

"คนมีแวว" มักจะสำเร็จ

You can't reach for anything new if your hands are still full of yesterday's junk.

Louise Smith



ดร.วิฑูรย์ สิมะโรคดี

IS1 มักจะได้ยิน “ผู้ใหญ่” พูดถึงใครคนใดคนหนึ่ง (โดยเฉพาะคนทำงานที่มีอายุน้อย) ว่า “คนนี้มีแววจริงๆ” ซึ่งพอจะอนุมานได้ว่า คำว่า “มีแวว” จะมีความหมายในเชิงบวก และสร้างสรรค์ โดยการดูจากวิธีการคิดวิธีการทำ (งาน) รวมทั้ง “ผลงาน” ของคนๆ นั้น แล้วเห็นว่าน่าจะเป็นคนที่มีอนาคต และมีโอกาสประสบความสำเร็จในชีวิตในภายหน้าอย่างแน่นอน

ทุกวันนี้ ความเป็นจริงที่ยอมรับกันทั่วไปก็คือ “คนที่ประสบความสำเร็จหรือมีความก้าวหน้าที่รวดเร็วในงานอาชีพ มักจะเป็นคนที่ “ทำงานเก่ง” และมี “ผลงานโดดเด่น” ไม่ว่าจะเป็นการสร้างรายได้สร้างกำไรให้กับองค์กรหรือให้บริการลูกค้าได้ตามเป้าหมายหรือมากกว่า”

ดังนั้นปัญหาที่ผมอยากรู้จริงๆ ก็คือ คนที่ประสบความสำเร็จในชีวิต ทั้งประเภทที่มีรายได้สูงหรือมีตำแหน่งสูงในองค์กร **จะเริ่ม “มีแวว” (ปรากฏให้เห็น) ตั้งแต่อายุเท่าไร** และคำว่า “มีแวว” มีคุณสมบัติอย่างไร

เรื่องนี้ ผมมักจะถามนักบริหารแทบทุกคนที่ผมมีโอกาสได้พูดคุยด้วย แต่เรื่องของการ “มีแวว” นี้ก็มาจบลงที่การได้พูดคุยกับ “คุณนุชนาถ เลหาไทยมงคล” ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) **เพราะผมมั่นใจใน “แวว” ของเธอ**

ว่ากันว่า “ผู้ที่ประสบความสำเร็จ” ในหน้าที่การงานหรือธุรกิจอุตสาหกรรม มักจะ “มีแวว” ตั้งแต่หนุ่มสาว คือ หลังจากจบการศึกษามาแล้วทำงานได้สักระยะหนึ่ง

คุณสมบัติของ “คนมีแวว” ที่พอจะปรากฏให้เห็น

(1) เป็นคนที่มีความปรารถนาอย่างแรงกล้าหรือมี Passion ที่มีความหมาย มักจะทำอะไรเพื่อเป้าหมายที่ใหญ่กว่าตัวเอง และเรื่องเงิน (Purposeful) เพราะจะเป็น True North (เป็นเป้าหมายที่แท้จริง) เป็นพลังที่มีความหมาย ไม่ใช่เป็นเป้าหมายระยะสั้นหรือเป็นแค่ความสำเร็จ (Winning/Success) ที่ฉาบฉวย และมักจะเป็นเรื่องที่ชนะตนเองมากกว่าชนะคู่แข่ง คือ มุ่งมั่นไม่ย่อท้อง่าย ๆ เพื่อให้ผ่านอุปสรรคได้

(2) เป็นคนที่มีความเป็นผู้ใหญ่ประเภท Growth Mindset คือ ไม่โทษคนอื่น ไม่โทษตนเอง แต่เข้าใจตนเอง มีความเชื่อมั่นในการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง

(3) เป็นนักปฏิบัติ คือ ลงมือทำ ทำจริง ไม่ล่องลอยหรือฟุ้งแต่หลักการ เป็นคนที่มีมองความเป็นจริงของปัจจัยต่างๆ โดยเฉพาะจากลูกค้า คู่แข่ง เทคโนโลยี ไม่ใช่คนประเภท “โลกสวย” และไม่ได้มองแค่คู่แข่งจะตอบโต้อย่างไร แต่มองลึกลงไปกว่านั้น คือ มองหาว่าลูกค้ามี Preference อย่างไรบ้าง เพื่อถือเป็นโจทย์ที่ต้องหาคำตอบให้ได้

(4) เป็นคนประเภท “กัดไม่ปล่อย” คือ ไม่สำเร็จก็ไม่เลิก

นอกจาก 4 ข้อหลักๆ ข้างต้นแล้ว ก็ยังมี “คุณสมบัติ” ของ “คนมีแวว” อีกหลายข้อ ซึ่งเราสามารถมองเห็นได้จากบุคลิกลักษณะของ “ผู้บริหาร” ที่ประสบความสำเร็จในแวดวงธุรกิจอุตสาหกรรม และ “ผู้ใหญ่” ในระบบราชการทุกวันนี้

แล้วพวกเราละครับ เรามีโอกาสเป็น “คนที่มีแวว” ซึ่งเป็น “คนที่มีอนาคต” ด้วยหรือไม่

การที่จะเป็น “คนที่มีแวว” นั้น จึงมีแค่พัฒนาปรับปรุงตนเอง และฝึกซ้อมๆ วนกว่าสามารถไขว่ผลงานที่มี “แวว” ให้ผู้คนเห็นได้

Just One More Step ครับผม ! 

