

การบรรยายวิชา MGT 636 ประเด็นปัญหาทางการจัดการ
หลักสูตร Master of Management รุ่น 03 มหาวิทยาลัยศรีปทุม
โดย ดร.บุญเกียรติ โชควัฒนา
วันเสาร์ที่ 13 ตุลาคม 2550

ดร.บุญเกียรติ ให้นักศึกษาลองทบทวนว่าได้เรียนเรื่องอะไรไปแล้ว ซึ่งนักศึกษาช่วยกันนึกได้
ดังนี้

- การเรียนรู้ - การรับเรียนรู้
- การนึก - การคิด
- การคิดบวก วิธีคิดบวก
- การสอนตัวเอง
- สติ - สมาธิ
- จิตใต้สำนึก
- Mind Set
- Zero Base Thinking
- Intuition
- 5W 3H
- อากาของมหาบัณฑิต
- Three Prong

ดร.บุญเกียรติ ได้กล่าวถึง อ.ปริญญา ต้นสกุล และเน้นว่าศีลของท่านมีข้อเดียว คือ “ไม่ก้าวล่วงผู้ใด” ส่วนธรรมะก็มีข้อเดียว คือ “รักให้ได้ ให้ให้เป็น”

ดร.บุญเกียรติ ให้นักศึกษาดำรงคำถาม “ไม่ว่าจะเป็นเนื้อหาที่เรียนกันมาแล้วแต่ยังไม่ชัดเจน หรือจะเป็นเรื่องอื่น ๆ นอกห้องเรียนก็ได้”

คำถามที่ 1 จากสิ่งที่ ดร.บุญเกียรติ บรรยายมาแล้วทั้งหมด กับวิชา “ประเด็นปัญหาทางการจัดการ” สามารถนำมาเชื่อมโยงกันได้อย่างไร

ดร.บุญเกียรติ อธิบายว่า ท่านได้สอนวิชานี้เป็นรุ่นที่ 3 แล้ว โดยท่านไม่เน้นเพื่อเรียนแล้วนำไปสอบ ท่านอยากให้เรียนแล้วสามารถนำไปใช้ อยากทำให้จิตใจเรียนรู้อย่างเป็นระบบ ในรุ่นที่แล้ว ๆ ท่านจะนำประสบการณ์ในการทำงาน ในการแก้ปัญหามาเป็นตัวอย่าง แต่ก็ไม่ทำให้เกิดความเข้าใจอย่างลึกซึ้งในเรื่องของความคิด ในครั้งนี้ท่านจึงตั้งใจที่จะทำให้นักศึกษาเข้าใจให้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น โดยจะเน้นในเรื่องที่สำคัญ ๆ เท่านั้น

คำถามที่ 2 ที่บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) มีตำแหน่งงานว่างหรือไม่ ดร.บุญเกียรติ กล่าวว่า มีตำแหน่งว่างตลอดเวลา แต่ในช่วงที่เศรษฐกิจไม่ดีเช่นนี้ บริษัทฯ จึงชะลอการรับคน

คำถามที่ 3 มีนักศึกษาถามถึงเรื่อง “ถุงผ้า Nano”

ดร.บุญเกียรติ กล่าวว่า จริง ๆ แล้ว ผู้ที่คิดทำถุงผ้า Nano เป็นการอยากสร้างผลงาน สร้างนวัตกรรม ทำให้ถุงผ้านี้ซ้กง่าย ไม่ค่อยสกปรก แต่มีนัยไม่มากนักกับภาวะโลกร้อน เพราะถ้าคนที่ได้ไปแต่ไม่นำออกมาใช้ จะไป Shopping ก็ลืมนำไปด้วย หรือซื้อของก็ยังไม่ใส่ถุงพลาสติกก่อนแล้วจึงนำมาใส่ถุงนาโน ก็จะไม่เกิดผล จึงต้องสร้างสำนึกที่ถูกต้องควบคู่ไปด้วยจึงจะได้ผลอย่างแท้จริง

คำถามที่ 4 ในเรื่องโลกร้อน มีนักวิทยาศาสตร์ที่ค้นคิดสิ่งใหม่ ๆ เช่น ทำให้ต้นไม้ดูดสารพิษได้เยอะขึ้น หรือทำให้ต้นไม้โตได้อย่างรวดเร็ว 1 วันเท่ากับ 10 ปี บ้างหรือไม่

