

บันทึกการบรรยาย ดร. บุญเกียรติ โชควัฒนา
วิชา MGT 636 ประเด็นปัญหาทางการจัดการ (Management Issues)
หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีปทุม
ครั้งที่ 7 วันอาทิตย์ที่ 5 ตุลาคม 2551 เวลา 13.00 – 16.00 น.

การคิดบวก (Positive Thinking)

ดร.บุญเกียรติ ได้มาแนะนำเรื่องคิดบวกให้กับนักศึกษา ซึ่งบางคนก็ยังไม่ค่อยเข้าใจอย่างลึกซึ้ง ตัวอย่างการคิดบวกของ ดร.บุญเกียรติ ที่มาสอนนักศึกษาที่ต่าง ๆ

ใคร ๆ ก็บอกว่า ดร. งานเยอะมากอยู่แล้ว มาสอนนักศึกษาอีกไม่เหนื่อยแะหรือ คนที่คิดลบ ก็จะคิดว่า นี่เป็นกรรมเวรอะไร วันธรรมดาก็ต้องทำงาน วันหยุดก็ต้องมาสอนนักศึกษาอีก

สำหรับ ดร.บุญเกียรติ จะตอบว่า “ไม่เหนื่อย” เพราะท่านกำหนดจิตใจไว้แล้วว่า “ไม่รู้จักคำว่าเหนื่อย โดยท่านกำหนดไว้ถึง 6 ไม่ คือ “ไม่กลัว ไม่เหนื่อย ไม่ท้อ ไม่มีปัญหา ไม่ยาก ไม่เครียด” และท่านยังคิดอีกว่าเวลามาสอนเหนื่อยตรงไหน เวลาอยู่ที่บ้านเราก็ต้องพูดอยู่แล้ว เวลาไป Shopping ก็ต้องพูด แล้วมาสอนก็ต้องพูด ก็ไม่เห็นจะแตกต่างกันตรงไหน อาจจะพูดมากกว่าหน่อย แต่ก็เห็นจะต้องเหนื่อยตรงไหน แถมยังได้ทำประโยชน์ให้นักศึกษา ซึ่งน่าจะต้องดีใจด้วยซ้ำที่เราได้ทำประโยชน์ให้กับผู้อื่น นี่เป็นตัวอย่างการคิดบวกกับตัวเอง

นักศึกษาหลายคนคงได้ไปฟัง อ.ปริญญา ต้นสกุล มา ซึ่งแต่ละคนก็คงมีความคิดเห็น มีมุมมองที่แตกต่างกันไป เวลาเราฟังใครพูดก็ตาม หากเราคิดแต่เราไม่เชื่อ หรือฟังโดยใช้อารมณ์ เราก็จะไม่ฟังเลยว่าเขาพูดอะไร เมื่อไม่ฟังก็จะไม่เกิดความรู้อะไรใหม่ ๆ ขึ้นมาเลย

แต่ถ้าเราฟัง รับรู้สิ่งต่าง ๆ เข้ามา ถึงจะไม่เข้าใจทั้งหมด แต่ก็ดีกว่าไม่ฟังอะไรเลย แล้วนำสิ่งที่ฟัง มาพิจารณาว่าสิ่งใดมีประโยชน์ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันของเรา

คำถามในการฝึกคิด

ในสมัยก่อนครูมีน้อยมากที่จะให้นักเรียน แสดงความคิดเห็น **ทำไมครูไม่คิดที่จะให้นักเรียนแสดงความคิดเห็น ?** นักศึกษาและผู้บริหารเครือข่ายฯ แสดงความคิดเห็น ดังนี้

- ครูกลัวตอบคำถามไม่ได้

คนส่วนใหญ่พอคิดถึงตรงนี้แล้วก็หยุดคิด จริง ๆ เราต้องคิดต่อไปว่า **แล้วทำไมครูจึงกลัวที่จะตอบไม่ได้ ?** นักศึกษาและผู้บริหารเครือข่ายฯ แสดงความคิดเห็น ดังนี้

- ครูกลัวเสียหน้า
- วัฒนธรรมไทยไม่ยอมรับว่าความไม่รู้เป็นเรื่องธรรมดา
- ความรู้ของครูไม่พอ
- ไม่มั่นใจในตัวเอง
- ครูไม่รู้รอบทุกเรื่อง
- กลัวนักเรียนไม่ศรัทธา

