

วิชาปรัชญาและการจัดการธุรกิจ  
ดร.บุญเกียรติ โชควัฒนา  
วันเสาร์ที่ 17 กันยายน 2554 เวลา 9.00 – 16.00 น.

การบ้าน

ให้อ่านหนังสือหลักคิดและปรัชญาการทำงาน บุญเกียรติ โชควัฒนา และปรัชญา ดร.เทียม โชควัฒนา แล้ว List ขึ้นมาว่า

- 10 ข้อไหนที่ตรงกับการดำเนินความคิดและการดำเนินชีวิตของเราในปัจจุบัน
- ข้อไหนที่อ่านแล้วขัดแย้งกับความคิด/ความรู้สึกของเรา ให้นำมาอภิปรายในห้องเรียน
- ข้อไหนที่อ่านแล้วเข้าท่า แต่เรายังไม่ได้ทำตามหลักคิดหรือปรัชญานั้นและคิดจะเปลี่ยนแปลงตัวเองทำตามหลักคิดหรือปรัชญาที่อ่าน

จิตใต้สำนึก

เหมือนกับเด็ก จะให้รับอะไรต้องพูดซ้ำ ๆ

คิดบวก

เมื่อเราคิดบวกบ่อย ๆ สิ่งดี ๆ ก็จะตามมา อย่างเวลาปวดท้อง ให้เราคิดว่า "เดี๋ยวจะหาย" ซึ่งจะทำให้เราหายได้จริง ๆ

การคิดบวกเป็นการปลุกจิตให้มีพลัง เราอยากเป็นอะไรในอนาคตก็ให้กำหนดจิตไปเลย เช่น

- เป็นอาจารย์ที่มีตำแหน่งทางวิชาการสูง ๆ และมีฐานะดี
- เป็นเจ้าของร้านอาหารที่ประสบความสำเร็จ

ในการกำหนดจิต ต้องไม่ลืมกำหนดให้ตัวเองสุจริต และช่วยผู้อื่นได้มากมาย

การกำหนดจิตที่ดี ต้องคิดเป็นภาพ (Visualization) โดยเมื่อคิดแล้วต้องไม่มีคำว่า "แต่" ต่อท้าย เช่น แต่คงจะยาก แต่คงไม่ได้หรอก

การกำหนดจิตของเรา ควรกำหนดไปที่จุดสุดท้าย/จุดสูงสุดที่เราต้องการ  
ไม่ควรกำหนดไปที่ละ Step

ความคิดของเราสำคัญมาก “คิดถูก จึงจะทำถูก” เราจึงต้องไม่คิดลบกับตัวเอง ต้องคิดดีกับตัวเอง ผู้อื่น ถึงบางคนจะเป็นคนไม่ดี เราก็รู้ว่าเขาไม่ดีได้ แต่เราก็ยังต้องหวังดีกับเขาได้ นี่คือการคิดบวก

ในการคิด ขอให้เราคิดว่าเมื่อเราสำเร็จจตุรวิสัยให้เราจะไม่ยึดติดอดีตหรือมีก็มีให้น้อย ๆ ยิ่งลดอดีตได้เท่าไรก็จะอ่อนนุ่ม มีคนรักมากขึ้น มีบารมีสูงขึ้น และเมื่อเรามีอดีตน้อยก็จะเห็นได้ว่าใครบ้างที่มีอดีตเยอะ

ตัวอย่างคำพูดของคนที่มีอดีต: ฉันอยากได้อะไร ฉันต้องได้

กรรมฐาน ในส่วนของสมณะกรรมฐาน จะทำให้เรามีสติ เมื่อเรามีสติ คิดดีไม่คิดชั่วก็เป็นบุญ ส่วนวิปัสสนากรรมฐาน จะทำให้เรามีปัญญา

ปัญญา เป็นความคิดที่ดี ความคิด เป็นกระบวนการที่ต้องอาศัยจิตกับสมองทำงานร่วมกัน ซึ่งคนเราทุกคนก็สามารถคิดด้วยการถามตัวเองและตอบตัวเองได้