ดร.บุญเกียรติ คิดว่าน่าจะมี ภาวะโลกร้อนเกิดจากการทำลายต้นไม้มาก หรือแม้แต่การใช้ Fossil Fuel เช่น น้ำมันเชื้อเพลิง มากก็เป็นสาเหตุ ซึ่งเรื่องนี้ ดร.บุญเกียรติ เห็นว่าน่าจะรณรงค์ให้ คนใช้จักรยานกันให้มากขึ้น แต่ไม่ใช่ใช้เพียงครั้งเดียวก็พอ ต้องรณรงค์ให้ใช้กันบ่อย ๆ นอกจากนี้ยังมี ของที่ใช้ครั้งเดียวทิ้ง ก็ทำให้เกิดขยะมากมาย แม้แต่พวกที่นำกลับมาหลอมใช้ใหม่ได้ก็ต้องสูญเสีย พลังงานในการหลอมใหม่อีก

คำถามที่ 5 มีคนพูดกันว่าคนที่เรียนจบสูง ๆ มักจะนำความรู้ในทางที่ไม่ถูกต้อง ขาดจริยธรรม ดร.บุญเกียรติ เห็นว่าเป็นนิสัยของแต่ละบุคคลมากกว่า นอกจากนี้การเรียนก็ไม่ได้สอนให้คน มีจริยธรรมมากขึ้น ยิ่งใน MBA จะไม่มีการสอนเรื่องเหล่านี้เลย เน้นแต่การทำยอดขาย ทำกำไร จบมา ยิ่งเข้าใจคนน้อยลง ดร.บุญเกียรติ จึงพยายามแนะนำเพื่อให้ศึกษามีจริยธรรมมากขึ้น ยกจิตใจให้ สูงขึ้น

คำถามที่ 6 ภาวะเศรษฐกิจเช่นนี้ อาชีพทางการตลาดที่ต้องขายสินค้าให้กับลูกค้ามักได้รับการ ปฏิเสธ จะมีวิธีให้กำลังใจเขาอย่างไรได้บ้าง

ดร.บุญเกียรติ แนะนำให้พัฒนาวิธีการ เช่น นำเสนอในวิธีที่แปลกใหม่ ต้องมีความคิดริเริ่ม ใหม่ ๆ ต้องนำเสนอสิ่งใหม่ ๆ ที่มันใจว่าจะช่วยทำให้ลูกค้าดีขึ้นได้ เราคงเคยได้ยินคำว่า "ในวิกฤติก็มี โอกาส" ถ้าเศรษฐกิจแย่แล้วเราเอาแต่นั่งรอ นั่งปลง ก็คงไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลง แต่ถึงเศรษฐกิจไม่ดี เราก็ต้องคิดว่าธุรกิจของเราจะดี ซึ่งเป็นการคิดบวก นอกจากนี้ยังต้องคิดว่าสิ่งที่เราทำนี้จะมีผลทำให้ ลูกค้าของเราดีได้อย่างไร

คำถามที่ 7 ระหว่างการทำบุญกับคน เช่น การบริจาคเงิน เสื้อผ้า กับการทอดผ้าป่า ทอดกฐิน ตามวัด อย่างไหนจะได้บุญมากกว่ากัน

ดร.บุญเกียรติ เคยได้ยินมาว่า การทำบุญกับคนทั่ว ๆ ไปจะได้บุญน้อยกว่า พระภิกษุ เคย เทศน์ไว้ว่า ถ้าการทำบุญกับคนธรรมดาจะได้บุญ 1 หน่วย ทำกับพระอรหันต์จะได้บุญเป็น พันล้าน หน่วย

นักศึกษาถามเพิ่มเติมว่า เคยได้ยินมาว่าการทำบุญทำทานนี้ หากเราให้เงินคุณพ่อคุณแม่จะเป็น สิ่งที่ดีกว่า ดร.บุญเกียรติ เสริมว่า การให้เงินคุณพ่อคุณแม่ถือว่าการทำทาน การทำบุญเป็นการ ทำด้วยใจ ส่วนการทำทานเป็นการทำด้วยกาย อย่างที่ ดร.บุญเกียรติ มาบรรยายนี้ ท่านได้ทั้งทำบุญ และทำทาน ทำบุญโดยหวังดีต่อนักศึกษา อยากให้นักศึกษาเจริญก้าวหน้า ส่วนทำทาน คือการใช้แรง กายในการมาบรรยาย มาแนะนำ

จิตใจที่หวังดีก็จะได้บุญ ในทางตรงข้ามถ้าเราคิดไม่ดีก็ผิดแล้ว เป็นบาป พระจึงสอนให้เราคิด ดี ทำดี พูดดี มีทั้งเมตตา กรุณา มุทิตา อุเบกขา แค่เราคิดเมตตา กรุณา ต่อคนอื่นก็ได้บุญแล้ว แต่ถ้า เราไปช่วยเขาด้วยก็เท่ากับได้ทำทานด้วย

