

การบรรยายพิเศษเรื่อง กลยุทธ์ในการจัดการ
หลักสูตร Master of Management รุ่น 04 มหาวิทยาลัยศรีปทุม
โดย ดร.บุญเกียรติ โชควัฒนา
<http://www.mop-bkc.com>
วันอาทิตย์ที่ 28 ตุลาคม 2550 เวลา 9.00 – 12.00 น.

กลยุทธ์ในการฟัง เพื่อทำความเข้าใจ:

กลยุทธ์อย่างหนึ่งในการบริหารตนเองคือ วินัยในการฟัง ฟังอะไรมาแล้วก็เอาไปคิดต่อ แต่คนบางคนฟังอะไรไปก็ไม่เข้าใจ ฟังแล้วไม่เอาไปคิดต่อว่าเรื่องนี้มันมีนัยต่อตนเองแค่ไหน อะไรที่ตัวเองไม่เข้าใจก็จะไม่เข้าใจต่อ ๆ ไป

คนเราต้องรู้จักปรับเรียนรู้ เรียนรู้ในสิ่งใหม่ ๆ ที่ตนเองไม่คุ้นเคย เมื่อฟังอะไรที่ไม่เข้าใจอย่าปล่อยให้ผ่านไป ต้องมีความเชื่อว่าเราทำความเข้าใจเรื่องนี้ได้ เข้าใจตรงนี้ได้ แล้วตั้งโจทย์ให้ตัวเอง ถ้าเราบอกว่าเราไม่มีทางเข้าใจเรื่องนี้ เราก็จะไม่เข้าใจต่อไป แต่ถ้าเราบอกว่าเราจะเข้าใจเรื่องนี้ให้ได้ ถึงแม้เรายังไม่เข้าใจอยู่ เราแค่ตั้งใจกำหนดจิตของเราวันหนึ่งคำตอบก็จะมาเอง คนที่คิดลบกับคนที่คิดบวกจะต่างกับเช่นนี้แบบนี้

บางคนคิดแต่ว่าฟังไม่เข้าใจก็ปล่อยให้ผ่านไป ไม่ต้องเข้าใจก็ได้ ยิ่งปัจจุบันนี้เป็นยุคแห่งข้อมูลข่าวสารมีเรื่องต่าง ๆ เยอะแยะมาก ทำให้คนไม่พยายามทำความเข้าใจในเรื่องที่ตัวเองผ่านพบมาหรือประสบมา รับทราบแล้วก็จบ แต่หลายเรื่องยังต้องทำความเข้าใจ ซึ่งหลายคนจะขาดเรื่องนี้ บางคนรู้แล้วก็ลืม หรือบางเรื่องก็จำได้บางเรื่องก็ลืมไป การทำความเข้าใจในเรื่องที่รู้มาก็ไม่ค่อยจะมีคุยกับใครก็คุยได้แต่สิ่งที่ได้ยินมา ได้ยินเรื่องนั้นเรื่องนี้มา

การที่จะทำตัวเองให้มีศักยภาพสูงขึ้น หลาย ๆ เรื่องต้องเริ่มจากการทำความเข้าใจ เข้าใจแล้วก็ต้องรู้ว่าเราได้อะไร สิ่งที่เป็นประโยชน์ก็ทำให้เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินชีวิต ซึ่งจะทำให้เราพัฒนาศักยภาพของเราเองได้

กลยุทธ์ตั้งคำถามแล้วหาคำตอบด้วยตัวเอง:

กลยุทธ์อีกอย่างของ ดร.บุญเกียรติ คือกลยุทธ์ในการตั้งคำถามและหาคำตอบ ท่านจะตั้งคำถามก่อนนอนแล้วรุ่งเช้าท่านก็จะได้คำตอบ เช่นในการบรรยายในวันนี้ เมื่อคืนก่อนนอนท่านก็ตั้งคำถามกับตัวเองว่าจะสอนอะไรบ้างแล้วก็นอนหลับไป พอเมื่อเช้าตอนตีห้าหั่ง ๆ ที่ยังไม่ได้ลืมตาสมองของท่านก็ให้คำตอบเป็นฉาก ๆ เลยว่าจะพูดเรื่องอะไรบ้าง ซึ่งวิธีนี้ ดร.บุญเกียรติ ใช้จิตใต้สำนึกมาช่วยคิดตอนหลับ คำถามหรือปัญหาต่าง ๆ ที่ยังสรุปไม่ได้ หรือคิดยังไม่ออก ดร.บุญเกียรติ มักจะใช้วิธีนี้คือให้จิตใต้สำนึกคิดตอนหลับเมื่อตื่นขึ้นมาตอนเช้าจิตใต้สำนึกจะแนะนำได้ทั้งหมด

จิตใต้สำนึก (Sub-conscious) มีพลังสูงมาก เพียงแต่เราไม่รู้วิธีใช้ให้เกิดประโยชน์กับเรา หรือผู้อื่น แต่ถ้าเราเข้าใจแล้วสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จะเกิดประโยชน์มาก ดร.บุญเกียรติ ก็นำมาประยุกต์ใช้ตอนที่ท่านเข้าใจเรื่องจิตใต้สำนึก

การให้จิตใต้สำนึกทำงานขณะนอนหลับเช่นนี้ไม่ใช่ ดร.บุญเกียรติ ทำได้คนเดียว ทุกท่านก็ทำได้ถ้าเข้าใจในวิธีการที่ ดร.บุญเกียรติ ตั้งคำถามกับจิตของตนเองเช่นนี้ บางทีมีเพื่อนมาให้ช่วยคิดเรื่องต่าง ๆ ให้ บางทีเป็นเรื่องที่ลึกซึ้ง เรื่อง Creative ดร.บุญเกียรติ นอนนึกพักหนึ่ง นึกเสร็จก็หลับตาแล้วหลับไปเลย หลับไปแค่ครึ่งชั่วโมงตื่นขึ้นมาคำตอบก็มา สามารถโทรไปบอกเพื่อนให้ทำอย่างที่คิดได้ จนเพื่อนนำไปทำได้ตามต้องการ แต่การใช้กลยุทธ์นี้ก็นำมาเรื่องที่เราคิดออกแล้วมาคิดต่ออีก เพราะมันจะเริ่มขยายผลทำให้นอนไม่หลับ คิดเฉพาะเรื่องที่ยังไม่เจอทางออกดีกว่า ดร.บุญเกียรติ ใช้กุศโลบายนี้ทำให้ท่านคิดอะไรหลาย ๆ อย่างได้มากมาย

เมื่อก่อน ดร.บุญเกียรติ เป็นคนที่ไม่มีความรู้กลยุทธ์อะไรเลย เรียนจบวิศวกรรมศาสตรบัณฑิตมา

ก็ได้มาแต่วิชาที่เรียน ตอนเรียนก็เรียนไม่ดี เพียงแต่ท่านเป็นคนไม่หยุดนิ่งเวลาที่คิดไม่ออกก็จะตั้งคำถาม อย่างเรื่อง กลยุทธ์ท่านก็ถามตัวเองว่าแปลว่าอะไร จะไม่มีการคิดว่าชาตินี้ทั้งชาติคงไม่มี กลยุทธ์ เพราะเมื่อใดเราคิดว่าเราไม่มีทางมีกลยุทธ์ เราก็จะไม่มีกลยุทธ์ อย่างน้อยถามตัวเองว่า กลยุทธ์มันเป็นอย่างไรก็ยังมี ทุกท่านคงเคยได้ยินคำว่ากลยุทธ์กันมาแล้ว แต่บางคนก็ไม่เคยถามตัวเองว่ากลยุทธ์เป็นอย่างไร มีหน้าตาอย่างไร มีวิธีการอย่างไร คิดอย่างไรให้เป็นกลยุทธ์ เมื่อมีคนมาบอกว่าท่านเป็นคนไม่มีกลยุทธ์ และท่านก็ไม่ยอมรับสภาพว่าจะเป็นคนไม่มีกลยุทธ์ตลอดไป ท่านจึงถามตัวเองว่ากลยุทธ์เป็นอย่างไร วันหนึ่งท่านก็กลายเป็นคนที่มีกลยุทธ์ขึ้นมา กลยุทธ์ของท่านถึงแม้ไม่ได้แสดงให้ใครเห็นแต่กลยุทธ์ของท่านมีเยอะมาก

การคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking):

ในเรื่องกลยุทธ์นี้ ดร.บุญเกียรติ ได้แนะนำไว้ในการบรรยายในหลักสูตร MBA แนะนำถึงการคิดในเชิงกลยุทธ์ว่าคิดอย่างไร การคิดเชิงกลยุทธ์ง่ายมาก ถ้านักศึกษาไปหาอ่านในหนังสือต่าง ๆ ก็พบว่าเขาเขียนไว้สอดคล้องกับที่ ดร.บุญเกียรติ แนะนำ โดยท่านไม่ได้อ่านหนังสือเรื่องกลยุทธ์แม้แต่เล่มเดียว แต่เชื่อว่าที่ท่านพูดกับที่อยู่ในหนังสือดีต้องสอดคล้องกัน ดร.บุญเกียรติ ใช้เวลาถามตัวเองว่ากลยุทธ์เป็นอย่างไร แล้วตอบตัวเอง พอพยายามตอบตัวเองบ่อย ๆ ก็จะเจอคำตอบ

บางคนถามตัวเองบ่อย ๆ แล้วตอบตัวเองว่า “ไม่รู้ซี” ตอบอย่างนี้แล้วจะมีคำตอบใหม่ ถ้าเราถามตัวเองแล้วบอกว่า “ไม่รู้ ๆ” เราก็คงไม่มีทางรู้ ต้องคิดว่าเราจะรู้ เราจะรู้ให้ได้ เราเชื่อมั่นว่าเราทำได้ สิ่งนี้เรียกว่าเป็นการคิดบวกกับตัวเอง เชื่อว่าเราทำได้ ถึงวันนี้เราไม่รู้พรุ่งนี้เราจะรู้ ถึงพรุ่งนี้ยังไม่รู้เดี๋ยววันมะรืนก็จะรู้ แต่บางคนบอกว่าเรื่องนี้ฉันไม่มีความสามารถ เรื่องนี้ฉันไม่ได้เรียนหนังสือมา ไม่มีทางรู้หรอก แล้วจะมีทางรู้ใหม่ ?

ดร.บุญเกียรติ จึงอยากจะบอกว่า การอ่านหนังสือหรือเรียนหนังสือไม่สำคัญเท่ากับเราเชื่อว่าตัวเองรู้ มีความสามารถที่จะเรียนรู้ต่อ ๆ ไปได้ ไม่ใช่สำเร็จมหาบัณฑิตแล้วก็บอกรู้แล้วต่อไปนี่ไม่ต้องเรียนรู้อีก จากประสบการณ์ของ ดร.บุญเกียรติ พบว่ามหาบัณฑิตจะมีอัตราการเรียนรู้อีกต่ำมาก

ดร.บุญเกียรติ มีลูกน้องสำเร็จมหาบัณฑิตเป็นร้อย ๆ พบว่าตอนที่เขาจบระดับปริญญาตรีมาสอนอะไรเข้าใจง่ายมาก พอจบมหาบัณฑิตสอนยากสอนเย็นพูดไม่รู้เรื่อง คิดก็ซ้ำทำก็ซ้ำ ซึ่งในการบรรยายครั้งที่แล้ว (22/09/50) ดร.บุญเกียรติ ได้พูดถึงไปบ้างแล้ว แต่ถ้าอยากทราบเพิ่มเติมก็สามารถอ่านได้จากหนังสือ “คิดบวกแบบ CEO” ซึ่งในนั้นได้เล่าถึงปรากฏการณ์ปริญญาโทไว้ 10 ข้อด้วยกัน เล่าถึงมหาบัณฑิตมีจุดอ่อนตรงไหน และเนื่องจากนักศึกษาในห้องนี้เป็นนักศึกษาที่เพิ่งเริ่มเรียนระดับมหาบัณฑิตจึงขอให้พิถีพิถันกับความคิด พยายามอย่าให้ตัวเองตกลงไปในหลุมพรางของจุดอ่อนของการศึกษาระดับมหาบัณฑิต หากมองในทางโลก ทุกอย่างจะมีทั้งจุดเด่นและจุดอ่อนในสิ่งเดียวกัน ตัวเราเองก็ไม่ใช่ว่าจะเด่นทุกเรื่อง และก็ไม่ได้อ่อนทุกเรื่อง คนโง่ที่สุดก็มีเรื่องที่เก่ง คนเก่งก็จะมีเรื่องที่ไม่เก่ง ใครจะเชื่อบ้างว่าไอชิสไตน์ผูกเชือกทรงเท้าไม่เป็น

