

คำนำสำนักพิมพ์

เราต่างรู้กันดีว่า “ถ้าเปลี่ยนตัวเองได้ ชีวิตจะดีขึ้น”

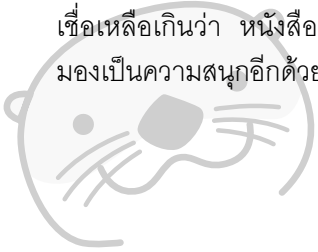
แต่ก็มีเพียงไม่กี่คนที่ทำได้สำเร็จ เพราะจริงๆ แล้วสมองของเราไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง จึงพยายามหาข้ออ้างที่ทำให้ไม่ต้องลงมือทำต่างๆ นานา ใครที่จิตใจไม่มั่นคงก็พ่ายแพ้ไปอย่างน่าเสียดาย

อีกเหตุผลคือ คนส่วนใหญ่มักมองขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงในแง่ลบ เช่น ต้องอดทนอดกลั้นกิจกรรมสนุกๆ แล้วหันมาทำสิ่งที่ทรมาณร่างกายและจิตใจ เรียกว่าต้องทุกข์ก่อนถึงค่อยเจอความสุข

นักอ่านใจดีโกะ นักเขียนด้านจิตวิทยาที่กำลังมาแรงของญี่ปุ่น จะเปลี่ยนวิธีคิดเช่นนี้อย่างสิ้นเชิง เพราะเขาไม่ได้แนะนำให้ตั้งเป้าหมายและอดทนกับกระบวนการที่ยากลำบาก แต่จะสอน “วิธีเปลี่ยนแปลงตัวเอง” ที่ทำได้อย่างสนุกสนาน หรือก็คือ positive change ตามขั้นตอนดังนี้

- **ขั้นตอนที่ 1 กฎเพื่อการเปลี่ยนแปลง 3 ข้อ**
 - ไม่ต้องใช้สมอง
 - ไม่ต้องหาข้ออ้าง
 - ไม่ต้องมีความหวัง
- **ขั้นตอนที่ 2 สวิตช์ทั้ง 7 ที่จะเปลี่ยนคุณเป็นคนใหม่!**
- **ขั้นตอนที่ 3 การฝึกฝน 5 สัปดาห์ที่จะช่วยดึงพลังที่ซ่อนอยู่ในตัวคุณ ออกมาอย่างสูงสุด!**

เชื่อเหลือเกินว่า หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณเลิกกลัวการเปลี่ยนแปลง แถมยังมองเป็นความสนุกอีกด้วย



AMARIN
HOW ▶ TO

มกราคม 2562

บทนำ

Positive Change ที่ช่วยให้คุณสนุก ไปกับการเปลี่ยนแปลงคืออะไร

“อยากมีความสามารถมากกว่านี้”

“อยากเปลี่ยนนิสัยแย่ๆ”

“อยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง”

โลกเรามีคนมากมายที่ปรารถนาจะเปลี่ยนแปลงตัวเอง คุณเองก็คงเป็นหนึ่งในนั้นถึงหยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่าน

“วิธีการเปลี่ยนแปลงตัวเอง” มีให้เห็นอยู่ดาษดื่น ทั้งในหนังสือธุรกิจ หนังสือแนวพัฒนาตนเอง บทความแนะนำ สูตรลัดในอินเทอร์เน็ต หรืองานสัมมนาต่างๆ

เมื่อได้เห็นเทคนิคการเปลี่ยนแปลงตัวเองใหม่ๆ บ่อยครั้งเข้า (ในนั้นอาจมาจากพวกขโมยหรือลอกผลงานด้วย) ผมก็คิดว่า วิธีเหล่านี้ทำให้คนส่วนใหญ่เปลี่ยนแปลงตัวเองไม่ได้จริงๆ จึงเสาะหาเทคนิคอื่นๆ จากหนังสือแนวพัฒนาตัวเอง หรืองานสัมมนาต่างๆ

ทั้งที่อยาก “เปลี่ยนแปลง” อยู่ตลอดเวลา แต่กลายเป็นว่าได้แค่เปลี่ยนหนังสือที่อ่าน หรือหากไปงานสัมมนาในหัวข้ออย่าง “ชีวิตเปลี่ยน นิสัยเปลี่ยน” ก็เห็นแต่คนหน้าเดิมๆ ที่เคยเจอในงานสัมมนาอื่น

เหตุการณ์แบบนี้ไม่ใช่เรื่องแปลกเลย

คุณคงรู้สึกเหมือนกันว่า “อุตสาหกรรมหนังสือตั้งมากมาย ลองเข้าร่วมพวกงานสัมมนาต่างๆ ก็แล้ว แต่ไม่เห็นเปลี่ยนแปลงตัวเองได้เลย”

ผมคงต้องบอกก่อนเพื่อไม่ให้เข้าใจคลาดเคลื่อนว่า สาเหตุที่คุณเปลี่ยนแปลงตัวเองไม่ได้ นั่น ไม่ได้เป็นเพราะคุณหรอกครับ

■ สมองคนเรากลียดการเปลี่ยนแปลง

การที่คุณตั้งมั่นว่า “อยากเปลี่ยนแปลง” แต่จนแล้วจนรอดก็ยังไม่ได้นั้นก็เนื่องมาจากเหตุผลสองข้อ ดังนี้

