

ພິມຄັ້ງທີ 4

ສູດຍອດ ເຄັດລັບ



- ລວມ 19 ເຄັດລັບ ໃນການຈູງໃຈຄົນ ທີ່ປະສົບຄວາມສໍາເລັດ
- ລວມ 7 ເຄັດລັບ ເພື່ອເພີ່ມຄວາມສຸກ ໃຫ້ຊີວິດແຕ່ງງານ



ໂດຍ ກາບແກ້ວ ທໍາມະວິງ

ໂສດລັບ

“ ຊະນະໃຈຄົນ ແລະ ມັດໃຈຄູ່ຮັກ ”

“85% ຂອງຄວາມສໍາເລັດໃນຊີວິດ ແມ່ນມາຈາກສິ່ງກະ ໃນການຕິດຕໍ່ສື່ສານ ແລະ ມະນຸດສໍາພັນ, ສ່ວນທີ່ເຫຼືອ 15% ຂອງຄວາມສໍາເລັດ ແມ່ນມາຈາກສະຕິປັນຍາ ແລະ ການຝຶກຕົນຂອງຕົນເຮົາ”



ລາງວັນນັກທຸລະກິດດີເດັ່ນ
ແຫ່ງອາຊຽນ ປີ 2011-2012



ລາງວັນບໍລິສັດທີ່ມີຊື່ສຽງ
ຕິດອາຊຽນ ປີ 2014



ບໍລິສັດ ແມັກມີເດຍ ຈຳກັດ
MAX MEDIA CO.,LTD

ບ້ານ ສີບຸນເຮືອງ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫລວງວຽງຈັນ
Sibounhuang Villeg, Chanthabouly District, Vientiane Capital
Call center : (856-21) 264441, Fax : (856-21) 264442

ບ ເຄັດລັບ

“ ຊະນະໃຈຄົນ ແລະ ມັດໃຈຄູ່ຮັກ ”

www.91111111.com



29.4.15

ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ, 2015

ປື້ມ:	ເຄັດລັບ “ຊະນະໃຈຄົນ ແລະ ມັດໃຈຄູ່ຮັກ”
ພິມເປັນພາສາ:	ລາວ
ອົງການທີ່ຈັດພິມ:	ສຳນັກພິມ ແສງສຸວັນ
ຄະນະທີ່ປຶກສາ:	ທ່ານ ອ.ຈ ທອງປານ ພິມມາລາ, ທ່ານ ກຽດຕິສັກ ແສນພັນສິຣິ, ທ່ານ ນາງ ມະລິລະມອນ ແກ້ວຫາວິງ
ຜູ້ແຕ່ງ ແລະ ຮຽບຮຽງ:	ກາບແກ້ວ ທຳມະວິງ
ອອກແບບໜ້າປົກໂດຍ:	ທ່ານ ນາງ ສິດທິພອນ ອຸບປະສິດ
ກວດແກ້ພາສາລາວ :	ທ່ານ ອ.ຈ ກິງເດືອນ ເນດຕະວິງ
ຂະໜາດພິມ:	14,8 x 21 ຊມ
ຈຳນວນໜ້າ:	126 ໜ້າ
ຈຳນວນພິມ:	3,000 ເຫຼັ້ມ
ພິມທີ່:	ໂຮງພິມ ແມັກອອຟເຊດ
ເລກທະບຽນພິມ:	001/ພຈ03012013
ຈຸດປະສົງການພິມ:	ເພື່ອແຈກຢາຍລ້າ ແລະ ຂາຍ
ພິມຄັ້ງທີ:	IV

ຈຳໜ່າຍໂດຍ: ບໍລິສັດ ແມັກມິເດຍ ຈຳກັດ

ບ້ານ ສີບຸນເຮືອງ, ເມືອງ ຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ.

ໂທ: 020 77075 999, ອີເມວ: kabkeo.ltd@gmail.com

ສາລະບານ

ເຄັບລັບ I: ວິທີຊະນະໃຈຄົນ	7
1 ເຮັດໃຫ້ຄົນອື່ນຮູ້ສຶກວ່າພວກເຂົາເປັນຄົນທີ່ສໍາຄັນ	8
2 ຖະໜອມຖອມຕົວ	21
3 ຟັງຫຼາຍກວ່າເວົ້າ	26
4 ເວົ້າແຕ່ໃນສິ່ງທີ່ຄົນອື່ນຢາກຟັງ	32
5 ຍ້ອງຍໍຊົມເຊີຍ ແລະ ໃຫ້ກໍາລັງໃຈ	37
6 ເຫັນໃຈ ແລະ ເຂົ້າໃຈຄວາມຮູ້ສຶກຂອງຄົນອື່ນ	42
7 ໃຫ້ກ່ອນຮັບ	45
8 ກົດແຫ່ງການຄິດບວກ 3 ຂໍ້ ເພື່ອເອົາຊະນະໃຈຄົນ	48
9 ຈີ່ຊີ່ຄົນອື່ນ	53
10 ຮອຍຍິ້ມ	56
11 ຈົ່ງຫຼີກເວັ້ນການໂຕ້ຖຽງ	61
12 ສຸພາບອ່ອນໂຍນ ແລະ ເປັນມິດ	63
13 ໃຊ້ຄໍາຮ້ອງຂໍ ແທນອອກຄໍາສັ່ງ	65
14 ຢ່າຕໍາໜິ ຫຼື ວິຈານຄົນອື່ນ	68
15 ເວົ້າເຖິງຄວາມຜິດຂອງຕົນເອງ ກ່ອນຕໍາໜິຄົນອື່ນ	73
16 ກ້າທີ່ຈະຍອມຮັບຜິດ	76
17 ຄວບຄຸມອາລົມຂອງຕົນເອງ	78
18 ມີຄວາມສັດຊື່, ຈິ່ງໃຈ ແລະ ກະຕັນຍູຕໍ່ຜູ້ມີບຸນຄຸນ	81
19 ເປັນແບບຢ່າງ	85

ເຄັດລັບ II:7 ວິທີມັດໃຈຄູ່ຮັກ	90
1 ຄວາມຈິງກ່ຽວກັບຊີວິດຄູ່	91
2 ຢ່າຈູ້ຈີ້ຈຸກຈິກຄູ່ຮັກ (Don't Nag)	92
3 ຢ່າພະຍາຍາມປ່ຽນແປງຄູ່ຮັກຂອງທ່ານ (Don't try to make your partner over)	97
4 ຢ່າຕໍາໜິຄູ່ຮັກຂອງທ່ານ (Don't criticize)	101
5 ໃຫ້ຍ້ອງຍໍຊົມເຊີຍຄູ່ຮັກດ້ວຍຄວາມຈິງໃຈ (Give honest appreciation)	104
6 ໃຫ້ເອົາໃຈໃສ່ຄູ່ຮັກໃນສິ່ງເລັກໆນ້ອຍໆ (Pay little attentions) .	107
7 ໃຫ້ສຸພາບ, ອ່ອນໂຍນ ແລະ ມີມາລະຍາດຕໍ່ຄູ່ຮັກ (Be courteous)	111
8 ໃຫ້ຮຽນຮູ້ເລື່ອງເພດສຶກສາ (Read a good book on the sexual side of marriage)	114
9 ຄໍາຖາມປະເມີນຜົນຂອງຄວາມສຸກໃນຊີວິດແຕ່ງງານ	116
10 ກົດຄໍາ 10 ຂໍ້ຂອງການຢູ່ຮ່ວມກັນຢ່າງມີຄວາມສຸກ	120
11 ເອກະສານອ້າງອີງ	122
12 ຄໍາຂອບໃຈ	123
13 ປະຫວັດຫຍໍ້ຂອງຜູ້ຂຽນ	125

ຄຳນຳ

ທ່ານ ມາກ ດໍສັນ (Mark Dawson) ຜູ້ຊ່ວຍຊານດ້ານການພັດທະນາບຸກຄົນ ກ່າວວ່າ 85% ໃນຄວາມສຳເລັດຂອງຄົນເຮົາ ແມ່ນມາຈາກທັກສະໃນການຕິດຕໍ່ ສື່ສານ ແລະ ການມີມະນຸດສຳພັນທີ່ດີ ເຊິ່ງຊ່ວຍໃຫ້ຕົນເອງເປັນທີ່ຍອມຮັບ ແລະ ນິຍົມຊົມຊອບຂອງຜູ້ອື່ນໄດ້, ສ່ວນທີ່ເຫຼືອອີກ 15% ແມ່ນມາຈາກສະຕິປັນຍາ ແລະ ຄວາມສາມາດດ້ານອື່ນໆ.