ดร.บุญเกียรติ วิเคราะห์ว่า คำตอบที่ได้มาส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการคิดลบ ความกลัว ความไม่มั่นใจ คือการคิดลบ ในเรื่องการตอบคำถามนี้ ปรกติก็ไม่มีใครที่จะสามารถตอบได้ทุกเรื่องอยู่แล้ว อย่าง ดร.บุญเกียรติ เองเวลาพบคำถามที่ตอบไม่ได้ ท่านก็จะบอกว่า “ตอบไม่ได้” ดังนั้นเราจึงไม่ต้องไปกลัว หรืออายเวลาตอบคำถามไม่ได้

มารยาทในการเรียนรู้ เวลาเราได้ยินอะไรจากครู หากเรามีวินัยในการเรียนรู้ เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่ตัวเราเอง อย่าง ดร.บุญเกียรติ เวลามาสอนก็จะมุ่งมั่นที่จะให้ประโยชน์กับนักศึกษา และทุกครั้งจะขอให้นักศึกษาดังจิต ที่จะรับประโยชน์ และเชื่อว่าตัวเองจะได้ประโยชน์จากสิ่งที่ฟัง

การเรียนรู้จากคนอื่น เราต้องรู้จักแยกแยะ ไม่ใช่ใครพูดอะไรเราก็ต่อต้าน ปฏิเสธ ความรู้ นั้น หรือนำไปเปรียบเทียบกับข้อมูลเดิม ถ้าไม่ตรงกับที่ตัวเองรู้ ก็จะปฏิเสธบอกว่าไม่ใช่ แล้วก็เลิกฟัง จะไม่ได้รับอะไร คนเหล่านี้เป็นคนที่ยึดอัตตาตัวตนสูง ถ้าเปิดใจ ไม่ปิดกั้น วางอัตตาตัวตนได้ ความสามารถในการฟังก็จะดีมากขึ้น

อีกประการหนึ่ง บางคนพอได้ยินบางอย่าง ก็ไปจุดประกายความคิดอีกอย่างหนึ่งของเขา เขาจึงคิดต่อในเรื่องอื่น เวลาถามคนประเภทนี้เขาจะตอบไปอีกเรื่องหนึ่งเลย บางคนก็คิดลบกับคนพูด พอเขาพูดก็จะฟังไม่รู้เรื่องเลย อาการเหล่านี้คนที่จะมีมหาบัณฑิตจะเป็นกันมากพอสมควร จากประสบการณ์ของ ดร.บุญเกียรติ คนที่จบมหาบัณฑิตจะเป็นคนที่สอนได้ยาก เข้าใจอะไรได้ยาก เพราะรู้สึก หรือเข้าใจผิดว่าตัวเองรู้แล้ว

ความรู้ที่ได้มา เราต้องนำมาพัฒนาตัวเราเองก่อน โดยเริ่มที่จิตใจ แล้วค่อยนำไปพัฒนาคนอื่นต่อ แต่บางคนฟังอะไรมาเดี๋ยวก็นิ่ง เพราะไม่ได้นำไปคิดต่อ

การประเมิน

คนเราต้องรู้จักประเมินสิ่งต่าง ๆ ดังนั้นเราจึงต้องฝึกประเมินบ่อย ๆ ยิ่งฝึกเราก็จะยิ่งประเมินได้แม่นยำขึ้น การประเมินนี้เราประเมินได้ทั้งตัวเลข ทั้งกิจกรรมต่าง ๆ ว่าจะสำเร็จหรือไม่ ดังนั้นเราจึงต้องเริ่มตั้งคำถามให้กับตัวเอง เพราะถ้าไม่เริ่มตั้งคำถามเราก็จะไม่มีคำตอบ

จะอย่างไรให้เราไม่กลัวตาย ? นักศึกษาและผู้บริหารเครือข่ายพัฒนา แสดงความคิดเห็นดังนี้