ข้อแรก เดิมทีสมองมนุษย์นั้นเกลียดการเปลี่ยนแปลง

คุณอาจแย้งว่า “ไม่จริงหรอก ฉันตั้งใจเปลี่ยนแปลงตัวเองจริงๆ นะ”

แต่สมองกลับทำงานต่างออกไป

สมองของมนุษย์คิดว่า “ถึงไม่ต้องเปลี่ยนแปลงก็ยังมีชีวิตต่อไปได้”

ร่างกายและสมองมีคุณลักษณะซึ่งพยายามรักษาสภาพปัจจุบันไว้ เราเรียกสิ่งนี้ว่า ภาวะธำรงดุล หรือ Homeostasis

ผมขออธิบายเกี่ยวกับภาวะธำรงดุลคร่าวๆ นะครับ

สมมติว่าคุณกินของหวาน ระดับน้ำตาลในเลือดจะสูงขึ้น แล้วสมองจะสั่งให้หลังฮอร์โมนที่ชื่อว่าอินซูลินเพื่อควบคุมระดับน้ำตาล

นี่เป็นตัวอย่างที่เข้าใจได้ง่ายที่สุดของภาวะธำรงดุล หากระดับน้ำตาลขึ้นหรือลงอย่างต่อเนื่อง การทำงานของร่างกายก็ผิดปกติ ภาวะธำรงดุลจึงสำคัญมาก

นอกจากนี้ **ยังมีการทำงานที่เรียกว่า Allostasis ด้วย**

ถ้าภาวะธำรงดุลคือการลดระดับน้ำตาลในเลือด เมื่อจับสัญญาณความเปลี่ยนแปลงได้ว่าระดับน้ำตาลในเลือดสูง Allostasis ก็คือการที่สมองคาดการณ์เมื่อเห็นของหวานอยู่ตรงหน้าว่า “เดี๋ยวระดับน้ำตาลต้องสูงขึ้นแน่ๆ” จึงสั่งให้ลดระดับน้ำตาลไว้ล่วงหน้า

ทั้งภาวะอารมณ์และ Allostasis เป็นระบบที่ชาญฉลาดยิ่งในการรักษาสภาพร่างกายให้คงที่ หมายความว่า ยังมีระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพสูงมากเท่าไร สมองและร่างกายของมนุษย์ก็ยิ่งเกิดการเปลี่ยนแปลงเท่านั้น

วินาทีที่คุณคิดจะ “เปลี่ยนแปลงตัวเอง” สมองและร่างกายจะทำงานในทิศทางตรงกันข้าม ทำนองว่า “ดูท่าจะมีการเปลี่ยนแปลงแล้ว ต้องหาทางหยุดมันไว้” หรือ “ต้องจำกัดพฤติกรรมนี้ให้ได้”

คุณอาจรู้สึกว่ “อะไรจะลำบากขนาดนั้น” แต่ถ้ามองในแง่สัญชาตญาณของสิ่งมีชีวิต นี่นับว่าเป็นเรื่องปกติ

เพราะถ้าคิดถึงการใช้ชีวิตรอดอย่างเดียว ตอนนี้คุณก็เอาตัวรอดได้อยู่แล้ว ไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนไปใช้ชีวิตในสภาพแวดล้อมที่แตกต่างจากเดิม

หากเลิกแสดงพฤติกรรมเหมือนเดิมก็ยังมีชีวิตต่อไปได้ สมองและร่างกายของมนุษย์จึงเลือกหนทางที่ปลอดภัยไว้ก่อน และพยายามหลีกเลี่ยงการเปลี่ยนแปลง

ถ้าเช่นนั้น หากจะเปลี่ยนแปลงตัวเองให้ได้ แสดงว่าเราต้องหักห้ามร่างกายและสมองที่เกลียดการเปลี่ยนแปลง และหันมาพยายามเปลี่ยนแปลงเท่านั้นใช่ไหม

คำตอบคือ ไม่ใช่ครับ

แต่ “ทฤษฎีเพื่อการเปลี่ยนแปลงตัวเอง” ส่วนใหญ่จะเน้นแนวคิดเรื่อง “ความพยายามและความอดทน” ซึ่งเป็น **เหตุผลข้อที่สอง** ที่ทำให้คุณเปลี่ยนแปลงตัวเองไม่ได้

■ แค้นความพยายามและความอดทนไม่ได้ทำให้คนเราเปลี่ยนแปลง

เป็นเรื่องธรรมดาที่คุณไม่อาจใช้ความพยายามหรือความอดทนเพื่อก้าวข้ามความทุกข์ทรมานอย่างต่อเนื่องไปตลอดได้

คนที่ปรารถนาจะเปลี่ยนแปลงตัวเองนั้น ลองได้จินตนาการแล้วว่า ตัวเองหลังจากการเปลี่ยนแปลง = ตัวเองในอุดมคติ ต่อให้ต้องเผชิญเรื่องยากลำบากก็คงยอม อาจใช้วิธีให้กำลังใจ เช่น แปะรูปนางแบบหุ่นดีไว้เตือนใจในช่วงลดน้ำหนัก

แต่เราไม่มีทางอดทนไปได้ตลอด

เมื่อเริ่มรู้สึกว่าการได้อึดเป็นเรื่องธรรมดา ก็เหมือนกับเตรียมตัวที่จะล้มเหลวไปแล้วละครับ ซึ่ง “วิธีเปลี่ยนแปลงตัวเอง” แบบผิด ๆ มีให้เห็นกันดาษดื่น