ดร.บุญเกียรติ พูดถึงคนที่ทุศีล หรือคนที่ไม่ดีศีล ไม่รักษาศีล บางคนบอกว่าถ้าเรารักษาศีล ข้อใดข้อหนึ่งไม่ได้ ก็เท่ากับเราไม่รักษาศีลทั้งหมดเลย แต่พระภิกษุ ได้เทศน์ไว้ว่า ถ้ารักษาศีล 5 ไม่ได้ ให้รักษาศีล 4 ก็ยังดีกว่าไม่รักษาศีลเลย โดยให้เราสมทานศีลบ่อย ๆ เช่น ถ้าวันนี้ไปทานเหล้า ก็ให้เราสมทานศีล 4 หลังจากนั้นก็ให้เราสมทานศีล 5 ตามเดิมใหม่

คำถามที่ 8 มีการสร้างภาพยนตร์ทางพุทธศาสนา ใช้งบไปเป็นพันล้าน หากนำเงินตรงนั้นไปบริจาค ทำการกุศล น่าจะดีกว่าหรือไม่

ดร.บุญเกียรติ คิดว่าเขาน่าจะมีเหตุผล อาจะอยากสร้างความเปลี่ยนแปลง พันล้านของเรา อาจะดูเยอะ แต่พันล้านของการสร้างภาพยนตร์อาจะไม่เยอะ หากภาพยนตร์เรื่องนี้มีนัยในการพัฒนาจิตใจของมนุษย์จำนวนมากให้ดีขึ้นได้

คำถามที่ 9 “นิพพาน” มีนักศึกษาได้ยื่นมาว่า พระที่จะนิพพานได้ต้องมรณะภาพแล้ว แต่ ดร.สุรรัตน์ บอกว่าการมีชีวิตอยู่ก็นิพพานได้

ดร.บุญเกียรติ อธิบายว่า ที่ ดร.สุรรัตน์ แนะนำนั้นคือใจนิพพาน คือใจนิ่ง ไม่รู้สึกหวั่นไหวกับสิ่งใด ๆ มีจิตที่นิ่ง

คนเรามักจะเชื่อกันว่าเป็นพระจึงจะนิพพานได้ แต่ก็ไม่ใช่ว่าฆราวาสนิพพานไม่ได้ หากสามารถล้างบาปและปลดบุญที่มีอยู่ออกไปได้ อ.ปริญญา บอกไว้ว่า การที่จะนิพพาน จิตวิญญาณจะต้องไม่เอาทั้งบุญและบาปติดไปด้วย เพราะทั้งบุญและบาปต่างมีน้ำหนัก เราทุกคนคงเคยได้ยินประโยคที่ว่า “ทำบุญอย่าหวังผล” ทำบุญทำแล้วเราสุขใจก็พอ นอกจากนี้ชาติภพที่เกิดเป็นคน จะเป็นชาติภพที่มีโอกาสนิพพานมากที่สุด เหมือนเป็น Shortcut ของการนิพพาน เป็นพระก็จะมีโอกาสมากขึ้นไปอีก แต่ถึงแม้จะไม่ได้เป็นพระก็ยังมีโอกาส

คำถามที่ 10 เรื่องการคิดบวก จะทำอย่างไรให้พนักงานในบริษัทของเราเองคิดบวก

ดร.บุญเกียรติ แนะนำว่า ต้องทำให้ตัวเราเองคิดบวกก่อน เราต้องเข้าใจการคิดบวกอย่างถ่องแท้ก่อน แล้วสิ่งต่าง ๆ ก็จะตามมาเอง เวลาจะทำอะไรต้องดูตัวเอง ทำที่ตัวเองก่อนเป็นอันดับแรก

มีคำถามเพิ่มเติมว่า หากเราคิดบวกแล้ว ไปเจอคนที่ลบมาก ๆ เราควรจะเริ่มจากจุดใดเพื่อให้เขาคิดบวก ดร.บุญเกียรติ แนะนำว่า เริ่มแรกเราต้องคิดบวกให้ได้อย่างสมบูรณ์ เราต้องเป็นตัวอย่างที่ดี ต้องสาธิตให้เขาดูว่าคิดบวกแล้วดีอย่างไร จนวันหนึ่งเขาก็จะคิดบวกเอง แต่บางคนทำทุกวิธีทางแล้วก็ยังคิดลบ ให้ถือว่าเป็นเวรกรรมของเขา เพราะคนคิดลบจะมีอะไรดี ๆ เท่ากับคนคิดบวกได้ยาก มีโอกาสก็น้อยมาก แต่ก็ไม่ใช่ว่าคนคิดลบต้องอดตาย เขาอาจจะมีความเป็นอยู่ที่ดี มีรถยนต์ขับ แต่ถ้าเขาคิดบวก เขาก็จะมีอะไรดี ๆ มากกว่านี้อีกเยอะ และยังมีคนรักและชื่นชมเยอะขึ้นอีก