ດັ່ງນັ້ນ ຖ້າທ່ານເກ່ງດ້ານສະຕິປັນຍາພຽງຢ່າງດຽວ ແຕ່ບໍ່ຮູ້ວິທີສ້າງມະນຸດ ສຳພັນ ແລະ ສື່ສານກັບຄົນອື່ນ ທ່ານກໍບໍ່ສາມາດກ້າວໄປສູ່ຄວາມສຳເລັດທີ່ຍິ່ງ ໃຫຍ່ໄດ້, ເພາະວ່າ ຄວາມສຳເລັດທີ່ຍິ່ງໃຫຍ່ຂອງໃຜຜູ້ໜຶ່ງໃນໂລກນີ້ ສ່ວນຫຼາຍ ລ້ວນແຕ່ຖືກສ້າງຂຶ້ນຈາກການຮ່ວມແຮງຮ່ວມໃຈຂອງຄົນຈຳນວນຫຼວງຫຼາຍທີ່ ປະກອບເຂົ້າ ບໍ່ວ່າຈະໂດຍທາງກົງ ຫຼື ທາງອ້ອມ, ແຕ່ກ່ອນທີ່ຄົນຈຳນວນ ຫຼວງຫຼາຍດັ່ງກ່າວຈະຮັກ ແລະ ເຮັດເພື່ອທ່ານນັ້ນ ທ່ານຕ້ອງຮູ້ວິທີຊະນະໃຈພວກ ເຂົາໃຫ້ໄດ້ສາກ່ອນ.

ປຶ້ມເຫຼົ່ານີ້ ຈິ່ງໄດ້ຮິບໂຮມເອົາສຸດຍອດຂອງປັດຊະຍາ ແລະ ວິທີປະຕິບັດ ເພື່ອຊະນະໃຈຄົນ ແລະ ສ້າງຄວາມສຸກໃນຊີວິດຄູ່ ໂດຍແບ່ງອອກເປັນສອງພາກ ຄື: ພາກທີ I ແມ່ນຈະໃຫ້ຄຳແນະນຳກ່ຽວກັບວິທີ “ຊະນະໃຈຄົນ” ເພື່ອໃຫ້ຄົນອື່ນ ຮັກ ແລະ ເຮັດເພື່ອທ່ານດ້ວຍຄວາມເຕັມໃຈ, ສ່ວນພາກທີ II ແມ່ນຈະໃຫ້ຄຳ ແນະນຳວິທີ “ມັດໃຈຄູ່ຮັກ” ເພື່ອເຮັດໃຫ້ຄູ່ຮັກ ຮັກທ່ານຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ຊ່ວຍເສີມ ສ້າງຄວາມສຸກໃນຄອບຄົວ ໃຫ້ມີຄວາມໝັ້ນຄົງຕະຫຼອດໄປ.

ຂໍໃຫ້ທ່ານຈິ່ງນຳໃຊ້ວິທີຊະນະໃຈຄົນ ແລະ ມັດໃຈຄູ່ຮັກໄປໃນທາງທີ່ສ້າງສັນ, ບໍ່ຂັດກັບສິນທຳ ແລະ ຮີດຄອງປະເພນີອັນດີງາມຂອງຊາດ, ຂ້າພະເຈົ້າໃນນາມ ຜູ້ຮຽບຮຽງ ຫວັງຢ່າງຍິ່ງວ່າ ປຶ້ມເຫຼົ່ານີ້ຈະຊ່ວຍທ່ານ (ບໍ່ຫຼາຍກໍໜ້ອຍ) ເພື່ອເຮັດ

ໃຫ້ທ່ານປະສົບຄວາມສໍາເລັດໃນໜ້າທີ່ການງານ, ມີຄວາມສຸກສົມຫວັງໃນ
ຄວາມຮັກ, ຊີວິດຄອບຄົວ ແລະ ມີຄວາມຜາສຸກຊົ່ວກາລະນານ.

ອີກຢ່າງໜຶ່ງ ການທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ຄົນເຮົາ ປະສົບຄວາມສໍາເລັດໃນໜ້າທີ່ການ
ງານ ແລະ ມີຊີວິດຄອບຄົວທີ່ອົບອຸ່ນນັ້ນ ມັນຍັງມີອີກຫຼາກຫຼາຍວິທີ ເຊິ່ງມັນເປັນ
ສິ່ງທີ່ທ້າທາຍອັນໃຫຍ່ຫຼວງ ທີ່ຂ້າພະເຈົ້າຈະສາມາດຮິບໂຮມເອົາທັງໝົດ ມາໄວ້
ໃນປື້ມເຫຼັ້ມນີ້ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າກໍຕ້ອງຂໍອະນຸຍາດກ່າວຄຳວ່າ “ຂໍອະໄພ” ມານະ
ໂອກາດນີ້ດ້ວຍ ຖ້າຫາກມີຄຳເວົ້າ ຫຼື ເນື້ອໃນບາງສ່ວນໃນປື້ມເຫຼັ້ມນີ້ ດ້ວຍເຫດ
ບັງເອີນ ມີລັກສະນະລ່ວງເກີນ ຫຼື ຂັດກັບຄວາມຮູ້ສຶກຂອງທ່ານຜູ້ທີ່ມີປະສົບການ
ໃນຊີວິດຈິງ ແລະ ປະສົບຄວາມສໍາເລັດມາກ່ອນແລ້ວ, ຂໍໃຫ້ຄິດສາວ່າ ມັນເປັນ
ພຽງເວທີໃນການແລກປ່ຽນບົດຮຽນ ແລະ ເປັນຄວາມຫວັງດີຈາກຄົນທີ່ຢາກ
ຊ່ວຍເຫຼືອສັງຄົມ.

ເຖິງວ່າ ຂ້າພະເຈົ້າໄດ້ໃຊ້ຄວາມພາກພຽນພະຍາຍາມຫຼາຍໃນການຮຽບຮຽງ
ແລະ ກວດແກ້ເນື້ອໃນຢ່າງເອົາໃຈໃສ່ປານໃດກໍຕາມ, ແຕ່ກໍປາສະຈາກບໍ່ໄດ້ ທີ່
ປື້ມເຫຼັ້ມນີ້ ອາດຈະຍັງມີຂໍ້ຂາດຕົກບົກຜ່ອງ ອັນເນື່ອງມາຈາກຫຼາກຫຼາຍສາເຫດ,
ສະນັ້ນ ຂ້າພະເຈົ້າຍິນດີ ແລະ ຈິງໃຈຮັບເອົາຄວາມຄິດເຫັນ ແລະ ຄຳຕຳໜິຕິຊົມ
ທີ່ມີລັກສະນະສ້າງສັນຈາກທຸກໆທ່ານ ເພື່ອຈະໄດ້ນຳໄປປັບປຸງ ແລະ ແກ້ໄຂໃຫ້
ດີຂຶ້ນໃນການພິມຄັ້ງຕໍ່ໄປ.

ດ້ວຍຄວາມເຄົາລົບ
ກາບແກ້ວ ທໍາມະວົງ

ເຄັດລັບ I: “ວິທີຊະນະໃຈຄົນ”

1. ເຮັດໃຫ້ຄົນອື່ນຮູ້ສຶກວ່າພວກເຂົາເປັນຄົນທີ່ສໍາຄັນ
2. ຖະໜອມຖອມຕົວ
3. ຟັງຫຼາຍກວ່າເວົ້າ
4. ເວົ້າແຕ່ໃນສິ່ງທີ່ຄົນອື່ນຢາກຟັງ
5. ຍ້ອງຍໍຊົມເຊີຍ ແລະ ໃຫ້ກໍາລັງໃຈ
6. ເຫັນໃຈ ແລະ ເຂົ້າໃຈຄວາມຮູ້ສຶກຂອງຄົນອື່ນ
7. ໃຫ້ກ່ອນຮັບ
8. ກົດແຫ່ງການຄິດບວກ 3 ຂໍ້ ເພື່ອເອົາຊະນະໃຈຄົນ
9. ຈື່ຊື່ຄົນອື່ນ
10. ຮອຍຍິ້ມ
11. ຈົ່ງຫຼີກເວັ້ນການໂຕ້ຖຽງ
12. ສຸພາບອ່ອນໂຍນ ແລະ ເປັນມິດ
13. ໃຊ້ຄໍາຮ້ອງຂໍ ແທນອອກຄໍາສັ່ງ
14. ຢ່າຕໍາໜິ ຫຼື ວິຈານຄົນອື່ນ
15. ເວົ້າເຖິງຄວາມຜິດຂອງຕົນເອງ ກ່ອນຕໍາໜິຄົນອື່ນ
16. ກ້າທີ່ຈະຍອມຮັບຜິດ
17. ຄວບຄຸມອາລົມຂອງຕົນເອງ
18. ມີຄວາມສັດຊື່, ຈິ່ງໃຈ ແລະ ກະຕັນຍູຕໍ່ຜູ້ມີບຸນຄຸນ
19. ເປັນແບບຢ່າງ