“วิธีในการเปลี่ยนแปลงตัวเอง” แบบเดิม ๆ นั้นมักพยายามก้าวข้ามขั้นตอนอันทรมาณนี้ด้วยวิธีต่าง ๆ เช่น กำหนดเป้าหมายให้ชัดเจน ไม่ก็จินตนาการถึงตัวเองที่เปลี่ยนแปลงได้สำเร็จ **แต่ก็ต้องผ่านการทรมาณตัวเองกว่าจะไปถึงจุดนั้นด้วย**

จริงๆ แล้วการทำตรงข้ามกับเงื่อนไขทั้งหมดนั้น คือ ความพิเศษของหนังสือเล่มนี้

ก่อนอื่น ผมขอเล่าเรื่องของตัวเองสักเล็กน้อย

ผมเริ่มเข้าฟิตเนส “RIZAP” มาประมาณปีครึ่งแล้ว

หลายท่านอาจตกใจว่า “ทำไม DaiGo นักอ่านใจที่ตัวผอมแห้งคนนี้ ถึงเข้าฟิตเนส” ไซ้ใหม่ครับ ผมไม่เคยออกกำลังกายเลยตลอด 27 ปีที่เกิดมา ทำไมคนแบบผมถึงเริ่มออกกำลังกาย

ตอนนอนยกบาร์เบลครั้งแรก แค้บาร์เปล่า ๆ ไม่ได้ใส่แผ่นน้ำหนักผมยังยกไม่ขึ้นเลย แถมวันถัดมาก็ลุกจากเตียงไม่ไหว ปวดกล้ามเนื้อเป็นสัปดาห์

ผมเล่นอยู่แบบนี้สัปดาห์ละ 2 ครั้ง ครั้งละ 50 นาที ปัจจุบันก็เพิ่มเป็นสัปดาห์ละ 4 ครั้ง และยังเล่นครั้งละ 80 นาที ผมออกกำลังกายได้มากกว่าเดิมเป็นเท่าตัวอย่างสบาย ๆ

น้ำหนักตัวเพิ่มขึ้นมากกว่า 7-8 กิโลกรัม และมีกล้ามเนื้อที่แข็งแรง จนนอนยกบาร์เบล 60 กิโลกรัมได้

นี่ถือเป็นความเปลี่ยนแปลงครั้งยิ่งใหญ่สำหรับผม

ลองนึกภาพดูนะครับ

ถ้าผมพยายามโดยตั้งเป้าหมายว่า “ตอนนี้แม้แต่บาร์ยังคงไม่ขึ้น แต่สักวันฉันคงยกน้ำหนัก 60 กิโลกรัมได้” จะเป็นอย่างไร

ผมคงออกกำลังกายไม่ได้นานต่อเนื่องขนาดนี้

เพราะผมไม่ได้สัมผัสถึงความพึงพอใจใดๆ จนกว่าจะยกถึงเป้าหมายที่ 60 กิโลกรัม ระหว่างนั้นก็แค่หัดหลบหลีกตาผีบนถนนตลอดหนึ่งปีครึ่ง

แน่ละ ความเปลี่ยนแปลงเป็นเรื่องที่น่ายินดี แต่กว่าจะผ่านขั้นตอนนี้มาได้มันช่างทรมาณ

แต่ผมกลับทำสิ่งที่ต่างออกไป

พอได้เวทเทรนนิ่ง ร่างกายผมได้สัมผัสถึงขีดจำกัดของตัวเองทุกวัน

บาร์เบลที่เคยยกได้ เพียงแค่เอามาเพิ่มแผ่นน้ำหนักที่เล็กที่สุดอีก 2.5 กิโลกรัม ผมก็ยกไม่ขึ้นแล้ว ผมได้เห็นกับตาว่าขีดจำกัดของตัวเองอยู่ห่างออกไปแค่นี้เอง

และพอออกกำลังกายบ่อยครั้งเข้า ผมก็ยกบาร์เบลนั้นได้ในที่สุด

แต่ถ้าสภาพร่างกายไม่ดี ผมก็ยกน้ำหนักที่เคยยกได้ไม่ขึ้นเหมือนกัน

ผมสัมผัสได้ถึงขีดจำกัดของตัวเองวันแล้ววันเล่า และก้าวข้ามผ่านไปเรื่อยๆ

กระบวนการการเปลี่ยนแปลงเช่นนี้เป็นเรื่องสนุก ทำให้ผมออกกำลังกายได้อย่างต่อเนื่อง

ไม่อย่างนั้นแล้วผมคงทำไม่ได้มาถึงปีครึ่งหรอกครับ

■ วิธีเปลี่ยนแปลงตัวเองให้ได้ผลจริง ๆ

กลับเข้าเรื่องหลักก่อนนะครับ

ผมกล้าพูดได้เต็มปากว่า เมื่อคุณอ่านหนังสือเล่มนี้จบจะเปลี่ยนแปลงตัวเองได้แน่ ๆ

เพราะผมไม่ได้ให้คุณตั้งเป้าหมายและอดทนกับกระบวนการที่ยากลำบาก ไม่ได้สอนวิธีกลบเกลื่อนความลำบาก แต่จะสอน “วิธีเปลี่ยนแปลงตัวเอง” ที่ทำได้อย่างสนุกสนาน