ดังนั้นเราต้องคิดว่าสำเร็จมหาบัณฑิตแล้วเราก็ยังสามารถเรียนรู้ต่อไปได้ และต้องคิดว่าวิชาที่เรียนในมหาบัณฑิตเป็นเพียงแค่เล็วเล็กนิดเดียวของสิ่งที่จะเรียนรู้ได้นอกโรงเรียนนอกการเรียน เราแค่ฝึกวิธีเรียนรู้หรือฝึกการรับเรียนรู้จากมหาวิทยาลัย แต่บางคนก็ไม่ได้ฝึกเรียนรู้ อย่างการเรียนมหาบัณฑิตนี้ ไม่ได้เรียนรู้เป็นแค่การรับข้อมูลว่าอาจารย์บอกอย่างนี้ ให้ทำอย่างนี้ เป็นเพียงแค่ Process เป็นขั้นตอน เป็นวิธีการที่ท่านรับไป พอถึงเวลาน่าออกมาใช้กลับไม่ตรงกับสิ่งที่เรียนมา ที่อาจารย์แนะนำไปมันคนละเรื่อง

ในชีวิตจริงเราไม่ได้นำสิ่งที่อาจารย์สอนทั้งหมดมาใช้ มหาบัณฑิตหลายคนชอบเอาทั้งหมดจับใส่เข้าไปในงาน พอไม่ Work ก็ผิดหวัง แทนที่จะโทษว่าตัวเองใช้ผิด กลับไปโทษว่าคนที่ตัวเองต้องบริหารทำไม่เป็น ไปโทษคนอื่น ไม่รู้เลยว่าตัวเองเป็นจุดอ่อน จริง ๆ แล้วสิ่งที่อาจารย์สอนมาเราต้องสรุปมาเป็นหลักคิด อย่างอาจารย์สอนวิธีการมา แต่วิธีนี้ไม่สามารถนำมาใช้กับการทำงานหรือชีวิต

ประจำวันของเราได้ เราก็ต้องนำวิธีการนั้นมาพิจารณาว่าส่วนไหนสามารถประยุกต์ใช้ได้ ส่วนไหนที่ไม่เกี่ยวข้องเลย ต่อไปนี้ถ้าเราเรียนรู้อะไรไปเราต้องไปทบทวนก่อนว่าจะประยุกต์ใช้ให้ตรงได้อย่างไร ไม่ใช่เข้าไปใช้ทั้งดุ้น

ถ้า ดร.บุญเกียรติ ถามนักศึกษาในตอนนี่ว่ามาเรียนวิชาต่าง ๆ ไปแล้วได้อะไรบ้าง หลาย ๆ คนคงตอบว่า ก็ดี รู้สึกดี แสดงว่าเรียนไปแล้วไม่ได้ประโยชน์อะไรเลย ได้แค่ปริญญาบัตรไป รู้สึกภูมิใจที่เรียนจบ คิดว่าเราเก่งกว่าคนอื่นแล้ว แต่จริง ๆ ไม่ใช่เลย แต่ถ้าสามารถนำเอาความรู้ ความคิดของอาจารย์ทุก ๆ ท่าน ไปพิจารณา โดยต้องใช้เวลาในการพิจารณาอาจจะวันละครึ่งชั่วโมง ทบทวนที่อาจารย์สอนไม่ต้องทุกเรื่องว่าอันไหนสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตได้ แม้แต่เรื่องทางธุรกิจก็เอามาประยุกต์ใช้ในชีวิตได้ แค่วันครึ่งชั่วโมงต่อวันอาจนั่งสมาธิทบทวนตัวเองประกอบด้วยก็ได้ ในระยะเวลาการเรียน 2 ปี นักศึกษาจะได้อะไรมากมายเลย เทียบกับคนที่เรียนแค่รู้ ถามอะไรก็จำไม่ค่อยได้ ให้อธิบายที่อาจารย์สอนก็อธิบายไม่ค่อยได้ เพราะไม่ได้นำไปไตร่ตรองทำความเข้าใจ

เราจึงต้องนำสิ่งที่อาจารย์สอนไปไตร่ตรองเพื่อให้เกิดประโยชน์กับตัวเอง ดร.เทียม โชควัฒนา บิดาของ ดร.บุญเกียรติ สอนตั้งแต่เด็ก ๆ ให้ ดร.บุญเกียรติ ทบทวนตัวเองทุกคืน ว่าทำอะไรถูก หรือทำอะไรผิด ทำอะไรไม่ถูกพรุ่งนี้จะได้ทำให้ถูก ทำอะไรไม่ดีพรุ่งนี้จะได้ทำให้มันดี ซึ่งตอนเด็ก ๆ ท่านก็ฟังไปอย่างนั้น แต่พอโตขึ้นก็รู้สึกซาบซึ้ง คนที่ทบทวนตัวเองกับคนที่ไม่ทบทวนตัวเองจะต่างกันราวฟ้ากับดิน ดังนั้นถ้าเราคิดจะพัฒนาตัวเองให้เก่งขึ้นเรื่อย ๆ เราจะต้องฝึกทบทวนตัวเอง หรือที่ภาษาอังกฤษเรียกว่า "Soul-searching"

ยังมีคำพูดที่ ดร.บุญเกียรติ มักได้ยินจากมหาบัณฑิต คือ "ไม่รู้" เวลาคิดอะไรไม่ออกก็จะพูดว่า "ไม่รู้ซิ" และอีกคำคือคำว่า "งง" คำนี้เกิดจาก 2 ประเด็นหลัก คือ สิ่งที่เราเรียนมากับสิ่งที่เกิดขึ้นจริง ๆ ไม่เหมือนกัน เลย "งง" และคิดว่าคนอื่นทำไมไม่ได้โง่ขนาดนี้ แต่ไม่กล้าพูดออกมาเลยพูดว่า "งง จังเลย เขาทำอย่างนี้ได้อย่างไร" แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าเขาเองจะทำได้ดีกว่า ดังนั้นก่อนที่จะเราจะว่าคนอื่น เราต้องทบทวนตัวเองก่อนว่าตัวเราเองดีแค่ไหน

คุณสมบัติของผู้นำ:

อย่างมหาบัณฑิตควรต้องเป็นตัวอย่งที่ดีให้กับบัณฑิต การมาเรียนก็ต้องมาให้ตรงต่อเวลามากกว่าบัณฑิต วินัยในการตรงต่อเวลาต้องมีมากกว่า เหมือนกับผู้ใหญ่ต้องมีวินัยมากกว่าเด็ก แต่กลับเป็นตรงกันข้ามในประเทศไทย พอเริ่มมีตำแหน่งใหญ่ขึ้นก็เริ่มมาสายกว่าเด็ก กลับไปคิดว่าเด็กต้องมาก่อนผู้ใหญ่ต้องมาทีหลัง ดร.บุญเกียรติ เองเมื่อก่อนก็มาทำงานสาย 10 – 15 นาที แต่ปัจจุบันท่านมาทำงานแข่งกับลูกน้องที่มาเช้าแล้ว ไม่มาทำงานสายแล้ว ไม่ใช่พอมีอายุมากขึ้น มีตำแหน่งสูงขึ้น มีความสามารถสูงขึ้น แต่กลับลดวินัยตัวเองลง

เราต้องถามตัวเองว่า เรามีวินัยในตัวเองหรือไม่ ไม่ใช่เป็นเจ้าของกิจการก็มีสิทธิ์มาสายได้ แม้แต่เจ้าของกิจการก็ต้องมีวินัยมาทำงานตรงเวลา สำหรับ ดร.บุญเกียรติ มาตรงเวลาถึง 99% ต้องฝึกวินัยตัวเอง บางคนพอนาฬิกาปลุกดังก็กดปิดเสียงแล้วนอนต่ออีกหน่อย ทำให้ขาดวินัยในการตรงต่อเวลา หากทำไปนาน ๆ เสียงของนาฬิกาปลุกจะไม่ได้ยินเลย สำหรับ ดร.บุญเกียรติ จะตื่นก่อนนาฬิกาส่งเสียงปลุกเป็นประจำ เพราะท่านมุ่งมั่น ตั้งใจว่าจะเป็นคนตรงต่อเวลา

อีกสาเหตุที่ทำให้ ดร.บุญเกียรติ มาทำงานเช้าขึ้นเกิดจากการครั้งหนึ่งท่านต้องไปบรรยายให้กับข้าราชการระดับสูงที่ กพ. ในหัวข้อ "ความเป็นผู้นำ" ซึ่งท่านก็ไม่เคยอ่านหนังสือเกี่ยวกับผู้นำเลย ท่านคิดจนได้คุณสมบัติของผู้นำ 3 ข้อ คือ

1. เป็นตัวอย่างที่ดี
2. เป็นผู้เสียสละ
3. เป็นผู้ให้

ซึ่งทุกข้อก็สอดคล้องกับคุณสมบัติของผู้นำในหนังสือเล่มอื่น ๆ ส่วนผู้ที่เป็นตัวอย่างของผู้นำ

ของไทยที่เห็นกันได้ชัดเจนที่สุดคือพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ท่านเป็นตัวอย่างที่ดี เป็นผู้เสียสละ และเป็นผู้ให้ ครบถ้วน ซึ่งคุณสมบัติเหล่านี้ทำให้ท่านได้รับความรักจากประชาชนกลับมา การให้นี้บางครั้งให้เป็นรูปธรรมแต่กลับมาเป็นนามธรรม หรือให้ไปเป็นนามธรรมกลับมาเป็นนามธรรมก็มี แต่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ของเราทำโดยเจตนาบริสุทธิ์ ไม่หวังสิ่งตอบแทน เป็นพระเจ้าอยู่หัวฯ องค์เดียวในโลกที่ประชาชนรักมากที่สุด เกิดจากพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ของเราเป็นผู้นำที่แท้จริง

แต่คนบางคนเป็นผู้ใหญ่แต่ไม่ได้เป็นผู้นำ เป็นผู้ดัน คอยบังคับคนโน้นคนนี้ทำ แต่ว่าผู้นำ ไม่ต้องบังคับใครทำ เป็นตัวอย่างที่ดี จนคนอื่นอย่างเดินตาม Leader คือคนอยู่ข้างหน้า ผู้นำก็คือนำเขา ไม่ใช่เป็นผู้ดัน Leader คือผู้นำที่เป็นผู้เสียสละที่ทุกคนชื่นชมแล้วก็อยากทำตาม แต่ก็ยังมีอีกหลายประเภท เช่น เห็นเราทำดี เป็นผู้นำ เสียสละ เขาก็ชื่นชมทุกอย่าง แต่ก็ไม่ได้ทำตาม อีกประเภทลูกน้องเห็นเราทำเขาก็ทำตาม แต่บอกว่าลูกน้องของเขาไม่ยอมทำตามเขา

สิ่งที่ ดร.บุญเกียรติ ได้พูดมานี้ ท่านพูดโดยไม่ต้องมีบท เกิดจากการที่ท่านทบทวนไตร่ตรอง คิดอยู่เป็นประจำว่าสิ่งที่เห็น สิ่งที่ประสบอยู่สรุปได้อย่างไร ไม่ได้เกิดจากการไปพูดบ่อย ๆ แต่การพูดบ่อย ๆ ก็มีส่วนอยู่บ้าง แต่จริง ๆ เกิดจากการซักซ้อมความคิดของเราอยู่ตลอดเวลา