01

“ເຮັດໃຫ້ຄົນອື່ນຮູ້ສຶກວ່າພວກເຂົາ ເປັນຄົນທີ່ສໍາຄັນ”

ມີກົດຂໍ້ໜຶ່ງທີ່ມີຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍຕໍ່ຄົນເຮົາ, ມັນຄືດັ່ງຢາວິເສດ ທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ຄົນອື່ນຮັກ ແລະ ຊື່ນຊົມໃນຕົວທ່ານ ຖ້າທ່ານສາມາດປະຕິບັດໄດ້ຕາມກົດຂໍ້ນີ້ແລ້ວ ທ່ານຈະມີໝູ່ເພື່ອນຫຼາຍຂຶ້ນ, ບໍລິສັດຂອງທ່ານກໍຈະມີລາຍຮັບສູງຂຶ້ນ, ລູກ, ເມຍ ຫຼື ຄົນໃນຄອບຄົວກໍຈະຮັກທ່ານຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ສຸດທ້າຍ ທ່ານກໍຈະມີຄວາມສຸກຫຼາຍຂຶ້ນ, ເຊິ່ງກົດຂໍ້ດັ່ງກ່າວ ກໍຄື “ຈົ່ງເຮັດໃຫ້ຄົນອື່ນຮູ້ສຶກວ່າພວກເຂົາເປັນຄົນທີ່ສໍາຄັນຢູ່ສະເໝີ”.

ພຣະພຸດທະເຈົ້າໄດ້ສອນກົດຂໍ້ນີ້ ທີ່ແຄມແມ່ນໍ້າຄົງຄາອັນສັກສິດ ເມື່ອ 2,500 ປີ ມາແລ້ວ, ທ່ານ ຂົງຈີ (Confucius) ໄດ້ສອນກົດຂໍ້ນີ້ໃນປະເທດຈີນ ເມື່ອ 2,400 ປີ ມາແລ້ວ ແລະ ພຣະເຢຊູ ໄດ້ສອນກົດຂໍ້ນີ້ ເມື່ອ 2,000 ປີ ມາແລ້ວ ເຊິ່ງກົດຂໍ້ນີ້ ກໍຄື “ຈົ່ງປະຕິບັດຕໍ່ຄົນອື່ນ ຄືກັນກັບທີ່ທ່ານຕ້ອງການໃຫ້ຄົນອື່ນປະຕິບັດຕໍ່ທ່ານ” ເຊິ່ງໝາຍຄວາມວ່າ ຖ້າທ່ານຕ້ອງການໃຫ້ຄົນອື່ນຮັກ ແລະ ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນຕໍ່ທ່ານແລ້ວ ທ່ານຕ້ອງຮັກ ແລະ ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນຕໍ່ພວກເຂົາສາກອນ.

ເປັນຫຍັງ “ການເຮັດໃຫ້ຄົນອື່ນຮູ້ສຶກວ່າພວກເຂົາເປັນຄົນທີ່ສໍາຄັນຢູ່ສະເໝີ” ຈຶ່ງສໍາຄັນ? ທ່ານ ຈອນ ເດວີ (John Dewey) ນັກປັດຊະຍາ ທີ່ມີຊື່ສຽງຂອງໂລກ

ໄດ້ກ່າວວ່າ “ໂດຍທຳມະຊາດແລ້ວ ຄວາມປາຖະໜາຂອງມະນຸດ ທີ່ຢາກເປັນ
ຄົນທີ່ສຳຄັນນັ້ນ ຈະເປັນຄວາມຕ້ອງການທີ່ຝັງຢູ່ໃຕ້ຈິດສຳນຶກຂອງມະນຸດ”,
ດັ່ງນັ້ນ ຈິ່ງບໍ່ຕ້ອງແປກໃຈເລີຍວ່າ ເປັນຫຍັງ ມະນຸດ 99% ມັກຈະຄິດວ່າຕົນເອງ
ເປັນຄົນທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດ. ຕົວຢ່າງ: ເວລາທ່ານເບິ່ງຮູບລວມໝູ່ ທີ່ຖ່າຍໃນອະດີດ
ທ່ານຈະຊອກເບິ່ງຮູບໃຜເປັນຜູ້ທຳອິດ? ແນ່ນອນຜູ້ທຳອິດທີ່ທ່ານຢາກເບິ່ງທີ່ສຸດ
ກໍຄືຮູບຂອງທ່ານເອງ, ຫຼັງຈາກນັ້ນ ຈິ່ງຄ່ອຍເບິ່ງຮູບຂອງເພື່ອນຄົນອື່ນໆ. ສະນັ້ນ
ເມື່ອທ່ານເອງກໍຕ້ອງການເປັນຄົນທີ່ສຳຄັນແລ້ວ ຄົນອື່ນກໍຕ້ອງການເປັນຄົນທີ່ສຳ
ຄັນເຊັ່ນກັນ, ແຕ່ຖ້າເມື່ອໃດທີ່ທ່ານເຮັດໃຫ້ຄົນອື່ນຮູ້ສຶກວ່າພວກເຂົາເປັນຄົນທີ່
ສຳຄັນແລ້ວ ພວກເຂົາກໍຈະຮັກທ່ານໂດຍທັນທີແບບອັດຕະໂນມັດ ຄືດັ່ງຄຳຄົມທີ່
ວ່າ “ຄວາມຮູ້ສຶກຢາກເປັນຄົນທີ່ສຳຄັນ ມັນຄືກັບອາຫານທີ່ມະນຸດທຸກຄົນ ໂຫຍ
ຫາ, ຈິ່ງໃຫ້ພວກເຂົາເຖິດ ແລ້ວພວກເຂົາຈະໃຫ້ທ່ານທຸກຢ່າງ”.

ທ່ານ ຈອນ ເດວີ ຍັງໄດ້ກ່າວຕື່ມອີກວ່າ ໂດຍສ່ວນຫຼາຍແລ້ວ ຄົນເຮົາຈະມີ
ຄວາມຕ້ອງການໂດຍພື້ນຖານຢູ່ 8 ຂໍ້ ຄືດັ່ງລຸ່ມນີ້:

1. ສຸຂະພາບ ແລະ ຄວາມປອດໄພ
2. ອາຫານ
3. ການພັກຜ່ອນນອນຫຼັບ
4. ເງິນ ແລະ ວັດຖຸທີ່ເງິນຊື້ໄດ້
5. ຊີວິດໃນອະນາຄົດ
6. ຄວາມເພິ່ງພໍໃຈທາງເພດ
7. ຄວາມເປັນຢູ່ທີ່ດີຂອງລູກ-ຫຼານ
8. ຄວາມຮູ້ສຶກວ່າຕົນເອງເປັນຄົນທີ່ສຳຄັນ

ເຊິ່ງທັງໝົດຂອງຄວາມຕ້ອງການ 8 ຂໍ້ ນັ້ນ ຈະມີຢູ່ 7 ຂໍ້ ທີ່ຄົນເຮົາສາມາດມີ
ໄດ້ຢ່າງພຽງພໍ, ແຕ່ມີຢູ່ 1 ຂໍ້ ຄືຂໍ້ທີ 8 ທີ່ຄົນເຮົາຍັງໂຫຍຫາຢູ່ ແລະ ບໍ່ມີມື້ພຽງພໍ

ຈັກເທືອ, ເພາະວ່າມັນເປັນຄວາມຕ້ອງການທີ່ຢູ່ໃນສ່ວນເລິກຂອງຄວາມຮູ້ສຶກ ເຊິ່ງທ່ານ ຊິກມຸນດ໌ ຟຣອຍດ໌ (Sigmund Freud) ນັກຈິດຕະວິທະຍາ ຜູ້ມີຊື່ສຽງ ຂອງໂລກ ໄດ້ກ່າວວ່າ ຄວາມຕ້ອງການທີ່ບໍ່ມີມື້ພຽງພໍຈັກເທືອນັ້ນ ກໍຄື “ຄວາມ ຕ້ອງການເປັນຄົນທີ່ຍິ່ງໃຫຍ່” ເຊິ່ງເປັນອັນດຽວກັນກັບ “ຄວາມຕ້ອງການຢາກຈະ ເປັນຄົນທີ່ສຳຄັນ”.

