่อหน้า แต่จะพูดลับหลัง สาเหตุเพราะนอกจากจะไม่กล้าบอก
อีกฝ่ายตรงๆแล้ว ยังไม่สามารถสื่อสารเรื่องที่ไม่พอใจ หรือเรื่องที่ต้อง
ปรับปรุงให้อีกฝ่ายยอมรับได้อย่างเป็นเหตุเป็นผล

ในเมื่อทำได้แค่บ่นเรื่องของอีกฝ่ายตามที่ตัวเองต้องการ แต่อธิบาย เหตุผลให้อีกฝ่ายยอมรับไม่ได้ จึงเป็นได้แค่การนินทา

ตัวอย่างเช่น ถ้าหัวหน้าสั่งงานแบบกำกวม จนรู้สึกไม่พอใจที่ต้อง ทำงานอยู่เสมอ หากบอกไปเลยว่า “การดำเนินงานใหม่หลายครั้งทำให้ ขาดประสิทธิภาพ ผมอยากให้หัวหน้าช่วยอธิบายเป้าหมายของงานนี้ อย่างเป็นรูปธรรมหน่อยได้ไหมครับ” ก็ไม่น่าจะเป็นเรื่องยาก

แน่นอนว่าก็มีคนบางประเภทที่ “พูดไปก็ไม่ได้อะไรขึ้นมา” แต่สาเหตุ ส่วนใหญ่มาจากการใช้อารมณ์จนไม่อาจสนทนาได้อย่างเป็นเหตุเป็นผล มากกว่า และหากไม่พอใจจริง ๆ ก็น่าจะเปลี่ยนความไม่พอใจนั้นเป็นข้อเสนอ ที่เป็นกลางและจับต้องได้

กล่าวคือ คนที่บ่นไม่พอใจผู้อื่นจะถูกมองว่าคิดไม่เป็นระบบและใช้แต่ อารมณ์ คุณคิดว่าบริษัทต้องการคนแบบนี้หรือเปล่าครับ

2. เพราะเอาตัวเองเป็นที่ตั้ง

การบ่นไม่พอใจผู้อื่นเป็นเพียง “วิธีแสดงความรู้สึกต่อสถานการณ์รอบตัว การกระทำ และคำพูดของคนอื่น”

ความพอใจเกิดขึ้นเมื่อสถานการณ์หรืออีกฝ่ายเป็นไปตามที่เราต้องการ ตรงกันข้าม ความไม่พอใจเกิดขึ้นเมื่อสถานการณ์หรืออีกฝ่ายไม่เป็นไปตาม ที่ใจต้องการ ส่งผลให้รู้สึก “หมอนั่นใช้ไม่ได้” หรือ “น่าเจ็บใจจริง”

สาเหตุที่ใส่อารมณ์กับคนอื่นโดยไม่เก็บความรู้สึกนั้นไว้เป็นเพราะคิดว่า “ฉันไม่ผิด จึงไม่จำเป็นต้องเปลี่ยน อีกฝ่ายต่างหากที่ผิด เขาต่างหากที่ควร ปรับปรุงตัวเอง”

คนแบบนี้จะยึดเยียดความคาดหวังของตัวเองให้อีกฝ่ายเดียว โดยไม่ดูสถานะและมุมมองที่แตกต่างกันของอีกฝ่าย คาดหวังแค่จะให้ อีกฝ่ายเปลี่ยนแปลง แต่ตัวเองไม่คิดจะเปลี่ยนอะไรเลย แล้วจะไม่ เรียกว่าเอาตัวเองเป็นที่ตั้งได้อย่างไรละครับ คนแบบนี้ย่อมไม่มีทาง ได้รับการสนับสนุนจากคนรอบข้าง

3. เพราะความแตกต่างตัวเองไม่มีความสามารถในการตัดสินใจ

ถ้ามีใครบอกว่า “ประธานบริษัทฉันบ๊อบ” ลองเหยียดอีกฝ่ายว่า “ฉันคนที่ทำงานกับประธานบ๊อบก็คงบ๊อบยิ่งกว่าสินะ”

หนูตัวเล็ก ๆ ยังรู้จักหนีเมื่อเห็นว่าเรือใกล้จะจม แต่คนที่รู้ว่าประธานบริษัทบ๊อบ หรือบริษัทไม่ได้เรื่อง แต่กลับยังทำงานอยู่ ก็คงคิดได้แค่นี้ เราจึงเห็นบ่อย ๆ ว่ายังเป็นคนที่บอกว่า “ฉันจะลาออก” ยิ่งไม่ยอมออกจริง ๆ ลักที่

ถ้าเป็นคนเก่งจริง เมื่อรู้สึกว่ “ที่ทำงานนี้ช่วยให้ก้าวหน้าไม่ได้” เขาจะออกจากบริษัทอย่างเงียบ ๆ โดยไม่ต้องป่าวประกาศให้คนรอบข้างรู้ คนรอบตัวถึงตกใจเหมือนฟ้าผ่ากลางวันแสก ๆ ว่า “หา? คนนั้นจะลาออกหรือ!”

คนที่รู้สึกว่า “ไม่ได้การ” แล้วลาออกทันที กับคนที่มัวแต่พ่่าบ่นแต่ไม่ยอมไปไหน ตรงนี้แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการตัดสินใจที่แตกต่างกัน

4. เพราะคำพูดและการกระทำของตัวเองไร้เหตุผล

ไม่ว่ายุคไหน เหตุผลหลักของการเปลี่ยนงานก็คือ “ความสัมพันธ์กับผู้อื่น”

ตัวอย่างไม่ดีที่พบได้บ่อยคือ ว่าร้ายหัวหน้า ประธาน ไม่กับบริษัท จนไม่มีที่ยืนและต้องเปลี่ยนงาน

คำว่าร้ายเมื่อพูดไปแล้ว สุดท้ายก็จะถึงหูอีกฝ่าย

ตัวอย่างเช่น เมื่อแอบพูดว่าร้ายหัวหน้า คนที่ได้ฟังคำนั้นก็จะนำไปพูดกับคนอื่น แล้วหัวหน้าก็จะสังเกตว่ามีคนว่าร้ายตนอยู่

ถ้าหัวหน้าได้ยินประโยคนั้นจากนาย ก กับนาย ข คงพอจับต้นชนปลายได้ว่า “นาย ค ที่สนิทกับสองคนนี้น่าจะเป็นคนพูดสินะ”

หัวหน้าก็มีความรู้สึก และคงไม่อยากจะช่วยเหลือพนักงานที่นิินหาว่าร้ายตน ถึงยืมให้ก็แค่แสร้งยืม เรียกใช้ก็แค่ทำตามหน้าที่ สุดท้ายก็ค่อย ๆ

เลิกเรียกหา

พนักงานเองที่นิยามก็จะรู้สึกได้ว่าหัวหน้าหรือประธานบริษัทมีท่าทีเปลี่ยนไป จนทำงานไม่ราบรื่น และลำบากใจที่จะอยู่ต่อ

เมื่อรู้สึกว่ “ทำงานบริษัทนี้ไม่สนุก” เราจะทำงานไม่เต็มความสามารถ สุดท้ายผลลัพธ์ก็ไม่ได้ ทำให้จุดยืนในบริษัทยิ่งแย่ลง ในไม่ช้าระยะห่างกับบริษัทก็มากขึ้นและเริ่มคิดเรื่องเปลี่ยนงาน

คนแบบนี้ไม่ว่าจะไปทำงานที่ไหนก็อีกรอบเดิม สุดท้ายก็ต้องเปลี่ยนงานไปเรื่อย ๆ คำพูดไม่พอใจหรือคำนิยามนั้นก็เหมือนการฆ่าตัวตายนั่นเอง

ปัญหาคือคนประเภทนี้ไม่ค่อยรู้ว่าคำพูดและการกระทำของตัวเองส่งผลร้ายขนาดไหน

5. เพราะเป็นการใช้เวลาไปอย่างเปล่าประโยชน์

เหตุผลใหญ่สุดที่คนประสบความสำเร็จไม่ค่อยบ่นคือเกลียดการใช้เวลาอย่างเปล่าประโยชน์ เพราะถึงจะบ่นไม่พอใจ ก็ไม่มีสิ่งใดเปลี่ยนแปลง

หากต้องทำงานร่วมกับคนที่มองโลกในแง่ลบ เราจะเสียเวลาไปกับ การฟังคำบ่นมากขึ้น คนที่มีความสามารถจึงมักพยายามออกห่างจากคน ชอบบ่น รอบข้างคนขี้บ่นจึงมีแต่คนประเภทเดียวกัน

อีกด้านหนึ่ง คำพูดก็ทำหน้าที่เหมือนเครื่องขยายอารมณ์ เพราะเมื่อเราพูด สมองจะรับรู้เรื่องนั้นอีกครั้ง ทำให้ความรู้สึกไม่พอใจเพิ่มขึ้น และตกอยู่ในวังวนแห่งการว่าร้ายไปเรื่อย ๆ

จะเห็นว่าการบ่นไม่พอใจหรือการนิยามว่าร้ายเป็นพฤติกรรมน่ากลัว ที่มีแต่คนโง่เท่านั้นที่ยังทำอยู่

🕒 แล้วควรทำอย่างไร

การจัดความรู้สึกไม่พอใจทันทีที่เป็นเรื่องยาก ทุกคนย่อมมีช่วงเวลา “นอตหลุด” ทั้งนั้น ผมเองก็เป็น สิ่งสำคัญคือเราจะแก้ไขอารมณ์ที่เกิดขึ้น

หลังจากนั้นได้อย่างไร

วิธีหนึ่งคือ คิดหาวิธีทำให้การมีส่วนได้ส่วนเสียกับคนหรือสถานการณ์นั้นเบาบางลง

ตัวอย่างเช่น สถานีโทรทัศน์ช่องหนึ่งถ่ายทอดรายการเกาหลีมักเกินไปจนเริ่มมีเสียงต่อต้าน ถ้าไม่พอใจก็ไม่ต้องดูก็จบเรื่อง เมื่อไม่ดู เขาจะฉายรายการแบบไหนเราก็ไม่ได้ดรู้อัน จริงไหมครับ