วิธีเดิม ๆ ส่วนใหญ่ทำให้รู้สึกย่นดีกับผลลัพธ์ของความเปลี่ยนแปลง แต่ก็มักทรมานกว่าจะทำสำเร็จ นอกจากนี้ ร่างกายและสมองของมนุษย์เกลียดความเปลี่ยนแปลงเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว การที่คนเราพยายามเปลี่ยนแปลงตัวเองจึงมีแต่ความรู้สึกแย่ ๆ ทั้งความยุ่งยาก ความกลัว ความกังวล และต้องพยายามภายใต้ความรู้สึกเชิงลบเหล่านั้น

แต่หากอ่านหนังสือเล่มนี้ คุณจะเต็มไปด้วยอารมณ์ในแง่บวก ไม่ว่าจะเป็ความเพลิดเพลินจากกระบวนการการเปลี่ยนแปลง ความสนุกสนาน และความตื่นเต้นเร้าใจ

ผลของการเปลี่ยนแปลงนั้นไม่ใช่แค่ทำให้ตัวเองเปลี่ยนไปในแง่บวก แต่ยังช่วยให้คุณมีช่วงเวลาดี ๆ ด้วย นี่จึงเป็นความหมายของ “Positive Change” ในหนังสือเล่มนี้

วิธีที่ทำให้กระบวนการการเปลี่ยนแปลงกลายเป็นแง่บวกนั้นไม่ใช่เรื่องยากเลย

ขั้นตอนที่ 1 กฎเพื่อการเปลี่ยนแปลง 3 ข้อ

ขั้นตอนที่ 2 สวิตช์ทั้ง 7 เพื่อปลุกความเปลี่ยนแปลง และสอนให้คุณหาวิธีที่เหมาะสมกับตัวเอง

ขั้นตอนที่ 3 การฝึกฝน 5 สัปดาห์ เพื่อให้คุณสนุกสนานกับการเปลี่ยนแปลง และกลายเป็น “คนที่เปลี่ยนแปลงตัวเองได้ตลอดรอดฝั่ง”

ถ้าทำตาม 3 ขั้นตอนนี้ รับรองว่าคุณจะเปลี่ยนไปอย่างแน่นอน

เอาละ ลองเปิดหน้าต่างๆ ไปดูนะครับ
ผมจะบอกวิธีเปลี่ยนแปลงตัวเองให้ได้จริงๆ แบบที่ไม่เคยมีใครบอก
มาก่อน

กันยายน 2015
นักอ่านใจ DaiGo



ในขั้นตอนที่ 1 ผมขออธิบายเกี่ยวกับกฎ 3 ประการ ซึ่งถือว่าเป็น “กฎเหล็กในการเปลี่ยนแปลงตัวเอง” และเป็นก้าวแรกของ Positive Change ก่อนนะครับ

กฎข้อที่ 1 ไม่ต้องใช้สมอง
กฎข้อที่ 2 ไม่ต้องหาข้ออ้าง
กฎข้อที่ 3 ไม่ต้องมีความหวัง

ผมเริ่มอธิบายจากกฎ 3 ข้อนี้ เพราะคนส่วนใหญ่มักเข้าใจผิดว่า การเปลี่ยนแปลงตัวเองนั้นต้องใช้ “สมอง” “ข้ออ้าง” และ “ความหวัง”

“อยากเปลี่ยนแปลงนิสัย”

“อยากเปลี่ยนตัวเองเป็นคนใหม่”

“อยากเป็นคนแบบนั้น”

แม้ปรารถนาที่จะเปลี่ยนแปลงตัวเองทำนองนี้ แต่คนส่วนใหญ่กลับทำไม่ได้ เนื่องจากการเกิดภาวะอารมณ์ซึ่งอธิบายไปแล้วในบทนำ

คุณต้องต่อต้าน และหาทางพลิกแพลงนิสัยเกลียดการเปลี่ยนแปลงของตัวเองเสียก่อน ถึงจะเปลี่ยนแปลงตัวเองได้

นั่นหมายความว่า คุณต้องกำจัดปัจจัยที่ขัดขวางการเปลี่ยนแปลง หรือ

เรียกอีกอย่างว่า ปัจจัยซึ่งขัดขวางพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

ข้อสรุปอยู่ในกฎ 3 ข้อแล้ว

เช่น ตอนคุณต้องการไดเอ็ต คุณเคยวางแผนไปฟิตเนสเป็นเรื่องเป็นราว ใช่มั้ยครับ

คุณทำงานไปกลาง ซ้ำเล็งมองรายการสิ่งที่ต้องทำซึ่งจดไว้เต็มพรีด ใช่มั้ยครับ

คนที่อยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง โดยเฉพาะคนที่ “มีความตั้งมั่นสูง” ยิ่งทำเรื่องแบบนี้เป็นปกติ แต่การใช้ “สมอง” เช่นนี้กลับทำให้ติดกับดักที่จะขัดขวางการเปลี่ยนแปลง

คุณน่าจะเคยหาข้อแก้ตัวเพื่อไม่ต้องเปลี่ยนแปลง เช่น

“อยากเปลี่ยนงาน แต่วุฒิไม่สูงพอ...”

