

# สื่อสารอย่างไร

## ให้ได้ดีทั้งงาน ทั้งใจคน

ดร.วราพรรณ เอื้ออากรณ

ต่อ จากฉบับที่แล้ว

พลับ...จากการคิดบวก!

**การ**มองเหตุการณ์ในด้านบวกของคนมองโลกในแง่ดี

1. หาเหตุผลภายในตนเองมาอธิบายความสำเร็จ เช่น การชนะไม่ได้เกิดจากโชคเพียงอย่างเดียว แต่เกิดจากความสามารถของตนเองด้วย

2. เรื่องราวที่ดีนั้นยั่งยืนยาว และเหตุการณ์นั้นจะมีผลต่อความสำเร็จ และนำมาซึ่งผลประโยชน์ที่เพิ่มมากขึ้น

**ข้อดี 10 ประการของคนคิดบวกในที่ทำงาน**

1. มุมมองของเจ้านาย เวลาค้นหาลูกน้อง นอกจากมองที่ความสามารถแล้วจะมองที่ทัศนคติด้วยว่าเข้ากับผู้อื่นได้ดีหรือไม่ เพราะการทำงานต้องอาศัยทีมเวิร์ค

2. คนที่คิดบวกมองเห็น “โอกาส” อยู่เสมอ ทำให้มีโอกาสสำเร็จมากกว่าคนอื่น ๆ

3. คนที่คิดบวกมีสุขภาพจิตที่ดี ไม่เสี่ยงต่อการเป็นโรค office syndrome

4. สร้างแรงบันดาลใจให้กับตัวเองได้เสมอ จินตนาการภาพแห่งความสำเร็จ ทำให้มีแรงบันดาลใจในการทำสิ่งต่างๆ

5. เป็นตัวอย่างที่ดีให้เพื่อนร่วมงาน เป็น Idol ของคนในออฟฟิศ มีเสน่ห์

6. คนคิดบวกจะสามารถผ่านอุปสรรคในการทำงานได้ดี คือ ความท้าทาย และตื่นเต้นอยากทำภารกิจให้สำเร็จ

7. คนคิดบวกจะโฟกัสที่วิธีการแก้ปัญหา แต่คนทั่วไปจะโฟกัสที่ปัญหา ทำให้ผลการทำงานออกมาแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง

8. คนคิดบวกมีภาวะความเป็นผู้นำสูง เพราะจะพาเพื่อนร่วมงานผ่านอุปสรรค และปัญหาต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด

9. แก้ไขปัญหากับเพื่อนร่วมงานหรือกับงานได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นเรื่องที่ธรรมดาตามาก แต่สิ่งที่สำคัญกว่า คือ คนคิดบวกจะสามารถผ่านมันไปได้อย่างรวดเร็ว

10. ใครๆ ก็อยากเป็นเพื่อนกับคนที่คิดบวกมากกว่ากับคนที่มองเห็นแต่ปัญหา ใครๆ ก็อยากเป็นเพื่อนกับคนที่มองโลกในแง่ดี เพราะมันสบายใจกว่า อยู่ด้วยแล้วรู้สึกดี

จากการวิจัยของประเทศสหรัฐ พบว่า คนคิดบวก การมองโลกให้บวกมากๆ (Hard Optimism) จะมีอารมณ์ดี มี EQ มีความสุข รวมทั้งรายได้เฉลี่ยดีกว่าคนทั่วไปด้วย ดังต่อไปนี้

1. สภาวะอารมณ์ที่ดี และการคิดบวกนำไปสู่ผลตอบแทนที่สูงขึ้น รวมทั้งการประเมินผลงานที่ดีขึ้นจากผู้บังคับบัญชา

2. ในสหรัฐอเมริกาผู้สมัครเข้ารับการเลือกตั้งประธานาธิบดีที่มีมุมมองในแง่บวก มักชนะในการเลือกตั้ง

3. ผู้บริหารระดับสูงใช้คำพูดเชิงบวกบ่อยครั้งกว่าคำพูดเชิงลบถึง 4 เท่า

4. พนักงานขายที่คิดลบทำยอดขายได้น้อยกว่า และมีอัตราการลาออกสูงกว่าพนักงานขายที่คิดบวก และข้อดีอื่นๆ อีกมากมาย เห็นข้อดีจากพลังของการคิดบวกมากมายแล้ว คราวนี้ก็ขึ้นกับการเลือกของคุณแล้วละว่าจะคิดลบ... หรือคิดบวก...