อีกวิธีคือคิดว่า “เราจะบริหารจัดการความรู้สึกแบบนี้ได้อย่างไร”
หมายความว่า ไม่ใช่ขอให้อีกฝ่ายเปลี่ยนแปลง แต่ให้เปลี่ยนที่ตัวเราเอง

ตัวอย่างเช่น ถ้ารู้สึกไม่พอใจว่า “ทำไมหมอนั้นไม่ติดต่อมาสักที!” เราก็ติดต่อไปว่า “เรื่องนั้นสืบหน้าถึงไหนแล้ว”

การพยายามให้คนอื่นทำตามที่เราเองคิดไม่ได้มันสร้างความหงุดหงิดเสียเปล่าๆ ลองพยายามหาวิธีแก้ไขซึ่งตัวเองทำได้ จะช่วยให้อารมณ์เย็นลง



05 ทิ้งคำแก้ตัว

คนที่ทิ้งไม่ได้ : ผู้คนหนีหาย

คนที่ทิ้งได้ : ได้รับความเชื่อถือจากผู้อื่น



คนที่มักแก้ตัวเวลาทำงานจะสูญเสียความน่าเชื่อถือจากคนรอบข้าง

เรามักได้ยินบ่อยๆ เวลาหัวหน้าถามว่า “ใบเสนอราคาของบริษัท 000 มาหรือยัง เป็นไงบ้าง” แล้วลูกน้องตอบว่า “ฝ่ายนั้นยังไม่ได้ตอบกลับมาเลยครับ”

แต่การตอบแบบนี้เหมือนบอกกลายๆ ว่า “ทางนั้นผิด ไม่ใช่ผม” และยอมถูกหัวหน้าตวาดว่า “งั้นก็รีบไปตามสิ!”

คำตอบควรเป็น “ขอโทษครับ ผมควรติดตามให้ดีกว่านี้ เดี่ยวจะโทรถามให้เขารีบส่ง ผมตรวจเอกสารเสร็จแล้วตอนบ่ายจะเข้าไปรายงานอีกทีนะครับ” กล่าวคือ นอกจากขอโทษในสิ่งที่เกิดขึ้นแล้วยังรายงานวิธีการแก้ไขปัญหาย่างเป็นรูปธรรมด้วย

เมื่อเป็นแบบนี้ก็จะเห็นว่าคุณทำอะไรต่อ หัวหน้าก็ไม่มีเหตุผลให้โกรธอีก คงแค่บอกว่า “งั้นรีบจัดการละกัน”

คนที่เอาแต่แก้ตัวไม่ว่าเรื่องอะไร จะตั้งต้นมาจากความคิดว่า “ฉันไม่ผิด” “คนอื่นต่างหากที่ผิด”

คนแบบนี้จะปกป้องตัวเองก่อนว่า “จะให้เรื่องจบโดยไม่ต้องรับผิดชอบได้อย่างไร” หรือ “จะทำอะไรให้ตัวเองไม่โดนตำหนิ”

เวลาบริษัทหรือนักการเมืองคนไหนทำเรื่องเสื่อมเสียแล้วแก้ตัวเวลาให้สัมภาษณ์นักข่าว สื่อและสังคมจึงมัก “ประโคมข่าว” เรียกร้องให้แสดงความรับผิดชอบ

คนแบบนี้มักยึดตัวเองเป็นศูนย์กลางว่า “การขอโทษก็เหมือนพ่ายแพ้ มันน่าเจ็บใจ” “ถ้าตัวเองต้องถูกตำหนิแล้วไม่ลากคนอื่นมาเฉี่ยวด้วยคงไม่หาย” พวกเขาไม่เคยคิดว่า “ต้องเผชิญหน้ากับปัญหา” หรือ “การแสดงความรับผิดชอบเป็นเรื่องที่พึงกระทำ”

◎ กำไลผู้บริหารบริษัทที่เคยล้มละลาย ถึงพันกิจการขึ้นมาใหม่ได้

ผมมีเพื่อนคนหนึ่งที่ประสบความสำเร็จด้านการพัฒนาสังหาริมทรัพย์สมัยเป็นมนุษย์เงินเดือน บริษัทเขาล้มละลายเพราะผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา

ก่อนล้มละลาย ฐานะการเงินของบริษัทไม่สู้ดี ทำให้ชำระเงินไม่ได้ ช่วงเวลาแบบนี้ไม่มีใครอยากอธิบายกับเจ้านั้นหรือผู้ลงทุนเพราะมีแต่จะโดนจี้กลับมาว่า “เมื่อไหร่จะจ่าย” หรือ “มัวทำอะไรอยู่” คนส่วนใหญ่จึงหนีหน้า ทำให้เจ้านั้นยิ่งโกรธ

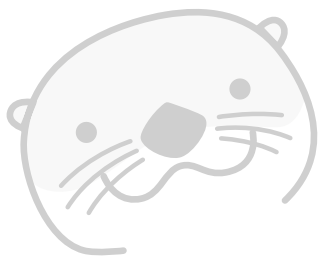
แต่เพื่อนคนนี้ไม่หนี มีหน้าซ้ำ ทุกสัปดาห์เขายังไปรายงานสถานการณ์ให้เจ้านั้นทุกคนที่ยังค้างจ่ายถึงที่ ไม่ใช่แค่แจ้งทางเมล

สิ่งที่เขาทำมาตลอดก่อนบริษัทจะล้มละลายแล้วถูกเลิกจ้าง ทำให้คนอื่นเกิดความรู้สึกในแง่บวกว่า “มีแต่คุณที่มารายงานไม่เคยขาด ยอดเยี่ยมมาก”

หลังจากล้มละลาย ตอนที่เขาดั้งบริษัททอสังหาริมทรัพย์ ก็ได้คนที่เคยรบกวนในอดีตช่วยให้ข้อมูลเรื่องที่ดินและเรื่องกู้เงิน

แม้เศรษฐกิจไม่ดี แต่ก็ช่วยให้เขาเริ่มต้นได้สวยและเติบโตเร็วจนมีรายได้สูงถึงสามพันล้านเยนในปีที่ 3

แม้จะเป็นผลลัพธ์ที่ทำให้ตัวเองเสียประโยชน์ แต่การที่เขาไม่เคยแก้ตัว ยึดอกแสดงความรับผิดชอบโดยไม่หนีหน้าไปไหน ทำให้เขาได้รับความเชื่อถือในที่สุด





06 ทักษะการอ้างหลักการพร้าเพรื่อ

คนที่กั๊งไม่ได้ : คนอื่นมองว่า “เป็นคนเรื่องเยอะ”
และดีแต่พูด

คนที่กั๊งได้ : เป็นคนสำคัญในบริษัทที่เปลี่ยนแปลง
องค์กรได้



คนที่ยึดหลักการมักรักความถูกต้อง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคนเก่งและจริงจัง

ดังนั้นเวลาเกิดความขัดแย้งในองค์กร คนเหล่านี้มักทนไม่ค่อยได้ แต่ทุกองค์กรย่อมมีความขัดแย้งและความไร้ประสิทธิภาพซ่อนอยู่ตรงจุดใดจุดหนึ่ง

การปล่อยเรื่องพวกนี้ไว้โดยไม่แก้ไขนั้นเพราะประเมินแล้วว่ายอมรับได้ ไม่เสียหายรุนแรง ไม่ก็ปล่อยทิ้งไว้ยังง่ายกว่าทุ่มพลังส่วนใหญ่เพื่อแก้ปัญหา หรือบางกรณีอาจเป็นปัญหาที่ผู้ก่อตั้งสร้างไว้ และเมื่อเป็นสิ่งที่สั่งสมมานาน ทำให้แก้ปัญหามาไม่ได้ทันที

ผมไม่ได้หมายความว่าให้มองข้ามเรื่องที่ไม่ถูกต้องหรือผิดกฎหมาย เรื่องไหนที่ส่งผลเสียชัดเจนต่อลูกค้าหรือบริษัทต้องได้รับการแก้ไขทันที แต่บริษัทส่วนใหญ่มีวัฒนธรรมหรือกฎระเบียบที่สูญเสียไปไม่มากนัก

“บริษัทเราล้าสมัย”

“องค์กรที่ปล่อยให้เรื่องแบบนี้เกิดขึ้นได้นั้นผิดปกติ”

เรื่องแค่นี้ใครๆ ก็รู้ แต่การพูดออกมาก็ไม่ได้ช่วยให้เรื่องต่างๆ ดีขึ้น บริษัทจึงมองว่าคนที่พูดทำนองนี้ดูน่าอึดอัดและ “เรื่องเยยะ”

◎ วิธีของคนที่คว้าโอกาส

ตรงกันข้าม คนที่คว้าโอกาสไว้ในมือจะยอมรับความขัดแย้งและความไม่สมเหตุสมผลในองค์กรได้ เพราะรู้ดีว่าการทะเลาะกับบริษัทเป็นเรื่องเปล่าประโยชน์ และรู้ดีว่าควรปฏิบัติตัวอย่างไรในสภาพแวดล้อมเช่นนี้

เวลาคิดว่า “ปัญหานี้ต้องแก้ไข” เขาจะพูดโดยคิดถึงคนรอบข้างและมีความเป็นกลาง เช่นนำเสนอว่า “ดูเหมือนวิธีนี้ทำให้เกิดปัญหา เปลี่ยนมาใช้วิธีนี้ดีไหมครับ”

ถ้าไม่มีใครเห็นด้วย เขาอาจเขียนรายงานเกี่ยวกับหลักฐาน วิธีการ และผลลัพธ์ส่งหัวหน้า หรือทดลองทำด้วยตัวเอง หลังจากพิสูจน์แล้วว่าความคิดเห็นของตนถูกต้องก็นำไปเสนอบริษัทอีกครั้ง