“อยากกระโดดร้อร้นมากกว่านี้ แต่เคยถูกแกล้งมาตลอดจนกลายเป็นคนเก็บตัว”

เหล่านี้เป็นหลุมพรางของการพยายามหา “ข้ออ้าง” กับการเปลี่ยนแปลง ทำให้ไม่ได้เริ่มลงมือสักที

บางครั้งก็มีคนคิดว่า

“ตอนนี้มีแต่เรื่องที่ยังไม่พอใจ ไม่คิดว่าตัวเองดีพอ แถมเศรษฐกิจก็ไม่ดี ในยุคที่ทางข้างหน้ายังมีแต่ความมืดมิดเช่นนี้ ทำให้ไม่มีอารมณ์อยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง”

แน่ละ ในยุคสมัยที่ยังพยายามยังมีโอกาสประสบความสำเร็จสูงอย่าง ช่วงเศรษฐกิจเฟื่องฟู คนส่วนมากคงมีความหวังในอนาคตเป็นแรงผลักดัน ในการเปลี่ยนแปลงตัวเอง ใช่มั้ยครับ

แต่การคิดว่าเริ่มลงมือและเปลี่ยนแปลงตัวเองไม่ได้หากไม่มี “ความหวัง” ก็กลายเป็นข้อผิดพลาดใหญ่หลวงอีก

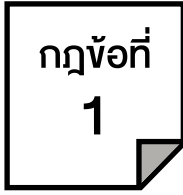
ทั้งๆ ที่ “สมอง” “ข้ออ้าง” และ “ความหวัง” ไม่จำเป็นสำหรับการเปลี่ยนแปลง แต่มันยังเป็นตัวขัดขวางด้วยซ้ำ ทำไมคนที่อยากเปลี่ยนแปลงตัวเองถึงยึดติดกับเรื่องเหล่านี้กัน

หากเข้าใจเรื่องเหล่านี้ คุณจะมองเห็น “เหตุผลที่เปลี่ยนตัวเองไม่ได้” และ “กฎเหล็กในการเปลี่ยนแปลงตัวเอง”

เรามาเรียนรู้กฎทั้ง 3 ข้อนี้ในขั้นตอนที่ 1 ของ Positive Change กัน



ทดลองอ่าน



ไม่ต้องใช้สมอง

■ ทำไมพอคิดโน่นคิดนี่แล้วสุดท้ายไม่ได้ทำ

เมื่อหยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมา คุณคงตั้งคำถามว่าควรทำอย่างไรเพื่อเปลี่ยนแปลงตัวเอง และน่าจะกำลังหาคำตอบอยู่

กฎข้อแรกคือ **เลิกคิดว่า “ควรทำอย่างไรเพื่อเปลี่ยนแปลงตัวเอง”**

เราไม่ต้องใช้สมองเพื่อเปลี่ยนแปลงตัวเอง พุดง่าย ๆ คือ ไม่จำเป็นต้องคิด มีหน้าซำ การคิดกลับเป็นการขัดขวางการเปลี่ยนแปลงด้วยซ้ำ

ถ้าบอกให้ไม่ต้องคิด คุณคงยอมรับทันทีไม่ได้

คุณคงสงสัยว่า “ไม่คิดแล้วจะให้ลงมืออย่างไร ปกติต้องคิดก่อนแล้วค่อยเริ่มลงมือไม่ใช่หรือ”

จริงๆ แล้วเวลาจะเปลี่ยนแปลงตัวเอง คนส่วนใหญ่มักกังวลว่า “ต้องทำอย่างไรถึงจะเปลี่ยนแปลงตัวเองได้” จนคิดมาก

คุณคงรู้สึกใช้ไหมครับว่า การคิดเช่นนี้ทำให้เราห่างไกลจากการเปลี่ยนแปลงเข้าไปอีก

การคิดทำให้การลงมือทำของเราช้าออกไป

การคิดเรื่อยเปื่อยเช่น ~~“ต้องทำอย่างไรถึงจะเปลี่ยนแปลงตัวเองได้”~~

~~“จำเป็นต้องมีอะไรเพื่อเปลี่ยนแปลงตัวเอง”~~ หรือ ~~“เราอยากเปลี่ยนเป็นแบบไหน”~~ เกิดขึ้นเพราะจริงๆ แล้วเราไม่อยากจะเริ่มลงมือทำ

เพราะไม่อยากจะลงมือทำ ไม่อยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง จึงเอาแต่คิดและ

กอดกลุ่มอยู่อย่างนั้น

การคิดทำให้การกระทำล่าช้าที่สุดท้ายก็ไม่ได้เริ่มสักทีจนเปลี่ยนแปลง
อะไรไม่ได้

ยังคิดยังไม่ได้ทำสักที



ต้องทำอะไร
ถึงจะเปลี่ยน
ตัวเองได้นะ...

