

อย่าเริ่มต้นด้วยการปฏิเสธ

“ความสำเร็จที่จับใจที่สุดในชีวิต
คือ สามารถขึ้นเงินเดือนอีกครั้ง หลังประสบความสำเร็จแล้ว”

ท่านธรรมาจารย์เจิ้งเอี้ยน



ดร.วิฑูรย์ สิมะโชคดี

ประสบการณ์จากการทำงานตลอดหลายปีที่ผ่านมา ผมได้พบปะผู้คนจำนวนไม่น้อยที่มักเริ่มต้นด้วย “การปฏิเสธ” ต่อสิ่งใหม่ๆ เสมอ ซึ่งเป็นที่มาของ “นวัตกรรม” และ “ความสำเร็จ”

คนที่ชอบปฏิเสธ ก็คือ คนที่ชอบพูดว่า “ไม่ได้” จนติดปาก และมักจะเป็นคน “คิดลบ” เสมอ

กรณีตัวอย่างเช่น ถ้ามีข้อเสนอใหม่ๆ ในที่ทำงานว่า “เรื่องนี้คิดว่าเราน่าจะแก้ปัญหได้ด้วยวิธีใหม่ๆ แบบนี้นะครับ” สิ่งแรกที่เราจะได้ยินจากเพื่อนร่วมงานจะต้องเป็นคำว่า “แต่” จากนั้นเขาจะยกข้อมูล และเหตุการณ์ตัวอย่างจากในอดีต เพื่ออธิบายถึง “เหตุผลที่ทำตามที่เสนอไม่ได้”

ว่าไปแล้ว สาเหตุที่ของคนที่ชอบ “ปฏิเสธ” มีอยู่ 3 ข้อ ได้แก่ การมองคนอื่นด้อยกว่าตนเอง การมีแต่ข้อมูลเก่า และการคิดถึงแต่ข้อเสีย

(1) การมองคนอื่นด้อยกว่าตนเอง

เมื่อเราต้องอยู่ในฐานะที่จะตัดสินใจรับข้อเสนอ (ใหม่ๆ) จากผู้อื่น หลายคนมักเกิดความหึงหวั่นขึ้นมาโดยไม่ได้ตั้งใจ ยิ่งคนที่ทำงานในสำนักงานใหญ่มาโดยตลอดด้วยแล้ว (เช่น อยู่ส่วนกลาง อยู่ กทม. ไม่ใช่สาขา หรือ ตจว.) ก็จะทำให้ความรู้สึกเช่นนี้ขึ้น และเกิดความคิดว่าตัวเองอยู่ในฐานะที่สูงกว่า (เช่น เก่งกว่า ดีกว่า ทนสมัยกว่า เป็นต้น) จึงมั่นใจในตนเองสูง (มากเกินไป)

ด้วยเหตุนี้จึงปฏิเสธความคิดใหม่ๆ ที่เสนอมา และบ่อยครั้งที่เกิดความคิดตามมาว่า “หน่วยงานของเราใช้วิธีแบบนี้มาโดยตลอด ก็อยู่ได้” หรือ “บริษัทของเรากำลังต้องทำแบบนี้ด้วยหรือ”

(2) การมีแต่ข้อมูลเก่า

การมีแต่ข้อมูลเก่าหรือยึดติดกับข้อมูลเก่า และเหตุการณ์ตัวอย่างภายในหน่วยงานของตนเอง หรือรับรู้เพียงผลลัพธ์จากการลงมือทดลองถูกเท่านั้น ทำให้เราสามารถอ้าง “เหตุผล” ได้มากมายต่อข้อเสนอใหม่ๆ ว่า จะไม่ประสบผลสำเร็จ และคิดว่าไม่ต้องลงมือทำก็ “รู้ผลลัพธ์อยู่แล้ว”

(3) การคิดถึงแต่ข้อเสีย

ในองค์กรที่มีลักษณะเป็นการซื้อขายของกัน เราจะรู้อย่างชัดเจนเป็น “ตัวเลข” ว่า “ขายไปได้มากน้อยเท่าไร” หรือหากเป็นโรงงานก็จะบอกตัวเลขได้ว่า “ผลผลิตสูงขึ้นหรือลดลงกี่เปอร์เซ็นต์” หรือ “ลดต้นทุนไปได้มากน้อย”

แต่สำหรับหลายๆ องค์กรแล้ว เรื่องบางอย่างก็ไม่สามารถแสดงผลออกมาให้เห็นเป็น “ตัวเลข” อย่างชัดเจนได้ งานประเภทที่ไม่เคยทำมาก่อนนี้ มักจะมี “ความเสี่ยง” ผ่างด้วยเสมอ จึงทำให้เราเกิดความกังวลว่าจะทำไม่สำเร็จ

ด้วยเหตุนี้ เวลาที่ทำงานใหม่ๆ หลายคนจึงใช้ความรู้สึก เวลา และความคิดไปกับการอ้างถึง “เหตุผลที่ทำไม่ได้” ขึ้นมาก่อนที่จะหาวิธีจัดการกับงานนั้นด้วยซ้ำไป

พวกที่ชอบ “ปฏิเสธ” จะคิดถึงแต่เหตุผลที่จะทำให้เกิดการลงสิ่งใหม่ต้องถูกยกเลิกไป เช่น ทำไมข้อเสนอถึงทำได้ยาก ข้อเสนอนี้มีจุดเสี่ยงตรงไหนบ้าง ทำไมมันถึงทำไม่ได้ผล เป็นต้น

ทุกวันนี้ หลายคนคิดว่าการอยู่เฉยๆ ไม่ทำอะไรเลยหรือทำแบบเดิมที่ทำอยู่ น่าจะดีกว่า และจะไม่เกิดเรื่องเลวร้ายตามมาด้วย เพราะ “หากเราไม่ทำตามข้อเสนอใดๆ ก็จะไม่เกิดปัญหา ซึ่งถือว่าเป็นเรื่องดี”

แต่การปฏิเสธทำสิ่งใหม่ๆ คือการหยุดอยู่กับที่ ดังนั้น การเริ่มต้นด้วยการปฏิเสธ ทำให้ไม่มีการเรียนรู้ และไม่มี “นวัตกรรม” ใหม่ๆ เกิดขึ้น

เราจึงต้องหาวิธีการป้องกัน “โรคชอบปฏิเสธ” ด้วยการระลึกไว้เสมอว่า “ความพยายามนั้น มีเพื่อทำให้เกิดความสำเร็จ” และต้องไม่คิดว่าสิ่งเหล่านี้เป็นเรื่องยุ่งยาก แต่เป็นเรื่องที่ท้าทายความสามารถของเรา

เราจะต้องตั้ง “เป้าหมายของการเปลี่ยนแปลง” จากสภาพปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ เพื่ออนาคตที่ดีขึ้น

Just One More Step ครับผม !