ดังเช่นเรื่องบริษัททอสังหาริมทรัพย์ของคนที่รู้จักผมต่อไปนี้ มีทีมขายหนึ่งที่ยอดขายไม่ดี บริษัทแจ้งว่าถ้าปีนี้ไม่ได้ตามเป้าจะไม่ได้โบนัส สมาชิกในทีมรู้สึกถึงวิกฤตนี้ จึงชวนกันสมัครคอร์สแพงๆ เพื่อเรียนรู้วิธีหาลูกค้า

วิธีการคือ พวกเขาจัดสัมมนาอบรมฟรี บ้านที่กวดิโการสัมมนานั้น และส่งเสริมการขายด้วยการเปิดให้ผู้สนใจลงทะเบียนทางอีเมล เว็บไซต์ และโตเร็กซ์เมล ชมวิดีโอบันทึกการสัมมนา ให้คำปรึกษา และแจ้งข่าวสารการสัมมนาไปยังอีเมลเหล่านั้น โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

เนื่องจากทำยอดได้ไม่ถึงเป้า การของบประมาณจากบริษัทจึงเป็นเรื่องยาก ทำให้พวกเขาต้องออกค่าใช้จ่ายในการจัดสัมมนาและการอบรมนั้นกันเอง

ครึ่งปีต่อมา ยอดขายของทีมเติบโตอย่างก้าวกระโดดจนขึ้นมาติดอันดับสูงสุดของบริษัท อย่างไรก็ตามแต่โบนัสเลย พวกเขายังได้คำตอบแทนเพิ่มขึ้น

อีกมาก

เมื่อเป็นเช่นนี้ บริษัทย่อมนึกสงสัยถึงความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น จึงสอบถามถึงสาเหตุเบื้องหลัง จนเข้าใจเรื่องที่เกิดขึ้น

บริษัทยกย่องการทำงานและผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นอย่างมาก จึงรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่ผ่านมาให้ทั้งหมด

แค่บอกว่า “บริษัทต้องเปลี่ยนแปลง” ใครๆ ก็พูดได้ แต่ถ้าพูดอย่างเดียว ก็เหมือนเป็น “หัวใจที่ดีแต่พูด” พอคนอื่นบอกว่า “ฉันก็มาทำเองสิ” ก็ไม่ทำ ผู้ใหญ่ในบริษัทย่อมมองเรื่องแบบนี้ออก จึงไม่ส่งเสริมและไม่สนับสนุนคนเหล่านี้

ถ้าคิดว่า “จำเป็นต้องวางระบบแบบนี้” ก็ลองเริ่มทำด้วยตัวเองก่อน แล้วผลลัพธ์ที่ได้จะเป็นวัตถุดิบชั้นดีในการโน้มน้าวคนอื่น

ถ้าทำได้แบบนี้ ต่อให้เป็นบริษัทที่จ่ายโบนัสไม่ได้เหมือนตัวอย่างที่พูดไปก่อนหน้านี้ก็ยังเปลี่ยนแปลงได้ หรือแม้แต่การจะเปลี่ยนองค์กรให้เป็นไปอย่างที่ต้องการก็ทำได้

เรื่องที่เราควรทำอย่างแรก ไม่ใช่การบอกให้บริษัทปฏิบัติตัวเอง แต่เราต้องปฏิบัติตัวเองก่อน โดยลงมือทำตามหลักการเพื่อให้เห็นผลลัพธ์

คนที่มักแก้ตัวเวลาทำงาน
จะสูญเสียความน่าเชื่อถือจากคนรอบข้าง



ทดลองอ่าน



ความสัมพันธ์



กดไลค์กดอ่าน



07 กังนีสัยเอาดีเข้าตัวเอง

คนที่กังนีสได้ : ทำให้คนรอบข้างไม่พอใจ

คนที่กังนีสได้ : ใครๆ ก็ “อยากทำงานด้วย”



มีเรื่องตลกที่ผมมักเอ่ยถึงบ่อยๆ ว่า

“เห็นสัญญาณใหญ่ขนาดนี้ได้ ทุกคนคงตกใจน่าดูนะครับ รุ่งพี!”

“ใช่ เรารีบกลับไปรายงานบริษัทกันเถอะ”

ยามาตะคุงที่อยู่ฝ่ายขายยินดีกับรุ่งพีมีชีโนะก่อนจะกลับบริษัท

“ยามาตะซัง! ยินดีด้วย!”

“ยินดีด้วย ยามาตะคุง!”

ยังไม่ทันจะรายงาน ทุกคนก็ปรบมือต้อนรับ แม้แต่ผู้จัดการฝ่ายยังมาจับมือแสดงความยินดีกับยามาตะ ยามาตะคุงกุมมือนั้นไว้แล้วพูดขึ้น

“แหม ผมไม่ได้ทำอะไรเลยครับ ทั้งหมดรุ่งพีมีชีโนะทำให้ ผมแค่ดูอยู่ข้างๆ เฉยๆ”

ยามาตะคงพูดขึ้นๆ ขณะทุกคนในที่นั้นนิ่งงัน
ผู้จัดการฝ่ายหน้านิวคิวหมวด ก่อนจะยื่นมือไปหามิซึโนะ

“นั่นหรือกริ...มิซึโนะคง ยินดีด้วย ผมได้ยินว่าภรรยาามาตะเพิ่ง
คลอดลูกนี่”

สิ่งที่ควรเรียนรู้จากเรื่องตลกนี้คือ ยามาตะตั้งใจจะยกคุณงามความดี
ให้รุ่นพี่มิซึโนะ

ใครๆ ก็อยากให้คนอื่นชื่นชมผลงานตัวเอง เห็นสัญญาใหม่ได้ ยอดขาย
เพิ่มขึ้น ลดต้นทุนได้ สานสัมพันธ์ให้คนอื่นได้...ถ้าตัวเองได้ทุ่มเทเพื่อเรื่อง
เหล่านี้ คงอยากบอกคนอื่นว่า “เป็นผลงานตัวเอง”

แต่ทันทีที่นำเสนอตัวเอง เป็นไปได้ที่คนรอบข้างจะมองว่า “ไม่ใช่
แก้ทำคนเดียวสักหน่อย” “จะขโมยผลงานคนอื่นหรือ” “ขอบคุณ
เพื่อนร่วมงานคนอื่นไม่เป็นหรือ” หรือ “หมอนี่น่าหมั่นไส้จริง”

เวลาได้ยินว่า “ทำได้ดีมาก นี่เป็นผลงานนายแท้ๆ” ให้สะกดใจไว้
ปล่อยวางจากคำเยินยอ และยกความดีความชอบให้คนรอบข้างดีกว่าว่า
“ไม่หรอกครับ ผมทำได้ขนาดนี้ก็เพราะทุกคนต่างหาก ขอบคุณมากครับ”

นักขายทุ่มกำลังไปที่การขายได้เต็มที่ก็เพราะมีเจ้าหน้าที่ในบริษัทคอย
สนับสนุน สามารถแสดงศักยภาพของตัวเองได้เต็มที่ก็เพราะมีหัวหน้าและ
ลูกน้องคอยช่วย หรือทำงานขายได้ก็เพราะอยู่ภายใต้บริษัท อย่าลืมเรื่องที่
คุณเป็นเรื่องปกตินี้ และรู้จักขอบคุณคนรอบข้างด้วยนะครับ

หัวหน้าและลูกน้องต่างมองท่าทีของเราอยู่ คนที่ตำแหน่งสูงกว่า
จะยอมรับว่า “คนนี้รู้จักใส่ใจคนรอบข้างและอ่อนน้อมถ่อมตน” ผู้ใต้บังคับ-
บัญชาที่รู้สึกดีที่ได้รับการยอมรับว่า “เขายอมรับเรา” จนเกิดความรู้สึก
เชื่อใจว่า “อยากทำงานกับคนนี้อีก”



08 กังคนที่ไม่จำเป็นในชีวิต

คนที่กังไม่ได้ : กำผลงานไม่ได้

คนที่กังได้ : ได้พบคนที่ช่วยให้ตัวเองเติบโต



คนที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจหลายคนคุยโตว่า “ฉันมีเพื่อนน้อย” เพื่อนผมที่เป็นเจ้าของกิจการซึ่งสร้างยอดขายกว่าร้อยล้านเยนต่อปี บอกว่า “มีเพื่อนไม่กี่คนเอง” เจ้าของธุรกิจออนไลน์ที่ทำยอดขายได้มากกว่าร้อยล้านก็เคยบอกว่า “นับจำนวนเพื่อนที่มีได้ด้วยมือข้างเดียว” ผู้ก่อตั้งร้านราเม็งที่มีหลายสาขาในญี่ปุ่นเคยเล่าด้วยท่าทีจริงจังในงานสัมมนาว่า “ผมไม่มีเพื่อน”

คนทั่วไปฟังแล้วคงเข้าใจเชื่อได้ยาก แต่ดูเหมือนว่าการมีความสัมพันธ์กับคนไปทั่วไม่จำเป็นสำหรับการจะบรรลุเป้าหมาย

◎ เรื่องในอดีตหรือ “การเสียแปลใจให้กับและกับ”

ไม่มีประโยชน์ใด ๆ

ผู้บริหารที่เป็นเจ้าของกิจการรอบตัวผมส่วนใหญ่มักไม่สนิทกับเพื่อนสมัยเรียนด้วยเหตุผลว่า “เข้ากันไม่ได้”

เวลาคนทั่วไปเจอเพื่อนเก่า หัวข้อพูดคุยยอดนิยมมักเป็นเรื่องในอดีต แต่นักบริหารสนใจแค่ปัจจุบันกับอนาคต เพราะต่อให้พูดคุยเรื่องในอดีต

แล้วรู้สึกโหยหาก็คงไม่เกิดประโยชน์กับตัวเองโดยตรง แน่่อนว่าการมัวแต่นึกถึงอดีตอันรุ่งโรจน์ก็ไม่มีประโยชน์ใด ๆ เหมือนกัน

การสร้างความสัมพันธ์กับเพื่อนเก่าบ้างไม่ใช่เรื่องเลวร้าย แต่ถ้าถึเกินไปจะเป็นการพูดเรื่องเก่าซ้ำ ๆ ทำให้เสียเวลาไปกับเรื่องไร้ประโยชน์