- ทบทวนว่าคนเราต้อง เกิด แก่ เจ็บ ตาย คิดให้ บ่อย ๆ เพื่อให้เรายอมรับสภาพ เราจะได้ไม่ กลัวเพราะคิดทุกวัน
- ใช้ชีวิตให้คุ้ม
- ไม่ประมาท
- ทำความดี

คนที่กลัวตายมักจะมาจากเหตุที่ว่า ไม่รู้ว่าตายแล้วจะไปไหน นั่นก็คือกลัวความไม่รู้ แต่ถ้าเราทำบุญเยอะ ๆ เราก็จะรู้เลยว่าเราจะต้องไปอยู่ในสุขภูมิ ความกลัวตายก็จะน้อยลงไป อีกสาเหตุที่ทำให้คนกลัวตายคือ กลัวเจ็บ จะทำให้ไม่กลัวเจ็บทำได้โดย บอกตัวเองว่าเราจะตายดี เราทำความดีไว้เยอะ ฉะนั้นเราจะตายดี คือตายโดยไม่ทุกข์ทรมาน

รถยนต์สปอร์ต 2 ที่นั่ง ประตุน้อยกว่ารถเก๋งธรรมดา ตัวถังก็สั้นกว่า แต่ทำไมถึงได้แพงกว่ารถเก๋งธรรมดา ? นักศึกษาและผู้บริหารเครือข่ายพัฒนา แสดงความคิดเห็นดังนี้

- ขายน้อย เพราะมีความนิยมไม่มาก
- ผู้ขายเป็นคนตั้งราคาให้แพงเอง
- ผลิตมาแบบจำกัดจำนวน
- บ่งบอกถึงรสนิยม เป็นการกำหนด Positioning

ความนิยมที่มีไม่มาก เพราะคนส่วนใหญ่ชอบรถอเนกประสงค์มากกว่า รถสปอร์ตจึงเป็นรถของคนกลุ่มน้อย (Niche Market) แล้วรถของคนกลุ่มน้อยทำไมจึงต้องแพง ?

สาเหตุที่มีนัยของเรื่องนี้ คือ Tooling Cost พอรถไม่เป็นที่นิยม คนใช้น้อย Tooling Cost ในการผลิต เช่น ในการปั๊มตัวถัง 10,000 ชิ้น ก็ต้องมีต้นทุนต่อหน่วยสูงกว่า ปั๊ม 1,000,000 ชิ้น เพราะต้นทุนของเครื่องมือเท่ากัน สมมติแม่พิมพ์ปั๊มมีราคา 1,000,000 บาท ปั๊ม 1,000,000 ชิ้น เท่ากับชิ้นละ 1 บาท แต่ถ้าปั๊ม 10,000 ชิ้น ก็จะเท่ากับชิ้นละ 100 บาท ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงกว่ามาก

อย่างรถ Ferrari ของอิตาลี ซึ่งตอนนี้บริษัท Fiat เป็นเจ้าของ เนื่องจาก Ferrari เป็นรถที่ขายได้น้อย ลูกคามีเพียงกลุ่มเล็ก ๆ อาจจะแค่เป็นแอสคนทั่วโลก ทำให้เกิดการขาดทุน สุดท้ายบริษัทใหญ่ ๆ ที่ขายรถราคาที่ถูก ๆ ก็จะมาซื้อบริษัทเหล่านี้ไป อย่างรถ Bentley ตอนนี้ Volkswagen เป็นเจ้าของ รถ Rolls-Royce ก็มี BMW เป็นเจ้าของ ส่วนรถ Jaguar ก็มี Tata ของอินเดียเป็นเจ้าของ

บริษัทที่ชื่อ Brand ดัง ๆ เหล่านี้มาเป็นเจ้าของ ก็เพื่อจะได้นำ Brand เหล่านี้มาเป็น Flag Ship เป็นการยกภาพลักษณ์ของตน เหล่านี้เป็นการทำเพื่อการตลาด แต่บางคนทำด้วยความอยาก ทำเพื่อ Ego ของตัวเอง ยิ่งทำก็จะยิ่งขาดทุน อย่าง Jaguar ก่อนที่จะเป็นของ Tata เป็นของ Ford มาก่อน แต่ Ford ก็ไม่ประโยชน์จากภาพลักษณ์ของ Jaguar ทำไปทำมาขาดทุนจึงต้องขาย Jaguar ไปในที่สุด เพราะ Ford ซึ่งเป็นบริษัทอเมริกา ก็เป็นบริษัทที่ไม่ค่อยดีอยู่แล้ว

ทำไมคนญี่ปุ่นจึงขยันกว่าคนไทย ?

