

ลับจกยุคยุค การบริหารงาน

วิเชียร ตรีสุภาพกุล
Global-Hr Co.,Ltd.

๓๐ ภาวะฉบับที่แล้ว

14. กระตือรือร้น มีพลัง เจียบคม และปฏิบัติการ (Energize, Edge and Execution) การฝึกหัดหัวใจให้มีพลังเข้มแข็ง พอที่จะผจญกับงาน เปรียบเหมือนดั่งทหารที่ฝึกหัดกายใจจนเข้มแข็ง ย่อมสามารถต่อสู้ข้าศึกได้ฉับไฉน หัวใจที่เข้มแข็ง ก็ต้องการความคิดเป็นระเบียบ เพื่อต่อสู้กับอุปสรรคฉนั้นนั้น ความคิดที่เป็นระเบียบจึงเป็นเหตุช่วยเหลือให้หัวใจกล้าแข็งได้อย่างประเสริฐ เพราะฉนั้น การที่จะให้มีหัวใจกล้าแกร่งนั้น จึงอยู่ที่การปรับความคิดของตัวเอง เพื่อปรับเปลี่ยนนิสัยซึ่งจะส่งผลต่อการปฏิบัติต่อไป ทุกอย่างต้องอาศัยความพยายามและความเคยชิน สมมุติเราเป็นคนเกียจคร้าน แต่เราต้องการเป็นคนขยัน กระตือรือร้น เราก็จะต้องพยายามพูด หรือทำในสิ่งที่จะทำให้เราเป็นคนขยัน กระตือรือร้น มีพลังใจ เช่น อ่านหนังสือที่เกี่ยวกับคนขยัน คนต่อสู้ชีวิตหมั่นพูดถึงคนขยัน ทำงานด้วยความขยัน คิดถึงแต่สิ่งที่เป็นความวิริยะอุตสาหะ เมื่อยิ่งย่ำมากเข้า ก็จะเป็นพลังใจแก่ตนเอง การปลูกคุณสมบัติเหล่านี้ล้วนเป็นแนวคิดบวก

เป็นประโยชน์ต่อเราเองทั้งสิ้น นาย ยี. เอ. ดันลอป ผู้แต่งหนังสือเกี่ยวกับจิตตปรัชญา ได้แนะนำวิธีทำให้หัวใจเข้มแข็งไว้ดังนี้

1. เราต้องเป็นผู้ที่ไม่มีความตื่นเต้น ไม่มีความหึงหวั่น
2. เราไม่ต้องกลัวเกรงอะไรเลย เพราะสวรรค์คุ้มครองเราอยู่
3. เราเป็นผู้มีความสุขมีความเข้มแข็ง
4. เราเป็นผู้มีอำนาจควบคุมหัวใจของเราได้เอง
5. ประสาทของเราแข็งแรงเหมือนเหล็ก และพร้อมที่จะอยู่ในระเบียบแห่งการทำงานเสมอ

6. เราเป็นคนมีความสวยงาม เราจะต้องชนะคนที่สวยและไม่สวยทั้งหลายในโลก

7. เราจะเป็นนักพูดที่เก่งกาจคนหนึ่ง และจะต้องสามารถพูดเพราะได้อย่างเอก

8. โรคภัยในร่างกายเราจะไม่มีเลย เราจะมีคุณสมบัติอยู่ทุกประการ

9. เราจะต้องแข็งแรงให้มากที่สุด ให้ใครสู้เราไม่ได้ในเรื่องกำลัง

10. เราต้องเป็นนายตัวเราเอง ไม่ว่าต่อหน้าใครทั้งหมด

11. เราต้องมีความพินิจพิจารณาอย่างถี่ถ้วน เราจะไม่เชื่อใคร หรือเหตุการณ์ใดๆ ง่าย ๆ

12. เราต้องเป็นคนมีหลักธรรมความดี เราต้องช่วยเหลือมนุษย์ และผู้อ่อนด้อยกว่า

13. เราต้องเป็นคนกล้าหาญ ปราศจากความหวาดกลัวใดๆ ทั้งสิ้น

14. เราจะต้องไม่มีความริษยาใคร และจะต้องแสดงมุทิตาจิตต่อบุคคลทั่วไปเสมอ

15. เราต้องพยายามปลูกนิสัยของเรา ซึ่งเคยเลวที่สุดให้กลายเป็นคนดีที่สุด

16. เราจะต้องเป็นคนมีหัวใจกล้าแข็ง อันเป็นลักษณะที่ดีที่สุด เพื่อจะต่อสู้กับความหัวแข็งหัวดื้อ (Stubborn) อันเป็นลักษณะซึ่งเลวที่สุด