คำถามที่ 11 การนั่งวิปัสสนากรรมฐาน เริ่มแรกต้องทำอย่างไร

ดร.บุญเกียรติ เล่าถึงการนั่งวิปัสสนากรรมฐานที่วัดอัมพวันว่า แรก ๆ จะมีพระมาสอนให้เดินจงกลม สอนการหายใจ สอนการกำหนดจิต ซึ่ง ดร.บุญเกียรติ ก็เคยเล่าไว้ในการบรรยายครั้งก่อน ๆ แล้วว่ามีแต่นั่งกับเดิน หลวงพ่อจรัญมาเทศน์ก็ครั้งเดียวในวันพระ เทศน์ก็เทศน์เกี่ยวกับการนั่งสมาธิอีก ในครั้งนั้น ดร.บุญเกียรติ ก็ตั้งคำถามแล้วหาคำตอบให้ตัวเอง (สอนตัวเอง) โดยท่านคิดว่าพระพุทธเจ้าก็สอนตัวเองจนท่านตรัสรู้ คุณบุญชัย โชควัฒนา พี่ชายฝาแฝดของ ดร.บุญเกียรติ ก็ได้ไปนั่งวิปัสสนากรรมฐานด้วย ก็ตั้งข้อสงสัยว่าทำไมไม่มีการเทศน์ น่าจะมีวันละชั่วโมงก็ยังดี แต่ละวันให้นั่งสมาธิ ให้เดินจงกลม ตั้งแต่ตี 4 จนถึง 3 ทุ่ม แล้ววันหนึ่งท่านก็คิดได้ว่า ที่พระพุทธเจ้าตรัสรู้ก็ไม่มีใครมาสอน

การเดินจงกลม การนั่งสมาธิ เพื่อเป็นการกำหนดสติให้จิตจดจ่ออยู่ที่ลมหายใจ หรือจดจ่ออยู่ที่การก้าวเดิน ให้รู้ตัวตลอดเวลา พอได้ทำดูจึงรู้ว่าจิตของเราซุกซนมาก ไม่ยอมอยู่กับที่ จดจ่อได้ซัก

พักก็แว็บไปทีอื่นต้องดึงกลับมา การจะทำให้มีสติและสมาธิตลอดเวลาจึงต้องมีการฝึกฝน

ที่วัดอัมพวัน มีคนบอกว่ามีผี มีเปรตเยอะ ซึ่ง ดร.บุญเกียรติ อธิบายว่า เขาเพียงมารับส่วนบุญ คนที่นั่งวิปัสสนากรรมฐานจะมีการสวดแผ่เมตตา พอเขารู้ว่าที่นี่มีคนแผ่เมตตาให้เขาเยอะ เขาก็จะมา ไม่มีอะไรน่ากลัว เพียงแต่เราเองต้องไม่กลัว ให้เราใช้สติปัญญาของเรา เพราะถ้าเรากลัวผีก็เท่ากับเราลดตัวเองให้ต่ำกว่าผี ผีก็จะมีอำนาจเหนือเรา ผีก็คือจิตวิญญาณ ซึ่งเราเองก็มีจิตวิญญาณอยู่ในตัวเราทุกคน แต่คนมีกายหยาบซึ่งผีไม่มี ดังนั้นเวลาเราทำอะไรดี ๆ เราต้องมีปิติ เปลี่ยนจากความกลัวเป็นปิติที่ได้ทำดี ได้ช่วยผู้อื่น

เทพ เทวดา ยมบาล ก็เคยเป็นมนุษย์มาแล้วทั้งนั้น จึงมีความคิด ความรู้สึก คล้ายคลึงกับมนุษย์ ยังมีโลก โกรธ หลง เหมือนมนุษย์ จึงทำให้ไม่สามารถนิพพานได้ง่าย ๆ ดังนั้นชาวราสที่ตัดกิเลสได้ ถึงจะแหวดล้อมไปด้วยกิเลสแต่สามารถอุเบกขาได้ ก็สามารถนิพพานได้

คำถามที่ 12 ร้าน 108 Shop เล็ก ๆ แห่งหนึ่ง มีร้าน 7 Eleven มาเปิดใหม่อยู่ข้าง ๆ ควรจะดำเนินธุรกิจต่ออย่างไร

ดร.บุญเกียรติ แนะนำให้คิดบวก โดยมีนักศึกษาช่วยกันออกความเห็น เช่น

- เมื่อ 7 Eleven เปิดคนก็จะยิ่งมาเยอะ คนเยอะ ๆ ก็จะมาเข้าร้านเราเอง
- ใน 7 Eleven ต้องมีสักอย่างที่เขาไม่มี แต่เรามี
- ถ้ามีของที่ถูกลงกว่า 7 Eleven ก็จะมีคนเข้าร้านเรา (108 Shop ไม่ได้เน้นที่ราคาถูก แต่เน้นที่ความสะอาด)

ซึ่งความคิดทั้งหมดข้างบนนี้ยังอิงอยู่กับข้อเท็จจริง ยังไม่ใช่การคิดบวก หากเราคิดบวก เราจะได้ความคิด เช่น

