

อย่าลดคุณค่า หรือ ว่าหลงตน ?

อย่าลดคุณค่า หรือว่าหลงตน?

A Life In A Day

f sirichaiwatt

ปรีดา ศรีชัยวัฒน์
www.sirichaiwatt.com

พณ เห็น/ฟัง/ดู หลายๆ ได้สร้างแรงบันดาลใจหลายท่าน เขามักจะสอนว่า เราต้องเห็นคุณค่าตัวเองมากๆ เชื่อมั่นในตัวเรา อย่าคิดว่าตัวเองด้อย.. ที่จริงมันก็ถูกนะ ไม่ผิดเลย แต่มันต้องบนความเข้าใจที่ถูกต้องด้วย..

เพราะหลายคน เขาไปคิดว่า เราคือผู้สมควรจะได้ เราต้องได้ และเราต้องแพง!.. แบบไรเหตุผล.. อะไรทำให้มันใจตัวเองขนาดนั้น? ขออธิบายอย่างนี้แล้วกัน

ประการแรก เรื่องการอย่าลดคุณค่าเป็นเรื่องที่ถูกต้อง หลายคนไม่รู้ตัวอยู่ว่าตัวเองต่ำเกินไป ทำให้ตัวเองด้อยค่าเกินไป ย้ำว่าโดยไม่รู้ตัว (ผมเองก็เคยเป็นหนึ่งใน) ซึ่งทำให้ทำอะไรหลายๆ อย่างในชีวิตแล้วได้ผลลัพธ์ “ไม่คุ้มค่า” เช่น การทำสิ่งต่างๆ เพราะคิดว่ามันเล็กน้อย คิดว่ามันไม่เป็นไรบ้าง แนวๆ **ใจดีผิดที่** ยิ่งไงก็ได้บ้าง **โดนเขาเอาเปรียบอย่างเต็มที่** และในตอนนั้นเราไม่ได้มอง หรือรู้สึก ว่า **ไม่คุ้มค่า ดังที่กล่าว** เพราะไม่รู้ตัวเองอยู่ลึกๆ ในบางประการ ถ้าอธิบายหมดคงอีกยาว ถ้าให้สรุปแบบคิดออกมองเห็นภาพง่าย ๆ ก็คือการกระทำที่สุดท้ายลึกแล้ว เราจะรู้สึกหรือโทษว่า ทำดีไม่ได้ดี คนอื่นๆ เห็นแก่ตัว นั่นแหละ ที่จริงแล้วแค่ทำผิดเอง (อย่าโทษใคร)

ประการที่สอง เอาไว้สำหรับคนที่ ไม่พยายามสร้างคุณค่า ทั้งที่คนอื่นทำได้ เขาก็ทำได้ แค่ไม่กล้าทำ ไม่กล้าสู้ ดูถูกตัวเองว่าทำไม่ได้ ซึ่งอาจทำได้ดีกว่าด้วยซ้ำ ถ้าเราทำตรงนั้นเสีย เราก็ควรได้รับอะไรที่ “คุ้มค่า” กว่าปัจจุบันเช่นกัน

ซึ่งทั้งสองประการนี้ มีเยอะ มีหลายคน ต่างเหตุผล ที่ไม่น่าเป็นเหตุผลนักรอก จึงทำให้เขาเหล่านั้น ก้าวหน้ายาก สำเร็จยาก นี้กล่าวถึงการที่เราไม่ควรดูถูกตนเอง ลดคุณค่า หรือเราทุกคนล้วนมีคุณค่า เก่งกาจกว่าที่เราคิด ถ้าไม่ติดปม ติดอ้างต่างๆ นานา

ที่นี่เมื่อรับงาน หรือขายอะไร ก็หลงตนคิดว่าต้องได้มากๆ เท่านั้น เท่านั้น เราคู่ควร

ทว่า หากกลับมาที่ประเด็นเดิม ดังที่บอกไป บางคนถูกกระตุ้นจากโค้ช จากความเชื่อ ซึ่งไม่ได้บอกว่าได้ชพุดถูกหรือผิด (เพราะไม่ได้ฟังด้วย) แต่มีหลายคนเข้าใจผิด คิดว่า มันจะต้องได้ทันที ก้าวกระโดด หลงว่าคุณค่าตนสูงส่ง (จริงๆ สูงส่งจิตใจได้เลย แต่ผลงานเป็นอีกเรื่องหนึ่ง) **ที่นี่เมื่อรับงาน หรือขายอะไร ก็หลงตนคิดว่าต้องได้มากๆ เท่านั้น เท่านั้น เราคู่ควร** ลูกค้าก็หันหน้าหนี นี่มันแพงไป ลูกค้าเขาไม่ได้ไม่มีทางเลือก ไม่ใช่ไม่มีการพิจารณา... แทนที่จะได้ขาย ได้พัฒนา เลยกเท่ากับว่า ย่ำอยู่ที่เดิม

พอลูกค้าไม่ซื้อ หรือมีมาซื้อบ้าง แน่นนอนว่าเป็นไปได้ แต่เมื่อลูกค้าน้อย คนใช้บริการน้อย ก็มีความหลงว่า เขา (ลูกค้า) เหล่านั้นไม่เห็นคุณค่า ตนสินค้าตน ก็วกกันไป ผลลัพธ์มันสะท้อนตัวมันเองในที่สุด และเรื่องทำงานองนี้มันดาบสองคมเสมอ..

คุณค่าตีความยาก คุ้มค่าพอตีความได้

คุณค่า คนเราล้วนตีความไม่เท่ากัน แน่นนอนว่าไม่จำเป็นต้องลดตน ให้กับคนที่ไม่เห็นคุณค่า แต่ความ **คุ้มค่า** มันพอตีความกันได้ หากมันคือการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ไม่ว่ารูปแบบใด ชื่อ ขยาย ว่าจ้าง กระทั่งไหว้วาน

ไม่จำเป็นต้องลดคุณค่า แต่อย่าหน้ามีดกระทั่งไม่สนใจความคุ้มค่าของใคร เราไม่ได้ยิ่งใหญ่อะไรขนาดนั้น การที่เขาซื้อจ้าง อะไรที่แพง ราคาสูงได้ เพราะคนซื้อก็คิดในมุมเขามั่น **“คุ้มค่า” จากคุณค่า ที่เขาให้ ไม่ใช่ คุณค่าที่เราคิดเอง**

นึกถึงคำปฎิญาณ ในรายการ The Rapper ปี 1 (บทความย้อนหลัง) บัลลังก์ มันอยู่ตรงนั้น บางคนมั่นใจตนเองทันทีเกินไป เหมือนนั่งบัลลังก์ ที่จริงแล้ว มันได้ต่างหากทำให้คนก้าวขึ้นไป มันได้มันไปที่ละขั้น สร้างคุณค่าตนเองขึ้นไป วันหนึ่งก็สูงได้กว่าคนหลงนั่งบัลลังก์..