สาเหตุหลัก ๆ เพราะประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีภัยธรรมชาติสูงมาก ภัยธรรมชาติทำให้คนขยันขันแข็ง มีเขื่อนนั้นก็คงจะเอาตัวรอดได้ยาก ส่วนประเทศที่สุขสบาย คนก็จะอยู่กันอย่างสุขสบาย ไม่ต้องกระตือรือร้นอะไร จึงขยันสู้ไม่ได้

ทำไมฟุตบอลไทย ไปไม่ถึงฟุตบอลโลก ? (คำถามจากคุณพรชัย) นักศึกษาและผู้บริหารเครือข่าย พัฒนา แสดงความคิดเห็นดังนี้

- สรีระของคนไทย
- ไทยเรายังไม่ได้ตั้งธง
- คนไทยไม่ถนัดทำงานเป็นทีม
- ผู้บริหารไม่ดี
- โภชนาการสู้เขาไม่ได้
- คิดว่าเป็นไปไม่ได้ จึงไม่คิดจะเรียนรู้
- ไม่มีเส้นสาย
- ไม่ได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจัง
- จริงจัง มุ่งมั่นไม่พอ
- คิดลบ

สาเหตุหลัก ๆ มาจากเราไม่ได้มุ่งมั่น เนื่องจากความคิดที่เป็นลบ ส่วนข้ออื่น ๆ เช่น เรื่องเส้นสาย เรื่องการทำงานไม่เป็นทีม ผู้บริหารไม่ดี ฯลฯ ก็เป็นเหตุผลที่ทำให้ไม่สำเร็จ

หาเราต้องการให้เกิดผลสำเร็จ เราต้องมีการตั้งธง ตั้งความมุ่งมั่นว่าเราจะสำเร็จแน่ ๆ พอมุ่งมั่นมาก ๆ ก็ไม่จำเป็นแล้วว่าตัวเล็กจะสู้ตัวใหญ่ไม่ได้

ในการทำธุรกิจก็เช่นเดียวกัน ถ้าคิดว่าบริษัทก็เล็ก มีเงินน้อย ไม่ได้รับการสนับสนุน คิดอย่างนี้ก็คงสู้ใครเขาไม่ได้ เป็นการคิดลบ เป็นการบั่นทอนตัวเอง แต่คนที่มุ่งมั่นก็จะคิดถึง “แจ๊คผู้ขายยักษ์” “ตัวใหญ่ล้มตั้ง” “สู้โว้ย” ก็จะสามารถสู้เขาได้ ขณะที่ใหญ่กว่าได้ เหล่านี้ต้องเกิดจากความมุ่งมั่น ซึ่งมีผลมาจากการคิดบวกกับตัวเอง อย่างกีฬาวิ่งมาราธอน นักกีฬาจากเอธิโอเปีย ตัวเล็กนิดเดียว ยังชนะได้ทุกปี คนของเราตัวเล็ก ๆ ก็มี ตัวใหญ่ ๆ ก็มี ก็ไม่สามารถสู้เขาได้ เอาแต่หาเหตุผลว่าทำไมถึงสู้เขาไม่ได้ เพราะเราไม่ได้ถูกสอนให้มุ่งมั่นหรือมุ่งสำเร็จ

ถ้าเราคิดจะชนะฟุตบอลระดับโลก เราจะต้องทำอย่างไร ?

เราคงจะต้องมีแผนระยะยาว ตั้งแต่การเตรียมเยาวชน ดังสุภาษิตจีนที่ว่า “เดินทางไกล ต้องคิดถึงกำลังม้า” ต้องมีการเตรียมกำลัง ฝึกม้าให้แข็งแรง แต่ถ้าเราไม่เคยคิดถึงการเตรียมตัวระยะยาว สิ่งนี้ก็จะไม่เกิด และถ้ายังคิดลบด้วย ก็คงจะคิดว่า แต่สงสัยเราคงจะไม่สำเร็จ คงเป็นไปไม่ได้

โอลิมปิก 2008 นี้ จีนประสบความสำเร็จอย่างมาก ทั้ง ๆ ที่จีนมีปัญหามากมาย แต่หัวใจที่ทำให้เขาประสบความสำเร็จได้คือ เขาตั้งเป้า และมุ่งเป้าที่จะชนะ จีนตั้งเป้าที่จะเป็นเจ้าเหรียญทองในกีฬาโอลิมปิกมาหลายสิบปีแล้ว

วิธีช่วยลดโลกร้อน ?