- ธุรกิจของเราต้องดี
- เราต้องผ่านวิกฤติไปได้
- ธุรกิจเราจะต้องชนะเขา
- ธุรกิจของเราสามารถโตได้

การคิดบวกไม่ต้องใช้ข้อเท็จจริง หรือข้อมูล เราต้องคิดด้วยความมุ่งมั่น ต้องมีความมั่นใจ ไม่ใช่พูดไปหัวเราะไปจะไม่พอสั่ง ต้องพูดด้วยความตั้งใจ มั่นใจ มุ่งมั่น ไม่มีคำว่า “แต่” ต่อท้าย แล้วคิดบ่อย ๆ

กรณี 108 Shop ร้านนี้ สมมติ 7 Eleven มีอะไร เราก็มีตาม โอกาสที่คนจะไปซื้อที่ 7 Eleven จะมีมากกว่า เพราะเขามีของเยอะกว่า สว่างกว่า ชื่อคุ้นหูกว่า แต่ถ้าเกิด 108 Shop ไปหาอะไรมาขายที่ 7 Eleven ไม่มี ซึ่งต้องใช้แรงกายแรงใจอย่างมาก ไม่ใช่แค่พูดว่า “108 Shop ส่งของมาแค่นี้ เราก็มียอขายแค่นี้ คงสู้เขาไม่ได้” ซึ่งเป็นการคิดลบ แต่ถ้าเราต้องการจะสู้ เราต้องพูดว่า “เราจะสู้ 7 Eleven ให้ได้” นี่คือการคิดบวก คำว่า “สู้” เป็นบวก พอมีความคิดจะสู้ วิธีการต่าง ๆ ก็จะเกิดขึ้นอย่างมาก จะเริ่มหาสินค้าใหม่ ๆ ที่ 7 Eleven ไม่มีเข้าร้าน หรือแม้แต่กระทั่งการบริการลูกค้า หาวีธีทำให้ลูกค้าประทับใจให้มากกว่า 7 Eleven ลูกค้าจะได้กลับมาซื้อของที่ร้านของเราอีก หรือทำอย่างไรให้ลูกค้าที่มาซื้อของที่ร้านเราอยากกลับมาซื้อแล้วซื้ออีก เหล่านี้คือการตั้งคำถาม แล้วใช้วิธีคิดแบบ Zero Base จนสามารถพัฒนาให้แตกต่างจากคนอื่นได้

Super Market แห่งหนึ่งในอเมริกา ขายดีมาก เพราะเจ้าของหมั่นออกมาเดินคุยกับลูกค้า มา

คอยท์กทายลูกค้า ซึ่งของในร้านก็ไม่ได้แตกต่างจากร้านอื่น ๆ มีแต่วิธีการที่เจ้าของมาทักทายลูกค้า เท่านั้นเองที่แตกต่าง แต่ก็ทำให้ขายดีแล้ว ในกรณีนี้เจ้าของต้องมีศิลป์ในการพูด และต้องเป็นคนที่คิดบวกกับลูกค้าด้วย เราคงเคยได้ยินว่า "ถ้าไม่มีลูกค้าเราก็ไม่มีข้าวกิน" หรือ "Customer is the King" ต้องคิดบวกกับลูกค้า ไม่ใช่คิดลบว่า ลูกค้าจะเอาแต่ของถูก ๆ และเพลอนิดเดียวยังหยิบของไปโดยไม่จ่ายเงิน จดจ่ออยู่กับเรื่องลบ ๆ ใจเราก็จะไม่ได้จดจ่อกับการคิดบวก ไม่ได้จดจ่อกับการเอาชนะ 7 Eleven ดังนั้นจริง ๆ แล้วร้านเล็กหรือร้านใหญ่ก็ไม่เป็นนัย อยู่ที่ตัวเราเองมากกว่า

ตัวเราเองต้องมีความมุ่งมั่นอยากจะทำสำเร็จ อย่างเช่น คุณตัน ภาสกรนที (ไออิซี) จะเห็นว่ามี ความคิดใหม่ ๆ ขึ้นมาตลอด ซึ่งคุณตัน ก็เริ่มมาจากไม่มีอะไร จนมีเงินเป็นพันล้าน มหาเศรษฐีระดับโลก เช่น Carlos Slim Helu ปัจจุบันน่าจะอยู่ที่อันดับ 2 ของโลก ก็เริ่มต้นจากเงินไม่กี่พันเหรียญ ตอนนี้มีเงินเป็นล้านล้านบาทแล้ว ซึ่งเกิดจากการคิดบวก มีความมุ่งมั่น คนที่มุ่งมั่นได้ต้องเป็นคนที่คิดบวก ยิ่งมุ่งมั่นมาก ๆ ก็จะไปกระตุ้นจิตใจได้สำนึก ซึ่งมีพลังมหาศาล ออกมาสนับสนุนเรา