ดร.เทียม โชควัฒนา บิดาของ ดร.บุญเกียรติ เป็นคนที่ชอบแนะนำความคิดดี ๆ ให้กับท่าน และพนักงานทุกคน เป็นคนที่แนะนำเป็นประจำ แนะนำบ่อย ๆ ดร.บุญเกียรติ มีจุดที่อยู่อย่างหนึ่งคือจำแม่น สิ่งหนึ่งจำได้แม่นในเรื่องข้อคิดของบิดาคือ จะต้องทำตามทีพูด ดังนั้นการไปสอนพนักงานให้ทำนั่นทำนี่ คิดนั่นคิดนี่ในเรื่องดี ๆ แต่เรากลับไม่ทำดีอะไรเลย ก็คงจะดูขัด ๆ ดังนั้นเมื่อเราไปแนะนำคนอื่นให้ทำความดีเราก็ต้องทำความดี เราไปสอนให้คนอื่นมีวินัยตัวเราเองก็ต้องมีวินัย เราสอนให้คนอื่นต้องพัฒนาเราเองก็ต้องพัฒนา

ดร.บุญเกียรติ เวลากล่าวอวยพรปีใหม่ ท่านจะกล่าวทุกครั้งว่า คนเราต้องไม่หยุดพัฒนา ถึงวันสุดท้ายของชีวิตก็คิดที่จะพัฒนา แต่ก็มีคนจำนวนมากพออายุมาก ก็คิดว่าพัฒนาไปก็ไม่มีประโยชน์ แก่แล้วไม่มีประโยชน์ แต่คนเราต้องพัฒนาตัวเอง บางท่านที่ต้องไปกล่าวอวยพรก็อย่าลืมพูดให้พัฒนาตัวเราก็จะได้พัฒนาด้วย แต่บางคนขึ้นไปบนเวทีมีแต่คำชื่นชมลูกน้อง หรือเสานั่นเสานี่ ซึ่งไม่ได้พูดคำให้พัฒนาแค่เล่าอย่างเดียว

ที่ ดร.บุญเกียรติ ขอ ดร.อมร มาบรรยายให้กับนักศึกษารุ่นนี้ฟังตั้งแต่เริ่มเรียนวิชาแรก เพราะแต่เดิมท่านจะนำประสบการณ์ในการทำงานมาแนะนำซึ่งไม่มีประโยชน์ แนะนำไปนักศึกษาก็ไม่รู้จะนำไปใช้ตอนไหน เอาหลักในการคิดมาแนะนำน่าจะเป็นประโยชน์มากกว่า

บริษัทในเครือสหพัฒน์มีอยู่ประมาณ 300 บริษัท ดร.บุญเกียรติ มีชื่อเป็นกรรมการอยู่ประมาณ 50 บริษัท ต้องดูแลจริง ๆ อยู่ 24 บริษัท ท่านจึงต้องมีกลยุทธ์ในการบริหารจัดการเพื่อดูแลบริษัทเหล่านี้ ครั้งหนึ่งเคยมีนักข่าวถามท่านว่า "ท่านจะคุมอย่างไรตั้งหลายบริษัท" ท่านตอบว่า "คุมโดยไม่ต้องคุม" ถ้าเราคิดจะบริหารงาน 20-30 บริษัท ด้วยตนเองโดยที่ เป็น Master of Management เอง คงเป็นไปได้ เพราะสภาพของแต่ละบริษัท แต่ละสถานการณ์ไม่เหมือนกัน การบริหารแต่ละบริษัทก็แตกต่างกันด้วย ดร.บุญเกียรติ จึงต้องใช้กลยุทธ์ทำให้ผู้บริหารของแต่ละบริษัทบริหารตัวเองได้ โดยการให้หลักคิด ให้ปรัชญา ให้ความไว้วางใจ ให้ขั้นตอน ให้วิธีการ ให้จริยธรรม คุณธรรม มโนธรรม จนเขาสามารถบริหารด้วยตัวของเขาเองได้ แต่เมื่อใดที่เขามีปัญหาจะต้องพร้อมแนะนำวิธีแก้ปัญหาให้เขาได้ ซึ่งที่บริษัทก็มีคำหนึ่งที่ดีปากกันอยู่คือ "คิดไม่ออกบอกบุญเกียรติ"

แต่ถ้า ดร.บุญเกียรติ เป็นคนคิดลบกับตัวเองก็คงจะไม่มีคำพูดเช่นนี้ ดังนั้นที่ท่านบอกให้คนที่ มีปัญหาคิดไม่ออกมาถาม และท่านก็ตอบได้ทุกครั้ง นี่คือการคิดบวกกับตัวเอง ฉะนั้นจึงได้เน้นย้ำว่าการคิดบวกสำคัญ ถ้าคิดลบคิดว่าผู้บริหารเหล่านั้นจะโกงบริษัท จะบริหารบริษัทจำนวนมากคงไม่ได้ ต้องมีความคิดบวกต่อผู้บริหาร ต้องมีความคิดบวกต่อตัวเอง ว่าถ้าปัญหาอะไรมาเราแก้ได้หมด นี่คือการกลยุทธ์หนึ่งในการทำงานของ ดร.บุญเกียรติ ทุกอย่างนี้ไม่ได้อยู่ที่ตำรา อยู่ที่ตัวเราคิดขึ้นมา ซึ่งท่าน

เรียกว่า Zero Base Thinking

กลยุทธ์ Zero Base Thinking:

Zero Base Thinking คือ การตั้งคำถาม หาคำตอบ ตอบตัวเองตอบให้ได้โดยไม่ต้องไปอ้างอิงหาข้อมูล อีกวิธีหนึ่งของ Zero Base Thinking คือ ตั้งเป้าหมาย แล้วคิดว่าจะทำให้ตรงเป้าหมายได้อย่างไร โดยไม่อ้างอิงข้อมูลเดิมก่อน ในทางบัญชีเรียก Zero Base Budgeting

ดร.บุญเกียรติ ได้ใช้กลยุทธ์การคิดแบบ Zero Base มา 30 กว่าปีแล้ว โดยใช้วิธีนี้โดยไม่อ้างอิงข้อมูลเดิม แต่คนส่วนใหญ่ในยุคนี้จะไม่ค่อยใช้วิธีนี้ คนที่จะไม่ใช้วิธีนี้คือคนที่ชอบพูดคำว่า "ทำไม" "ไม่เข้าใจ" มี ดร. คนหนึ่งเป็น MD ของบริษัทหนึ่ง เขาเป็นคนที่ชอบพูดว่า "ไม่เข้าใจ" พูดทุกวันมีแต่แย้ง วันหนึ่งเขาเข้ามาปรึกษา ทำอะไรก็ไม่ได้ ทำอะไรชักช้าไปหมด สุดท้าย ดร.บุญเกียรติ ขอให้เขาเลิกพูดว่า "ไม่เข้าใจ" เพราะพูดบ่อย ๆ จะไปก่อกวนใจตัวเอง พูดทุกวันจนกลายเป็นคนเซ่อ ๆ ซ่า ๆ พูดอะไรก็ไม่เข้าใจทั้ง ๆ ที่เรียนมาสูง เรื่องจิตใต้สำนึกนี้บางคนยังไม่เกิดความเข้าใจ ก็เหมือนกับคำว่า "ไม่รู้ ๆ" ที่มีผลกับตัวเราเอง

อีกพวกหนึ่งเห็นคนอื่นทำอะไรแล้วไม่เข้าทำ ก็คิดแต่ว่า "ทำไมเขาทำอย่างนี้" ตัวเราเองไม่มีทางที่จะทำอย่างนี้ แต่ทำไมเขาทำ ? สมมติเห็นเขาไปฆ่าคน ทำไมเขาต้องฆ่าคน ? คนพวกนี้กำลังจะบอกว่าถ้าเป็นฉัน ฉันคงฆ่าคนไม่ได้ ดร.บุญเกียรติ จะแนะนำให้คนพวกนี้ "อย่าพูดได้ไหม" พูดไปแล้วก็ไม่มีคำตอบใด ๆ คนที่พูด "ทำไม ๆ" ส่วนมากจะไม่มีคำตอบ ท่านจึงแนะนำให้คิดว่าต่อไปนี้ไม่ต้องมีคำว่า "ทำไม ?" เห็นอะไรก็ให้บอก ว่าเข้าใจแล้ว ในหนังสือ กลยุทธ์การคิดแบบ CEO ที่ ดร.บุญเกียรติ เขียนไว้ก็ได้พูดถึงเรื่องนี้ไว้ ดังนั้นให้เราคิดเสมอว่า เข้าใจแล้วว่าทำไม ทำไมถึงเป็นอย่างนั้น ซึ่งเป็นการพยายามหาคำตอบ คำตอบแบบง่าย ๆ เช่น เพราะเขาไม่เหมือนเรา สถานการณ์ต่าง ๆ ในตัวเขาไม่เหมือนเรา ฉะนั้นสิ่งที่เกิดขึ้นกับเขา หรือสิ่งที่เขาทำอาจจะจะเป็นสิ่งที่เราไม่คิดจะทำเลยในชีวิตนี้เพราะ Background ไม่เหมือนเรา สถานการณ์ที่เขาเจอไม่เหมือนของเรา คำตอบเหล่านี้ทำให้ตัวเราเองอยู่ในความเข้าใจตลอดเวลา

อีกพวกหนึ่งชอบพูดคำว่า "อ้าวช่วย" หรือ "อ้าวช่วยโดนตำหนิแล้ว" คนพวกนี้ทำให้ความสำเร็จที่จะเกิดขึ้นกับตัวเขาน้อยลงไป เมื่อก่อน ดร.บุญเกียรติ ชอบพูดคำว่า "ฉิบหาย" เดียวนี้ไม่มีที่จะหลุดปากแบบนี้อีกแล้ว เพราะท่านเข้าใจเรื่องจิตใต้สำนึก ทุกคำพูดที่ตัวเราพูดล้วนมีนัยต่ออนาคตของเราเอง แม้แต่พูดคำว่า "ฉิบหาย" ที่ผู้หญิงชอบอุทานกันก็มีผล เปลี่ยนเป็นอุทานคำว่า "ฉิบเป็น" จะดีกว่า สิ่งเหล่านี้เราต้องฝึกฝน เป็นเรื่องของการมีสติ บางคนพูดไปโดยไม่มีสติ พูดโดยใช้สัญชาตญาณใช้อารมณ์ มันไม่มีเหตุผล

จิตใต้สำนึก (Sub-conscious):

จิตใต้สำนึกของเรามีพลังมหาศาล ไม่รู้ไม่รู้ผิด เวลาเราพูดว่า "ฉิบหาย" จิตใต้สำนึกของเราสันนิษฐานว่าเราอยากตาย จิตใต้สำนึกของเราก็จะทำให้เป็นตามนั้น ทำให้เราอายุสั้นลงทุกวัน ดร.บุญเกียรติ เคยเจอคนที่ เป็นมะเร็ง ท่านก็แนะนำให้คนที่ เป็นมะเร็งนี้บอกตัวเองว่าจะรอด จะหาย สิ่งจิตว่าจะหายพูดกับตัวเอง 100 ครั้งต่อวัน และถ้ายังไม่ถึงอายุขัยของเขา เขาก็จะรอด แต่ต้องทำบุญเสริมด้วย อนาคตของเราขึ้นอยู่กับการทำบุญด้วย อนาคตของเราสามารถเปลี่ยนไปได้ เมื่อทำบุญถึงจุดหนึ่งก็จะยืดอายุขัยได้ หมอคนที่ดูดีดีแต่อาจดูอนาคตไม่แม่นยำเพราะคนเราทำบุญไม่เท่ากัน อย่างหลวงพ่อจรัญ ตอนเป็นเด็กท่านทำบาปไว้มาก ตอนนี้เป็นพระที่ทรงศีลมาก ๆ ท่านรู้ตัวว่าท่านจะมรณภาพหลายครั้งแล้ว รู้ล่วงหน้าเลยว่าจะมรณภาพตอนไหน แต่เนื่องจากท่านทำความดีไว้มาก มีประโยชน์ต่อมนุษยชาติมากเบื่องบนจึงให้ท่านอยู่ต่อเพื่อทำความดีต่อไป