ສ່ວນວິທີທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ຄົນອື່ນຮູ້ສຶກວ່າຕົນເອງເປັນຄົນທີ່ສຳຄັນນັ້ນ ກໍຄືການ ເຄົາລົບ, ໃຫ້ກຽດ, ຍ້ອງຍໍ ຫຼື ກ່າວຊົມພວກເຂົາ, ແຕ່ການຍ້ອງຍໍດັ່ງກ່າວ ຕ້ອງ ເປັນການຍ້ອງຍໍຈາກໃຈຈິງເທົ່ານັ້ນ ເພາະວ່າຄົນເຮົາ ຈະມີສຳພັນພິເສດຢູ່ໃນຕົວ ແລະ ຮູ້ໄດ້ວ່າ ທ່ານເວົ້າຈິງ ຫຼື ຂີ້ຕົວະ ໂດຍສະເພາະແມ່ນຄົນທີ່ມີອາຍຸສູງແດ່ ຍິ່ງຮູ້ດີວ່າໃຜເວົ້າຈິງ ຫຼື ເວົ້າຕົວະ, ສະນັ້ນ ເວລາທ່ານສົນທະນາກັບຄົນອື່ນ ຫຼື ກ່າວຊົມພວກເຂົາ ຄຳເວົ້າກັບການກະທຳ ແລະ ລັກສະນະທ່າທາງຂອງທ່ານ ຕ້ອງໃຫ້ສອດຄ່ອງກັນ ຖ້າບໍ່ດັ່ງນັ້ນແລ້ວ ພວກເຂົາກໍຈະເຂົ້າໃຈວ່າ ທ່ານຍ້ອງຍໍ ແບບບໍ່ຈິງໃຈ.

ໂດຍສ່ວນຫຼາຍແລ້ວ ມີຄົນຢູ່ 4 ກຸ່ມ ທີ່ທ່ານຄວນຈະໃຫ້ຄວາມສຳຄັນ ແລະ ເຄົາລົບພວກເຂົາເປັນພິເສດ ຄື:

1. ການໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບລູກຄ້າ

ທ່ານ ມະຫາຕະມະ ຄານທິ (Mahatma Gandhi) ລັດຖະບູລຸດຂອງປະເທດ ອິນເດຍກ່າວວ່າ “ບໍ່ຄວນຄິດວ່າ ລູກຄ້າຕ້ອງເພິ່ງພາອາໄສທຸລະກິດຂອງເຮົາ, ພວກເຮົາຕ້ອງຫາກທີ່ຕ້ອງເພິ່ງພາອາໄສລູກຄ້າ” ເຊິ່ງໝາຍຄວາມວ່າ ຖ້າບໍ່ມີລູກ ຄ້າແລ້ວ ບໍລິສັດກໍຄົງບໍ່ມີລາຍໄດ້ ແລະ ເມື່ອບໍລິສັດບໍ່ມີລາຍໄດ້ແລ້ວ ທຸກໆຄົນທີ່ ເຮັດວຽກຢູ່ໃນບໍລິສັດ ກໍບໍ່ສາມາດມີລາຍຮັບ, ສະນັ້ນ ທ່ານຕ້ອງໃຫ້ຄວາມສຳຄັນ ກັບລູກຄ້າ ໂດຍການເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າຮູ້ສຶກວ່າພວກເຂົາເປັນຄົນທີ່ສຳຄັນຢູ່ສະເໝີ ໃນເວລາມາຊື້ສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການ ນຳບໍລິສັດຂອງທ່ານ.

ບໍລິສັດ ວໍມາທ໌ (Wal-Mart) ທີ່ໃຫ້ບໍລິການຮ້ານຄ້າໃຫຍ່ (Super Market) ທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດຢູ່ໃນໂລກ ຈະໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບລູກຄ້າ ໂດຍການໃຫ້ບໍລິການທີ່ປະທັບໃຈ ເຊິ່ງແຕ່ລະເດືອນ ຜູ້ອໍານວຍການໃຫຍ່ຂອງ ບໍລິສັດ ຈະຕ້ອງລົງໄປຊື້ເຄື່ອງຢູ່ທີ່ຮ້ານຄ້າທຸກໆສາຂາຂອງ ວໍມາທ໌ ດ້ວຍຕົນເອງ ໂດຍທີ່ບໍ່ມີໃຜຮູ້ ເພື່ອເປັນການກວດກາສິນຄ້າ ແລະ ລະບົບການບໍລິການລູກຄ້າ ໃຫ້ດີຢູ່ສະເໝີ.

ຜູ້ບໍລິຫານທຸກຄົນຂອງ ບໍລິສັດ ພີແອນຈີ (P&G) ເຊິ່ງເປັນໜຶ່ງໃນບໍລິສັດທີ່ຜະລິດສິນຄ້າຮັບໃຊ້ພາຍໃນເຮືອນທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດຂອງໂລກ ລວມທັງທ່ານ ເອ.ເຈລາຟເລ (A.G Lafley) ທີ່ເປັນຜູ້ອໍານວຍການໃຫຍ່ ແລະ ເປັນຜູ້ປະຕິຮູບບໍລິສັດຕ້ອງລົງໄປຍ້ຽມຢາມຮ້ານຄ້າ ແລະ ເຮືອນ ຂອງພໍ່ແມ່ປະຊາຊົນທີ່ເປັນຜູ້ບໍລິໂພກໃນແຕ່ລະອາທິດ ເພື່ອສຶກສາຄວາມຮູ້ສຶກຂອງລູກຄ້າ ເວລາໄປຊື້ຂອງກິນ ແລະ ເຄື່ອງໃຊ້ ຢູ່ທີ່ຮ້ານ ໂດຍມີລູກນ້ອຍໄປພ້ອມນັ້ນ ມັນມີລິດຊາດແບບໃດ ເພື່ອຈະເອົາໄປປັບປຸງການບໍລິການຂອງບໍລິສັດໃຫ້ດີຂຶ້ນເລື້ອຍໆ ເຊິ່ງແຕກຕ່າງຈາກຫຼາຍບໍລິສັດ ທີ່ທ່ານເຫັນໃນປະເທດເຮົາ ທີ່ລໍຖ້າແຕ່ “ການລາຍງານດອກໄມ້” ຈາກລູກນ້ອຍຜູ້ໃກ້ຊິດ ໂດຍບໍ່ມີໂອກາດຮູ້ເລີຍວ່າ ລູກຄ້າຄິດເຫັນແນວໃດຕໍ່ບໍລິສັດຂອງຕົນເອງ.

ບໍລິສັດ ເທສໂກ (Tesco) ເຊິ່ງເປັນຮ້ານຄ້າ ທີ່ຂາຍເຄື່ອງແບບຄົບວົງຈອນ ເຊິ່ງມີຂະໜາດໃຫຍ່ເປັນອັນດັບ 4 ຂອງໂລກ ຮອງຈາກ ວໍມາທ໌ (Wal-Mart), ຄາຣຟູ (Carrefour) ແລະ ເມໂຕຣ (Metro) ກໍ່ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບລູກຄ້າເຊັ່ນກັນ ໂດຍເນັ້ນໃສ່ການບໍລິການຢູ່ບ່ອນຊໍາລະເງິນ ເຊັ່ນ: ຮ້ານ ເທສໂກຮູ້ວ່າລູກຄ້າຈະມີຄວາມອິດອັດໃຈຫຼາຍທີ່ສຸດທີ່ຈະຕ້ອງເຂົ້າແຖວລໍຖ້າເພື່ອຈ່າຍເງິນ, ຍ້ອນພວກເຂົາຄິດວ່າ ການລໍຖ້າຄືການເສຍເວລາທີ່ຈະຕ້ອງໄປເຮັດວຽກອື່ນໆຫຼັງຈາກທີ່ຕົນເອງໄດ້ເມື່ອຍກັບການເລືອກຊື້ສິນຄ້າທີ່ຕ້ອງການໄດ້ໝົດແລ້ວ. ສະນັ້ນ ຮ້ານ ເທສໂກ ທີ່ສໍານັກງານໃຫຍ່ ຈິ່ງໄດ້ເຝົ້າເບິ່ງທຸກໆ