นิสัยหรือจริตที่ไม่ดี เราต้องทบทวนตัวเอง แล้วใช้ปัญญา ถามตัวเองและตอบตัวเอง แล้วตัดหรือลดจริตเหล่านั้น

ความรู้ที่ได้มา เราต้องเปลี่ยนให้เป็นหลักคิด หลักคิดเป็นเรื่องที่ดี ๆ ที่เรามีกันทุกคน ซึ่งหลักคิดต้องเป็นประโยชน์สั้น ๆ บางครั้งก็มาจากสุภาษิต หรือเรื่องราวต่าง ๆ ที่เราเจอทั้งดีและไม่ดี ซึ่งก็สามารถสรุปเป็นหลักคิดที่ดี ๆ ได้

ตัวอย่าง:

- เวลาเจอคนไม่ดี: มารไม่มี บารมีไม่เกิด
- เวลาเกิดอุบัติเหตุ: เราคงเคยทำอะไรไว้ ต่อไปต้องทำแต่สิ่งที่ดี / เป็นคราวเคราะห์ แต่ก็ยังดีที่ไม่เป็นอะไรมาก
- จดแล้วไม่จำ เข้าใจแล้วไม่ลืม

ปรัชญา กับ หลักคิด ต่างกันที่ ปรัชญาจะเป็นเรื่อง Timeless ใช้ได้ทุกยุคสมัย และต้องมีการแปลความหมาย

- ผลักน้ำออกไป น้ำไหลเข้ามา รักรน้ำเข้ามา น้ำไหลออกไป

- เวลาเราทำความดีให้ใคร เราต้องลืม เวลาคนอื่นทำความดีให้เรา เราต้องจำ: ทำดีอย่าหวังผล
- จงคิดให้กำไร อย่าคิดให้ขาดทุน

ข้อคิดต่าง ๆ

- กรรมไม่สามารถแก้ได้ แต่สามารถลดทอนลงได้
- การสอนลูก ลูกศิษย์ ไม่ควรใช้วิธีชี้หน้า แต่ควรใช้คำถามเพื่อให้เขาคิด

### การจัดการธุรกิจ

การจัดการธุรกิจ การบริหารงาน ล้วนต้องคิดถึงเรื่อง “คน” เราจึงต้องฝึกทำความเข้าใจคนอื่น แต่บางคนกลับไม่คิดที่จะเข้าใจคนอื่น ยิ่งไปกว่านั้นบางคนยังไม่เข้าใจแม้แต่ตัวเอง เราจึงเคยได้ยินคำพูดที่ว่า “ค้นหาตัวเอง” ซึ่งก็กลายเป็น Mindset ที่ไม่ดี คนเหล่านี้มักขาดการทบทวน และไม่ได้ใช้ความคิด

เราจึงต้องหมั่นทบทวนตัวเอง ใช้ความคิด เพื่อทำให้จิตของเราพัฒนาสูงขึ้น

คำถาม: เวลาขับรถ เราจี้คันหน้ามากไปหรือไม่ ? ห่างเท่าไรจึงจะพอ ?

คนในปัจจุบันไม่ค่อยประเมิน รถ 1 คันจะยาวประมาณ 4 เมตร ถ้าวิ่งด้วยความเร็ว 100 กม./ชม. เวลาเหยียบเบรคจะใช้ระยะทางประมาณ 30 เมตรเป็นอย่างต่ำ ดังนั้นเวลาเราเห็นรถคันหน้าหยุดกระทันหัน ถ้าเราจะยกมาเหยียบเบรคได้ในเวลาประมาณ 0.5 วินาที เสียระยะทางไป 1.5 เมตรแล้ว กวารถจะหยุดได้ก็อีก 30 เมตร รวมแล้วเป็น 31.5 เมตร ที่เราจะต้องทิ้งระยะห่างจากรถคันหน้า