คนที่มุ่งมั่นจะมีลักษณะต่อไปนี้

- ขยันคิด ขยันทำ ไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อย
- มี Creativity
- นิสัยดี ขึ้น พูดเพราะ
- ไม่พูดเรื่องลบ ๆ (แม้แต่เป็นการพูดเล่น)
- มีคนจะมาช่วย
- จำเป้าหมายที่ตนเองตั้งไว้ได้อย่างแม่นยำ

ดร.บุญเกียรติ เคยพูดเรื่องนี้กับ Coach ผู้หนึ่ง แต่ก่อนเขามักจะบ่นว่านักกีฬาของเขาซี้เกียจ งานของสนามกีฬาไม่มีใครดูแลเลย เล่นเสร็จก็กลับ พอได้รับความคิดนี้ไป สังเกตเห็นสนามกีฬาไม่มีใครรดน้ำ Coach ก็เอาสายยางมารดน้ำสนามเองเลย พอเขารดน้ำนักกีฬาก็หันมาช่วยเขา นี่ก็คือผลของการคิดบวกจนเกิดความมุ่งมั่นและมีคนมาช่วย

สำหรับ 7 Eleven เองก็ดำเนินธุรกิจมาประมาณ 20 ปีแล้ว 10 ปีแรกขาดทุนมาตลอด ถ้าผู้บริหารของเขาเป็นคนคิดลบก็อาจจะเลิกกิจการไปแล้ว แต่ 7 Eleven ซึ่งมีผู้บริหารที่มุ่งมั่นมาก คิดบวกกับตัวเองว่าจะต้องทำสำเร็จ จนตอนนี้มีกำไรแล้ว

การคิดบวกจึงสำคัญมาก ถ้าคิดลบ เช่น เราไม่มีทุน ไม่มีคนมาช่วย ไม่มีฝีมือ คิดอะไรเองไม่เป็น ก็ให้เราเปลี่ยนมาคิดบวกแทน เช่น เราต้องผ่านวิกฤติได้และประสบความสำเร็จ เราต้องขายดี ลูกค้าต้องชอบเรา ลูกค้าต้องมาซื้อเยอะ ๆ มาซื้อแล้วมาซื้ออีก ลูกค้าชื่นชมเราเป็นประจำ ให้เราคิดไปก่อนเลยโดยไม่ต้องอิงกับข้อเท็จจริงและต้องคิดซ้ำ ๆ

ดร.บุญเกียรติ ยังสอนเทคนิคในการคิดให้ดีกว่า ความคิดที่ว่าเราจะชนะ 7 Eleven บางคนจะคิดว่ายอดขายเขาตั้งเยอะ ยอดขายเรานิดเดียวจะไปชนะเขาได้อย่างไร จริง ๆ แล้วเราอาจจะเอาชนะทั้ง 100 ไม่ได้ แต่เราก็เอาชนะต่อตารางเมตรได้ สมมติว่าเรามีพื้นที่ 100 ตารางเมตร ขายได้ 1,000,000 บาท ก็เท่ากับตารางเมตรละ 10,000 บาท เรามีพื้นที่ 30 ตารางเมตร ขายได้ 400,000 บาท หรือประมาณตารางเมตรละ 13,000 บาท ก็เท่ากับเราชนะเขาต่อตารางเมตรได้แล้ว

เราต้องพยายามสั่งสมประสบการณ์แห่งชัยชนะ ชนะเรื่องใหญ่ไม่ได้ ก็หาเรื่องเล็ก ๆ มาชนะก่อน เพื่อเป็นการปลุกใจของเราเอง เปรียบเสมือนการปลุกเมล็ดแห่งชัยชนะ ที่ต่อไปจะทำให้ชัยชนะของเราขยายผลออกไปได้

นักกีฬาที่แข่งขันเดียวกัน วันแรกที่แข่งอาจจะแพ้ แต่ถ้าผู้ชมเชียร์เยอะ ดมมือให้เยอะ ก็ให้สิ่งสมชายชนะในจุดนี้ก่อน และให้พูดต่อไปว่าในคราวหน้าเราก็จะชนะการแข่งขันด้วย คำพูดของนักกีฬาบางคนก็บ่งบอกได้แล้วว่าแพ้ เช่น "จะทำให้ดีที่สุด" "จะพยายามสู้ให้เต็มที่" "รักษาแชมป์มากกว่าการเป็นแชมป์" แต่สำหรับคุณสมรัก คำสิ่ง ที่คนทั่วไปว่าเขาซึ้ง แต่การที่เขาพูดเช่นนี้ทำให้โอกาสที่จะชนะมีสูง ซึ่งคนที่พูดแบบสมรักนี้เป็นคนคิดบวกกับตัวเอง พูดแบบนี้แล้วเขาเองก็เกิดความมุ่งมั่น ขยันฝึกซ้อมมากขึ้น แต่คนทั่วไปกลับไปประนามว่าเขาซึ้ง กลายเป็นไปกดพลังของเขา