15 ນາທີ ໃນແຕ່ລະສາຂາ ໂດຍມີຂໍ້ກຳນົດວ່າ ຖ້າມີລູກຄ້າລໍຖ້າເຂົ້າແຖວຢູ່ທາງໜ້າຂອງຊ່ອງຈ່າຍເງິນຫຼາຍກວ່າສອງຄົນແລ້ວ ຜູ້ຈັດການສາຂາດັ່ງກ່າວ ຕ້ອງສັ່ງເປີດຊ່ອງຈ່າຍເງິນໃໝ່ທັນທີ ເພື່ອບໍ່ໃຫ້ລູກຄ້າຕ້ອງເສຍເວລາລໍຖ້າ, ແຕ່ຖ້າສາຂາໃດບ່ອຍໃຫ້ລູກຄ້າ ຕ້ອງເຂົ້າແຖວລໍຖ້າຫຼາຍກວ່າສອງຄົນຂຶ້ນໄປ ແລະ ກວມເອົາ 5% ໃນແຕ່ລະມື້ແລ້ວ ຜູ້ຈັດການຄົນນັ້ນ ຕ້ອງຮັບຜິດຊອບຕໍ່ຄວາມຜິດດັ່ງກ່າວ. ດ້ວຍເຫດນີ້ ຜູ້ຈັດການໃນແຕ່ລະສາຂາ ຈິ່ງຕ້ອງເຝົ້າຕິດຕາມເບິ່ງລູກຄ້າ ທີ່ເຂົ້າມາຈ່າຍເງິນຢູ່ທີ່ຊ່ອງຈ່າຍເງິນຕະຫຼອດເວລາ ເພື່ອປ້ອງກັນບໍ່ໃຫ້ເກີດການລໍຖ້າ.

ສະນັ້ນ ເພື່ອຄວາມກ້າວໜ້າຂອງທຸລະກິດ ທ່ານຕ້ອງເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າຮູ້ສຶກວ່າພວກເຂົາເປັນຄົນທີ່ສຳຄັນ ຄືດັ່ງເພິ່ນວ່າ “ຈິ່ງໃຫ້ຄວາມສຳຄັນແກ່ລູກຄ້າເໝືອນດັ່ງພະຣາຊາ ໂດຍການໃຫ້ບໍລິການທີ່ດີ, ເພາະນອກຈາກຈະຮັກສາລູກຄ້າຄົນເກົ່າໄວ້ແລ້ວ ພວກເຂົາຍັງຈະກາຍເປັນຜູ້ໂຄສະນາຂາຍສິນຄ້າໃຫ້ແກ່ທ່ານຕະຫຼອດໄປ” ຫຼືວ່າ ທ່ານຢາກໄປຊື້ສິນຄ້າ ນຳບໍລິສັດທີ່ບໍ່ໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບທ່ານບໍ່?.

2. ການໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບຫົວໜ້າ

ລູກຄ້າຜູ້ທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດຢູ່ໃນບໍລິສັດ ກໍຄືຫົວໜ້າຂອງທ່ານ, ຖ້າທ່ານບໍ່ໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບຫົວໜ້າແລ້ວ ທ່ານກໍຢ່າຫວັງວ່າຈະມີຄວາມກ້າວໜ້າ, ເພາະວ່າຄວາມກ້າວໜ້າ ຫຼື ຄວາມສຳເລັດໃນໜ້າທີ່ການງານ ແມ່ນບໍ່ສາມາດເກີດຂຶ້ນໄດ້ຖ້າຫາກປາສະຈາກການຊ່ວຍເຫຼືອ ຫຼື ສິ່ງເສີມຈາກຫົວໜ້າຂອງທ່ານ.

ສະນັ້ນ ທ່ານ ວໍເລສ ດີ ວັດໂທສ (Wallace D. Wattles) ຜູ້ຂຽນປຶ້ມ The Science of Getting Rich (ສາດແຫ່ງຄວາມຮັ່ງມີ) ທີ່ຂາຍດີຕະຫຼອດ 100 ປີທີ່ຜ່ານມາ ໄດ້ໃຫ້ຄຳແນະນຳວ່າ ຖ້າຕ້ອງການໃຫ້ຫົວໜ້າຮັກ ທ່ານຕ້ອງ “ໃຫ້ຄວາມສຳຄັນ ແລະ ເຄົາລົບຫົວໜ້າຂອງທ່ານ” ເຖິງວ່າພວກເພິ່ນຈະເປັນໃຜ

ແລະ ມີປະຫວັດແບບໃດກໍຕາມ, ທ່ານຕ້ອງເຄົາລົບ ແລະໃຫ້ການຍອມຮັບຫົວ
ໜ້າຂອງທ່ານຢ່າງສຸດໃຈ, ເພາະວ່າ ຖ້າຫົວໜ້າບໍ່ແກ່ງແທ້ ເພິ່ນກໍບໍ່ສາມາດເປັນ
ຫົວໜ້າຂອງທ່ານ ແມ່ນບໍ່? ແນ່ນອນ ເພິ່ນຕ້ອງມີຕີຫຼາຍຢ່າງ ທີ່ທ່ານຍັງບໍ່ຮູ້ ຫຼື
ຍັງບໍ່ທັນເຫັນເທື່ອ.

ການຊ້ງ ຫຼື ມີອະຄະຕິຕໍ່ຫົວໜ້າຂອງຕົນເອງ ຈະບໍ່ກໍ່ໃຫ້ເກີດຜົນດີອັນໃດໃຫ້
ແກ່ທ່ານເລີຍ, ເຖິງແມ່ນວ່າບາງໂອກາດ ອາດຈະມີພຶດຕິກຳບາງຢ່າງ ຂອງຫົວ
ໜ້າ ເຊິ່ງທ່ານຄິດວ່າ ມັນບໍ່ຍຸຕິທຳ ຫຼື ການຕັດສິນໃຈບາງຢ່າງທີ່ທ່ານຄິດວ່າ ມັນ
ບໍ່ສົມເຫດສົມຜົນ ກໍຕາມ, ເພາະວ່າ ຖ້າທ່ານຫາກຕົກຢູ່ໃນ ສະຖານະການແບບ
ດຽວກັນກັບເພິ່ນແລ້ວ ທ່ານອາດຈະຕັດສິນໃຈ ເຮັດຄືກັບເພິ່ນກໍເປັນໄດ້, ທ່ານ
ເຄີຍໄດ້ຍິນຄຳເວົ້າທີ່ວ່າ “ຍິ່ງສູງ ກໍຍິ່ງໜາວ” ບໍ່? ຂ້າພະເຈົ້າເອງເຄີຍພະຍາຍາມ
ທຳຄວາມເຂົ້າໃຈຕໍ່ຄຳເວົ້ານີ້ ຫຼື ກົດຂໍ້ນີ້ ຕອນທີ່ຂ້າພະເຈົ້າເລີ່ມຕົ້ນຊີວິດການ
ງານໃໝ່ໆ ຕອນສະໄໝທີ່ຍັງເປັນລູກນ້ອງຢູ່ ແຕ່ກໍບໍ່ເຄີຍຄົ້ນພົບຄຳຕອບ ແລະ
ເຂົ້າໃຈຄວາມໝາຍອັນແທ້ຈິງຂອງມັນ, ແຕ່ປັດຈຸບັນນີ້ ເມື່ອມີໂອກາດໄດ້ຮັບ
ຕຳແໜ່ງໃນລະດັບຜູ້ບໍລິຫານ (ຫົວໜ້າ) ແລ້ວ ຂ້າພະເຈົ້າຈຶ່ງເລີ່ມເຂົ້າໃຈມັນ.

ສະນັ້ນ ຈຶ່ງຢ່າເສຍເວລາໄປຄິດເຖິງຈຸດອ່ອນຂອງຫົວໜ້າ, ເພາະວ່າຖ້າບໍ່ມີ
ພວກເພິ່ນແລ້ວ ທ່ານກໍຄົງບໍ່ມີມື້ນີ້ ຫຼື ອາດຈະບໍ່ມີໂອກາດໄດ້ມາເຮັດວຽກຢູ່ໃນ
ອົງກອນນີ້ດ້ວຍຊ້າ ແລະ ຈຶ່ງຄິດວ່າ ການທີ່ຫົວໜ້າເປັນຄົນແບບນັ້ນ ມັນກໍຄືການ
ທົດສອບຄວາມອົດທົນຂອງທ່ານ ເພື່ອກ້າວໄປສູ່ຄວາມສຳເລັດໃນອະນາຄົດ,
ແຕ່ກົງກັນຂ້າມ ຖ້າທ່ານຫາກມີຄວາມຄິດຕໍ່ຕ້ານ ແລະ ບໍ່ເຄົາລົບຫົວໜ້າຜູ້ທີ່
ມີອຳນາດແລ້ວ ສິດອຳນາດດັ່ງກ່າວ ກໍຈະເຄື່ອນທີ່ໜີຈາກທ່ານ ເພາະວ່າ ສິດອຳ
ນາດ ຫຼື ຕຳແໜ່ງ ຈະບໍ່ມາຫາຄົນຜູ້ທີ່ຊ້ງ ຫຼື ຕໍ່ຕ້ານມັນຢ່າງເດັດຂາດ ຫຼື ທ່ານຄິດ
ວ່າ ຄຳສຸພາສິດ “ກິນເຂົ້າແດງ, ແຂງວິຊາ, ເລຍຂາທ່ານ” ແມ່ນຜິດ?