ข้อแรกที่ทุกคนช่วยกันทำได้ คือ คิดบวกกับประเทศของเรา คิดบวกกับตัวเอง คิดบวกกับผู้อื่น เหล่านี้คือการคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)

ความคิดเชิงกลยุทธ์ จะเกิดขึ้นได้เมื่อเรามีความคิดที่จะเอาชนะ นักกีฬาก็ต้องคิดที่จะเอาชนะ และมั่นใจว่าเราจะชนะได้ พอคิดเช่นนี้ กลยุทธ์ต่าง ๆ ก็จะพรู้งพรู้ออกมามากมาย

ตัวอย่างของกลยุทธ์ กรณี เมมาเซตง ชนะ เจียงไคเช็ค ทั้ง ๆ ที่คนของเมมาเซตงมีน้อยกว่ามาก แต่ก็ใช้กลยุทธ์ 10 รุม 1 โดย เมมาเซตงไม่สู้กับเจียงไคเช็คตรง ๆ เพราะคนน้อยกว่าต้องแพ้นอน แต่หากล่อทหารของเจียงไคเช็คออกมาทีละน้อย แล้วใช้กำลังที่มากกว่าสู้กับเขา ก็จะชนะเขาได้

กรณีการสู้รบของอังกฤษกับฝรั่งเศส ในสมัยก่อนอังกฤษอาวุธน้อยกว่า ชุดเกราะก็ไม่มี ม้าก็ไม่มี ส่วนฝรั่งเศสมีอาวุธ มีชุดเกราะ มีม้า แต่สุดท้ายอังกฤษก็เอาชนะฝรั่งเศสได้ โดยใช้กลยุทธ์ล่อให้ฝรั่งเศสเข้ามาในที่ลุ่ม ที่พื้นดินอ่อนนุ่ม พอม้าที่มีขนาดเล็ก เหยียบลงไปก็จะติด ส่วนชุดเกราะที่มีน้ำหนักมาก ก็จะจม ส่วนอังกฤษที่ไม่มีอะไรเลยไม่ติดไม่จม สามารถเข้าไปฆ่าทหารฝรั่งเศสได้อย่างคล่องแคล่ว อังกฤษนำเอาจุดอ่อนของตัวเองที่ไม่มีอาวุธ มาเปลี่ยนเป็นจุดเด่น และเปลี่ยนจุดเด่นของฝรั่งเศสให้กลายเป็นจุดอ่อน

เหล่านี้คือตัวอย่างการคิดเชิงกลยุทธ์ ซึ่งเกิดได้เมื่อเราคิดที่จะสู้ และคิดจะชนะ และความคิดเชิงกลยุทธ์นี้ เราสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับงานของเราได้อีกด้วย

หลักคิดจากเรื่องต่าง ๆ

การนินทา คือการพูดลับหลังคนอื่นในเรื่องที่ไม่ดีของเขา ทุกคนไม่ชอบให้ใครมานินทาตนเอง แต่เราเองก็ยังไม่ชอบคนอื่นอยู่ ดังนั้นอะไรที่เราไม่ชอบเราก็อย่าไปทำกับคนอื่น ให้เอาใจเขามาใส่ใจเรา แต่ที่เรายังนินทากันอยู่นี้เพราะเราขาดการพิจารณา ขาดการคิดวิเคราะห์ว่าอะไรดี อะไรไม่ดี อ.ปริญญา ต้นสกุล ก็สอนไม่ให้ก้าวล่วงผู้ใด เราไม่มีสิทธิที่จะพิพากษาใคร การนินทาคนอื่น ว่าเขาไม่ดี ก็เป็นการพิพากษาคคนอื่นนั่นเอง