เหมือนกับพ่อแม่บางคนมีลูกช่างฝัน ก็ไปห้ามไม่ให้ลูกฝัน ทำให้ลูกเลิกฝันไปเลย พ่อแม่จึงต้องเข้าใจด้วยว่าคนช่างฝันนั้นเป็นบวก มีโอกาสเจริญมากกว่าคนที่นั่งคิดลบทั้งวัน คนคิดลบจะไม่ช่างฝัน หรือคำพูดที่ว่า "ถ้ารู้ไม่จริงอย่าพูด" "ทำได้ไม่ดีกว่า" ถ้าพ่อแม่พูดเช่นนี้ ลูกจะไม่ทำอะไรเลย เอาแต่นั่งอมมืออเท้า

ในครั้งที่ ดร.บุญเกียรติ ไปอบรมเรื่องจิตใต้สำนึกกับ อ.อัมรา มีตอนหนึ่งอาจารย์ให้ผู้เข้าอบรมตั้งความปรารถนา ก็มีทนายความคนหนึ่งตั้งความปรารถนาว่าอยากจะพูดไม่ติดอ่าง ซึ่ง ดร.บุญเกียรติ ฟังดูแล้วก็ไม่เห็นพูดติดอ่างเลย พอได้มาคุยกัน ดร.บุญเกียรติ ยังบอกเขาเลยว่าท่านเองพูดติดอ่างมากกว่าเขามาก นอกจากนั้นคนเก่ง ๆ ทั้งหลายก็พูดติดอ่างกันตั้งเยอะ เช่น คุณชิน โสภณพณิช รวมถึงลูก ๆ ของคุณชินก็พูดติดอ่าง ดร.เทียม โชควัฒนา บิดาของ ดร.บุญเกียรติ ก็พูดติดอ่าง ซึ่งก็ไม่นับกับการประสบความสำเร็จในชีวิต ดร.บุญเกียรติ สันนิษฐานว่าพ่อหรือแม่ของเขาคงพูดอะไรบางอย่างที่ไม่ดีจนเขาเป็นอย่างนี้ ซึ่งเขาก็ออมรับว่าใช่ พ่อของเขาเคยพูดว่า "ทำอะไรได้ไม่ดีกว่า" ทำให้จิตใต้สำนึกตอนเด็กของเขารับไว้ทันที เราจึงต้องพิถีพิถันที่จะพูด จะต้องพูดโดยไม่ใช้อารมณ์ โดยเฉพาะการพูดกับเด็ก ๆ

พ่อแม่บางคน กลับบ้านก็พูดว่า ทำงานมาเหนื่อยมาก ต้องทำงานหาเงินมาเลี้ยงดูลูกเหนื่อย เลือดตาแทบกระเด็น จิตใต้สำนึกของลูกก็จะรับเข้ามาทันที ต่อไปเด็กคนนี้โตขึ้นจะไม่อยากทำงาน เพราะกลัวเหนื่อย ไม่อยากมีเงินเพราะกลัวเหนื่อย เลือดตาแทบกระเด็น ทุกคำพูดจึงต้องพิถีพิถัน

นักศึกษาคนหนึ่งเวลาดูรายการโทรทัศน์ที่น่าเสนอชีวิตคนที่แย ๆ จะรู้สึกท้อแท้ รู้สึกว่าคนที่แยกว่าเรายังมีอีกเยอะ รู้สึกหดหู่ที่ไม่สามารถช่วยอะไรเขาได้ ดร.บุญเกียรติ แนะนำว่า การรู้สึกที่เราดีกว่าเขาเป็นการคิดบวก แต่การท้อแท้ ท้อใจ ไม่เป็นบวก ดังนั้นเวลาดูอย่าท้อใจ เวลาดูแล้วเรารู้สึกว่า โชคดีที่เราดีกว่าเขา ให้เราเมตตา กรุณาเขาด้วย หากเราช่วยเขาไม่ได้ ก็ให้แผ่เมตตาให้กับเขา อยากให้เขาดีขึ้น รวมถึงบางครั้งเราเองต้องอุเบกขาด้วย

การคิดบวกเป็นเรื่องที่สำคัญมาก อ.ปริญญา กล่าวไว้ว่าการคิดบวกมีผลดีต่อโลกของเรา แต่ปัจจุบันคนมักคิดลบมากกว่าคิดบวก มากกว่าหลายเท่าตัวด้วย เนื่องจากสื่อสารมวลชนชอบเสนอแต่ข่าวที่เป็นเรื่องลบ ดังนั้นเราจึงต้องคิดเรื่องที่ดี ๆ เรื่องที่เป็นบวก ชดเชยให้เยอะ ๆ