บางคนอาจมองว่าเพื่อนที่รับฟังเราได้คือสมบัติอันล้ำค่า แต่นั่นเป็นกรณีของคนที่จัดการหรือหาทางระบายอารมณ์ตัวเองไม่ได้ หรือแก้ไขปัญหาด้วยตัวเองไม่ได้ต่างหาก

คนประเภทนี้ทนความเครียดและสถานการณ์ที่ยากลำบากไม่ค่อยได้ และไม่ค่อยภูมิใจในตัวเอง จึงอยากเล่าเรื่องที่ตัวเองประสบให้คนอื่นบอก ว่า “เข้าใจ” ช่วยยืนยันว่าตัวเองไม่ผิด หรือปลอบใจว่า “นายไม่เป็นไรหรอก” เพื่อความสบายใจของตัวเอง

แต่คนที่ต้องการสร้างผลงานนั้น ไม่ต้องการให้ใครมาฟังตัวเองบ่อย เพราะถึงแม้จะไม่ใช่ไปตามที่ต้องการ เขาจะไม่ฟัง แต่จะจัดลำดับความสำคัญ และคิดว่า “แล้วจะอย่างไรต่อดี”

◎ การได้อยู่ลำพังเป็นต้นกำเนิดพลังสู่ความสำเร็จ

เหตุผลหนึ่งที่ “ผู้บริหารมักโดดเดี่ยว” เป็นเพราะส่วนใหญ่พวกเขา คิดและตัดสินใจเอง ความเข้มแข็งที่ต้องยืนอยู่อย่างลำพังนี้ เป็นการยอมรับว่าตัวเองเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมดและเป็นต้นกำเนิดพลังที่จะพาตัวเองไปสู่ความสำเร็จโดยไม่สนว่าคนรอบข้างจะมองอย่างไร

ยิ่งเป็นประธานบริษัทที่ประสบความสำเร็จ ยิ่งต้องมีเวลาคุ่นคิดสาเหตุที่บริษัทใหม่ๆ ซึ่งมีอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็วมักยกย่องว่า ไม่ใช่เพราะประธานบริษัทยุ่งเกินไปจนไม่มีเวลาอยู่ลำพังเพื่อครุ่นคิดหรือครุ่น

ตรงกันข้าม คนที่จัดการเองเพียงลำพังไม่ได้ จะทำอะไรก็ต้องมีคนอื่นอยู่ด้วย มักคล้อยตามคนอื่นง่ายและพยายามหลีกเลี่ยงที่จะทำตัวแตกต่างจนสร้างผลงานดี ๆ ไม่ได้

◎ ไม่อยากเสียเวลาไปปฏิสัมพันธ์กับคนที่ไม่ช่วยให้

บรรลุเป้าหมาย

สิ่งที่ผมรู้สึกเวลาไปงานสังสรรค์กับเพื่อนสมัยมหาวิทยาลัยคือคนที่ดูเหมือนอยู่โดดเดี่ยวจะมีความคิดชัดเจน ในขณะที่เดียวกัน คนที่เข้ากับคนง่ายกลับให้ความรู้สึกว่ามีความคิดตื้นเขิน

แถมการได้หารือกับผู้อื่นช่วยให้ไอเดียใหม่ๆ ก็จริง แต่คนที่ทำให้เราได้ไอเดียใหม่ๆ นั้นน่าจะเป็นคนที่เก่งกว่า เช่น หากคิดว่า “ฉันอยากทำกำไร” ก็ต้องมองหาสิ่งที่เชื่อมโยงกับการสร้างกำไร ถ้าคิดอยากประสบความสำเร็จ ต้องคิดว่า “จะอย่างไรถึงจะประสบความสำเร็จ” การได้มีเวลาอยู่กับคนเดียวทำให้มีเวลาคิดเรื่องเหล่านี้ รู้จักตัวเอง และวางกลยุทธ์ที่จะก้าวต่อไปได้

คนที่ไม่มีเป้าหมายจะประสบความสำเร็จกับบางสิ่งและทุ่มสมาธิไปกับสิ่งนั้นจะไม่มีเวลาเกี่ยวข้องกับคนอื่น

นักเรียนที่เตรียมสอบเข้าอย่างเอาเป็นเอาตาย เจ้าของกิจการใหม่ที่โทรนัดลูกค้าอย่างกระตือรือร้น นักเขียนที่หลอมรวมตัวเองเข้ากับงานเขียน หรือการตูน นักธุรกิจที่พยายามสรุปแผนของบริษัท ทุกคนลุยเพียงลำพัง ไม่มีเวลาให้คนอื่นเข้ามาแทรกกลาง ก็ชีวิตมันสั้นนี่ครับ



09 ทักษะการเปรียบเทียบกับคนอื่น

คนที่ทึ่งไม่ได้ : ใช้พลังงานมากมายไปอย่าง
เปล่าประโยชน์

คนที่ทึ่งได้ : โฟกัสกับเรื่องที่ทำให้ตัวเอง
มีความสุขได้



บ้านข้างๆ เปลี่ยนรถใหม่เป็นรถยนต์หรูราคาแพง ส่วนเรายังใช้รถญี่ปุ่น
เพื่อนลูกได้ไปเที่ยวฮาวายช่วงวันหยุดปีใหม่ ส่วนเราได้แต่นั่งดูงานประชัน
เพลงชาวแดง¹ นั่งทำยิปโซอยู่บ้าน เพื่อนร่วมรุ่นเลื่อนตำแหน่งเป็นหัวหน้าแผนก
แล้ว แต่เรายังเป็นแค่หัวหน้าทีม

บางคนมักเปรียบเทียบกับคนอื่นจนใจไม่สงบ บางคนก็รู้สึกเหมือนตัวเอง
พ่ายแพ้ ทำอะไรไม่สุดทาง

“เราเองก็ต้องพยายามอย่างเต็มที่เพื่อจะได้โบนัสหรือซื้อรถหรู!” ถ้า
เปรียบเทียบกับคนอื่นแล้วมีไฟเซ่นนี้ก็ถือเป็นข้อดี

แต่ถ้าเปรียบเทียบแล้วรู้สึกว้า “เจ็บใจ” หรือ “สมเพชตัวเอง” ขอให้
ทิ้งนิสัยนี้ดีกว่า

เพราะการมัวแต่เปรียบเทียบกับคนอื่นจะทำให้เราเสียเวลาไปกับความ

¹งานประชันเพลงชาวแดง หรือ NHK Kouhaku Uta Gassen เป็นรายการประชันเพลงของ
สถานีโทรทัศน์และวิทยุ NHK ที่จัดในวันสิ้นปี

รู้สึกอิจฉา หงุดหงิด ไม่สบายอารมณ์ และหม่นหมองโดยเปล่าประโยชน์
เมื่อเป็นแบบนี้จะไม่มีแรงจูงใจทางบวก และเริ่มยอมรับสภาพปัจจุบัน
ของตัวเอง ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่คอยจู้จี้ให้เราก้าวต่อไปไม่ได้

◎ เป็นคนที่เคารพการตัดสินใจของตัวเองได้

ต้องทำอะไรถึงจะเลิก “สนใจแต่เรื่องคนอื่น” ได้

วิธีหนึ่งคือเคารพค่านิยมของตัวเองและเคารพการตัดสินใจที่มาจาก
ค่านิยมนั้น ไม่ใช่มาตรฐานของคนอื่นมาตัดสินคุณค่าของเรา แต่ให้เรา
ประเมินคุณค่านั้นด้วยมาตรฐานของเราเอง เช่น สมมติว่าเพื่อนบ้านจะซื้อ
รถยุโรปหรู ก็ควรมีข้อสรุปในใจว่า “รถเป็นเพียงยานพาหนะไว้ใช้เดินทาง
สำหรับเรา ช่วงเวลาที่ใช้ก็แค่เสาร์อาทิตย์ แทนที่จะซื้อรถคันใหญ่ให้สิ้นเปลือง
ผู้ซื้อรถคันตันทั่วไปที่ประหยัดทั้งภาษีและน้ำมันจะสมเหตุสมผลกว่า”

เวลาเห็นเพื่อนรุ่นเดียวกันมีคฤหาสน์หลังใหญ่ ก็สรุปในใจว่า “บ้าน
เป็นเพียงที่อยู่อาศัยสำหรับเรา แทนที่จะทุ่มเงินจำนวนมากไปกับการ
สร้างบ้านจนไม่เหลือไปทำกิจกรรมอื่น ผู้มีบ้านที่พอเหมาะกับตัวเอง แล้ว
เอาเงินที่เหลือไปใช้ชีวิตให้สนุกดีกว่า”

เมื่อเลือกและตัดสินใจด้วยเหตุผลเช่นนี้ ความรู้สึกอิจฉาและน้อยเนื้อ-
ต่ำใจจะลดลง

ถึงจะเป็นเหมือนการปลอบใจตัวเอง แต่ไม่ใช่การหลอกความรู้สึก
เพราะเป็นความคิดที่มีพื้นฐานอย่างสมเหตุสมผลว่า “ค่านิยมเราเป็นแบบนี้
ดังนั้นการตัดสินใจภายใต้แนวคิดนี้จะทำให้เรามีความสุข”

เราจึงจำเป็นต้องมี “แก่น” หรือมาตรฐานความสุขของตัวเองว่า
เรามีความสุขกับเรื่องอะไร หรือวางเป้าหมายไว้แบบไหน ยิ่งแก่นนั้น
ชัดเจนเท่าไร ก็จะข้ามพ้นเรื่องของคนอื่นได้ว่า “คนนั้นมีค่านิยมที่
แตกต่างกับเรา” เช่น หาก “ความก้าวหน้า” เป็นแก่นของตัวเอง สิ่งใดที่ไม่มี

ประโยชน์ต่อความก้าวหน้า กิลระดับความสำคัญลง หากแก่นของชีวิตคือการเป็นคนที่ย่อนเยาว์อยู่เสมอ สิ่งยั่วยวนที่ไม่เอื้อต่อความอ่อนเยาว์ก็จะลดความสำคัญลง