ความเร็วทุก 20 กม./ชม. จะต้องขับห่างจากรถคันหน้า 1 ช่วงคันรถ ดังนั้นเมื่อขับด้วยความเร็ว 100 กม./ชม. จึงต้องขับห่างจากรถคันหน้า 5 ช่วงคันรถ

การประเมินประมาณนี้ ถ้าเราฝึกบ่อย ๆ เราก็จะชำนาญ และใกล้เคียงกับความจริง

บางคนตั้งเป้าอะไรไว้ก็ไม่เคยทำได้ตามเป้าเลย เพราะขาดในเรื่องการประเมิน

“เร็ว ช้า หนัก เบา” ในปรัชญาของ ดร.เทียม ก็เป็นการสอนให้เราประเมินอะไรควรทำเร็ว อะไรสามารถขลอไว้ก่อน อะไรทำแล้วได้ผลมาก อะไรทำแล้วได้ผลน้อย ... เป็นการทำให้เราได้คิดแยกแยะ

ถูก แต่ไม่ใช่: บางอย่างทำแล้วถูกต้องก็จริง แต่อาจผิดกาลเทศะ เช่น ใช้เวลามากไป หรือแก้ปัญหาได้แต่ไม่ถูกกฎระเบียบ

Put the right man on the wrong job: เป็นการลด Ego เปิดโลกทัศน์ เป็นการพัฒนาจิตของเขา หรือแม้แต่การให้ผู้ที่จะมาเป็นผู้บริหารทำงานในระดับล่างแล้วค่อยเลื่อนตำแหน่งขึ้นมา ก็เพื่อให้ได้เรียนรู้คนอื่น ได้เข้าใจคนอื่น

### กลยุทธ์ (Strategy)

ในธุรกิจต้องมีการใช้กลยุทธ์ คำนี้เราอาจใช้คำว่า กุศโลบาย (กุศล + อุบาย) แทนก็ได้ ซึ่งเป็นการทำอะไรที่ไม่ใช่แบบตรงไปตรงมา

กรณีอยากให้ลูกเรียนแพทย์ จะใช้กุศโลบายอย่างไร

- พาให้ลูกไปสัมผัสกับแพทย์ที่ดี ๆ
- ทำเป็นตัวอย่างให้เขาดู เช่น ดูแลคนในครอบครัว
- พุดถึงแพทย์ที่ดี ๆ จนฝังเข้าไปในจิตใต้สำนึกของเขา
- ไม่ทำให้ลูกกลัวผี เช่น ต้องไม่เล่าเรื่องผีให้ลูกฟัง

คนจะมีอารมณ์ จะพูดตรง ๆ ก็ไม่เหมาะ จึงต้องใช้กุศโลบายกับเขา การทำธุรกิจก็เช่นกัน ก็ต้องใช้กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง ซึ่งไม่ตรงไปตรงมา ต้องมีเป้าหมายในการเจรจาต่อรอง เพื่อให้เราได้ในสิ่งที่เราควรได้ โดยไม่เอาเปรียบใคร

กลยุทธ์ในการต่อสู้ต้องมองหาจุดอ่อนคู่แข่ง ถึงคู่ต่อสู้จะแข็งแกร่งเพียงใดก็ยังมีจุดอ่อน คนที่อ่อนแอกว่า แต่ต้องการชนะ ก็จะเริ่มใช้ความคิดเพื่อหาจุดอ่อนของคู่แข่งให้พบ โดยใช้วิธีตั้งคำถามแล้วหาคำตอบ