การคิดบวก จะต้องไม่มีคำว่ายาก อย่าง ดร.บุญเกียรติ จะหลักคิด "6 ไม่" ที่ว่า ไม่เหนื่อย ไม่กลัว ไม่ท้อ ไม่มีปัญหา ไม่ยาก ไม่เครียด เพราะสิ่งเหล่านี้จะทำให้คนไม่สามารถคิดบวกได้

ดร.บุญเกียรติ ได้ยกตัวอย่าง คุณอมรเทพ ดีโรจนวงศ์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท เบทเตอร์เวย์ จำกัด จัดจำหน่ายเครื่องสำอางมีสทิน ในระบบไดเร็กเซลส์ ท่านก็ได้รับดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ จากมหาวิทยาลัยศรีปทุมด้วยเช่นกัน ท่านเสียชีวิตตอนที่ท่านอายุ 57 ปี เมื่อ 20 ปีก่อนที่ท่านเริ่มทำมีสทิน ตอนนั้นท่านเริ่มจากศูนย์ มีคู่แข่งคือ Avon ซึ่งใหญ่มาก โดยท่านก็คิดว่าวันหนึ่งท่านต้องชนะ Avon ตอนที่มาร่วมทุนกับเครือสหพัฒน์ก็ใช้เงินทุนน้อยมากสำหรับบริษัทขายตรง คือแค่ 10 ล้านบาท

เท่านั้น แต่ท่านเป็นคนที่มุ่งมั่นมาก หลังเริ่มธุรกิจมา 3 ปี คุณอมรเทพ ก็พูดว่าเราเป็นที่ 1 แล้ว ทั้ง ๆ ที่ตอนนั้นยอดก็ยังห่างจาก Avon มาก พอปีที่ 5 ก็แข่ง Avon ได้จริง ๆ ซึ่งเป็นผลมาจากสิ่งที่ท่านได้ Set Mind ไว้ แต่ถ้าเป็นคนที่คิดลบก็คงคิดแต่ว่ายังไม่ทันชนะเขาเลยพูดว่าเป็นที่ 1 แล้ว อย่างนี้มันไม่เป็นความจริง คุณอมรเทพ ได้เป็นตัวอย่างสอน ดร.บุญเกียรติ เรื่องการคิดบวกอย่างมาก จนถึงตอนนี้มีสทินได้แข่ง Avon ไปถึง 3 เทาแล้ว

ถึงตอนนี้คุณอมรเทพได้เสียชีวิตไปแล้ว แต่บุตรชายของท่านก็ยังสานต่อหลักคิดของท่านที่จะต้องเป็นอันดับ 1 สองปีที่แล้วมียอดขาย 3,000 กว่าล้านบาท ที่มันงานได้มีการตั้งเป้าหมายว่าอีก 5 ปี จะมียอดขายเป็น 5,000 ล้านบาท แต่ ดร.บุญเกียรติ ได้เสนอให้ตั้งเป้าเป็น 10,000 ล้านบาท ซึ่งเขาก็ทำตามเปลี่ยนความคิดเป็น 10,000 ล้านบาท พอเปลี่ยนความคิดก็ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง Speed ในการทำธุรกิจ เพิ่มความมุ่งมั่น เพิ่มความขยัน ปัจจุบันหลังจากตั้งเป้ามา 2 ปี ก็มียอดขายแตะ 5,000 ล้านบาทแล้ว ความคิดต่าง ๆ มาเต็มไปหมด ความคิดจึงสำคัญมากโดยเฉพาะความคิดบวก

อย่างเด็กนักเรียนที่สอบได้ที่ 1 จะมีสักกี่คนที่ได้โดยไม่ได้คิดจะเป็นที่ 1 คงจะมีน้อยมาก ส่วนใหญ่คงต้องคิดอยากจะได้ที่ 1 คิดแล้วจึงจะมีโอกาส จึงจะเกิดความคิด เกิดวิธีการ เกิดความสนใจ ฯลฯ ที่จะทำได้เป็นที่ 1

สำหรับ ดร.บุญเกียรติ ตอนนี้ที่มุ่งมั่นอยู่คือ อยากถ่ายทอดความคิดเหล่านี้ให้นักศึกษาทุกคน ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับนักศึกษาแต่ละคนที่รับไปได้เท่าใด เข้าใจได้มากขนาดไหน หากรับไปได้ก็เชื่อว่าคงจะมีชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น

การคิดบวกจึงไม่ใช่การคิดในเชิงของข้อเท็จจริง การคิดบวกเป็นการคิดเพื่อปลุกจิตของเราเองให้มีพลัง ปลุกให้จิตใต้สำนึกของเราให้มาช่วยเรา ให้เราได้ตามเป้าหมาย