คำแนะนำข้างต้นย่อมเป็นเครื่องมืออันสำคัญที่จะช่วยเปลี่ยนแปลงนิสัยที่เลวให้กลายเป็นดีได้ เปลี่ยนแปลงหัวใจจากลักษณะที่อ่อนแอเป็นหัวใจที่กล้าแข็ง แต่หลักสำคัญอยู่ที่ว่า เราจะต้องพูดหรือคิดด้วยความจริงใจ มั่นคงต่อเนื่อง ซึ่งเป็นหลักให้เราเปลี่ยนแปลงเป็นคนต้นตัว ฉับไว แต่มั่นคงมีสติ อันเป็นคุณต่อการทำงาน และต่อบุคคลทั้งหลายที่เราสัมผัสสัมพันธ์

15. การคบคน (Accompanying) การคบค้าสมาคมของคนทำงาน ไม่ว่าจะในตำแหน่งใด ถือเป็นเรื่องปกติที่ควรมีเพื่อนฝูง ทั้งอาจจะในอาชีพเดียวกัน ในเขตอุตสาหกรรมเดียวกัน เพื่อนร่วมรุ่นร่วมสถาบัน และที่สำคัญคือการรู้จักเข้าร่วมในกิจกรรมในสมาคมวิชาชีพเดียวกัน เพราะจะเป็นแหล่งฐานข้อมูล รับรู้ข่าวสาร แลกเปลี่ยนความรู้ความคิดเห็น หรือข่าวสารอื่นๆ ซึ่งอยู่ในวงใน ที่สำคัญเท่ากับการเปิดตัวของเราเองออกไปสู่แวดวงสาธารณะมากขึ้น ทำให้เรามีโอกาสรับรู้ และลับฝีมือของเราให้ทันตามตลาด ปะเหมาะเคราะห์ดี อาจมีแวมมองทาบตามไปสูงขึ้นไปใหญ่ขึ้น เป็นการไต่ไปสู่ระดับที่สูงขึ้น ซึ่งในกรณีนี้มีตัวอย่างมาแล้วมากมาย อย่างไรก็ตาม สำหรับการออกไปสมาคมเช่นนี้ เป็นการเปิดหูเปิดตา เปิดมุมมองขยายทัศนะทางธุรกิจหรือการบริหาร เราเองก็ต้องมุ่งมั่นกับงานประจำที่รับผิดชอบอยู่

อย่างไรก็ดี ข้อคิดสำหรับการคบคนนี้ ต้องยึดมั่นเสมอว่าต้องเลือกคบแบบสร้างสรรค์ มีขอบเขตชัดเจน ให้เกียรติต่อกัน ไม่คลุกคลีตีโมงจนน่าเกลียด มีระยะห่างพอสมควร มีมารยาทที่ตีระหว่างกัน จะสร้างความสัมพันธ์ค่อนข้างยั่งยืน อนึ่ง เราต้องคบหาคนที่มีความคิดลึกซึ้ง และมุ่งมั่นพัฒนา ไม่ใช่ประเภทเฮฮาไปวันๆ ที่มักเล่นหัวดูหมิ่นกันเอง หวังฟังหรือตักตวงประโยชน์จากกัน หากเป็นดังที่กล่าว ก็จะเป็นการเสียเวลาและอาจจุดรั้งสูญเสียความก้าวหน้า

16. แกะหรือสลายอุปสรรคกีดขวาง (Destroy the Obstruction) ไม่มีการงานใดที่ไม่มีอุปสรรค ปัญหา ข้อขัดข้อง หรือข้อจำกัด