คนเราจึงต้องไม่พูดคำที่ไม่เป็นมงคลต่อตนเอง คนไทยก็เป็น คนจีนก็เป็น อย่างคนจีนจะมีคำว่า "ฮ่อซี" "ฮ่อ" แปลว่า ดี "ซี" แปลว่าตาย คนไทยแปลว่า ดีจะตายแล้ว ทำไมพูดดีเฉย ๆ ไม่ได้หรือ

ทำไมต้องดีจะตายแล้ว สมัยก่อน ดร.บุญเกียรติ ก็ไม่เข้าใจว่าทำไมมารดาของท่านสั่งห้ามไม่ให้พูด คำนี้ ท่านจึงไม่ค่อยสนใจ แต่ปัจจุบันนี้ทราบแล้วว่าคำพูดเหล่านี้ล้วนมีนัยต่อจิตใต้สำนึกของเรา คนที่ชอบว่าคนอื่นเรื่อย ๆ ต่ำหนิคนนั้นคนนี้ จิตใต้สำนึกของตัวเองก็จะเอาสิ่งที่เขาตำหนินั้นมาบันทึกไว้ด้วย ดร.บุญเกียรติ จึงฝากไว้ว่าให้เราทบทวนดูตัวเองก่อน ข้อสำคัญคือต้องมองหาจุดดีของตัวเอง และของคนอื่นให้มาก ๆ เข้าไว้ ทุกคนมีจุดดีทั้งนั้น แต่ไม่ใช่ว่าต่อไปนี้จะมองข้ามจุดเสียของตัวเอง จุดเสียของตัวเองก็มองได้ด้วย และมองด้วยความตั้งใจว่าจะทำจุดเสียของตัวเองให้ดีขึ้น นี่คือการบวนการที่เรียกว่า Soul-searching ในการพิจารณาตัวเราเอง

แม้แต่ประเด็นเล็ก ๆ หากเรานำมาพิจารณา เราอาจพบว่าเราอายุขนาดนี้ยังเรียนรู้บางอย่างน้อยกว่าเด็กบางคนเสียอีก อย่างเช่นการใช้สบู ดร.บุญเกียรติ จะไม่ยอมให้เสียของไปโดยเปล่าประโยชน์ บางคนใช้สบู่เหลือนิดหน่อยก็โยนทิ้ง แต่ ดร.บุญเกียรติ จะใช้จนสบู่หมดไปเลย ตอนที่มันเหลือก้อนเล็ก ๆ ก็ใช้ยากมาก จนมีคนบอกมาให้เอาสบู่ก้อนเล็ก ๆ มาแปะกับสบู่ก้อนใหม่ ซึ่งท่านอายุจะ 60 แล้วยังไม่เคยคิดซื้อนี้เลย อีกตัวอย่างหนึ่งเรื่องการล้างหน้า ท่านสังเกตว่าทำไมหน้าเขียว พอคิดบวกกับตัวเอง ทบทวนตัวเองก็พบว่าเวลาเราทวนหน้าเราจะทวนขึ้น ไม่ได้ทวนลง แต่เวลาล้างหน้าท่านกลับล้างลงหมดเลย จึงได้ตั้งใจว่าต่อไปนี้จะล้างหน้าแบบใหม่ ล้างหน้าแบบทวนขึ้น มันมีส่วนนิด ๆ หน่อย ๆ แม้แต่สาว ๆ ที่สนใจความสวยของตัวเองอย่างสุดซึ้ง เวลาเจอจุดหนึ่งที่เราอาจจะไม่สวยก็ให้เราทบทวน อาจจะหน้าสวยทุกอย่างแล้ว จิตบางอย่างอาจยังไม่สวย ถ้าหน้าสวยแล้วถ้าจิตสวยด้วยก็จะยิ่งสวย ฉะนั้นจิตตรงไหนที่ยังไม่สวยก็ทำให้สวยซะ จิตไม่สวย เช่น จิตที่คิดไม่ดีกับคนอื่นจริง ๆ แล้วมนุษย์ไม่ได้สื่อสารกันด้วยคำพูดเพียงอย่างเดียว จิตของเราสื่อสารกันตลอดเวลา เวลาคนไหนคิดไม่ดีกับเรา เราจะรู้สึกได้ เพราะจิตทุกคนสื่อสารกันหมด แต่คนยุคใหม่ ๆ ไม่ค่อยเข้าใจ

ที่ ดร.บุญเกียรติ พูดมาทั้งหมดนี้เป็นกลยุทธ์ในการคิด เราจะต้องรู้จักกลยุทธ์ในการที่จะทำตัวเองให้เป็นคนที่มีศักยภาพ พร้อมทั้งจะทำอีกหลายสิ่งหลายอย่าง ถ้าท่านทำเฉพาะส่วนที่เรียนมา อาจจะทำได้บ้างอาจจะทำไม่ได้บ้าง เราจะต้องปลดล๊อคบางอย่างออกไป อย่างการทำงานของ ดร.บุญเกียรติ จะมีเอกสารที่ต้องอ่านจำนวนมากจนอ่านทุกวัน วันละ 24 ชั่วโมง ยังไม่หมดเลย ท่านจึงต้องเปลี่ยนมาพัฒนาตนเอง ต้องปรับตนเอง ให้เขาส่งมาเหมือนเดิมแต่จะไม่อ่าน ท่านจะอ่านตัวคน ๆ นั้นอ่านจากความคิดของเขา คำพูดของเขา พฤติกรรมของเขา ดร.บุญเกียรติ อ่านคนเร็วมาก เพราะท่านเป็นคนที่ย่านพฤติกรรมของคนตั้งแต่ยังเด็ก อย่างในหนังสือ คิดบวกแบบ CEO ท่านก็จะเขียนเรื่องพฤติกรรมลูกคนกลาง ไว้ พอคนพูดคำนี้ขึ้นมา คนนี้ลูกคนกลาง คุณกันตั้งนานไม่ได้สนใจแต่พอเขาพูดคำนี้ออกมา ลูกคนกลางแน่นอน คำนี้พูดออกมา คนนี้ลูกคนเล็ก แสดงท่าทางนี้ออกมา คนนี้ลูกคนเล็ก อาจไม่ได้ถูกทั้งหมด แต่ก็ถูก 80 - 90% แม้แต่อ่านว่าคนนี้เป็นนักษัตริ์อะไร โดยเฉพาะคนที่เกิดปีระกาจะแม่นมาก คำพูดคำนี้ คนปีระกา เกิดจากการเป็นคนช่างสังเกต และฝึกที่จะสรุป

บางคนคิดแต่ว่ามันไม่น่าจะเป็นไปได้ เพราะขาดข้อมูล ดร.บุญเกียรติ เคยบอกไว้ว่าคนที่จบมหาบัณฑิต Intuition หรือปัญญาญาณ จะหายไป ถูกสอนให้เชื่อข้อมูลมากเกินไป เชื่อข้อมูลไม่ผิดแต่อย่าลืมว่าตัวเราเอง เรามีความรู้ที่สะสมจากชาติภพที่แล้ว หรือเป็น Six Sense ซึ่งมีนัยมาก แต่เมื่อเราถูกสอนให้เชื่อข้อมูลมาก ๆ ความเชื่อเรื่อง Intuition ก็ค่อย ๆ หายไป อย่างที่บริษัทพูดถึงตัวเลขอย่างนี้น่าจะเกิดเพราะอะไร พอถามไปทุกคนอึ้ง เพราะไม่มีข้อมูล แต่ก็มีผู้บริหารท่านหนึ่งพูดว่า "ผมขอเดานะ" ว่าน่าจะเกิดจากตรงนั้นตรงนี้ คำว่า "เดา" บางคนบอกว่าเชื่อไม่ได้ แต่คำนี้สำคัญที่สุดเลย เวลาเราไม่มีข้อมูลเราก็ต้องเดา คนที่บอกว่าเดาไม่ได้จะทำงานช้ากว่าคนที่เดา การเดาก็มีโอกาที่จะถูก เราจึงต้องเดาให้เป็น คนที่เรียนมาก ๆ การเดาก็จะหายไป

ดร.บุญเกียรติ ใช้การเดามาโดยตลอด การเดาก็คือการใช้ปัญญาญาณ การเดาหรือที่เรียกว่า Guesstimate ตอนที่ ดร.บุญเกียรติ เรียนวิศวกรรมศาสตร์อยู่ที่ต่างประเทศ อาจารย์ก็ยังไม่ใช้ Guesstimate อยู่เป็นประจำเดาอย่างมีหลักการ Guesstimate ไม่ใช่การเดาที่มีข้อมูล

Guesstimate คือการเอาองค์ความรู้ที่เราได้จากที่ไหน ๆ ถ้าพูดว่าเป็นองค์ความรู้ในอดีตชาติ

บางคนอาจจะไม่เชื่อ เอาความรู้อย่างแต่เล็กจนโต เอาความรู้ที่เรามีนี่มาประกอบกันได้เป็นความรู้เยอะแยะเลย ดร.บุญเกียรติ เองยังเอาความคิดจากการตั้งคำถามตัวเองแล้วหาคำตอบ หลัก Zero Base บัญญัติไตรยางค์ การทอ่งสูตรคุณ ทอ่งอาชยาน มาใช้ได้ตั้งเยอะเลย สมมติว่าเราต้องสอนพนักงานขาย สอนให้พนักงานขายไหวลูกค้า บางคนบอกให้ประกาศเป็นนโยบายออกไป ต่อไปนี้ให้พนักงานขายทุกคนไหวลูกค้า ดร.บุญเกียรติ ทักว่าประกาศออกไปแล้วพนักงานขายจะไหวหรือไม่ไหวเราจะรู้ได้อย่างไร ก็มีคนเสนอเพิ่มว่าให้หัวหน้าของพนักงานขายไปตรวจ ก็ยังมีประเด็นอีกว่าเวลาตรวจจะตรวจอย่างไร ตอนหัวหน้าอยู่เขาก็ไหว ตอนที่หัวหน้าไม่อยู่เขาก็ไม่ไหว ดร.บุญเกียรติ จึงแนะนำให้ทำเหมือนตอนทอ่งบทธาชยาน ก็เหมือนกับพนักงานของ 7 Eleven เมื่อมีลูกค้าเข้าร้านจะพูดว่า "สวัสดีค่ะ/ครับ" เมื่อคิดเงินแล้วส่งของให้ลูกค้าก็จะพูดว่า "ขอบคุณค่ะ/ครับ โอกาสหน้าเชิญใหม่ค่ะ/ครับ" ซึ่งคำพูดพวกนี้พนักงานเขาพูดโดยไม่ต้องคิดเลย พูดเป็นอัตโนมัติ ดังนั้นการจะทำให้พนักงานขายไหวลูกค้าทำได้โดยให้เขาฝึกทำจนเกิดความเคยชิน หรือที่ภาษาอังกฤษเรียกว่า Role-playing วันไหนที่ลูกค้าเข้ามาแล้วไม่ไหวจะรู้สึกผิดปรกติ วิธีนี้ดีกว่าไปคาดโทษหรือประกาศเป็นนโยบาย

เวลาขายของ ลูกค้าที่เข้ามามีรอยพ่อพันแม่ ถามคำถามก็พิศดารแตกต่างกันไป คนทั่วไปที่ไม่เข้าใจจิตวิทยา จะใช้วิธีให้ข้อมูลเกี่ยวกับเรื่องสินค้าซึ่งก็ไม่พอเพียง ตอนแรกที่ ดร.บุญเกียรติ เข้ามาทำงานที่บริษัทก็มีการใช้วิธีที่เรียกว่า "Role-playing" Role คือบทบาท Playing คือเล่นบทบาท เหมือนกับการแสดงคนจะเล่นบทบาทไหนได้ก็ต้องซ้อมบทบาทนั้น ๆ Role-playing ก็คล้าย ๆ กัน เป็นการให้เขาซ้อมพูดสมมติให้พี่คนหนึ่งให้ทำตัวเป็นลูกค้า แล้วมาถามพนักงานขายแล้วให้ฝึกตอบ ทำจนชำนาญ จนถามแล้วตอบได้ ทำให้เขาเกิดความเคยชินเป็นอัตโนมัติ การไหวลูกค้าถ้าเกิดพบพนักงานที่ไม่ไหว ก็ให้เขาซ้อมไหวให้พี่ดูสัก 100 ครั้ง เหมือนคัดลายมือตอนเด็ก ๆ นี่คือการเอาประสบการณ์ตั้งแต่เด็ก ๆ เอามาประยุกต์ใช้กับการทำงานได้ไม่ใช่ว่ามาจากการเรียนหนังสือ