๐ เมื่อตั้งแก่นของตัวเองว่า “อิสรภาพ”

เราจะไม่สนใจการกระทำและคำพูดของคนอื่น

เงื่อนไขความสำเร็จที่ผมตั้งเป้าไว้คือ “อิสรภาพ” ได้แก่ อิสรภาพทางการเงิน อิสรภาพเรื่องเวลา อิสรภาพด้านจิตใจ อิสรภาพด้านปฏิสัมพันธ์ และอิสรภาพเรื่องสถานที่

เมื่อคิดแบบนี้ แม้จะรู้สึกว่าคุณสูงหรือหน้าตาดีน้อยกว่าคนอื่น แต่นั่นก็ไม่เกี่ยวกับอิสรภาพที่เราต้องการ เช่น ถ้าอยากมีรถหรู เราก็ต้องคิดถึงเรื่องขับขีและที่จอดรถ ซึ่งยิ่งทำให้ชีวิตยุ่งยาก การชื้อนาฬิกาหรู เสื้อผ้าแบรนด์เนม วุฒิการศึกษาหรือความฉลาดก็ไม่เกี่ยวกับการมีอิสรภาพ บ้านที่ใหญ่เกินไปนอกจากต้องทำความสะอาดมากแล้ว ยังขายต่อยากด้วย จึงไม่มีความหมาย หากแก่นความสุขของตัวเองชัดเจนเท่าไร เราก็มีเรื่องห่วงหวั่นให้น้อยลงเท่านั้น

แต่อย่างเรื่องรายได้หรือเงินเก็บเกี่ยวข้องกับการสร้างอิสรภาพ อันนี้ต้องใส่ใจหน่อย พอเห็นคนที่มองแบบเดียวกันและดูมีอิสรภาพมากกว่าเรา อันนี้ก็อาจรู้สึกอิจฉาขึ้นมา

เพียงแต่อย่าให้เป็นความรู้สึกในแง่ลบ แต่ต้องมาศึกษาดูว่า “เขาทำอย่างนั้นได้อย่างไร” จะเกิดเป็นผลบวกมากกว่า



10 กังนีสัยจั้กะนงตัว

คนที่กั๊งไม่ได้ : สูญเสียโอกาสเติบโต

คนที่กั๊งได้ : มีความรู้และคอนเน็กชันกว้างขวาง
และสามารถเติบโตได้ในช่วงสั้น ๆ



ความทะนงตัวมีทั้งประเภททะนงตัวต่อตนเองและ “แสดง” ต่อคนอื่น ความทะนงตัวต่อตนเอง เช่น “ฉันไม่ยอมแพ้กับเรื่องแค่นี้หรอก” หรือ “เรายังไหว” เป็นความเชื่อมั่นในศักยภาพตัวเอง ซึ่งเป็นพื้นฐานการดำรงอยู่และเป็นเข็มทิศชี้นำพฤติกรรมของเรา

บางคนอาจคิดว่า “เสียหน้าเวลาโดนคนอายุอ่อนกว่าใช้” หรือ “การเอ่ยปากขอโทษก่อนเป็นเรื่องเสียศักดิ์ศรี” ความคิดแบบนี้นอกจากจะไม่เกิดประโยชน์แล้ว ยังเป็น “ความทะนงตัวที่แสดงต่อผู้อื่น” ซึ่งขัดขวางความก้าวหน้าด้วย

คนแบบนี้เวลาโดนคนอื่นล้อเลียน ดูถูก หรือวางท่าใส่ จะรู้สึกว่ “เสียศักดิ์ศรี” หรือ “ยอมไม่ได้” เพราะพวกเขาสนใจแต่ “การอวดเบ่ง” ซึ่งเป็นเรื่องที่สัมพันธ์กับการเปรียบเทียบกับคนอื่น

พอรู้ว่าอีกฝ่ายอายุน้อยกว่าก็วางท่าข่ม เช่น แสดงท่าทีเย่อหยิ่งต่อพนักงานในร้านอาหาร หรือได้เถียงอย่างเอาเป็นเอาตายกับคนที่ค้านความเห็นของตน

คนที่ “ความสามารถไม่ถึง” หรือ “ไม่ยอมเปิดรับสิ่งใหม่ๆ” คือคนที่ยึดติดกับความทะนงตัว และปล่อยให้คำพูดและท่าทีของคนอื่น

ครอบงำความรู้สึกของตัวเอง

คนที่ทิ้งความทะนงตัวได้จะยอมรับคำสอนแม้อีกฝ่ายอายุน้อยกว่า เพราะเขาให้ความสำคัญกับการเติมเต็มความรู้ การสร้างคอนเนกชัน และความก้าวหน้าของตัวเอง

พวกเขาจำจำเป็นต้องทำให้อีกฝ่ายพึงพอใจ และมองว่า “ความนอบน้อม” เป็นเครื่องมือนำเสนอตัวเองที่ทำได้โดยไม่ต้องลงทุน การแสดงออกแบบนี้ดูเผินๆ เหมือน “เป็นคนอ่อนน้อมถ่อมตน” แต่ความจริงแล้วเป็นนักปฏิบัติทุกกระเบียดนิ้วที่เน้นผลลัพธ์มากกว่าหน้าตา

แต่คนที่ละทิ้งศักดิ์ศรีไม่ได้จะเกลียดการถูก “ใช้” เป็นอย่างยิ่ง พวกเขาไม่เคยคิดว่าการทำแบบนี้คือการ “แสดงออก” เพื่อให้ตัวเองได้ประโยชน์ ทำให้พลาดโอกาสที่จะเติบโต

◎ โศกนาฏกรรมของผู้ที่เลิกทะนงตัวไม่ได้

ผลลัพธ์แบบสุดขีดของคนที่เลิกทะนงตัวไม่ได้คือ “อดตาย” ซึ่งที่ญี่ปุ่นไม่น่าจะเกิดเรื่องเช่นนี้

เมื่อพวกเขาารู้สึก “อาย” หรือ “ไม่อยากให้ใครมองว่าตัวเองตกต่ำ” จนไม่กล้าขอความช่วยเหลือจากคนอื่น ไม่กล้ายื่นเรื่องขอความช่วยเหลือจากรัฐทั้งที่เป็นสิทธิของประชาชน ทำให้รักษาไม่ได้แม้แต่ชีวิตตัวเอง

คนที่ฆ่าตัวตายเพราะใช้หนี้ไม่ได้ก็ทำนองเดียวกันครับ พวกเขายอมจบชีวิตตัวเองโดยไม่ยื่นขอล้มละลายอันเป็นมาตรการสำหรับช่วยเหลือประชาชน

ความลำบากจากการล้มละลาย ได้แก่ กู้ยืมเงินไม่ได้ราว 7 ปี ใช้บัตรเครดิตไม่ได้ ทำงานราชการบางประเภทไม่ได้² แต่ยังใช้ชีวิตปกติได้

² กรณีในไทยคือ ไม่สามารถทำนิติกรรมใดๆ ได้ 3 ปี ไม่สามารถลงสมัครรับเลือกตั้งได้ ไม่สามารถดำรงตำแหน่งในบริษัทได้ และไม่สามารถเดินทางไปต่างประเทศได้ เป็นต้น – ผู้แปล

โดยแทบไม่มีเรื่องอื่นๆเปลี่ยนแปลง แม้จะมีประกาศแจ้งในหน่วยงานราชการ ทว่าคนส่วนใหญ่ไม่อ่านกันอยู่แล้วจึงไม่ค่อยมีใครรู้

แต่เพราะพวกเขาทะนงตัวว่า “ล้มละลายเป็นเรื่องน่าอับอาย” หรือ “ถ้าคนรอบข้างรู้จะอย่างไร” จึงเลือกความตายแทนที่จะยื่นขอล้มละลายไปละครับ

◎ กลยุทธ์สามอย่างเพื่อละทิ้งความทะนงตน

สรุปคือ ถ้ามั่นใจในตัวเองมากพอ จะช่วยให้เพิกเฉยคำพูดไร้น้ำใจของคนอื่นได้ แต่ถ้าไม่ได้มีความมั่นใจขนาดนั้น การละทิ้งความทะนงตัวก็เป็นเรื่องยาก ผมขอแนะนำสามวิธี ดังนี้

1. เลือกผลลัพธ์มากกว่าหน้าตา
2. อินทรีซ่อนเล็บ
3. คนธรรมดาไม่มีวันเข้าใจ

วิธีแรกก็ตรงตามตัวอักษร คือ ให้คิดว่า “ในสถานการณ์ตรงหน้านี้ ควรวางตัวอย่างไรเพื่อให้ตัวเองได้ประโยชน์” สะกดความรู้สึกที่ขัดขวางการได้ประโยชน์นั้น และใช้ปัญญาหาทางออกให้ได้

ถ้าเกิดลำบากใจกับกรณีนี้ ให้ใช้วิธีที่ 2 กับ 3

วิธีที่ 2 คือ แนวคิดวางตัวเองให้ต่ำลงเพื่อให้อีกฝ่ายประมาทว่า “อย่างแกไม่ได้เห็นฝีมือจริงๆ ของฉันหรอก” และอดทนรอเวลาแสดงฝีมือ วิธีนี้ช่วยกระตุ้นความรู้สึกไม่อยากแพ้ได้

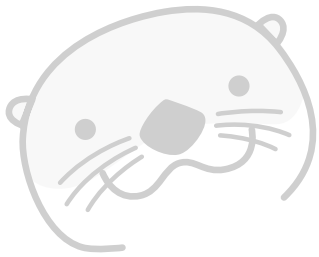
วิธีที่ 3 คือ วิธีคิดแบบ “มองจากข้างบนลงมา” แต่คิดว่า “คนธรรมดาอย่างแกไม่ได้เกี่ยวข้องกับอะไรกับความสำเร็จของฉัน ฉันจึงไม่สนใจ” หรือ “แกไม่เข้าใจคุณค่าของฉันหรอก ถ้าคนอย่างแกยังเข้าใจ การทำสิ่งนั้นคงไม่มีประโยชน์แล้ว”