ສົມມຸດວ່າ ທ່ານໄດ້ເປັນຫົວໜ້າແລະມີລູກນ້ອງຄົນໜຶ່ງທີ່ເກ່ງ, ແຕ່ມັກຕໍ່ຕ້ານ ທ່ານ, ຂ້າພະເຈົ້າຂໍຖາມແນ່ວ່າ ທ່ານຈະຍັງຮັກ ແລະ ຢາກສິ່ງເສີມລູກນ້ອງຄົນ ດັ່ງກ່າວຢູ່ບໍ່?. ຖ້າລູກນ້ອງຄົນດັ່ງກ່າວເວົ້າວ່າ ທ່ານບໍ່ດີແລ້ວ ທ່ານຈະຍັງເຊື່ອຢູ່ບໍ່ ວ່າຕົນເອງບໍ່ດີ? ແນ່ນອນ ທ່ານກໍຈະຕອບວ່າ ທ່ານເປັນຄົນດີ ແລະ ເຮັດທຸກຢ່າງ ຖືກຕ້ອງແລ້ວ ເຊິ່ງມັນກໍຄ້າຍຄືກັບກໍລະນີຂອງຫົວໜ້າທ່ານ ຖ້າທ່ານຖາມແບບ ດຽວກັນ ພວກເພິ່ນກໍຈະຕອບແບບດຽວກັນວ່າ ພວກເພິ່ນເຮັດທຸກຢ່າງດີ ແລະ ຖືກຕ້ອງເຊັ່ນດຽວກັນ, ເພາະວ່າໂດຍທໍາມະຊາດແລ້ວ ຄົນເຮົາ 99% ມັກຈະເຂົ້າ ຂ້າງຕົນເອງແລະຄິດວ່າຕົນເອງເຮັດຖືກຢູ່ສະເໝີ ເຊິ່ງລວມທັງທ່ານພ້ອມ.

ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ການທີ່ທ່ານເຄົາລົບ ແລະ ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບບັນດາ ຫົວໜ້າເຫຼົ່ານັ້ນ ກໍບໍ່ໄດ້ໝາຍຄວາມວ່າ ທ່ານຕ້ອງເປັນຄົນຄືແບບພວກເພິ່ນໃນ ອະນາຄົດ, ຂໍໃຫ້ທ່ານຈິ່ງເປັນຄົນດີ, ເຮັດແຕ່ສິ່ງທີ່ດີໆ ແລະ ມີຄວາມອົດທົນສູງ ແລ້ວ ໂອກາດຂອງທ່ານ ກໍຈະມາເຖິງເອງ, ເພາະວ່າອໍານາດແຫ່ງຈັກກະວານທີ່ ເບິ່ງບໍ່ເຫັນ ຈະເປັນຜູ້ຕັດສິນເອງ, ສະນັ້ນ ທ່ານຄວນຂອບໃຈຕໍ່ຫົວໜ້າທີ່ໄດ້ນໍາ ພາທ່ານມາສູ່ເສັ້ນທາງນີ້ ແລະ ຈິ່ງຂອບໃຈຕໍ່ສິ່ງດີໆທີ່ຢູ່ໃນທຸກໆບ່ອນແລ້ວ ສິ່ງທີ່ ດີໆເຫຼົ່ານັ້ນ ກໍຈະເຄື່ອນທີ່ເຂົ້າມາຫາທ່ານ ແລະ ເມື່ອໃດທີ່ທ່ານໄດ້ມີຄວາມກ້າວ ໜ້າ ແລະ ໄດ້ເປັນຫົວໜ້າແລ້ວ ທ່ານຄວນຈະເປັນຫົວໜ້າທີ່ດີ ແລະ ເປັນ ແບບຢ່າງ ແລະ ກໍບໍ່ຈໍາເປັນຕ້ອງເຮັດຄືກັບອະດີດຫົວໜ້າທ່ານ, ຍ້ອນສິ່ງສໍາຄັນ ທີ່ສຸດໃນປັດຈຸບັນນີ້ ກໍຄື ເຮັດແນວໃດທ່ານຈິ່ງຈະສາມາດຈູງໃຈໃຫ້ຫົວໜ້າຮັກ ເພື່ອທ່ານຈະໄດ້ມີຄວາມກ້າວໜ້າ ໃນໜ້າທີ່ການງານສາກ່ອນ.

ດັ່ງນັ້ນ ທ່ານຈິ່ງປ່ຽນແປງຄວາມຄິດຂອງຕົນເອງ ຈາກການທີ່ເຄີຍຊັງ ແລະ ບໍ່ເຄົາລົບຫົວໜ້າ ໃຫ້ປ່ຽນມາເຄົາລົບ ແລະ ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບຫົວໜ້າຂອງ ທ່ານດ້ວຍຄວາມຈິ່ງໃຈ, ເພາະວ່າຄວາມຄິດ “ກຽດຊັງ ຫຼື ບໍ່ມັກຫົວໜ້າ” ມັນເປັນ ພຽງໂຣກຊະນິດໜຶ່ງທີ່ຈ້ອງດຶງຄວາມກ້າວໜ້າຂອງທ່ານໄວ້ ແລະ ເຮັດໃຫ້ທ່ານ

ຕົກຕໍ່າລົງ, ສະນັ້ນ ຈິ່ງກໍາຈັດໂຮກດັ່ງກ່າວອອກໄປຈາກຄວາມຄິດ, ຂໍໃຫ້ທ່ານຈິ່ງ
ຄິດຢູ່ສະເໝີວ່າ ເມື່ອໃດທີ່ທ່ານມີຄວາມຄິດກຽດຊັງຫົວໜ້າແລ້ວ ຄວາມເຄົາລົບ
ແລະ ຄວາມກ້າວໜ້າໃນວຽກງານ ກໍຈະແລ່ນໜີຈາກທ່ານໄປ ເພາະວ່າ “ຖ້າທ່ານ
ຊັງຫົວໜ້າ ທ່ານກໍຈະບໍ່ໄດ້ເປັນຫົວໜ້າ” ຄືດັ່ງຄໍາສຸພາສິດທີ່ວ່າ “ຖຽງນາຍ ພາຍ
ຖຽງໜີ” ແລະ ຈິ່ງຢ່າລືມວ່າ ຖ້າເກີດເສີກສິງຄາມລະຫວ່າງຫົວໜ້າກັບລູກນ້ອງ
ເມື່ອໃດແລ້ວ ສ່ວນຫຼາຍແມ່ນຫົວໜ້າຈະເປັນຝ່າຍຊະນະຢູ່ສະເໝີ ຄືດັ່ງຄໍາຄົມທີ່
ວ່າ “ບໍ່ວ່າໃຜຈະຖືກ ຫຼື ຜິດ, ຄົນທີ່ສະຫຼາດ ຈະໃຫ້ລູກຄ້າ ແລະ ຫົວໜ້າຂອງ
ພວກເຂົາ ເປັນຝ່າຍຖືກຢູ່ສະເໝີ”.

3. ການໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບລູກນ້ອງ

ຖ້າທ່ານບໍ່ຮູ້ຈັກການໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບລູກນ້ອງຂອງຕົນເອງແລ້ວ ຄວາມ
ສໍາເລັດທີ່ຍິ່ງໃຫຍ່ ກໍບໍ່ສາມາດເກີດຂຶ້ນໄດ້, ເພາະວ່າຄວາມສໍາເລັດຂອງອົງກອນ
ຫຼື ບໍລິສັດຂອງທ່ານນັ້ນ ມີພຽງ 1% ເທົ່ານັ້ນ ທີ່ເກີດຈາກການປະຕິບັດຂອງທ່ານ,
ສ່ວນທີ່ເຫຼືອອີກ 99% ແມ່ນຄົນອື່ນ ຫຼື ລູກນ້ອງຂອງທ່ານເປັນຜູ້ເຮັດ, ຖ້າບໍ່ມີລູກ
ນ້ອງ ທ່ານກໍບໍ່ໄດ້ເປັນຫົວໜ້າ ຄືດັ່ງຄໍາເວົ້າຂອງທ່ານ ນາງ ເມລິນດາ ເກດສ໌
(Melinda Gates) ນັກທຸລະກິດຜູ້ມີຊື່ສຽງ ແລະ ເປັນພັນລະຍາຂອງ ທ່ານ ບິລ
ເກດສ໌ (Bill Gates) ທີ່ເປັນມະຫາເສດຖີອັນດັບໜຶ່ງຂອງໂລກ ໄດ້ກ່າວຄໍາປາໄສ
ທີ່ສະຖາບັນສຶກສາ ເອີຊູລິນ (Ursuline Academy) ໃນປີ 1982 ວ່າ “ຖ້າທ່ານ
ປະສົບຄວາມສໍາເລັດ ນັ້ນກໍຍ້ອນວ່າ ມີໃຜຄົນໜຶ່ງ ຈາກບ່ອນໃດໜຶ່ງ ແລະ ໃນ
ຊ່ວງເວລາໃດໜຶ່ງ ໄດ້ໃຫ້ຊີວິດທ່ານ ຫຼື ໃຫ້ແນວຄວາມຄິດ ທີ່ເປັນແຮງບັນດານ
ໃຈ ໃຫ້ທ່ານເລີ່ມຕົ້ນກ້າວໄປໃນທິດທາງທີ່ຖືກຕ້ອງ”.

ສະນັ້ນ ທ່ານຄວນໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບລູກນ້ອງ ຫຼື ຜູ້ທີ່ຢູ່ໃຕ້ການບັງຄັບ
ບັນຊາຂອງທ່ານ ເພື່ອພວກເຂົາຈະຮັກ ແລະ ເຮັດວຽກເພື່ອທ່ານ, ເພາະວ່າຄົນ
ເຮົາມັກມີຄວາມຮູ້ສຶກວ່າ ຄົນຜູ້ທີ່ມີນິດໄສດີ, ມີຄວາມສຸກ ແລະ ເບິ່ງເປັນມິດນັ້ນ

ໃຜໆກໍຢາກຈະເຮັດວຽກນໍາ, ສະນັ້ນ ຈິ່ງບໍ່ຕ້ອງແປກໃຈເລີຍວ່າ ເປັນຫຍັງ ທ່ານ ແອນດຣູ ຄາເນກີ (Andrew Carnegie) ເຊິ່ງໃນອະດີດເປັນພຽງກໍາມະກອນຮັບ-ສົ່ງໂທລະເລກເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ສາມາດກາຍເປັນມະຫາເສດຖີອັນດັບສອງຂອງໂລກ ໃນສັດຕະວັດທີ່ຜ່ານມາ ຫຼື ລາຊາແຫ່ງວົງການເຫຼັກກ້າຂອງໂລກໄດ້ແນວໃດ ທັງໆທີ່ທ່ານບໍ່ມີຄວາມຮູ້ກ່ຽວກັບເຫຼັກກ້າເລີຍ ແລະ ເປັນຫຍັງຈິ່ງມີຄົນທີ່ມີຄວາມ ຮູ້ ແລະ ແກ່ງດ້ານເຫຼັກກ້າ ຫຼາຍຮ້ອຍຄົນ ຍອມເຮັດວຽກເພື່ອທ່ານ, ນັ້ນກໍຍ້ອນ ທ່ານ ແອນດຣູ ຄາເນກີ ຮູ້ຈັກການໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນ ແລະ ເຄົາລົບລູກນ້ອງ.

ທ່ານ ແອນດຣູ ຄາເນກີ ກ່າວວ່າ ຄວາມສໍາເລັດຂອງທ່ານ ມັນບໍ່ໄດ້ມາຈາກ ຄວາມສະຫຼາດ ຫຼື ການເປັນອາຈະລິຍະບຸກຄົນຫຍັງເລີຍ ພຽງແຕ່ທ່ານຮູ້ຈັກການ ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບຄົນອື່ນ ຄືດັ່ງຄໍາເວົ້າຂອງທ່ານເອງທີ່ວ່າ “ຄວາມສາມາດ ຂອງຂ້າພະເຈົ້າໃນການກະຕຸ້ນຄວາມກະຕືລືລົ້ນຂອງພະນັກງານນັ້ນ ມັນເປັນ ຄຸນນະສົມບັດທີ່ມີຄຸນຄ່າທີ່ສຸດທີ່ຂ້າພະເຈົ້າມີ ແລະ ວິທີທີ່ຈະພັດທະນາຄົນໆໜຶ່ງ ໃຫ້ເຖິງຈຸດທີ່ດີທີ່ສຸດໄດ້ນັ້ນ ກໍຄືການໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນ ແລະ ຊົມເຊີຍພວກເຂົາ”. ທ່ານຍັງໄດ້ກ່າວຕື່ມອີກວ່າ “ບໍ່ມີສິ່ງໃດອີກແລ້ວທີ່ຈະທໍາລາຍຄວາມມຸ່ງມາດ ປາຖະໜາຂອງຄົນເຮົາ ໄດ້ຫຼາຍເທົ່າກັບການຕໍາໜິ ຫຼື ວິພາກວິຈານຈາກຫົວໜ້າ ຫຼື ຜູ້ທີ່ມີຕໍາແໜ່ງສູງກວ່າ”, ສະນັ້ນ ທ່ານ ແອນດຣູ ຄາເນກີ ບໍ່ເຄີຍຕໍາໜິ ຫຼື ວິພາກວິຈານໃຜເລີຍ, ທ່ານບໍ່ມັກທີ່ຈະຈັບຜິດຄົນອື່ນ ແລະ ຖ້າທ່ານມັກສິ່ງໃດ ແລ້ວ ທ່ານກໍຈະສະແດງຄວາມຊື່ນຊົມອອກມາດ້ວຍຄວາມຈິງໃຈ ແລະ ໃຫ້ຄໍາ ຍ້ອງຍໍຄົນອື່ນຢ່າງສຸດໃຈ ຄືດັ່ງຄໍາເວົ້າຂອງ ທ່ານ ເຈັສເຕີຕັນ (Chesterton (G.K)) ນັກປະພັນທີ່ມີຊື່ສຽງຄົນອັງກິດ ທີ່ວ່າ “ມີຄົນທີ່ຍິ່ງໃຫຍ່ຈໍານວນໜຶ່ງທີ່ມັກ ເຮັດໃຫ້ທຸກຄົນຮູ້ສຶກຕໍາຕ້ອຍລົງ, ແຕ່ຄົນທີ່ຍິ່ງໃຫຍ່ຢ່າງແທ້ຈິງນັ້ນ ກໍຄືຄົນທີ່ເຮັດ ໃຫ້ທຸກຄົນຮູ້ສຶກຍິ່ງໃຫຍ່ຂຶ້ນ”.

ທັງໝົດທີ່ກ່າວມານັ້ນ ມັນຄືສິ່ງທີ່ ທ່ານ ແອນດຣູ ຄາເນກີ ຍິດຖືປະຕິບັດມາ ຈົນປະສົບຄວາມສໍາເລັດ ແລະ ກາຍເປັນມະຫາເສດຖີອັນດັບສອງຂອງໂລກ ເຊິ່ງແຕກຕ່າງກັບຫົວໜ້າຈໍານວນໜຶ່ງຢູ່ໃນສັງຄົມເຮົາ, ຖ້າພວກເຂົາບໍ່ມັກສິ່ງໃດ ແລ້ວ ພວກເຂົາກໍຈະເວົ້າສຽງດັງ ທັງໃສ່ຜູ້ທີ່ມີຕໍາແໜ່ງຕໍ່າກວ່າ, ແຕ່ກົງກັນຂ້າມ ຖ້າພວກເຂົາມັກ ພວກເຂົາຈະບໍ່ເວົ້າຫຍັງເລີຍ. ຍ້ອນພຶດຕິກຳຂອງຫົວໜ້າແບບ ນີ້ ຈິ່ງເຮັດໃຫ້ລູກນ້ອງເຈັບປວດ ແລະ ໝົດກໍາລັງໃຈ ໃນການເຮັດວຽກຫຼາຍທີ່ສຸດ ຄືດັ່ງຄໍາເວົ້າທີ່ວ່າ “ເມື່ອຂ້າພະເຈົ້າເຮັດຜິດພຽງແຕ່ເທື່ອດຽວ ຂ້າພະເຈົ້າຕ້ອງໄດ້ ຍິນສຽງຕໍາໜິຕະຫຼອດໄປ, ແຕ່ເມື່ອໃດທີ່ຂ້າພະເຈົ້າເຮັດດີຮອດສອງ-ສາມເທື່ອ, ຂ້າພະເຈົ້າພັດບໍ່ໄດ້ຍິນສຽງຫຍັງເລີຍ”.