สำหรับเรื่องวินัยการเข้าเรียนตรงเวลาที่กล่าวไว้ในช่วงแรก มีนักแสดงบางคนบอกว่ามาเรียนตอนเช้าไม่ได้เพราะตื่นไม่ทันแต่ทุกสิ่งทุกอย่างมันอยู่ที่ใจเรา ถ้าเราบอกว่าเราจะตื่นสายเราก็จะสายแต่ถึงแม้เราจะเลิกดึกแค่ไหน ถ้าเราบอกว่าเราจะตื่นเช้าเราก็จะตื่นเช้า สิ่งนี้เป็นเรื่องของวินัยและกำหนดตัวเอง ดร.บุญเกียรติ เรียกเรื่องเหล่านี้ว่า Mind Set

Mind Set (ฐานความคิด):

Mind Set มีทั้งที่ดีและไม่ดี อย่างกรณีนี้เราไป Set Mind ตัวเองไว้แล้วไม่ได้ปลดล็อก คินที่นอนดึกก็ไป Set ไว้ว่าจะต้องตื่นสาย คินที่นอนไม่ดึกก็พลอยตื่นสายไปด้วย เพราะ Mind Set ไปกำหนดจิตใต้สำนึกของเรา แต่เราก็สามารถปรับเปลี่ยน Mind Set ที่ไม่ดีเหล่านี้ได้ โดยการทบทวนตัวเอง ทบทวนว่าเรามี Mind Set ไตบ้าง Mind Set ที่มีอยู่ดีหรือไม่ดี มีประโยชน์ต่อตัวเราหรือไม่ ทบทวนตัวเองว่าเราอยากเปลี่ยน Mind Set เหล่านั้นไหม ถ้าอยากเปลี่ยนก็สามารถเปลี่ยนได้ การเปลี่ยนนี้ ใหม่ ๆ มันก็อึดอัดอยู่ แต่เปลี่ยนบ่อย ๆ ก็จะทำให้ความชำนาญ เปลี่ยนง่ายนิดเดียว บอกจะเปลี่ยนก็เปลี่ยนได้เลยทันทีทันใด

สมัยก่อน ดร.บุญเกียรติ เป็นคนป่วยบ่อยมาก ปีหนึ่งต้องป่วย 2 ครั้ง ป่วยแบบปวดหัวตัวร้อน วันเว้นวันเลย ตอนนั้นท่านเป็นคนคิดลบมาก เห็นอะไรเป็นปัญหาหมด อีกอย่างหนึ่งคือเวลาไปต่างประเทศกลับมาจะมีอาการ Jet Lag คือกลับมาแล้วนอนไม่หลับ นอนไม่ถูกเวลา เพราะที่อเมริกาเวลากลางคืนเป็นกลางวันของเรา ไปถึงอเมริกาก็ยุ่งกลับมาที่ยังต่อ ท่านเคย Jet Lag มากสุดถึงสองเดือน คนบางคนก็วันสองวัน แต่ท่านเป็นเดือน ๆ แล้วก็ไม่หาย ครั้งหนึ่งก็ไปเข้า Course ในอเมริกาอาทิตย์หนึ่ง แล้วคิดว่าถ้าไม่แก้เรื่อง Jet Lag เวลาเรียนคงนั่งสัปหงก ก็เลยตั้งคำถามว่าแก้ได้อย่างไร หลังจากนั้นก็ได้แก้ Jet Lag เป็นศูนย์เลย แก้หายเลย วิธีแก้ก็ง่ายนิดเดียวถ้าเราตั้งใจที่จะแก้

ดร.บุญเกียรติ ได้หนังสือที่เขียนโดยพระบรมกฏุ พระเทพมงคล วัตวิมดิธรรม หัวข้อน่าสนใจ

มาก เขาเขียนว่าทุกเช้าก่อนออกจากบ้านอย่าลืมคิดถึงสิ่งเหล่านี้

เครื่องประดับที่สวยงามที่สุดบนเรือนร่าง คือ "รอยยิ้ม"

งานที่ทำแล้วพอใจที่สุด คือ "งานช่วยเหลือผู้อื่น"

ความสุขที่สุด คือ "การให้"

อาวุธที่ร้ายแรงที่ต้องระมัดระวังและเก็บรักษาให้ดีที่สุด คือ "คำพูดที่ทำร้ายผู้อื่น"

พลังยิ่งใหญ่ที่สุดที่ทำให้ทุกอย่างสำเร็จ คือ "ความรัก"

ความสูญเสียที่ยิ่งใหญ่ที่สุด คือ "การทำร้ายตัวเอง"

ปัญหาที่ใหญ่ที่สุดที่ต้องเอาชนะให้ได้ คือ "ความกลัว"

ยานอนหลับที่ให้ผลดีที่สุด คือ "ความสงบภายในใจ"

ซึ่งตรงกับที่ ดร.บุญเกียรติ คิดไว้ ท่านที่เอาไปคิดทบทวนไตร่ตรองแล้วพิจารณาตัวเอง ถึงอาจจะทำได้ยังไม่ครบ แต่ก็ให้คิดไว้ว่าวันหนึ่งจะต้องทำได้ครบ

อีกบทหนึ่งพูดถึงเรื่องอารมณ์ เคยถามตัวเองไหมว่าตัวคุณเองมีอารมณ์โลก โกรธ หลง ตอน โหน ในหนังสือเล่มนี้เขียนถึงยาจัดอารมณ์ ดังนี้

ไม่ควรห้ามจิตจากอารมณ์ทุกชนิดดอก

จิตเข้าสู่สภาพสสารรวมเพราะอารมณ์ได้ ก็ไม่ควรห้ามจิตจากอารมณ์นั้น

แต่ถ้าบาปเกิดขึ้นเพราะอารมณ์ใด ๆ จึงควรห้ามจิตจากอารมณ์นั้น ๆ

คือคนเรามีอารมณ์ได้ ถ้าอารมณ์นั้นไม่บาปก็ไม่เป็นไร นี่สำหรับคนที่ไม่คิดนิพพาน แต่สำหรับคนที่จะนิพพานต้องไม่มีอารมณ์ใด ๆ คืออุเบกขา แต่เรื่องหนึ่งเกิดจากอารมณ์ก็คือ เวลาอารมณ์ สติก็จะหายไป โดยเฉพาะสติสัมปชัญญะ รู้ชั่วรู้ดี รู้ผิดรู้ถูก นั่นคือสติ ซึ่งอยู่ในระดับของจิตสำนึก อารมณ์ทำให้เรามีโอกาสที่จะขาดสติได้ ฉะนั้นคนเราควรมีสติสัมปชัญญะอยู่ตลอดเวลา ก็จะไม่ทำในสิ่งที่ไม่ดี

กลยุทธ์ช่วงวิกฤตการณ์ปี 2540:

สำหรับกลยุทธ์ในช่วงวิกฤตการณ์ปี 2540 ก่อนช่วงนั้นบริษัททำยอดขายได้เป็นหมื่นล้านบาท กำไรเป็นพันล้านบาท พอปี 2540 ยอดขายหมื่นล้านบาทเหลือ หกพันเกือบเจ็ดพันล้านบาท หายไป 30% ดร.บุญเกียรติ เป็นผู้บริหารแต่ทำตัวเป็นเจ้าของบริษัทคือทำใจทำตัวเองดูแลเหมือนเป็นเจ้าของบริษัทจริง ๆ ท่านถามตัวเองว่าต้องคิดอย่างไร วางตัวอย่างไร วางใจอย่างไร ที่จะฟันฝ่าวิกฤตการณ์ไปได้ หลายอย่างเป็นจุดเริ่มต้นของการคิดบวก ตอนนั้นคุณสวัสดิ์ หอรุ่งเรือง ใช้สโลแกนว่า ไม่เบี้ยว ไม่มี ไม่นิน ไม่จ่าย ไม่อะไรสัก 4-5 ข้อ ดร.บุญเกียรติ บอกว่าคิดอย่างนี้มันไม่ค่อยเหมาะ ท่านจึงมี Creative คำว่า "ไม่" เหมือนกันโดยมีทั้งหมด 6 ไม่ คือ ไม่เหนียว ไม่กลัว ไม่ท้อ ไม่มีปัญหา ไม่ยาก ไม่เครียด เพราะช่วงนั้นท่านมักได้ยินคนพูดกันว่า กลัวจะไม่ทำอะไรกิน กลัวจะต้องตกงาน งานอะไรก็ไม่รู้ เหนื่อยจัง ท้อทำอะไรก็ไม่ได้ผล ปัญหาอะไรเต็มไปหมดเลย อะไรก็ดูยากไปหมด วิกฤตการณ์ตอนนั้นทุกคนเครียดกันหมดเลย ยิ่งพูดคำเหล่านี้ยิ่งทำให้เรามีศักยภาพต่ำลง ท่านจึงใช้ 6 ไม่ กล่อมเกลาคิดของตัวเอง และแนะนำผู้บริหารให้ฝึกคิดอย่างนี้ก็ทำให้ดีขึ้น

วิกฤตการณ์ทำให้เห็นว่าคนที่เห็นแก่ตัวและไม่เห็นแก่ตัว ต่างกันอย่างไร สำหรับ ดร.บุญเกียรติ จะมีหลักคิดข้อหนึ่งที่บอกไว้ว่า "ในช่วงวิกฤตการณ์ต้องคิดถึงคนอื่นให้มาก ๆ" เพราะช่วงนั้นทุกคนเอาตัวรอด ทั้งต่อหน้าและลับหลัง เพราะเกิดจากความกลัว ดังนั้นท่านจึงบอกว่าต่อไปนี่เราจะช่วยคนอื่น เรารอดแล้ว ต้องคิดก่อนว่าเรารอดแล้ว ถ้าไม่คิดว่าเรารอดเราจะช่วยเหลือคนอื่นไม่ได้ และท่านก็ได้ช่วยนักธุรกิจจนเขาฟันฝ่าพ้นวิกฤตการณ์ไปได้จากการคิดที่ว่าเรารอด เราจะทำให้คนอื่นรอดด้วย ส่วนคนที่กลัวก็จะกอดเอาก่อนเงินก่อนทองที่มีเหลืออยู่ มีคนรวยอยู่คนหนึ่งมาพูดกับ ดร.บุญเกียรติ ว่าสมัยก่อนต่อรองกล้วยน้ำหว้าหวีเดียวก็ต่ออยากต่อเย็น แต่ตอนนี้สะใจจึงต่อได้ง่ายมาก คนนี้

เป็นมหาเศรษฐี เขาสะใจที่เขาต่อรองได้มากกว่าตอนก่อนวิกฤตการณ์ ดร.บุญเกียรติ ฟังแล้วบอกว่าจริง ๆ แล้วตอนนี้ต้องไม่คิดจะต่อรองเลย เมื่อก่อนเคยต่อรองเขาอยู่ตอนนี้เขาขายให้เรา เราต้องไม่ต่อรองเลย หากเราเข้าใจ มีความรู้สึกที่ดี ไม่ทำด้วยอารมณ์โลก ตอนนี้ต้องไม่ต่อรองเขาจึงจะถูก แต่เนื่องจากมหาเศรษฐีคนนี้ไม่เคยทบทวนพฤติกรรมของจิต ว่าวิกฤตการณ์ตอนนี้ ต้องปรับจิตปรับใจของตัวเองอย่างไร ดร.บุญเกียรติ บอกตัวเองว่าตอนวิกฤตการณ์ท่านจะช่วยคนได้เยอะเลย ก่อนหน้านั้นคุณสุขภาพ คลีกระจ่าย เคยมาสัมภาษณ์ท่านว่า ถ้า ดร.เทียม โชควัฒนา บิดาของ ดร.บุญเกียรติ ยังมีชีวิตอยู่ ดร.เทียม จะทำอะไร ซึ่ง ดร.บุญเกียรติ ก็ตอบว่า “คุณพ่อจะช่วยคน”