เวลาเขียนคอลัมน์ลงอินเทอร์เน็ต หลายครั้งสิ่งที่ผมเขียนกลายเป็นประเด็น“ดราม่า” แต่ผมยังทำตัวเฉยได้ก็เพราะแนวคิดข้อที่ 3

ผมมองว่า “ถ้าทะเลาะกับคนบ้า เราก็บ้าไปด้วย” จึงรู้สึกน่าอายถ้าได้เถียงอีกฝ่าย สุดท้ายผมจึงไม่เสียเวลาไปกับ“ดราม่า” → “เถียงกลับ” (รดน้ำมันเข้ากองไฟ) → “ดราม่าหนักกว่าเดิม” จนสามารถเพิกเฉยกับเรื่องนั้นได้

ถ้าถูกวิพากษ์วิจารณ์ต่อหน้า ผมจะถามไปเลยว่า “ถ้าพูดอย่างนั้น คุณหาเงินได้เท่าไรครับ” ไม่เคยคิดจะถอยหรือลดความตั้งใจตัวเองเลย

อาจดูเหมือนอวดดี แต่วิธีนี้ทำให้เกิด “ผลลัพธ์ที่ดีที่สุดเพื่อตัวเอง” เวลาารู้สึกว่า “โดนหยามศักดิ์ศรี!” ก็ลองวิธีนี้ดูสิครับ



ทดลองอ่าน



11 กัง “การเป็นคนดี”

คนที่กังไม่ได้ : ต้องเดินตามหลังคนอื่นไปตลอด

คนที่กังได้ : สร้างคุณค่าที่คนทั่วไปนึกไม่ถึง



คนส่วนใหญ่คงอยากเป็น “คนดี” ที่ทุกคนรัก ไม่บาดหมางกับใคร แต่ในความเป็นจริง “คนดี” กลับยิ่งห่างไกลจากความสำเร็จ

สาเหตุที่ “คนดี” ไขว่คว้าความสำเร็จไม่ได้ นั้นเป็นเพราะพวกเขากลัวที่จะขัดแย้งกับผู้อื่น ไม่ยืนกรานสิ่งที่ตนเชื่อ ไม่นำเสนอไอเดียที่แตกต่าง เมื่อมีใครค้านก็ยอมแพ้นั่น

ยิ่งความคิด จุดย่น และข้อเสนอเหล่านั้นเป็นสิ่งใหม่และปฏิวัติวงการเท่าไร คนรอบข้างยิ่งต่อต้าน หรือยิ่งพยายามผลักดันเจตนารมณ์ของตัวเองเท่าไร คนรอบข้างยิ่งมองว่า “เจ้าหมอนี่เป็นคนตื้อรั้น” แม้ไม่ต้องถึงขนาดยกนักบริหารฝีมือดีอย่างยะนะอิ ทะตะชิ ผู้ก่อตั้งยูนิโคล่ หรือสตีฟ จ๊อบส์ ขึ้นมาเป็นตัวอย่าง แต่พวกเขาเหล่านั้นส่วนใหญ่มักเกรี้ยวกราดในบริษัทพุดจาเอาแต่ใจ สั่งให้คนอื่นทำตามที่ตัวเองต้องการ ถ้ามองอย่างเป็นกลางคงเรียกว่า “คนดี” ไม่ได้ แต่ก็เพราะทำแบบนี้พวกเขาถึงประสบความสำเร็จใช่ไหมครับ

นักบริหารที่ผมรู้จักมักพูดเป็นเสียงเดียวกันว่า “ไม่ทำงานกับคนดี เพราะคนพวกนี้ไม่ตัดสินใจ และไม่คิดจะรับผิดชอบเรื่องใดๆ ทั้งสิ้น”

เมื่อเป็นคนตัดสินใจเอง ก็ต้องแบกรับความรับผิดชอบจากการตัดสินใจนั้น บางครั้งอาจถูกโต้ตอบจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย แต่คนดีจะไม่รู้จักเตรียมใจให้พร้อมรับมือกับสิ่งเหล่านี้ จึงไม่ตัดสินใจ และพยายามหลีกเลี่ยงความรับผิดชอบ

ลองนึกถึง “คนดี” ที่ไม่กล้าขัดแย้งกับคนอื่นสิครับ แล้วจะเห็นว่ามีแต่คนที่เป็นบริวารหรือเป็นแค่ผู้ฟังเฉยๆ

◎ “คนดี” ถ้ามองจากคนอื่นคือคนที่ทำตัวดี

เราทุกคนมองสิ่งต่างๆ โดยเทียบกับเกณฑ์การตัดสินใจของตัวเอง ดังนั้นถ้าใช้เกณฑ์อย่างเป็นกลาง เส้นแบ่ง “คนดี” กับ “คนไม่ดี” ก็ไม่มีอยู่จริง

เกณฑ์การตัดสินใจของแต่ละคนแตกต่างกันไปตามฝ่ายตรงข้าม เช่น ถ้าถูกหัวหน้าที่ปกติไม่ถูกกันอยู่แล้วดุด่า จะยังไม่สบอารมณ์เป็นพิเศษ แต่ถ้าเป็นหัวหน้าที่เคารพรักดูด่าบ้าง จะรู้สึกว่าเขาช่วยสอนเรา”

เกณฑ์ที่ว่านี้ก็คือ “เป็นเรื่องที่ดีกับตัวเองหรือไม่” ถ้าเป็นเรื่องที่ดีกับตัวเองก็ฉายภาพว่าเป็นคนดี แต่ถ้าเป็นเรื่องแย่ก็ให้ผลตรงข้าม

กล่าวคือ คนที่อยากให้คนอื่นมองตัวเองดี คือ **คนที่ “ใช้ชีวิตตามความพอใจของคนอื่น” เป็นคนที่ไม่มีจุดยืนเป็นของตัวเอง**

เลือกจุดยืนคนอื่นก่อนจุดยืนตัวเอง เลือกทางเดินชีวิตคนอื่นก่อนทางเดินของตัวเอง คนแบบนี้จะใช้ชีวิตที่ต้องเดินตามหลังคนอื่นไปตลอด

◎ คนที่จะเปลี่ยนแปลงยุคสมัยคือ

“คนที่ทำให้เกิดประเด็นถกเถียงกันได้”

ผมมองว่าควรใช้ชีวิตแบบ “คนแปลก” มากกว่า “คนดี”

คนแปลกในที่นี้คือคนที่มีเซ็นเซอร์พิเศษต่อเรื่องต่างๆ แม้จะมองเรื่องเดียวกัน แต่เขาจะเห็นอะไรที่แตกต่างจากผู้อื่น และผลลัพธ์คือเป็นคนที่ “ทำให้เกิดประเด็นถกเถียงได้”

ดาราที่ติดอันดับต้นๆ ที่มีคนชื่นชอบ ก็อาจติดอันดับต้นๆ ที่คนเกลียดได้ในเว็บไซต์ช้อปปิ้งออนไลน์ สินค้าที่ขายดีก็มักมีคนเขียนรีวิวหลากหลายทั้งชอบและไม่ชอบ

การแสดงออกที่สะกิดใจคนได้ย่อมต้องมีความเห็นที่แตกต่างปะปนมาด้วย กล่าวคือ “คนที่ทำให้เกิดการถกเถียงได้” คือคนที่แสดงออกถึงคุณค่าซึ่งสามารถสะกิดใจผู้อื่นได้

แม้จะเจอเสียงตอบรับในแง่ลบ ทว่านั่นก็มีแต่คนพิเศษเท่านั้นที่ “โดน” ดังนั้นไม่ใช่เรื่องต้องกลัว แต่ควรยินดีด้วยซ้ำ ตรงกันข้าม การพยายามทำให้ทุกคนชื่นชอบ กลับเป็นไปได้ว่าสิ่งนั้นจะไม่หลงเหลืออยู่ในใจใครเลย พูดอีกอย่างคือ การเป็น “คนดี” กลับกลายเป็นผลเสีย

◎ เป็นคนที่ “คะแนนความเพี้ยน” สูง

คนที่ยึดติดกับ “คะแนนมาตรฐาน หรือ Standard Score” เป็นคนที่คิดใช้ชีวิตด้วยสายตาแบบการให้คะแนนตามโรงเรียน การจะสร้างความเข้มแข็งเพื่อให้อยู่รอดได้ในสังคมผู้ใหญ่ ต้องเพิ่ม “คะแนนความเพี้ยน” คำถามคือ จะเป็นคนที่มีคะแนนความเพี้ยนสูงได้อย่างไร

วิธีฝึกฝนอย่างหนึ่งคือ การคิดในทางตรงข้ามกับค่านิยมของคนส่วนใหญ่ อีกวิธีหนึ่งคือการตั้งข้อสังเกตกับเรื่องที่เรารู้สึกว่า เป็นเรื่องทั่วไปอยู่เสมอ

คนอื่นบอกว่า “ถูกต้อง” ให้มองว่า “ไม่ถูกต้อง” คนอื่นบอกว่า “ผิด” ให้ลองคิดว่า “ไม่สิ บางแง่มุมมันก็ถูกไม่ใช่หรือ” สรุปแบบนั้นก่อนแล้วค่อยคิดหาเหตุผล เพียงแค่นี้คิด แม้อาจจะดูเหมือนจะเข้าวังวนคล่องไปบ้าง

แต่ก็ไม่มีอะไรเสียหาย มันเป็นการฝึกสมอง เช่น ในปฏิทินสำหรับดูฤกษ์ จะมีวันฤกษ์ดี วันอัปมงคล แม้ประเทศจีนซึ่งเป็นต้นกำเนิดจะเลิกใช้ไปนานแล้ว แต่เหตุผลที่คนญี่ปุ่นยังคงเชื่อและใช้ในการประกอบพิธีอยู่คืออะไร ถ้าเช่นนั้นวันอัปมงคลจะใช้ประกอบพิธีแต่งงานก็ได้หรือเปล่า

แม้จะไปเรียนพิเศษจนสอบเข้ามหาวิทยาลัยได้แล้ว แต่ในความเป็นจริงที่ยังหางานทำไม่ได้คืออะไร ถ้าเช่นนั้นไม่ควรเลือกเส้นทางนี้แต่แรก พอจบมัธยมต้นแล้วควรออกมาเป็นผู้ประกอบการดีกว่าหรือเปล่า...