การทำร้ายสัตว์ คงไม่มีใครที่ชอบให้คนอื่นมาทำร้ายเรา แม้แต่สัตว์เราก็ไม่ยอมให้มาทำร้ายเรา แต่เรากลับทำร้ายสัตว์อยู่ การทานเนื้อสัตว์ก็ถือว่าการทำร้ายสัตว์ โดยเราทานเนื้อสัตว์กันจนเกิดความเคยชิน เป็นการทำร้ายเขา ทั้ง ๆ ที่เราเองก็ไม่อยากถูกทำร้าย ซึ่งก็มีหลักคิดเช่นเดียวกับเรื่องการนินทา

การที่นำเรื่องการนินทา กับการทำร้ายสัตว์ มาคิดเชื่อมโยงกันนี้ ภาษาอังกฤษเรียกว่า Lateral Thinking

ทำไมคนจึงชอบเล่า ? นักศึกษาและผู้บริหารเครือข่ายพัฒนา แสดงความคิดเห็นดังนี้

- อยากให้คนรอบข้างรู้
- พหุติกรรมของคนชอบเล่า มากกว่าฟัง
- อยากให้คนอื่นรู้
- สนใจคนอื่น มากกว่าตัวเอง
- เล่าแล้วสบายใจ
- เป็นการแสดงตัวตน
- Show off

ดร.บุญเกียรติ ไม่อยากให้นักศึกษารู้สึกว่า คน ๆ นี้ชอบเล่า แล้วก็จบ ไม่ได้คิดอะไรต่อ เราควรจะเจาะลึกลงไปให้ถึงเหตุผลของทุก ๆ เรื่อง และยิ่งหลาย ๆ คนช่วยกันแสดงความคิดเห็น เราก็จะได้ความคิดเห็นที่มากขึ้น หากเราได้ฝึกคิดบ่อย ๆ จนเกิดความชำนาญมากขึ้น เราก็จะคิดได้เยอะขึ้น บางคนคิดได้เพียงข้อเดียวก็คิดว่าถูกต้องแล้ว จริง ๆ เรายังสามารถตั้งสมมติฐานต่าง ๆ ขึ้นมาอีกหลาย ๆ ข้อได้

ดังนั้นเวลาเราจะคิดเรื่องใด ให้เราคิดให้ได้หลาย ๆ ข้อ หลาย ๆ เรื่อง การคิดแบบนี้เรียกว่า Systematic Thinking (การคิดอย่างเป็นระบบ) นอกจากนี้ยังเป็น Conceptual Thinking อีกด้วย เพราะเป็นการคิดโดยที่ไม่ต้องลงรายละเอียด เช่น ไม่ต้องรู้ว่าคนที่เราพูดถึงมีหน้าตาอย่างไร ฯลฯ ซึ่งประโยชน์ที่เราได้จากการคิดแบบนี้ คือ ทำให้เรารู้จักพิจารณาให้ครบทุกประเด็นก่อน แล้วค่อยสรุปว่าประเด็นไหนสำคัญ แบบมีนัย ประเด็นไหนสำคัญรองลงมา

สำหรับคนที่เล่าเรื่องเก่ง ๆ จะเป็นคนที่สรุปเรื่องไม่เป็น จะเล่าทุกอย่างเป็นฉาก ๆ แต่สรุปอะไรไม่ได้

ในการทำธุรกิจ การ **ลด ละ เลิก** ก็เป็นเรื่องลบบเข่นกัน บางคนมักจะพูดว่า “อย่างเพิ่งทำเลย” “ลดลงไปหน่อยดีไหม” “เราเลิกทำเลยดีไหม” ในการทำธุรกิจถ้าเรามัวแต่จะ ลด ละ เลิก แล้วธุรกิจจะเจริญไปได้อย่างไร หากจะทำให้ธุรกิจเจริญเราจะต้องไม่กลัวผิด กล้าที่จะลองผิดลองถูก ไม่คิดที่จะ ลด ละ เลิก

แทนที่เราจะ ลด ละ เลิก เราควรจะมาตั้งคำถามว่า ที่ไม่สำเร็จ หรือเป้าหมายตก หรือกำไรหายนี้ เกิดจากปัจจัยใด คนที่คิดบวกจะจึงคิดเช่นนี้