**ถ้าเราเปลี่ยนวิธีคิด...ชีวิตก็จะประสบความสำเร็จหรือ?**

*แต่คุณเปลี่ยนวิธีคิด...แล้วจะร่ำรวย?*

ขอตอบตรงๆ แบบไม่โลกสวย เลยว่า...ไม่จริงค่ะ แต่การคิด เป็นหนทางแรกที่จะนำคุณไปสู่ความสำเร็จหรือความร่ำรวยได้ เพราะคนที่คิดบวก สามารถนำไปสู่ความสุขและความสำเร็จได้จริงตามภาพต่อไปนี้

แต่ที่ว่า การคิดบวกเพียงอย่างเดียวแต่ไม่ยอมลงมือทำ สุดท้ายคุณก็เป็นได้แค่คนเพ้อฝัน...มโนไปวันๆ ว่าฉันจะรวย จะได้เลื่อนตำแหน่ง แต่พอไม่รวยดังใจไม่ได้เลื่อนตำแหน่ง ก็โทษโชคชะตา โทษเทวดาฟ้าดินมั่วไปหมด

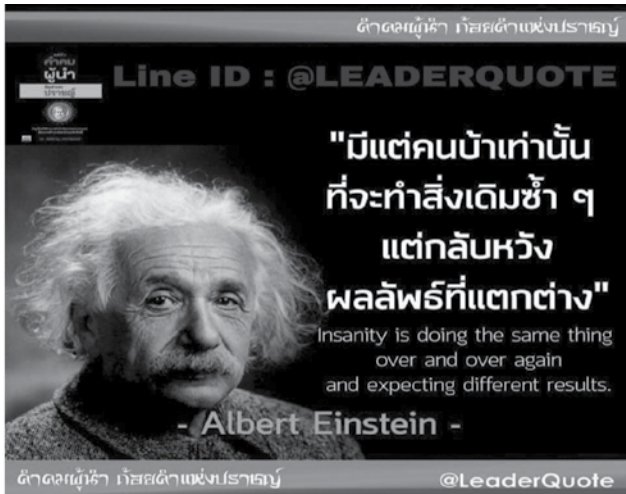


จากที่ตอนที่แล้ว ที่ได้พูดถึงพลังจากการคิดบวก แต่เท่านั้นยังไม่พอ คนที่จะร่ำรวยได้ไม่เพียงแค่นี้ต้องเปลี่ยนความคิด ทักษะคิดของตนเท่านั้น ยังต้องลงมือทำอย่างจริงจังด้วยความทุ่มเทอย่างสุดจิตสุดใจอีกด้วย เหมือนมหาเศรษฐีหลายท่านที่เริ่มต้นจากศูนย์ จนตอนนี้มีเหลือกินเหลือใช้ อย่าเอาแต่คิดว่าชีวิตที่ไม่มีหนี้ก็โอเคแล้ว เพราะวันที่คุณเจอวิกฤตทางการเงิน อาจโดนปลดจากบริษัท หรือป่วยทำงานไม่ได้ ชีวิตที่ไม่มีหนี้แต่ไม่มีเงินเก็บ ก็ยอมไม่โอเคแน่นอน เพราะความแน่นอนคือความไม่แน่นอน... ดังนั้น เราลงมือทำตามความคิดที่คุณได้ตั้งเป้าหมายไว้ จะดีกว่าไหมคะ?

**คิดแล้วลงมือทำ มุ่งสู่ความสำเร็จ !**

นอกจากการอยากได้ผลใหม่ๆ นอกจากการทดลองเปลี่ยนความคิดแล้ว ก็ต้องลงมือเปลี่ยนการกระทำด้วย เพื่อการให้สิ่งใหม่ๆ ได้เกิดขึ้นจริง ดังคำกล่าวของ อัลเบิร์ต ไอน์สไตน์ ที่กล่าวไว้ว่า

Cr: Albert Einstein



คำพังการนั่งอ่านบทความหรือเข้าคอร์สสัมมนา ศึกษาความสำเร็จของผู้ที่ประสบความสำเร็จ อาทิ เจ้าของธุรกิจ ผู้บริหารชั้นนำ หรือนายหน้าระดับพระกาฬ แต่ถ้าคุณยังไม่ยอมลงมือทำ เพียงเท่านั้นคุณก็ประสบความสำเร็จแล้ว ดังนั้นถ้าคุณคิดจะรวย อยากรวยด้วยการเป็นเจ้าของธุรกิจ ผู้บริหาร นายหน้าขายอสังหาจริงๆ นอกจากจะศึกษาทำการบ้านมาเป็นอย่างดีแล้ว ก็ต้องลงสนามจริงด้วย เช่น ถ้าอยากเป็นนายหน้าก็ต้องพยายามหาทรัพย์สินมาฝึกลงมือทำ หา