ช่วงวิกฤตการณ์บริษัทในเครือสหพัฒน์ไม่มีนโยบายปลดคนงานเลย ช่วงวิกฤตการณ์ คนอื่นปลดนั้นปลดนี้แต่ของเราไม่ปลด วิธีการของเราคือถ้าจำเป็นจะลดค่าใช้จ่าย ลดเงินเดือน แต่ไม่ปลดคน เพราะว่าคนตอนที่ไม่มีวิกฤตการณ์เราปลดเขา เขายังไปหางานใหม่ได้ แต่ตอนวิกฤตการณ์ เขาผ่อนบ้าน ผ่อนรถ มีหนี้สิน ลูกก็ต้องเรียนหนังสือ แล้วจะมีใครให้งานเขาทำ คงยากมาก ชีวิตคงจะลำบากมากเลย ฉะนั้นเครือสหพัฒน์จึงไม่มีนโยบายปลดคน แต่ขอให้ลดเงินเดือนแทน โดยคนที่มีเงินเดือนสูง ๆ ลดมาก ส่วนคนที่มีเงินเดือนต่ำ ๆ ลดน้อย เพื่อให้ทุกคนยังมีเงินพอที่จะใช้จ่ายสำหรับซื้อหาปัจจัยสี่ได้

มีบริษัทหนึ่งมีปัญหาเยอะมาก มาปรึกษาว่าเขาไม่มีเงิน เขาคิดจะเอาเงินไปจ่ายดอกเบี้ยแบงก์แต่กลับไม่ยอมจ่ายพนักงาน จะผลัดผ่อนเงินเดือนพนักงาน ซึ่ง ดร.บุญเกียรติ บอกว่าผลัดผ่อนเงินเดือนพนักงานไม่ได้ เขาต้องกินต้องใช้ ซึ่งเขาก็เชื่อ เจ้าของกิจการจะไม่รับเงินเดือนเลยก็ได้ แต่พนักงานถ้าไม่ได้รับเงินเดือน เขาก็จะมีข่าวกินใหม่ ลูกเขาจะเรียนหนังสือได้ใหม่ ถึงจะลดเงินเดือนมาทีหนึ่งแล้ว ก็ยังลดได้อีก แต่อย่าหยุดจ่ายเงินเดือนก็แล้วกัน เพราะหยุดจ่ายเงินเดือนเมื่อไรก็อันตรายพนักงานก็จะเอาของในร้านไปขาย ส่วนการหยุดจ่ายดอกเบี้ยแบงก์ ทำได้แค่หยุดจ่ายเฉย ๆ อย่าหายตัว ถ้าหายตัวแบงก์จะมายึดห้าง ต้องไปเสนอน้ำที่แบงก์เป็นประจำ บอกว่าเราไม่ไปไหนเราพยายามอยู่เราขยันอยู่ และเขาก็ทำตามทีบอกจนธุรกิจเขาก็ฟื้นขึ้นมา แต่เนื่องจากความที่เป็นคนคิดลบ มีอะไรเข้ามากระทบนิดเดียวก็คิดลบ มีอะไรมากระทบ ก็จะทำร่วงลงทุกที อย่างตอนที่ Big C มาเปิดก็คิดลบว่าต้องแยแล้ว สู้เขาไม่ได้หรอก

สำหรับ ดร.บุญเกียรติ ตอนนั้นต้องใช้คำว่าคิดบวก สมัยก่อนไม่ค่อยได้พูดเรื่องคิดบวกมาก่อน แต่ในช่วงวิกฤตการณ์ต้องคิดบวกให้มาก ๆ เพราะข่าวต่าง ๆ มีแต่เรื่องลบ ๆ ทำให้คนอ่านหนังสือพิมพ์คิดลบตามไปด้วย คนที่อ่านหนังสือพิมพ์เยอะ ๆ คิดจะเอาตัวรอดอย่างเดียว ดิด 56 ไฟน์แนช คนเข้าคิวไปถอนเงิน ถอนไม่ได้ โดนยึดนั้น โดนยึดนี้ ทุกคนอดอยาก พวกคนที่คิดลบคนที่ซี้ซลาดก็จะเอาตัวรอดอย่างเดียว Safety First เต็มไปหมดเลย ช่วงนั้นพวกที่คิดลบทั้งหมดเอาหัวซุกลงไปใต้ดิน เหมือนนกกระเจอกเทศเอาหัวซุกลงไปใต้ดิน จะเห็นภาพแบบนี้เต็มไปหมดเลย

ตอนเศรษฐกิจดี ๆ คนพวกนี้จะมีความคิดเยอะแยะไปหมด พอเกิดวิกฤตการณ์ซุกหัวอยู่ในรูเลย ไม่พูดไม่จามองหาวิธีเอาตัวรอดอย่างเดียว ตอนนั้น ดร.บุญเกียรติ จึงได้เกิด พูดอะไรคนเชื่อหมด เพราะพูดแต่เรื่องบวก นักข่าวถามว่าสถานการณ์เศรษฐกิจปีหน้าจะเป็นอย่างไร ? ท่านก็บอกค่าเดียวว่า “ดี” ดีอย่างไร ? “ดีก็แล้วกัน” เขาบอกเศรษฐกิจตอนนี้ต่ำสุดแล้วหรือยัง ? “ต่ำสุดแล้วก็จะขึ้น” นี่คือการคิดบวก และตั้งแต่นั้นมา ก็ดีขึ้นมาตลอด ไม่มีปัญหา ในขณะที่คนอื่นเอาแต่ตำรารัฐบาล ตำแบงก์ชาติ ตำจันตัวเองปิดกิจการไปหลายเจ้า น่าจะเอาเวลามาคิดว่าจะทำอย่างไรให้ตัวเองฟันฝ่าผ่านวิกฤติไปได้ ดร.บุญเกียรติ ได้แนะนำให้อาเวลาที่ไปตำรารัฐบาลมาคิดว่าจะทำอย่างไรก็ไม่ฟังขอต่อต่อ สมองที่จะเอามาคิดว่า จะทำอย่างไรให้เราฟันฝ่าวิกฤตการณ์หลุดพ้นไปได้ก็ไม่ได้คิด สมองจจะจ่ออยู่ที่การตำ การตำไม่ได้ใช้ความคิด การตำใช้การนึกโดยไม่ต้องคิด ถ้าเขาใช้ความคิดเขาจะคิดว่าจะหลุดพ้นจากวิกฤตการณ์ออกไปได้อย่างไร

สำหรับ ดร.บุญเกียรติ มีความคิดมากมาย ท่านทำงานมาแล้ว 25 ปี แต่ใน 1 ปีหลังวิกฤตการณ์ท่านได้ทำในสิ่งที่อยากทำได้มากกว่า 25 ปีที่ผ่านมา ก่อนวิกฤตการณ์มีพระเอกเต็มบริษัท

จะทำอะไรก็บอกว่าไม่ได้ พอวิกฤตการณ์พระเอกหายหมดกบดานกันหมด ท่านทำอะไรได้หมด ได้พัฒนานั้นพัฒนานี้ ได้เปลี่ยนแปลงองค์กรหลาย ๆ อย่าง ตอนนั้นนึกภาพไว้ด้วยว่าเมื่อองค์กรฟื้นฝ่าวิกฤตการณ์จนสำเร็จแล้ว องค์กรต้องดีขึ้น ดีในที่นี้แปลว่าหุ่นดี เปรี้ยว คือธุรกิจใหญ่ ๆ จะมีความอู้จ่าย เหมือนมีไขมันเยอะพัฒนายังไงก็ยังมีไขมันอยู่ ตอนนั้นได้รับความร่วมมือจากพนักงานสูงมาก เพราะมีท่านคนเดียวที่เข้าไปคลุกคลีกับเขา ดร.บุญเกียรติ ได้คิดบวกอีกว่า ก่อนหน้าวิกฤตการณ์ทำงานมาหลายปียังรู้จักพนักงานน้อย ที่บริษัทมีพนักงานรวมแล้ว 7 – 8 พันคน ที่ทำงานในสำนักงานมีเป็นพันคน ตอนนี้ได้มานั่งประชุมเคียงบ่าเคียงไหล่กันกับพนักงานทุกระดับ เป็นอะไรที่ดีเหลือเกิน ท่านคิดบวกอย่างนี้พนักงานทุกระดับก็ชอบ ได้คุยกัน ได้รู้จักกัน เกิดความสนิทสนม สิ่งเหล่านี้เองที่ทำให้บริษัทผ่านพ้นวิกฤตการณ์ได้อย่างรวดเร็วและง่ายคือภายใน 3 ปีเท่านั้น และแม้ในปีที่แย่ที่สุดของเรายังทำยอดขายอะไรได้ร้อยล้าน ปีถัดไปเราทำยอดขายอะไรได้ 3 ร้อยล้าน ปีถัดไปทำยอดขายอะไรได้ 4 ร้อยล้าน ทั้งหมดนี้เกิดจากการคิดบวก

แต่ถ้าคนคิดลบคงไม่มีทางที่จะทำได้เช่นนี้ มีแต่แยลง ๆ ช่วงที่เงินบาทตกลงไปถึง 50 บาทต่อเหรียญ ก็มีนักวิชาการคำนวณเก่งมาก มันจะตกลงไปถึง 75 ตกลงไปถึง 100 พุดแบบนี้เป็นลบ แต่ก็มีคนเชื่อ คนพวกนี้คือคนที่ฟังข่าวเยอะ ๆ อ่านหนังสือพิมพ์เยอะ ๆ จึงเชื่อว่าเมืองไทยจะแยลง ๆ แต่ ดร.บุญเกียรติ พุดตลอดเวลาว่าเมืองไทยตกต่ำถึงที่สุดแล้วก็มีแต่จะเต่ง เหมือนลูกบอล เวลามันตกมาแรง มันก็เต่งขึ้นเร็ว นี่เป็นการสร้างมโนภาพ มีคนเอาไปใช้เยอะ ช่วงนั้นก็เกิดคำว่า “มาม่า Index” เพราะได้คุยกับคุณสรยุทธ สุทัศนะจินดา ว่าช่วงนี้เศรษฐกิจไม่ดีมามากกลับขายดี เพราะคนเลิกทานอาหารตามร้านอาหาร กลับไปทานที่บ้านกินของที่ประหยัดขึ้น ยอดขายมาม่าสูงขึ้นเลย จึงเกิดคำว่า “Mama Index” ฉะนั้นเมื่อเศรษฐกิจไม่ดีมามาจะขายดี บมจ. ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล กับ บมจ. สหพัฒน์ปิบูล เป็นสองบริษัทในเครือสหพัฒน์ แต่มียอดขายกลับกันพอ ICC ขึ้น สหพัฒน์ปิบูลจะตกพอ ICC ตก สหพัฒน์ปิบูลจะขึ้นถ่วงดุลกันตลอดเวลา