พอลึกมาก



การกระทำก็ล่าช้าออกไป



ไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลง

**หันมาลงมือทำ
แทนการนั่งแต่คิด**

■ “เตรียมให้พร้อมก่อนลงมือ” บัณฑิตแบบนี้ ไม่มีทางเปลี่ยนแปลงตัวเองได้ตลอดกาล

ถ้าให้อธิบายกฎที่บอกว่า “ไม่ต้องใช้สมอง” ให้เป็นรูปธรรมอีกสักหน่อยก็คือ “ไม่จำเป็นต้องเตรียมตัว”

บรรดาผู้ก่อตั้งบริษัทหรือนักบริหารที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่เป็นพวก “ไปตายเอาดาบหน้า” ทั้งนั้น

หมายความว่า พวกเขาลงมือทำก่อน แล้วค่อยเตรียมตัว หรือไม่ก็ทำไปเตรียมตัวไป

คนประเภทที่ไม่ค่อยพบเห็นคือคนที่ “ประสบความสำเร็จจากการเตรียมพร้อมอย่างดีแล้วค่อยลงมือทำ”

ไม่ว่าจะตั้งบริษัทหรือย้ายงาน คนทั่วไปมักมองว่าต้องเตรียมให้พร้อมแล้วลงมือทำ ถึงจะประสบความสำเร็จ

ใครๆ มักบอกว่า “การเตรียมตัวให้พร้อมเป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จ” หรือ “จงลงมือทำอย่างมีกลยุทธ์” โดยสรุปแล้วคงหมายความว่า คิดให้ดีเตรียมตัวให้พร้อม ก่อนลงมือทำ

แต่การคิดว่าต้องเตรียมตัวทุกอย่างให้พร้อมก่อนเริ่มลงมือทำนั้นอันตรายอย่างยิ่ง

เพราะแปลได้อีกทางว่า “ถ้าไม่พร้อมจะไม่เริ่ม”

พูดง่าย ๆ คือ คุณเตรียมเหตุผลที่จะไม่ลงมือทำไว้ตั้งแต่ตอน “เตรียมตัว” แล้วนั่นเอง

คนที่ต้องเตรียมตัวให้พร้อม รอให้เงื่อนไขทุกอย่างครบถ้วนก่อนถึงลงมือทำ คือคนที่จะไม่ทำถ้าสิ่งที่จำเป็นต้องเตรียมไม่ครบถ้วน และจะไม่มีวันเตรียมทุกอย่างครบไปตลอดกาล

ด้วยเหตุนี้ แม้จะผ่านไปนานแค่ไหนก็ได้เริ่มเปลี่ยนแปลงตัวเองสักที **สตีฟ จ๊อบส์** ผู้ก่อตั้งแอปเปิล กล่าวสุนทรพจน์ก้องโลกไว้ในพิธีสำเร็จการศึกษาของมหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ดว่า “เราไม่อาจมอง

อนาคตล่วงหน้า และเชื่อมจุดเข้าด้วยกันได้ สิ่งที่ทำได้อาจมีแค่จับมา
เชื่อมโยงกันทีหลัง”

ในช่วงที่จับข้อออกมาจากมหาวิทยาลัยกลางคืน เขาใช้ชีวิตเรื่อยเปื่อย
และเกิดหลงใหลวิชาอักษรวิจิตรที่ไปแอบเรียนมา ซึ่งความรู้ดังกล่าว
กลายเป็นประโยชน์อย่างใหญ่หลวงตอนออกแบบคอมพิวเตอร์แมคอินทอช

ในตอนนั้นจับข้อไม่ได้เรียนอักษรวิจิตรเพื่อออกแบบคอมพิวเตอร์
แมคอินทอช ไม่เคยคิดว่าวิชานี้จะมีประโยชน์ในอนาคต เขาแค่ลงมือทำสิ่ง
ที่ตัวเองสนใจ

**การเตรียมตัวคือการเตรียมเงื่อนขาที่จำเป็นให้พร้อม แต่จริงๆ
แล้วถ้าไม่เริ่มลงมือทำ คุณก็จะไม่รู้ว่าจะไหนจำเป็น**

เช่นงานอดิเรกของผมคือการเล่นกอล์ฟ แต่ผมก็ไม่จำเป็นต้องเตรียม
ความรู้เรื่องกอล์ฟให้พร้อมก่อนถึงเริ่มเล่นได้ และไม่จำเป็นต้องค้นหาข้อมูล
ล่วงหน้าว่า “ไปรีใช้อุปกรณ์กอล์ฟแบบไหน” หรือ “มือใหม่ต้องใช้ไม้กอล์ฟ
แบบไหน”

ผมก็แค่ได้ไม้กอล์ฟมาชุดหนึ่งเป็นของขวัญจากคนที่ช่วยเหลือกันมา
จึงลองเล่นดูแค่นั้น พอเล่นไปเรื่อยๆ ก็รู้เองว่าต้องใช้อุปกรณ์อะไรบ้าง

■ คุณจะเปลี่ยนตัวเองได้เมื่อเตรียมตัวให้น้อยที่สุด

นอกจากนี้ ในระยะหลังผมเริ่มออกอากาศรายการ *Niko niko channeru*
ชื่อช่วง Shinribunsekishitemita! (ลองวิเคราะห์หิจิตมาแล้ว!) โดยนักอ่านใจ
DaiGo ทางอินเทอร์เน็ต

จุดเริ่มต้นตอนแรกคือ บริษัทดวงไก่เจ้าของรายการร้องขอมา ผมรู้สึกร
ว่าน่าสนใจ เลยลองดู

ตอนนั้นถ้ามีแว่แต่คิดว่า “จะไลฟ์สดต้องมีอะไรบ้าง ต้องมีกล้อง 2 กล้อง
เพื่อเปลี่ยนมุมถ่าย แล้วก็ต้องมีตัวลับสวีตซ์ด้วย...” ถ้าคิดมากขนาดนั้น