ประสบการณ์ให้มาก โทรศัพท์มีก็กดเข้าไปอย่ามัวแต่แชทแต่ไลน์เพียงอย่างเดียว ยุคนี้เป็นยุคที่ไอทีทรงพลัง ดังนั้น คุณต้องใช้มันให้เป็นประโยชน์ อยาได้ข้อทราบใดที่คุณยังไม่ได้ลองลงมือทำ

จำเป็นอย่างยิ่งที่คุณจะต้องมีเป้าหมายในการลงมือทำ... ตั้งเป้าไปเลยว่าเดือนนี้จะหากำไรกี่บาท จะต้องขายได้กี่ทรัพย์สิน กำหนดให้ชัดเจนเป็นตัวเลขที่สามารถชี้วัดกันได้ไม่ใช่คิดลอยๆ ว่าต้องขายบ้านหลังนี้ให้ได้แต่ไม่รู้ว่าจะขายอย่างไร ขายได้ในกี่เดือน หรือวางแผนว่าจะเรียนต่อปริญญาโท หรือให้เก่งในภาษาอังกฤษ คุณก็ต้องตั้งเป้าหมายด้วย SMART Goal ตามที่กล่าวไปเมื่อตอนก่อนหน้านี้ ว่าต้องตั้งเป้าหมายที่สามารถเป็นจริงได้ด้วยการกระทำของตนเองดังต่อไปนี้

- S = Specific (เฉพาะเจาะจง)** จงกำหนดเป้าหมายของชีวิตให้เฉพาะเจาะจง รอบคอบ รัดกุม
- M = Measurable (วัดผลได้)** เป้าหมายของคุณจะต้องมีขอบเขตเป็นตัวเลขหรือตัวชี้วัดที่ชัดเจน
- A = Attainable (สามารถไป ถึงได้)** เป้าหมายนั้นต้องสามารถไปถึงได้ ทำให้สำเร็จได้
- R = Relevant (เกี่ยวข้อง มีความหมาย)** เป้าหมายจะต้องมีความสำคัญ มีความหมาย และมีความเกี่ยวข้องกับชีวิตของคุณ
- T = Time-based (มีกรอบเวลาที่แน่ชัด)** ระบุเวลาชัดเจน เมื่อคุณได้ SMART Goal แล้ว คุณก็ต้องวางแผนการกระทำเพื่อมุ่งสู่เป้าหมายให้ได้ โดยการคิดหาหลายๆ ทางเลือก จนวิเคราะห์สังเคราะห์ได้กระทำที่มุ่งสู่เป้าหมาย รวมทั้งทบทวนทุกการกระทำ เพื่อค้นหาข้อผิดพลาด ในการพัฒนาตนเอง

Nobody Perfect! จำไว้เลยคะ ไม่มีใครที่ประสบความสำเร็จได้โดยที่ไม่ล้มเหลว และเราจะมองเห็นความล้มเหลวได้จากการทบทวน การจะเป็นนายหน้าที่ดีนอกจากใจกล้าหน้าด้านแล้ว ต้องรู้จักสำรวจตรวจสอบตัวเองด้วยใจที่เป็นกลางไม่เข้าข้างตัวเอง ต้องดูด้วยว่าทำไมเราถึงหาทรัพย์สินมาขายไม่ได้ เราไปพูดอะไรไม่เข้าท่าหรือไม่ทำไมเราถึงขายทรัพย์สินคุณภาพดีไม่ได้เสียที เราทำการตลาดตรงไหนไม่ดีหรือไม่ตรงกลุ่ม เมื่อเรามีปัญหาพยายามมองหาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหา แล้วหาวิธีแก้ไขเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ตามที่ต้องการ อย่ามัวแต่วนเวียนอยู่แต่ในปัญหา นั่นคือ สิ่งที่คุณควรทำเพื่อแก้ไขและพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลาในการมุ่งสู่เป้าหมาย หรือใครที่ต้องการเก่งภาษาอังกฤษ ก็ต้องมาทบทวนว่า เอ๊ะ! เราทำตามแผนการแล้ว ทำไมยังพูดภาษาอังกฤษไม่ได้สักที อาจจะเป็นเพราะเราไม่มีวินัย ไม่ได้อ่านทบทวนตามแผนที่วางไว้หรืออะไรกันแน่ เพื่อการพัฒนา ปรับปรุงตนเองให้มุ่งสู่เป้าหมายให้ได้กัน

*ติดตาม 6 คำถามเปลี่ยนชีวิตในตอนต่อไปกันคะ*