ช่วงวิกฤตการณ์นี้ยังมีสิ่งที่ต้องทำอีกเยอะ โดยเฉพาะการช่วยร้านค้า ช่วงนั้น Supplier ที่ส่งสินค้าให้ร้านค้า เมื่อร้านค้ายอดขายตก เงินที่เขามีก็นำไปจ่ายอย่างอื่น ก็จะไม่มีการจ่าย Supplier บางคนก็เอาเงินไปซื้อของ ซื้อรถยนต์ ซื้อที่ดิน เกิดเป็นหนี้ระยะยาว พอถึงวิกฤตการณ์ก็ต้องผิดผ่อน Supplier ไปเรื่อย ๆ พวก Supplier ใหญ่ ๆ ก็เอาตัวรอดต้องทวงเงินกับร้านค้าใครไม่มีจ่ายก็ไม่ส่งสินค้าให้ หรือให้เก็บสินค้ากลับเลย บางเจ้าก็ส่งนักกฎหมาย ส่งตำรวจมาจับ สำหรับ ดร.บุญเกียรติ นั้นร้านค้าที่ติดเงินกับเราก็กินไว้ก่อนโดยให้เราผ่อนใช้เรา แต่ก็ยังส่งสินค้า Lot ใหม่ให้เขา ให้เขาเอาไปขายแต่ต้องจ่ายเงินเราทุก ๆ 2 วัน ร้านไหนเครดิตดีก็อาจจะ 3 วัน ขายเท่าไรจ่ายเท่านั้น ถ้าร้านไหนมีเจ้าหนี้เจ้าอื่นมารุมเร้า เราก็กินหาคนไปเก็บเงินเขาทุกวัน เอาแคชเชียร์ไปตั้งที่ร้านเลย เขาขายได้เท่านี้เก็บเงินมาเฉพาะส่วนที่ขายได้ แล้วหักส่วนที่เป็นกำไรให้กับเขาไป แล้วเราก็กินเงินทุนของสินค้าเรามา มีทุกสูตรเลย ช่วยร้านต่าง ๆ ที่ Supplier หนีหมดแล้วให้เขาอยู่ได้ พอที่จะจ่ายค่าน้ำ ค่าไฟ ช่วยจนเขาอยู่ตัว และนี่เป็นช่วงหนึ่งที่เราช่วยลูกค้าของเราได้มากที่สุด ทั้ง ๆ ที่ก่อนวิกฤตการณ์เราเป็นบริษัทที่เสียบที่สุดกับลูกค้า ใครไม่จ่ายบัญชีไม่ส่งสินค้า แต่ตอนวิกฤตการณ์เราเปลี่ยน ของที่เขาไม่จ่ายไม่เป็นไรติดไว้ก่อน ทำให้เขาอยู่ได้ก่อน อันนี้เป็นอีกอย่างหนึ่งที่คิดว่าในประเทศไทยคงไม่มีใครทำ จนครั้งหนึ่งมีชาวต่างประเทศเชิญให้ ดร.บุญเกียรติ ไปพูดเป็นภาษาอังกฤษถึงเรื่องวิธีการที่ท่านทำในช่วงวิกฤตการณ์

จากการที่เราคิดว่าตัวเองรอด และทำให้คนอื่นรอด อันนี้เป็นหลักใหญ่ ไม่คิดลบกับสถานการณ์ คิดบวกกับตัวเราเอง การที่บอกว่าเรารอด คือการคิดบวกกับตัวเอง

คำถามจากนักศึกษา:

ดร.บุญเกียรติ ยังแนะนำให้นักศึกษาต้องเป็นนักถามไม่ใช่เป็นนักฟัง คนที่ถามก็เพราะฟัง คนไม่ฟังก็ไม่ถาม ฟังแต่ไม่ได้คิด คิดตามแต่ไม่รู้จะถามอะไรก็มีเหมือนกัน และมีนักศึกษาท่านหนึ่งอยาก

ทราบว่าจะไปเรียนเรื่องจิตใต้สำนึกจากที่ไหน ?

ดร.บุญเกียรติ ไปเรียนมาจาก อ.อมรา ดัชนีสมบุญ ท่านชมรายการบ้านเลขที่ 5 ตอนแรก ท่านอยากเรียนเรื่องสะกดจิต แต่วันนั้น อ.อมรา พูดเกี่ยวกับการถอยจิต ดร.บุญเกียรติ ก็อยากเรียน แต่เรื่องที่เรียนไม่ใช่การถอยจิต เป็นเรื่องของการเข้าใจเรื่องจิตใต้สำนึก เวลาจะขอเรียนก็ไม่ใช่จะขอเรียนกันได้ง่าย ๆ โทรศัพทคุย อาจารย์ก็บอกว่าคุณบุญเกียรติรู้แล้ว ๆ แต่ท่านก็ยืนยันที่จะเรียน จนอาจารย์ตกลง ดร.บุญเกียรติ น่าจะเป็นคนที่ไปเรียนแล้วได้หลักคิดมากที่สุด บางคนเรียนแล้วออกมาถึง ไม่สามารถเข้าใจเรื่องจิตใต้สำนึกได้ เพราะจิตใต้สำนึกจับต้องไม่ได้ คนที่เข้าใจอะไรต้องเห็นก่อนจะเข้าใจเรื่องจิตใต้สำนึกได้ยากมาก ส่วน ดร.บุญเกียรติ จะเป็นคนที่เข้าใจเรื่องนี้อยู่แล้วก็เลยเข้าใจได้

นักศึกษาถามเพิ่มเติมว่า พอจะทราบว่าคนเรานั้นมีพลังจิตใต้สำนึกอยู่ในตัว แล้วเราจะมีวิธีการอย่างไรที่จะกดสวิตช์นำเอาพลังจิตออกมาใช้ได้ ? ดร.บุญเกียรติ แนะนำว่า การกดปุ่มก็คือ การคิดบวก ๆ ทุกวัน การคิดบวกก็คือการเอาพลังของจิตใต้สำนึกออกมาใช้ เพราะจิตใต้สำนึกของเรามีพลังมหาศาล แต่ไม่รู้ผิดรู้ถูก ส่วนที่เป็นเจ้านายจิตใต้สำนึก ก็คือจิตสำนึก อ.อมรา สอนบอกว่า นึกถึงอารมณ์ กับยักษ์ในตะเกียงวิเศษ อารมณ์ตัวเล็กนิดเดียว แต่ตะเกียงวิเศษมียักษ์ตัวใหญ่ พออารมณ์สั่งให้ยักษ์ เอาโนน เอานี่ ยักษ์หาให้หมดเลย อารมณ์ก็คือจิตสำนึก ยักษ์ที่อยู่ในตะเกียงก็คือจิตใต้สำนึก

จิตใต้สำนึก ไม่รู้ผิดรู้ถูก เวลาเราคิดบวกจิตใต้สำนึกก็รับไป วิธีสื่อกับจิตใต้สำนึกก็คือการคิด คิดอะไรจิตใต้สำนึกก็รับไปหมดเลยแต่ไม่รู้ผิดรู้ถูก ฉะนั้นถ้าเราคิดบวกจิตใต้สำนึกก็รับที่เราคิดบวก คิดบวกกับตัวเอง จิตใต้สำนึกก็คิดบวกกับตัวเราด้วย แต่วิธีการที่ทำให้จิตใต้สำนึกรับได้มากก็คือการคิดบ่อย ๆ

แต่ถ้าเราเป็นคนคิดลบ จิตใต้สำนึกเราไม่รู้ผิดรู้ถูกเหมือนกันก็จะรับไป สมมติคิดว่าตัวเองแย่ ตัวเราเองเซ่อ ๆ ซ่า ๆ หรือคำว่า "อัยตาย ๆ " ที่ผู้หญิงชอบพูดกัน หรือกลัวนั่นกลัวนี่ จิตใต้สำนึกก็จะกลัวไปกับเรา ส่งเสริมเราเป็นไปตามที่เราคิด คิดอันไหนบ่อย ๆ จิตใต้สำนึกเราก็เสริมให้เราเป็นตามนั้น

ฉะนั้นเมื่อเราคิดดีกับตัวเอง จิตใต้สำนึกก็จะส่งเสริมให้เรามีพลังหลาย ๆ อย่างที่ดี แต่ถ้าเราคิดแย่ ๆ จิตใต้สำนึกก็จะฉุดให้เราแย่ไปตามสิ่งที่เราคิดมากขึ้นไปอีก สมมติเอาคนสองคนที่มีศักยภาพเท่า ๆ กัน คนหนึ่งพูดกับตัวเองฉันจะรวย ๆ อีกคนหนึ่งพูดฉันจะไม่มีทางรวย ๆ ถามว่าใครจะรวยกว่ากันแค่พูดแค่นี้ บางคนบอกไม่มีคำตอบเพราะมันพิสูจน์ไม่ได้ ขอถามตรงนี้โดยที่ไม่ต้องมีข้อพิสูจน์ ใช้ความสังเกตความเชื่อของตัวเอง คงไม่มีใครใหม่บอกว่าคนที่พูดว่าไม่มีทางรวยจะรวยกว่าคนที่บอกว่าจะรวย

จิตใต้สำนึกจับต้องไม่ได้แต่มีอยู่ในตัวคนเราทุกคน และก็มีพลังมหาศาล ถ้าเราจะสื่อกับเขาได้ก็ต้องใช้จิตสำนึก คือ การพูด การคิดของเรา การพูดบ่อย ๆ นอกจากจิตสำนึกของตัวเองแล้วสิ่งแวดล้อมรอบตัวเรา หนังสือพิมพ์ เพื่อน ๆ เรา ก็สื่อกับจิตใต้สำนึกของเราได้ ถ้าเพื่อน ๆ เราเป็นคนไม่ดีเราเป็นคนดีคนเดียว คบเพื่อนไปไม่นานเราก็จะสื่อนิสัยที่ไม่ดีเข้ามา เหมือนดังสุภาษิตที่ว่า "คบคนพาล พาลพาไปหาผิด คบบัณฑิต บัณฑิตพาไปหาผล" ถ้าคบไปนาน ๆ จิตของเราก็รับเรื่องไม่ดีเข้าไป อ.อมราก็พูดไว้ว่า ละครน้ำเน่าที่สาว ๆ ชอบดู เราดูเพลิน ๆ คิดว่าไม่มีอะไร ละครน้ำเน่ามีเนื้อเรื่องที่ดีเยอะไหม ไม่ค่อยมีเรื่องดี ๆ มีแต่เรื่องเน่า ๆ สมชื่อ คนเราดูด้วยความสนใจ ทำไมคนชอบดูละครน้ำเน่ามากกว่าละครน้ำดี ก็เพราะคนทุกคนมีความริษยาอยู่ในใจลึก ๆ เวลาเห็นคนเป็นทุกข์ ในใจจะมีความรู้สึกดี เวลาเห็นเขาลำบากเรารู้สึกสบายใจ ลึก ๆ แกนของมันอยู่ตรงนี้ ฉะนั้นคนที่ริษยาก็อยากจะดูละครน้ำเน่าโดยที่ตัวเองไม่รู้ตัว แต่ดูไปนาน ๆ จิตใต้สำนึกก็จะรับเรื่องไม่ดีเข้ามาใส่ตัว ยิ่งถ้าเราดูเพลิน ๆ ดูเพื่อความสนุกสนานไม่ได้เอาความคิดมาพิจารณา นิสัยไม่ดี ๆ ในหนังก็จะเข้ามาสู่ตัวเรา อ.อมรา เล่าว่า มีญาติอยู่คนหนึ่งชอบดูหนังละครน้ำเน่าเป็นชีวิตจิตใจ ไปอยู่อเมริกา ก็ให้คนส่ง VHS

ไปให้ดูเยอะแยะเลย ดูแบบทั้งวันทั้งคืนหลับไปก็ยังคงอยู่ ยิ่งตอนที่หลับยิ่งสำคัญเพราะตอนที่เรตื่นอยู่ จิตสำนึกก็พิจารณาได้ว่าอะไรรู้ผิดรู้ถูกอยู่บ้าง แต่ตอนหลับจิตสำนึกไม่ทำงานจิตใต้สำนึกที่ไม่เคยหลับและไม่รู้ผิดรู้ถูกจะรับเรื่องพวกนี้เข้าไปเต็ม ๆ แล้วเรื่องของละครน้ำเน่าส่วนใหญ่เป็นเรื่องของการบ้านแตกสาแหรกขาด คบขู้สูสาว ส่วนใหญ่เป็นแบบนี้ คนที่ดูแล้วไม่ใช่สติทบทวนจนจิตใต้สำนึก รับเข้าไปชีวิตเขาก็จะล้มเหลว บ้านแตกสาแหรกขาด ตามในละครน้ำเน่า ฉะนั้นคนไหนที่ชอบดูละครน้ำเน่า แฟนที่คงเส้นคงวา ก็จะคงเส้นคงวาน้อยลง ๆ อย่ายไปว่าใครเลยเพราะเราทำตัวเราเอง ถ้าจะให้ดีอย่าสนับสนุนละครน้ำเน่าอย่าไปดูละครน้ำเน่าที่ทำให้จิตตัวเองจิตตกต่ำลงทุกวัน ๆ เราจึงควรดูหนังดูละครที่ดีที่จะทำให้จิตเราสูงขึ้นสูงขึ้น