ในการทำงานทุกอย่างจึงย่อมมีปัญหา และอุปสรรคเสมอ เป็นเรื่องธรรมดา แต่การเข้าถึงสภาพปัญหาที่แท้จริง และค้นหาสาเหตุแห่งปัญหา เพื่อนำข้อมูลเหล่านั้นมากำหนดวิธีแก้ไขให้ตรงจุด จึงเป็นเรื่องสำคัญมาก เพราะฉะนั้นจึงต้องมีแนวทางการสำรวจหาข้อมูล สาเหตุของปัญหา วิเคราะห์หาทางแก้ไขเพื่อให้อุปสรรคเหล่านี้พ้นทาง การแก้ไขหรือสลายอุปสรรคที่กีดขวางนี้ อาจจำเป็นต้องสอบถาม หรือปรึกษาผู้รู้ ผู้เกี่ยวข้องหรือบางทีอาจต้องขอคำแนะนำจากผู้มีประสบการณ์ ผู้รู้หรือผู้เชี่ยวชาญที่อยู่นอกองค์กร หน่วยงานของรัฐ ฯลฯ แล้วแต่รายละเอียดของปัญหา หากจะมองหาสภาพปัญหานั้นจะเกิดมาจาก 4 ส่วนด้วยกัน คือ เกิดจาก **ลูกค้า** บ้าง เกิดจาก **ผู้ร่วมงาน** บ้าง **ทีมงาน** บ้าง หรือเกิดจาก **ระบบงาน** ที่อาจไม่เอื้อต่อการทำงานหรือขัดแย้งกันเอง และสุดท้ายก็คือ เกิดจาก **ตัวเรา** เอง แนวทางอาจจะเน้นด้านลูกค้าสัมพันธ์ ซึ่งแจ้งให้ความรู้เกี่ยวกับบริการผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความเข้าใจที่ถูกต้อง สำหรับเรื่องของผู้ร่วมงาน ทีมงาน ก็ต้องพยายามเน้นความเข้าใจในเรื่องของ “คน” ให้มาก เน้นความสัมพันธ์ของคนภายในองค์กร สำหรับประเด็นสุดท้ายก็คือ เราต้องพยายามไม่ยึดติดยึดตายตัวตนเปิดใจให้กว้าง เอาใจเขามาใส่ใจเรา ในหลายๆ องค์กร ปีๆ หนึ่งมักนิยมจัดสัมมนา การหรือการพัฒนาบุคลากรโดยเน้นเรื่องสัมพันธ์ภาพ ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญที่จะหล่อลื่นให้งานดำเนินไปด้วยความราบรื่น ข้อคิดสำหรับประเด็นการแก้ไขหรือสลายอุปสรรคที่กีดขวางก็คือ ถ้าโลกนี้ไม่มีคำว่า **“อุปสรรค”** มนุษย์ก็จะไม่รู้จักอีกคำที่เรียกว่า **“ความพยายาม”**

17. คู่แข่งขันไม่ใช่ศัตรู (The Competitor is not an enemy) โลกธุรกิจในอดีตอาจมีผู้ประกอบการในสินค้า บริการนั้นๆ น้อยมากจนกลายเป็นผู้ผูกขาด (Monopoly) แต่ในปัจจุบัน ความเจริญทางด้านเศรษฐกิจ สังคม ขยายตัวไปอย่างรวดเร็ว ความต้องการสินค้าและบริการมากขึ้น จึงเกิดการขยายตัวของสินค้าหรือบริการมากขึ้น เพื่อมารองรับความต้องการของลูกค้า จึงเห็นได้ว่า สินค้าประเภทเดียวกัน แต่มีผู้ผลิตหลายราย ทำให้ผู้บริโภคสามารถเลือกสรรได้อย่างเสรี อันเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภค

ในส่วนของผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการเอง เมื่อมีผู้ผลิตมากมายย่อมหลีกเลี่ยงไม่พ้นที่จะเรียกว่ามีคู่แข่งกัน อย่างไรก็ตาม ในแง่ของผู้บริหารของแต่ละกิจการแล้ว ถือเป็นโอกาสที่จะต้องพัฒนา ซึ่งอย่างไรเสียในโลกยุคปัจจุบันย่อมหลีกเลี่ยงการแข่งขัน การเปรียบเทียบ ข้อดีข้อด้อยไม่พ้น จึงควรใช้จังหวะนี้พัฒนาอยู่อย่างต่อเนื่องแน่นอนว่าในส่วนของผู้บริหาร จะต้องตื่นตัวปรับปรุงองค์กรให้รอบคอบมีกำไร ยืนยง มองคู่แข่ง เป็นผู้จุดประกาย เป็นผู้ท้าทายเพื่อให้เราพัฒนาความคิด ฝีมือ ศักยภาพ และผลงานที่ดีๆ ต่อกฎการค้า ผู้บริโภค ซึ่งเป็นผู้อุปถัมภ์ที่แท้จริงขององค์กร