ສ່ວນການເຮັດໃຫ້ລູກນ້ອງຮູ້ສຶກວ່າຕົນເອງເປັນຄົນທີ່ສໍາຄັນ ແມ່ນເລີ່ມມາ ຈາກສິ່ງເລັກໆນ້ອຍໆ ເຊັ່ນ: ມີຫົວໜ້າຫຼາຍຄົນທີ່ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບລູກນ້ອງ ໂດຍການຈື່ວັນເກີດຂອງພວກເຂົາ ແລະ ເມື່ອຮອດວັນເກີດ ກໍ່ອວຍພອນ ພ້ອມ ທັງໃຫ້ຂອງຂວັນເລັກໆນ້ອຍໆ ເຊິ່ງຂ້າພະເຈົ້າເຄີຍເຫັນພະນັກງານບາງຄົນຕົ້ນ ຕົ້ນໃຈຈົນບໍ່ສາມາດກັນນໍ້າຕາແຫ່ງຄວາມດີໃຈເອົາໄວ້ໄດ້ ໃນເວລາທີ່ຖືກຫົວໜ້າ ຫຼື ຜູ້ທີ່ມີຕໍາແໜ່ງງານສູງກວ່າ ກ່າວອວຍພອນວັນເກີດ, ບາງຄົນບອກວ່າ ນັ້ນຄື ການໄດ້ຮັບຄໍາອວຍພອນວັນເກີດຄັ້ງທໍາອິດໃນຮອບຫຼາຍປີຜ່ານມາ ເຊິ່ງບໍ່ມີຄົນ ໃດອວຍພອນໃຫ້ເລີຍ ລວມທັງຄົນໃນຄອບຄົວກໍບໍ່ຈື່ວັນເກີດຂອງພະນັກງານຄົນ ດັ່ງກ່າວ.

ແຕ່ຖ້າເມື່ອໃດລູກນ້ອງຫາກບໍ່ໄດ້ຮັບຄວາມສົນໃຈ ຫຼື ເປັນຄົນທີ່ສໍາຄັນຂອງ ຫົວໜ້າແລ້ວ ພວກເຂົາກໍຈະມີຄວາມຮູ້ສຶກວ່າ ຕົນເອງເຮັດວຽກ ທີ່ບໍ່ມີຄວາມສຸກ ແລະ ບໍ່ມີຄວາມໝາຍ ພ້ອມທັງໝົດຄວາມພາກພູມໃຈໃນຕົນເອງ ແລະ ສຸດ ທ້າຍ ກໍຂໍລາອອກຈາກບໍລິສັດ ໄປເຮັດວຽກຢູ່ບ່ອນໃໝ່ ຄືດັ່ງຄໍາຄົມທີ່ວ່າ “ການ ຂາດຄວາມຮູ້ສຶກເປັນຄົນທີ່ສໍາຄັນ ຄືໂສກນາຕະກໍາອັນໃຫຍ່ຫຼວງສໍາລັບມະນຸດ”,

ແຕ່ຖ້າເມື່ອໃດລູກນ້ອງ ໄດ້ຮັບຄວາມເອົາໃຈໃສ່ວ່າເປັນຄົນທີ່ສໍາຄັນຈາກຫົວໜ້າ ແລ້ວ ພວກເຂົາກໍຈະກະຕືລືລົ້ນທີ່ຈະເຮັດວຽກ ແລະ ມີຄວາມພາກພູມໃຈສູງ ເຊິ່ງ ພວກເຂົາອາດຈະເຮັດໃຫ້ທ່ານຮຸ່ງມີ ຄື ທ່ານ ແອນດຣູ ຄາເນກີ ກໍເປັນໄປ ໄດ້ ຄືດັ່ງຄໍາຄົມທີ່ວ່າ “ຜູ້ໃດປະຕິບັດຕໍ່ລູກນ້ອງ ຄືກັນກັບປະຕິບັດຕໍ່ຫົວໜ້າແລ້ວ ຜູ້ນັ້ນຈະສາມາດກາຍເປັນຫົວໜ້າທີ່ຍິ່ງໃຫຍ່ຂຶ້ນ”.

ນອກຈາກນັ້ນແລ້ວ ຍັງມີຫົວໜ້າທີ່ປະສົບຄວາມສໍາເລັດຈໍານວນໜຶ່ງ ທີ່ມັກ ໂອ້ລົມ ແລະ ຖາມລູກນ້ອງ ໃນເລື່ອງເລັກໆນ້ອຍໆກ່ຽວກັບຄອບຄົວຂອງພວກ ເຂົາ ໂດຍບໍ່ໄດ້ລັງກຽດວ່າລູກນ້ອງຄົນໃດມີຕໍາແໜ່ງສູງ ຫຼື ຕໍ່າ ເຊິ່ງການຈີ່ຈໍາ ເລື່ອງເລັກໆນ້ອຍໆໃນສິ່ງທີ່ດີໆເຫຼົ່ານີ້ ກໍຄືການໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບລູກນ້ອງອີກ ແບບໜຶ່ງ ທີ່ຈໍາເປັນ. ກົງກັນຂ້າມ ຍັງມີຫົວໜ້າຫຼາຍຄົນ ທີ່ບໍ່ເຄີຍໃຫ້ຄວາມສົນໃຈ ແມ່ນກະທັ່ງເລື່ອງລາວ ແລະ ບັນຫາສ່ວນຕົວທີ່ໜ້າໜ່ວງທີ່ລູກນ້ອງຂອງຕົນ ກໍາລັງປະສົບຢູ່ ເພາະຄິດວ່າວຽກຂອງຕົນເອງກໍມີຫຼາຍແລ້ວ, ສະເພາະແຕ່ເລື່ອງ ຂອງຕົນເອງກໍຍັງຈີ່ບໍ່ໝົດແລ້ວ ຈະຕ້ອງໄປຈີ່ເລື່ອງຂອງລູກນ້ອງເຮັດຫຍັງ? ສຸດ ທ້າຍ ບັນດາຫົວໜ້າເຫຼົ່ານີ້ກໍບໍ່ສາມາດຈູງໃຈ ຫຼື ເຮັດໃຫ້ລູກນ້ອງຮັກໄດ້.

ບໍລິສັດ ຊາວເວສທ໌ ແອລາຍ (Southwest Airline) ທີ່ເປັນສາຍກາຍບິນ ລາຄາປະຢັດແຫ່ງທໍາອິດຂອງໂລກ ແລະ ເປັນໜຶ່ງໃນສາຍການບິນທີ່ປະສົບ ຄວາມສໍາເລັດໃນໂລກໄດ້ ກໍຍ້ອນບໍລິສັດໄດ້ຕັ້ງກົດຂໍ້ໜຶ່ງທີ່ທຸກຄົນຕ້ອງປະຕິບັດ ນັ້ນ ກໍຄື “ພະນັກງານທຸກຄົນຄືລູກຄ້າຜູ້ທໍາອິດຂອງບໍລິສັດ”, ສະນັ້ນ ເມື່ອບໍລິສັດ ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນຕໍ່ພະນັກງານທຽບເທົ່າກັບລູກຄ້າແລ້ວ ພະນັກງານຍິ່ງມີຄວາມ ພາກພູມໃຈ ແລະ ທຸ່ມເທົ່າໃສ່ການປະຕິບັດງານ ຈົນເຮັດໃຫ້ສາຍການບິນ ຊາວ ເວສທ໌ ແອລາຍ ມີພະນັກງານປະມານ 35,000 ຄົນ ທີ່ຮວມແຮງຮວມໃຈກັນສ້າງ ກໍາໄລໃຫ້ບໍລິສັດຢ່າງມະຫາສານຕິດຕໍ່ກັນເຖິງ 33 ປີ ແລະ ເປັນໜຶ່ງໃນບໍລິສັດທີ່ ປະສົບຄວາມສໍາເລັດສູງທີ່ສຸດຂອງໂລກໃນອະດີດທີ່ຜ່ານມາ.

ຂໍໂທດຫຼາຍໆ

ປຶ້ມຫົວດັ່ງກ່າວ ຍັງບໍ່ສາມາດນຳ
ມາເຜີຍແຜ່ໄດ້ ເນື່ອງຈາກຍັງບໍ່
ໄດ້ຮັບການອະນຸຍາດໃຫ້ເຜີຍແຜ່
ໄດ້ຢ່າງເປັນທາງການເທື່ອ...

ດ້ວຍຄວາມຮັກແພງ