กรณีสงครามระหว่าง อังกฤษกับฝรั่งเศส: ครั้งนั้นทหารฝรั่งเศสมีมีดดาบครบมือ มีชุดเกราะ มีม้า ส่วนอังกฤษอังกฤษไม่มีอาวุธที่ใช้สำหรับการต่อสู้ แต่กลับสามารถชนะทหารฝรั่งเศสได้ เป็นเพราะอังกฤษสามารถหาจุดอ่อนในจุดเด่นของทหารฝรั่งเศสพบ จุดเด่นของทหารฝรั่งเศสคือมีชุดเกราะ มีม้า มีอาวุธ ซึ่งในจุดเด่นนี้ก็มีจุดอ่อนคือทำให้ทหารฝรั่งเศสต้องแบกรับน้ำหนักมาก อังกฤษจึงล่อให้ทหารฝรั่งเศสเข้ามาต่อสู้ในภูมิประเทศที่เป็นที่ลุ่มพื้นดินอ่อน เป็นโคลน

เฉอะแฉะ ทหารฝรั่งเศสที่มีน้ำหนักตัวมากเหยียบลงไปก็จะติด ขยับได้ลำบาก มา ซึ่งมีเท้าเล็ก เหยียบลงไปก็ติดเช่นกัน ทำให้อังกฤษชนะทหารฝรั่งเศสได้

กรณีบริษัทข้ามชาติสัญญาจ่ายบัญชี 2 เดือน แต่กลับดึงบัญชีจ่ายเป็น 4 เดือน คนของเราก็เกิดความกลัวเพราะบริษัทนี้สั่งสินค้าจำนวนมาก กรณีนี้เรามองหาจุดบกพร่องของเขา คือเขาไม่รักษาสัญญา จึงให้คนไปตั้งคำถามกับบริษัทนี้ 2 คำถาม คือ

- การดึงบัญชีเป็นนโยบายของบริษัทแม่หรือเปล่า
- เจ้านายของคุณรู้เรื่องนี้หรือไม่

เพียงคำถามแรกบริษัทนี้ก็ยอมจ่ายเงินตามเวลาแล้ว เหตุเพราะบริษัทข้ามชาติจะกลัวคนไทยแอนตี้ แล้วบริษัทแม่ในเมืองนอกก็จะปลดเขาออก กรณีนี้ถึงจะเป็นนโยบายเมืองนอกจริงเขาก็ไม่กล้าบอก เพราะถ้าบอกแล้วเราเอาไปบอกนักข่าว บริษัทแม่จะถูกกระทบและเขาจะถูกปลดทันที

ประเด็นนี้เป็นเรื่องทางจิตวิทยา ต้องรู้ว่าเขากลัวอะไร

มีบริษัทหนึ่งสัญญากันว่าถ้ายอดขายถึงเป้าเราจะให้เขาเพิ่ม 1% แต่ที่สุดท้ายยอดขายไม่ถึงบริษัทนี้ก็ยังไม่ขอ 1% โดยชู้ว่าไม่เช่นนั้นจะไม่สั่งสินค้าเรา

บางคนก็จะคิดเพียงว่า ให้เขา 0.8% ตามส่วนก็แล้วกัน แต่กรณีนี้เขาไม่ทำตามสัญญา "สัญญาต้องเป็นสัญญา"

กรณีนี้เพียงขอคุยกับผู้บริหารสูงสุด (MD) ซึ่งประเมินไว้แล้วว่าเขาจะไม่ให้คุย เพียงแค่เรื่องก็จบไม่ขอ 1% อีก เนื่องจากถึงแม้ว่า MD จะสั่งให้เขาทำจริง ๆ แต่เขาคงไม่ยอมให้มีข่าวว่าเขาแกล้างคนไทย นอกจากนี้ MD มักจะไม่ชอบให้ปัญญามาถึงตัวเขา

กลยุทธ์ของ Discount Store เพื่อให้คนไทยไม่ต่อต้านเรื่องโซ่ห่วย: ทำ CSR / กล่องทำบุญ ซึ่งก็เป็นเรื่องทางจิตวิทยาเช่นกัน

กลยุทธ์ จะต้องมีความขัดแย้ง และความคิดที่จะเอาชนะคู่แข่ง

- ทำจุดเด่นของเราให้โดดเด่นขึ้น
- ทำจุดอ่อนของเราให้ลดน้อยลง