ลองคิดตรงข้ามกับสิ่งที่ทุกคนรู้สึกว่าเป็นเรื่องปกติดู ผมคิดว่ากระบวนการคิดหาคำตอบจะทำให้เกิดนวัตกรรม คุณค่า มุมมอง และหลักคิดที่คนทั่วไปมองไม่เห็น

◎ เตรียมคำพูดไว้โต้กลับคนไร้มารยาท

จุดอ่อนอีกอย่างของ “คนดี” คือทะเลาะกับใครไม่เป็น ใช้คำว่าทะเลาะไม่ได้หมายความว่าใช้กำลัง แต่หมายถึง “การทะเลาะแบบผู้ใหญ่” ที่ต้องมีการโต้เถียง โต้แย้ง

แม้อีกฝ่ายจะพูดเสียมารยาทก็ได้ตอบไม่เป็น ได้แต่เก็บความรู้สึกไว้ในใจ ทุกครั้งที่คิดถึงความอึดอัดนั้นก็เสียใจหรือโกรธ เกิดเป็นความเครียดขึ้นมามากมาย

ไม่ว่าจะในสังคมแบบไหนล้วนมีคนไร้มารยาทที่ทำให้คุณโกรธอยู่จำนวนหนึ่งเสมอ คุณไม่จำเป็นต้องเสียสละตัวเองเพื่อรักษาความสัมพันธ์กับคนเหล่านั้นไว้ เพราะความเป็นไปได้ที่พวกเขาจะอุทิศตัวเองเพื่อความสำเร็จของคุณแทบจะเป็นศูนย์

ดังนั้นแล้วไม่ต้องกังวลว่าจะห่างเหินหรือเกิดระยะห่าง ไม่ต้องคิดว่าอีกฝ่ายจะมองอย่างไร การหลีกเลี่ยงความไร้มารยาทของอีกฝ่ายจะทำให้เราใช้ชีวิตได้อย่างรื่นรมย์กว่า

เพื่อการนี้ เตรียมคำพูดตอบโต้คนไร้มารยาทไว้ดีกว่าครับ จู๊ๆ ตอกลับ

บีบบีบอาจจะยาก ดังนั้นให้จำลองสถานการณ์เอาไว้ก่อน

หากหัวหน้าพูดว่า “ทำอะไรของแก! ให้ตายสิไม่ได้เรื่องเลย”

สำหรับคนอ่อนไหว ถ้าเจอคำพูดหยาบคายแบบนี้บ่อยเข้าคงไม่พ้นเป็นโรคซึมเศร้า เราไม่จำเป็นต้องฟังทั้งร่างกายและจิตใจเพราะหัวหน้าบ้าบอแบบนี้ ดังนั้น คุณอาจจะเตรียมคำตอบเอาไว้ล่วงหน้า

คุณ : “ผลลัพธ์สำหรับเรื่องนี้ผมมีส่วนรับผิดชอบครับ แต่คำพูดเสียมารยาทแบบนี้ผมขอได้ไหมครับ”

หัวหน้า : “ก็เพราะแกทำงานไม่ได้เรื่องไม่ใช่ไง!”

คุณ : “ทำงานได้กับการใช้คำพูดเป็นคนละเรื่องกันนะครับ ถึงผมทำงานไม่ดี ก็ไม่ได้หมายความว่าผมจะพูดไม่สุภาพใส่นะครับ”

หัวหน้า : “ถ้าแกทำงานดีแต่แรก ฉันคงไม่ต้องพูดแบบนี้ไง!”

คุณ : “ในบริษัทมีความสัมพันธ์หัวหน้ากับลูกน้องอยู่ แต่ในฐานะมนุษย์เราเท่าเทียมกันครับ ผมถึงแค่อยากบอกว่าใช้คำพูดใหม่ดีกว่า”

เป็นไงครับ คนส่วนใหญ่ฟังแล้วคงรู้สึก “ไม่ไหวมั้ง” แน่เลย

แต่คนที่ทำให้คุณรู้สึกอึดอัดก็คงทำแบบนี้กับคนอื่นเหมือนกัน การจัดการกับคนไร้มารยาทแบบนี้ ก็คิดเสียว่าเป็นการอุทิศตนเพื่อบริษัทอย่างหนึ่งก็ได้



12 ทักษะการพยายามสร้างคอนเนกชัน แล้วหันมาโฟกัสที่การสร้างผลงานแทน

คนที่ทำไม่ได้ : สุดท้ายก็สร้างคอนเนกชันไม่ได้

คนที่ทำได้ : มีคอนเนกชันดี ๆ เข้ามาหาเอง



คงไม่ต้องบอกว่าคอนเนกชันสำคัญขนาดไหน เพราะไม่ว่าจะเรื่องงานหรือโอกาสในชีวิต ส่วนใหญ่ก็ได้รับมาจากคนรู้จัก หรือเวลามีเรื่องเดือดร้อน ก็ดีกว่าถ้าจะมีคนยื่นมือมาช่วย เพราะเหตุนี้กระมัง ปัจจุบันจึงมีหนังสือเกี่ยวกับการสร้างคอนเนกชันล้นแผง และมีการจัดงานสมาคมกับคนต่างสาขาอาชีพให้เห็นทุกวัน

แต่ผมคิดว่าเราไม่จำเป็นต้องใช้เงินและเวลาไปกับการสร้างคอนเนกชันขนาดนั้น

สมัยผมเริ่มกิจการใหม่ๆ ผมพยายามสร้างความสัมพันธ์กับคนอื่น ด้วยเหตุผลว่าคนนั้นเป็นนักเขียนชื่อดังบ้าง คนนั้นมีกิจการใหญ่โตบ้าง

แต่สุดท้ายก็ไม่ได้คุยกันต่อเนื่อง ต่างฝ่ายต่างมองไม่เห็นประโยชน์ สุดท้ายก็ค่อยๆ ห่างหายกันไป

ต่อมาหลังจากพยายามลงแรงกับกิจการอสังหาริมทรัพย์จนยอดขายเพิ่มขึ้นและบริหารจนติดลบมน ก็มีบริษัทที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ติดต่อเข้ามามากขึ้น หรือพอผมส่งสัญญาณว่าจะไปลงทุนยังต่างประเทศ คู่ค้าหรือคนรู้จักก็แนะนำมืออาชีพด้านการลงทุนต่างประเทศให้ พอทำงานหนังสือ คนรู้จักที่เกี่ยวข้องกับการตีพิมพ์ก็เพิ่มขึ้น

จากประสบการณ์ส่วนตัวนี้ ทำให้ผมแน่ใจอย่างหนึ่งว่า ถ้าเราทำงานที่อยู่ตรงหน้าเต็มกำลัง ข้อมูลหรือคนที่ต้องการจะเข้ามาหาเอง

ตรงกันข้าม การทำธุรกิจแบบครึ่งๆ กลางๆ จะไม่มีใครชวนหรือแนะนำอะไร ผมคิดว่าเป็นเพราะเราไม่มีผลงานอะไรพอที่จะสร้างปรากฏการณ์ในสาขานั้นได้

คนรู้จักผมซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่สร้างยอดขายกว่าร้อยล้านเยนต่อปีบอกว่า “ไม่มีประโยชน์อะไรที่จะเที่ยวหาคอนเนกชั่น” ไม่ใช่ว่าเขาอยู่ในสภาพแวดล้อมที่พร้อมทุกอย่างตั้งแต่แรก ก็แค่ช่วงที่กิจการกำลังไปได้ดี เขาก็เป็นที่จับตามองในวงการมากขึ้น จนคนรอบข้างเข้ามาและร่วมมือด้วย เมื่อรู้สึกว่าคุณรู้ที่เขามี รายชื่อลูกค้าที่เขารู้จัก และคุณค่าของเขาน่าสนใจ ผู้คนจึงเข้ามาหาเขามากขึ้น

แน่นอนบางคนอาจจะมองว่าแบบนี้ไม่เรียกว่า “คอนเนกชั่น” แต่มันก็เหมือนกับที่บางคนได้รับโอกาส หรือรู้จักกันจากการเป็นอาสาสมัครใช้ไหมล่ะครับ

เพราะการรู้จักกันไว้ก็มีประโยชน์กับอีกฝ่ายเหมือนกัน เขาถึงลงแรงและใช้เวลาเพื่อช่วยเหลือหรือสร้างโอกาสให้คุณ

กล่าวคือ การที่สร้างคอนเนกชั่นไม่ได้ ไม่ใช่เพราะไม่พยายามหาคอนเนกชั่น แต่เป็นเพราะยังไม่ได้แสดงผลงานจนคนอื่นรู้สึกว่าคุณ “อยากรู้จักคนนี้” เพราะถึงจะรู้จักไปก็ไม่มีประโยชน์อะไรเป็นรูปธรรมอยู่ดี

◎ เริ่มจากสิ่งที่ทำให้คนอื่นได้ก่อน

ถ้าอยากมีคอนเนกชั่น อันดับแรกให้สร้างผลงานก่อน ในช่วงที่ยังไม่มีผลงาน เวลาเมื่อเรื่องเดือดร้อนก็ไม่ใช่ว่าจะร้องขอความช่วยเหลือจากใครง่ายๆ

ตรงกันข้าม เวลาที่มีเรื่องเดือดร้อนนี่ละ ยิ่งต้องทุ่มเทกับงานให้มากขึ้น พยายามแก้ปัญหาหนี้ให้ได้

ไม่ว่าจะเป็นช่วงเวลาที่ยากลำบาก หรือช่วงเวลาที่ทำได้ ก็ให้ส่ง ออร์เดอร์จากคนรอบข้างอย่างสม่ำเสมอ และทำงานที่รับมาอย่างเต็มที่ กำลัง หากเป็นมนุษย์เงินเดือน ให้ช่วยเหลืองานคนอื่น ยกความดีให้ผู้อื่น