นักศึกษา ถามอีกว่าแล้วอย่างที่เรากล่าวไปเกี่ยวกับจิตใต้สำนึกหรือเปล่า ? ดร.บุญเกียรติ แนะนำว่า การฝันอาจจะเป็นเรื่องของจิตใต้สำนึกด้วย แต่ก็จะมีอิทธิพลอย่างอื่นมาประกอบ จิตใต้สำนึกไม่ได้ดลบันดาลให้เราฝันอย่างเดียว จิตใต้สำนึกเป็นคล้ายเครื่อง Recorder บันทึกทุกอย่างที่เกิดขึ้นตั้งแต่ภพชาติแรกที่เราเกิดขึ้นมา ทุกอย่างอยู่ในจิตใต้สำนึกหมดเลย และที่บอกว่า อ.อมรา ถอยจิต การถอยจิตก็คือการสะกดจิตแล้วถามคนที่เราสะกดว่าชาติที่แล้วเขาเป็นอะไร ถามเป็นชาติ ๆ ไปเพื่อรักษาอะไรบางอย่าง อย่างบางคนมีอาการประหลาด เจ็บตรงนี้ไม่หายสักที่เป็นอยู่นั้น หรือกลัวอะไรบางอย่างที่ไม่ทราบสาเหตุ เมื่อถอยจิตก็จะรู้ว่าชาติที่แล้วประสบกับอะไรถึงทำให้กลัวเรื่องนี้ อย่างคนที่กลัวความสูงอาจเพราะชาติที่แล้วตกตึกตาย คนกลัวงูก็อาจเคยถูกงูกัดตาย คนกลัวน้ำก็อาจเพราะเคยตกน้ำตาย พอถึงชาตินี้ก็สะกดจิตเขาก็จะช่วยโดยบอกว่าเรื่องนั้นมันเรื่องของชาติที่แล้วชาตินี้ไม่ต้องกลัวแล้ว เพราะจิตของเราจำความกลัวตอนจะตาย จิตจะจำส่วนที่น้ำกลัวที่สุดที่เกิดขึ้นตอนตาย จำละเอียด ย้ำเรื่องหลัก ๆ ตอนที่ตื่นตื่น พอนักสะกดจิตบอกว่ามันเป็นเรื่องของชาติที่แล้ว ชาตินี้ไม่มีแล้วเข้าใจไหม เข้าใจดีดีนี้ ก็หายเลย หายกลัวความสูงเลย

ตอนไปเรียนกับ อ.อมรา อาจารย์สื่อได้ว่า ดร.บุญเกียรติ เรียนรู้เรื่องจิตใต้สำนึกมาหลายชาติแล้ว ฉะนั้นตอนคุยโทรศัพท์กับอาจารย์ก็บอกว่า ดร.บุญเกียรติ รู้แล้ว พอไปเจอหน้ากันก็บอกรู้แล้วรู้แล้ว ถึงรู้แล้วแต่ก็อยากจะทำเพิ่มอีก

อย่างเวลาที่ ดร.บุญเกียรติ มาบรรยาย หลาย ๆ ครั้งท่านจะแนะนำให้ให้นักศึกษาคิดว่าฟังแล้วได้ประโยชน์ ต้องกำหนดจิตตัวเองว่าเราได้ประโยชน์ บางคนอาจคิดว่าท่านมาพูดอะไรก็ไม่รู้เพื่อแจจ PowerPoint ก็ไม่มีให้ดู

การมาฟังอะไรก็แล้วแต่เพื่อที่จะได้ประโยชน์กลับไป จะต้องกำหนดจิตว่าจะได้ประโยชน์เพื่อจะใช้ในการดำเนินชีวิต ในการดำเนินงาน เมื่อเรากำหนดจิตแล้วจิตเราจะเริ่มรับ แต่ถ้าเราไม่คิดอย่างนี้เราก็จะไปคาดหวังอะไร ฟังไปก็จะได้อะไรเลย บางคนมาเรียนกับ ดร.บุญเกียรติ สามสี่ครั้งก็ยังไม่เข้าใจ

สมัยก่อน ดร.บุญเกียรติ ก็ยังไม่เข้าใจว่าจิตใต้สำนึกไม่รู้ผิดรู้ถูก อ.อมรา เป็นผู้บอกว่า จิตใต้สำนึกไม่รู้ผิดรู้ถูก อย่างจิตสำนึกเรารู้ถูกสอนมาให้รู้จักบาปบุญคุณโทษ มโนธรรม จริยธรรม แต่จิตใต้สำนึกแม้จะสอนมาอย่างไรก็ไม่รู้ นี่คือธรรมชาติของจิตใต้สำนึก คนที่กำกับเขาทั้งหมดก็คือจิตสำนึก บอกให้ชายก็ชาย บอกให้ชวาก็ชวา ดร.บุญเกียรติ จึงเอามาผนวกกับการคิดบวก (Positive Thinking) ก็คือว่าเราอย่าไปบอกเรื่องไม่ดีให้ตัวเอง บอกแต่เรื่องดี ๆ ให้ตัวเอง ถ้าอยากให้จิตใต้สำนึกคิดเหมือนกับเราเป็นเรื่องดี ๆ เราก็ต้องคิดดี ทั้งที่เราเป็นคนดีมีความสามารถ แต่ถ้าเราคิดว่าเราชั่วเหลือเกิน เราไม่เก่ง เราไม่ดี จิตใต้สำนึกก็จะจุดเราให้เราแย่ไปตามนั้น ส่วนนี้ ดร.บุญเกียรติ เป็นคนมาขยายผลเองจากความเข้าใจเรื่องจิตใต้สำนึก ทำให้ท่านมีพลังแตกต่างจากคนอื่น ๆ หลายสิบเท่า เกิดจากการทำความเข้าใจ จนเกิดพลังมหาศาล แต่เรื่องนี้ไม่มีวัตถุให้จับต้อง ไม่มีข้อพิสูจน์ และท่านก็จะไม่พิสูจน์ พูดแล้วเข้าใจเลย

ถ้าจะพิสูจน์เรื่องจิตใต้สำนึกก็ดูได้จากการตัดตะเกียบหรือดินสอไม้ด้วยกระดาษ บางคนก็

บริษัทส่งไปเรียน บอกว่าที่ตัดได้เพราะนี้วไปโดน แต่ ดร.บุญเกียรติ เชื่อโดยไม่ต้องพิสูจน์แล้วก็ตัดได้ แต่คนตัดไปแล้วก็เฉย ๆ ไม่เข้าใจที่จะเอาจิตใต้สำนึกมาใช้ให้เกิดประโยชน์กับตัวเอง แต่บางคนแม้ตัดได้แล้วยังบอกว่าไม่ใช่จิตใต้สำนึกเป็นมือไปโดน และก็อธิบายไม่ได้มากกว่านั้น แต่เคยเห็นคนตัดได้ทั้งกำใหม่ ถ้าเอาหลักวิทยาศาสตร์มาพูดการใช้กระดาษเล็ก ๆ แผ่นหนึ่ง ต่อให้นี้วโดนด้วยดินสอทั้งกำจะขาดใหม่ ฉะนั้นจิตใต้สำนึกมีพลังมาก หากเราต้องคิดว่ามันตัดได้มันก็จะตัดได้ แต่ถ้าคิดว่าจะบ้าหรือกระดาษจะตัดดินสอขาดได้อย่างไรทั้งกำ คิดแล้วจะตัดได้ใหม่ ไม่มีทางตัดได้แน่นอน แต่คนที่ จะตัดได้ต้องไม่คิดอะไรมากเลย คิดแต่ดินสอมันเบา มันไม่มีอะไรเลย เหมือนนุ่น กระดาษคมมาก กระดาษตัดได้แน่ ๆ ที่บริษัทมีพนักงานตัวเล็กนิดเดียวตัดได้ครั้งละ 7 แห่ง คิดมากไม่ได้ ถ้าบอกว่าตัดได้ก็ต้องตัดไปเรื่อย ๆ ก็แห่งก็ตัดได้หมด มีคนบอกว่าเขาถ่ายวิดีโอไว้ตอนที่กระดาษจะตัดถึงดินสอ พอกระดาษเข้าใกล้ดินสอ ดินสอจะโก่งเหมือนกับจะหักรอเลย จิตของเราจะดันดินสอให้ขาดเลย พวกนี้ลึกซึ้งมาก วิทยาศาสตร์ทุกวันนี้ยังอีกเยอะที่รอการพิสูจน์ ซึ่งไม่ใกล้เคียงกับเรื่องของจิตศาสตร์ซึ่ง ลึกลับมากลึกซึ้งมาก

คนที่ตัดตะเกียบได้บางคนก็ไม่ได้เข้าใจเรื่องจิตใต้สำนึก ไม่ได้เอามาประยุกต์ใช้ แต่ ดร.บุญเกียรติ ก็นำมาประยุกต์ มาเชื่อมโยงกับการคิดบวก แล้วก็เอามาแนะนำ ๆ มาโดยตลอด เพราะรู้ว่าสำคัญมาก จิตใต้สำนึกสำคัญมาก คนคิดบวกแล้วสำเร็จ แต่ก็ไม่รู้ว่ามีมาจากจิตใต้สำนึก แต่มันเกิดจากจิตใต้สำนึก คนที่คิดบวกแล้วสำเร็จมีตัวอย่างมากมาย คนที่เปลี่ยนจากคิดลบเป็นคิดบวก ความสำเร็จพุ่งขึ้นทันที จิตใจสบาย

ตอนนี้ ดร.บุญเกียรติ คิดเชื่อมโยงไปถึงเรื่องสุขภาพ เวลาคนคิดบวกสาร Endorphin จะหลั่งออกมาดีต่อร่างกาย แต่ถ้าคิดลบบ่อย ๆ สาร Adrenalin จะหลั่งออกมาแทน คนที่คิดลบบ่อย ๆ หากสำรวจดูน่าจะป่วยมากกว่าคนคิดบวก เพราะคนคิดลบ Adrenalin จะหลั่งออกมามาก เวลาเราโมโห เกลียดคนโน้น เกลียดคนนี้ Adrenalin จะหลั่งออกมามาก ซึ่งจะทำให้คนนั้นป่วยง่าย ความดันสูง คนคิดบวกความดันจะปรกติ

นักศึกษาถามว่า มีคนบางพวกไม่รู้ว่าเป็นคนคิดบวกหรือคิดลบ พวกนี้ชอบเบียดเบียนคนรอบข้าง ดร.บุญเกียรติ แนะนำว่า อาจจะเป็นคนที่อัจฉริยะคนอื่น เห็นใครดีไม่ได้ ซึ่งก็มีอยู่ทุกแห่ง คนพวกนี้คิดลบแน่ ๆ การคิดอัจฉริยะคนก็เป็นลบอยู่แล้ว เราอย่าไปหมกมุ่นคิดว่าทำไม ๆ ต้องคิดว่าเป็นเรื่องปรกติที่ต้องมีคนทำอย่างนี้กับเรา แต่ไม่มีใครทำเราได้ ถึงอย่างไรเราก็จะดีขึ้นตลอดเวลา เราต้องสั่งจิตของเราอย่างนี้ แต่ถ้าบอกว่าถ้าเขาไม่ทำเราก็คงจะดี ถ้าเขาทำเราเราคงจะแค้นนั่นคือคิดลบ เราคิดลบตามเขาไปแล้ว แต่ถ้าเราคิดบวกคือไม่มีใครจะทำร้ายเราได้ ก็เหมือนกับคิดว่าไม่มีผีที่จะมาหลอกเราได้ แต่ถ้าเราบอกว่ากลัวผี ก็คือเรายอมให้ผีมีอำนาจอยู่เหนือเรา

ซึ่งทั้งหมดในการบรรยายครั้งนี้ ดร.บุญเกียรติ จะแนะนำกลยุทธ์ในด้านจิตวิทยาเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นหัวใจของกลยุทธ์ในการจัดการ