ตอนที่เครื่องบินชนตึก World trade อเมริกาได้ลดเที่ยวบิน ได้เลิกจ้างพนักงาน ซึ่งมีพื้นฐานมาจากการคิดลบทั้งนั้น แต่**ถ้าเราคิดทางด้านการตลาด เราควรจะทำเช่นไร ?** นักศึกษาและผู้บริหารเครือข่าย สหพัฒน์ แสดงความคิดเห็นดังนี้

- จัด Promotion
- สร้างความเชื่อมั่นว่าปลอดภัย
- หา Project ที่ทำให้คนต้องขึ้นเครื่องบิน

กรณีเช่นนี้คนที่กลัวก็มี แต่พอราคาถูกความกลัวก็ลดลง ประกติคนเราทุกคนก็กลัวเครื่องบินตก แต่ที่เรายังขึ้นเครื่องบินกันก็เพราะเราต้องการแลกกับความสะดวก ความรวดเร็ว

บางคนพอถึงเวลาเลิกงานก็จะทิ้งงานทั้งหมดไว้ที่บริษัท ไม่ยอมนำไปคิดที่บ้านต่อ เพราะอะไร ? นักศึกษาและผู้บริหารเครือข่าย สหพัฒน์ แสดงความคิดเห็นดังนี้

- ตั้งเงื่อนไขไว้ งานคืองาน กลับบ้านคือครอบครัว
- ไม่ชอบใช้ความคิด
- ไม่ได้รักงานที่ตัวเองทำ ทำงานไปอย่างนั้นเอง
- ทำเต็มที่ในเวลางานแล้ว
- เข้าขาม เย็นขาม ทำไปก็ไม่มีโอกาสเป็นเจ้าของ
- คิดลบกับบริษัท

ส่วนหนึ่งเกิดจาก Mindset ที่คนบางคนมากำหนดให้จิตของเรา อย่างฝรั่งที่พูดว่า อย่าเอางานไปที่บ้าน เดี่ยวบ้านจะเดือดร้อน เพราะตอนยุคอุตสาหกรรม คนต้องทำงานเป็นระยะเวลาที่ยาวนานกว่าปัจจุบัน ทำงานหนัก ๆ นาน ๆ ก็เกิดความเครียด จึงมีคนพูดว่าต้องทิ้งงานไว้ที่ทำงาน อย่าเอากลับไปบ้าน อาจจะต้องกลับไปทะเลาะกับภรรยา ครอบครัวจะแตกแยกได้ Mindset นี้ฝรั่งก็ถ่ายทอดมาถึงคนไทย ตอนนี้เราทำงานกันสบายไม่เหมือนเมื่อก่อนแล้ว แต่ก็ยังไม่ปรับ Mindset นี้มา

จริง ๆ แล้วเราต้องคิดว่าเราเป็น “เจ้าของ” สุภาษิตหนึ่งของจีนกล่าวว่า “ไปทำงานที่ไหน ต้องทำเหมือนกับเป็นเจ้าของบริษัท”

ทำไมคนเราต้องเครียด ? นักศึกษาและผู้บริหารเครือข่าย สหพัฒน์ แสดงความคิดเห็นดังนี้

- ไม่รู้จักแยกแยะ
- มี Mindset ว่าคนที่เครียด คือคนที่ทำงาน
- กลัวง่าย
- หาทางออกไม่ได้
- ไม่ได้ตั้งใจ คาดหวังแล้วไม่ได้
- ขาดความมั่นใจในตัวเอง
- คิดลบ
- เป็นแพชชั่น

คนที่เป็นอย่างนี้มักไม่ได้ใช้ความคิด ไม่ได้พิจารณา เป็นคนที่ใช้แต่อารมณ์ ทำไปตามแพชชั่น การที่คนเราคิดบ่อย ๆ พิจารณาน้อย ๆ ก็จะเกิดเป็นความเข้าใจ ทุกคนที่มีศักยภาพในการคิด ในการพิจารณา แต่คนที่ติดอยู่กับความกลัว ก็เลส ตัณหา ความโลภ โกรธ หลง ศักยภาพนี้ก็จะหายไป