การที่มีใครคบกับคุณ หมายถึงเขาต้องลงทุนเวลากับคุณ คงน้อยคนที่ จะว่างถึงขนาดเสียเวลาไปกับคนที่ไม่มีผลประโยชน์อะไรกลับมาให้ ยิ่งถ้า อีกฝ่ายเป็นระดับหัวหน้าแถวของวงการ เขาคงยังจัดลำดับความสำคัญว่าต้องคบ กับใครบ้าง

ถ้าไม่ทำงานจริงจังก็จะไม่รู้ข้อมูลลึกๆ ในวงการ ไม่มีโนฮาวระดับที่ ทำให้ร้องว้าว ถ้าทำได้แค่นี้ สำหรับคนที่จะมารู้จักด้วยคงเป็นเรื่องเสียเวลา เปล่า

“การมีอัยยาศัยดี” ของแบบนี้หาที่ไหนก็ได้ ไม่มีเหตุผลอะไรต้องเอา เวลาไปอยู่กับคนอัยยาศัยดีขนาดนั้น

สรุปคือ คนที่ไม่ได้ทำอะไรจริงจัง ไม่มีผลงานอะไรชัดเจน ถึงแม้จะ เข้าร่วมงานสังคมขนาดไหน เจอคนมากมายแค่ไหน ก็ไม่สามารถสร้าง คอนเนกชันได้อยู่ดี

◎ เลิกสนใจเรื่องการสร้างคอนเนกชัน

หันมาโฟกัสที่ผลงานแทน

ดังนั้นหากต้องการสร้างคอนเนกชัน ให้ละทิ้ง “การสร้างคอนเนกชัน” ก่อน หันมาสนใจงานตรงหน้า แล้วสร้างผลงานนั้นให้ปรากฏออกมา

สำหรับมนุษย์เงินเดือน ก่อนอื่นให้สร้างความสัมพันธ์ในบริษัท ไม่ใช่ ภายนอกบริษัท

เช่น ระหว่างฝ่ายขายกับฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ฝ่ายออกแบบกับ ฝ่ายผลิต หรือบริษัทแม่กับหน้าร้าน หากความสัมพันธ์ไม่ดี ไม่น่าจะทำให้ งานออกมามีได้ แต่หากมีความไว้วางใจเชื่อใจซึ่งกันและกัน ถึงแม้บางเรื่อง

อาจจะเกินกำลังไปบ้าง แต่อีกฝ่ายคงรับได้ง่ายกว่าว่า “ช่วยไม่ได้นะ ในเมื่อเธอขอร้องมา คราวนี้ฉันช่วยไปก่อนละกัน”

ถ้าผู้บังคับบัญชาสายตรงไม่ให้การสนับสนุน การจะดันโครงการของตัวเองหรือร้องขออะไรคงยากขึ้น ทำให้แสดงผลงานไม่ได้ แต่หากหัวหน้าไว้ใจบอกกว่า “เธอจัดการได้เลย” ก็คงมีอิสระในการทำงานมากขึ้น

สร้างความไว้วางใจกับคนในบริษัท แล้วสิ่งนั้นจะเชื่อมโยงให้ทำงานง่ายขึ้น และเกี่ยวพันกับความสำเร็จ เมื่อสร้างผลงานได้ต่อเนื่อง ถึงแม้ไม่ได้ช่วยตัวเอง แต่ชื่อเสียงก็จะค่อยๆ เป็นที่รู้จักไปถึงนอกบริษัท ในวงการเดียวกันก็จะรู้ว่า “ได้ยินว่าคนที่ชื่อ XXX ของบริษัทนั้นเก่งเอาเรื่องเลย” และจะรู้ไปถึงนอกวงการ และไปถึงหูสื่อต่างๆ ถึงตอนนั้นจะมีคนมากขึ้นหลายตาติดต่อเข้ามา และแวดวงคนรู้จักก็จะกว้างขึ้น

กล่าวคือ การทุ่มเทสร้างคอนเนกชันมีแต่จะทำให้เราห่างจากงานสำคัญจริงๆ ที่อยู่ตรงหน้า



13 ทิ้งความคาดหวังให้อีกฝ่ายตอบแทนกลับ

คนที่ทิ้งไม่ได้ : ได้แต่เก็บความโกรธและผิดหวังไว้กับตัว

คนที่ทิ้งได้ : เครียดเรื่องคนน้อยลง



สาเหตุหลักอย่างหนึ่งที่ทำให้คนเราโกรธหรือรู้สึกไม่พอใจคือ “ความคาดหวังให้อีกฝ่ายตอบแทนกลับ”

ยิ่งรู้สึกมากเท่าไรว่า “ฉันมีบุญคุณกับเขาขนาดไหน” ยิ่งรู้สึกผิดหวังเมื่อไม่ได้รับการตอบแทน

◎ หงุดหงิดเพราะพยายามทำให้อีกฝ่ายเป็นอย่างที่เราต้องการ

เพราะคาดหวังว่า “เราทำก่อนแล้ว อีกฝ่ายก็ควรทำตอบด้วย” เมื่อไม่ได้อย่างที่หวังก็โกรธ หรือพอดูแลต่าง ๆ นานา และหวังว่าอีกฝ่ายคงตอบแทนบุญคุณสักวัน แต่พอไม่ได้อย่างที่หวังก็โกรธว่า “เราดูแลขนาดนี้แล้ว แต่หมอนั่นกลับไม่มีมารยาทเลย”

แต่คนอื่นก็คือคนอื่น เขาไม่อาจทำตามใจเราได้ตลอดเวลา เหลือ ๆ เขาจะปฏิเสธมากกว่าทำตามด้วยซ้ำ

เวลาพ่อแม่คาดหวังกับลูกก็เหมือนกัน

เมื่อพ่อแม่เลี้ยงลูกให้เป็นไปตามที่ตัวเองต้องการ ชื่อข้าวของต่าง ๆ ให้

มอบโอกาสทางการศึกษา พาไปเที่ยวเล่น แนะนำสั่งสอนเพราะหวังว่าจะให้ลูกมีทัศนคติตรงกับตัวเอง ดังนั้น เวลาลูกเกรงต่อต้าน ทำสิ่งตรงข้ามกับที่คาดหวัง พ่อแม่จึงไม่พอใจ

แต่ลูกก็เป็นคนอื่นที่มีนิสัย เอกลักษณะ วิธีคิด และชีวิตของตัวเอง จึงเป็นธรรมดาที่จะแตกต่างกับสิ่งที่พ่อแม่คาดหวัง

◎ คิดว่าสิ่งที่ทำไปทั้งหมดก็ “เพื่อตัวเอง” แล้วจะดีขึ้น

ดังนั้น เวลาทำอะไรให้คนอื่น อย่าคาดหวังการตอบแทน คิดว่าทำเพราะสนุก มีความสุข หรือเป็นประโยชน์กับตัวเองก็พอ

เราไม่ได้หักทลายคนอื่นเพื่อให้พวกเขาพอใจ แต่เพื่อกระตุ้นความแจ่มใสให้ตัวเอง เราไม่ได้ฝึกลูกน้องเพื่อประโยชน์ของพวกเขา แต่เพื่อให้ตัวเองทำงานง่ายขึ้น เราไม่ได้เป็นอาสาสมัครเพื่อช่วยเหลือคนอื่นแะ แต่เพื่อเติมเต็มความรู้สึกเสียสละ เราไม่ได้เลี้ยงลูกเพราะคาดหวังให้เขาดูแลเราตอนแก่ แต่เพราะตัวเองสนุกกับการเลี้ยงตัวต่างหาก

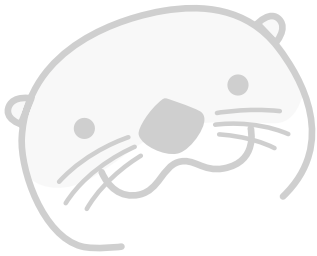
ถ้าไม่รู้สึกสักนิดว่า “เพื่อตัวเอง” ก็ไม่ต้องทำ ไม่ต้องอาสา ไม่ต้องทุ่มเท ไม่ต้องให้ยืมเงิน

การทำเช่นนี้อาจส่งผลให้ภาพลักษณ์ไม่ดี แต่ถ้าเราละทิ้งความรู้สึกต้องการสิ่งตอบแทนได้ ทุกสิ่งที่เราทำจะเป็นการเติมเต็มจิตใจตัวเอง ไม่สนใจปฏิกิริยาของอีกฝ่าย และรู้สึกสงบได้ เช่น ภาษีบ้านเกิดที่นิยมขึ้นมาในปี 2014 นั้น ไม่ใช่เพราะเป็นการทำเพื่อท้องถิ่นหรือบ้านเกิดเพียงอย่างเดียว แต่เป็นการทำเพื่อตัวเองด้วย นอกจากจะได้ผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นอย่างผักหรือข้าว และเงินส่วนที่เกินจาก 2,000 เยนยังกลับไปเป็นภาษีท้องถิ่นแล้ว (จำนวนเงินสูงสุดของแต่ละคนไม่เหมือนกัน) องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นยังได้ประโยชน์ด้วย

แม้แต่งานจิตอาสาก็เป็นเครื่องมือสร้างแบรนด์ให้ตัวเอง มากกว่าที่จะ

แสดงถึงคุณธรรม ถ้าอุปนิสัยเป็นอาสาสมัครลงบล็อกหรือโซเชียลมีเดีย
ก็สามารถสร้างภาพลักษณ์ได้ว่า “เป็นคนที่ทำงานเพื่อสังคมอย่างแท้จริง”

ถ้าคิดได้แบบนี้ เมื่อเลิกนี้ถึงผลตอบแทนที่ตัวเองจะได้รับ การทำเพื่อ
คนอื่นก็สนุกขึ้น และคนรอบข้างก็รู้สึกขอบคุณ



ทดลองอ่าน