ปานนี้คงยังไม่ได้เริ่มสักที

หลักการคือ ต้องเตรียมตัวให้น้อยที่สุด ผมจึงซื้อแค่กล่องเว็บแคม แล้วแพรวภาพเลย

ต่อมาผู้ชมแนะนำว่า “อยากให้เสียงดังกว่านี้” ผมจึงเพิ่มไมค์ และค่อยๆ เพิ่มอุปกรณ์อื่นไปเรื่อย ๆ ผมเริ่มต้นโดยการเตรียมตัวให้น้อยที่สุด จึงออกอากาศรายการ *Niko niko channeru* ได้อย่างราบรื่น

การคิดว่า “เงื่อนไขขั้นต่ำสุดในการเปลี่ยนแปลงตัวเองคืออะไร” ก็เป็นวิธีเริ่มต้นที่ดี หากเป็นเงื่อนไขขั้นต่ำสุดจะทำให้เริ่มได้ง่าย และหลีกเลี่ยงการอ้างว่า “ยังไม่พร้อม” จนไม่ได้เริ่มเปลี่ยนแปลงตัวเองสักที

เงื่อนไขต่ำสุดในการเปลี่ยนแปลงตัวเองอาจเป็น “ตัดผม” “เปลี่ยนมาใส่คอนแทกต์เลนส์” หรือ “เลิกเบียร์แล้วหันมาดื่มไวน์แทน” ก็ได้

ส่วนคำถามว่า ควรเปลี่ยนอย่างไรเป็นรูปธรรมอย่างไร หรือควรฝึกแบบไหนเพื่อให้คุ้นกับความเปลี่ยนแปลง ผมจะอธิบายรายละเอียดทีหลัง **แต่ตอนนี้ ให้คุณเปลี่ยนแค่อย่างเดียวก่อน เรื่องเล็กแค่นี้ก็ได้**

คนเราเมื่อมีเรื่องจะทำสิบลอย่าง ส่วนใหญ่มักไม่ได้ทำสักอย่าง แต่ถ้าทำแค่เรื่องเดียวและตั้งใจทำจนเสร็จ ซึ่งทำให้รู้สึกถึงความสำเร็จและอยากทำอย่างอื่นอีก สู้ดทำยก็อาจทำได้มากกว่าสิบลอย่าง

เพียงเข้าใจกฎ “น้อยที่สุด” ก็เปลี่ยนตัวเองได้ง่ายขึ้นอย่างรวดเร็ว

■ กำไบนแผนยังสวยหรูยิ่งล้มไม่เป็นท่า

จริงๆ แล้ววิธีคิดแบบ “เตรียมพร้อมก่อนแล้วค่อยเริ่ม” ก็ยังมีตัวอย่างดี ๆ ให้เห็นอยู่บ้าง

ตัวอย่างแรก คือ นักวางแผนที่ได้รับมอบหมายให้เตรียมความพร้อมรอบด้าน และกรณีที่กำหนดวันเริ่มดำเนินการไว้แล้ว

เช่น เมื่อกำหนดและประกาศว่า “จะเริ่มโปรเจกต์นี้ในวันที่ 0 เดือน 0 ดังนั้น เราเริ่มเตรียมตัวสองเดือนก่อนถึงกำหนดกันเถอะ” ก็ถือว่าเหมาะสม เพราะจะต้องดำเนินการแน่นอน

แต่เมื่อคิดว่า “อยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง” แต่ไม่มีใครกำหนดเส้นตายให้ ต่อให้เลยกำหนดก็ไม่ได้รู้สึกว่าได้โดนผูกมัด จึงเปลี่ยนอะไรไม่ได้

หากต้องการเปลี่ยนตัวเอง ควรเลิกล้มความคิดว่า “เตรียมพร้อมก่อน แล้วค่อยเริ่ม”

เพราะ “การคิด” จะขัดขวางการเริ่มลงมือทำ ถ้าไม่เริ่มลงมือทำ ก็เปลี่ยนแปลงไม่ได้ ผมถึงบอกว่าไม่จำเป็นต้องใช้สมองคิด

นิสัยของคนประเภท “ถ้ามันแต่คิดจะเริ่มไม่ได้” ก็มีประโยชน์เหมือนกัน อาจนอกเรื่องไปบ้าง แต่ขออธิบายหน่อยนะครับ

ขอย้ำอีกครั้งว่า การคิดและการเตรียมตัวเป็นอุปสรรคต่อการลงมือทำ แต่บางครั้งการคิดก็ช่วยให้ “ไม่ทำสิ่งที่ไม่ควรทำ”

เช่น คนที่ใช้เงินฟุ่มเฟือย พอคิดว่า “อยากได้เสื้อโค้ต” ก็ตรงไปที่ร้าน แล้วซื้อทันที เผลอ ๆ อาจซื้ออีกสองสามตัว

หากไม่ต้องการให้เกิดกรณีเช่นนี้ ก่อนอื่นให้ดูเสื้อโค้ตที่ได้รับความนิยม ในฤดูกาลนี้ตามอินเทอร์เน็ต นิตยสารแฟชั่น และเค็ตตาสลือก แล้วเลือก โค้ตที่น่าจะเหมาะกับตัวเอง นึกถึงบที่มี แล้วจำกัดตัวเลือกให้แคบลงอีก... ทำแบบนี้ไปเรื่อย ๆ

สุดท้าย จากตอนแรกที่ตัดสินใจจะซื้อเสื้อโค้ต ความอยากซื้อก็หายไป กลายเป็นคิดว่า “เฮน่า ตอนนี้นั่งไม่ต้องซื้อก็ได้มั้ง”

เวลาอยากทำอะไร (ในกรณีนี้คือ “อยากซื้อเสื้อโค้ต”) หากวางแผน มาอย่างดี ความอยากได้หรืออยากทำสิ่งนั้น ๆ จะน้อยลง

■ ใช้โพสต์-อิกงจัดความพึงชันขณะทำงาน

วิธีคลายความอยากนั้นทำได้ง่าย ๆ

คุณเคยเกิดอยากเก็บชั่วโมงของเวลาต้องการสมาธิในการทำงานใหม่ครับ ผมเป็นบ่อยเลย

ถ้าเป็นแบบนี้ ผมจะเขียนใส่โพสต์-อิกงว่า “เก็บห้อง” ไม่ก็ “จัดโต๊ะ” แล้วแปะไว้กับมือถือหรือสมุดบันทึก สรุปคือเป็นแผนง่าย ๆ ว่า “ไว้ทำงานสำคัญให้เสร็จก่อนแล้วค่อยจัดโต๊ะ”

เพียงแค่นี้ ความต้องการ “อยากจัดของ” ก็น้อยลง และน่าจะช่วยให้มีสมาธิกับงานได้

เวลาไปเที่ยว ซื้อหนังสือมาเที่ยวมาอ่าน พอวางแผนโน่นนี่เสร็จก็พอใจแค่นั้น หรือถึงแม้จะได้ไปเที่ยวจริง พอมานึกย้อนดู กลับรู้สึกวุ่นวายวางแผนเป็นช่วงเวลาที่สนุกที่สุด เรื่องแบบนี้ก็เป็นกลไกเดียวกัน

การคิดวางแผนทำให้ความตั้งใจในการลงมือทำถูกใช้ไปครึ่งหนึ่งเลยทีเดียว หากคุณใช้หลักการนี้ก็ควบคุมเรื่องที่ไม่ควรทำได้

แต่สำหรับคนที่ต้องเริ่มลงมือทำเพื่อเปลี่ยนแปลงตัวเองแล้วละก็ การคิดวางแผนจะเป็นตัวขัดขวางการลงมือทำ และกลายเป็นอุปสรรคต่อการเปลี่ยนแปลงครับ

■ เขียนรายการสิ่งที่ต้องทำแค่ 3 ข้อ

นอกจากนี้ แม้รายการสิ่งที่ต้องทำจะช่วยให้ทำได้ตามแผนอย่างราบรื่น แต่หากใช้โดยไม่คำนึงถึงเรื่องทีพุดไปก่อนหน้าก็กลับจะส่งผลเสีย และยังขัดขวางการทำงานด้วย

เดิมทีรายการสิ่งที่ต้องทำมีไว้เนื่องจากบางคนมีเรื่องต้องทำหลายอย่าง จึงทำเพื่อป้องกันสิ่งอื่นมารบกวนการทำงาน

หมายความว่า รายการของสิ่งที่ต้องทำเป็นเครื่องมือป้องกันไม่ให้คิด

จนไม่ได้ลงมือทำจริง ๆ

การลงมือทำไปพลางดูรายการสิ่งที่ต้องทำไปพลางจึงเป็นเรื่องที่ไร้ประสิทธิภาพมาก

เพราะการคอยดูรายการที่เขียนออกมา 10-20 ข้อจะทำให้คิดถึงแต่เรื่องอื่นที่ไม่ใช่เรื่องตรงหน้า พอคิดได้แบบนั้น ความสามารถในการทำงานก็ลดลง

ถ้าไม่ต้องการให้เกิดเรื่องแบบนี้ คุณต้องพลิกแพลงวิธีทำและวิธีใช้รายการสิ่งที่ต้องทำเสียใหม่

ก่อนอื่น **สิ่งที่ต้องแก้ไขอันดับแรกคือ การลดจำนวนรายการที่จะเขียน**

วิธีการคือ ไม่เขียนรายการที่ต้องทำเกิน 3 ข้อ และไม่คิดงานอื่นจนกว่าจะทำ 3 ข้อนี้เสร็จ เมื่อทำเสร็จแล้วค่อยทำรายการใหม่ และต้องทำแค่ 3 ข้อเหมือนเดิม

อีกวิธีหนึ่งคือ ซ่อนรายการ

บางคนอาจรู้สึกโล่งกว่าเวลาเขียนรายการที่นึกได้ออกมาทั้งหมด กรณีนี้จะเขียน 10 หรือ 20 ข้อก็ได้

เพียงแต่ว่าตอนจะเริ่มทำขอให้เลือกออกมาแค่ 3 ข้อ เขียนลงในกระดาษอีกแผ่น แล้วซ่อนรายการอื่นๆไว้ และไม่คิดเรื่องอื่นจนกว่าจะทำ 3 ข้อนั้นเสร็จ

นอกจากนี้ ถ้าจะเลือก 3 จาก 20 ข้อ อย่าใช้วิธีกำหนดลำดับความสำคัญเสียใหม่ แล้วเลือก 3 ข้อบนสุดมาทำก่อนนะครับ เพราะการเรียงทั้ง 20 ข้อใหม่นี้ใช้พลังงานค่อนข้างมาก และจะทำให้ความตั้งใจลดลงไปด้วย

เมื่อดูรายการแบบผ่านตาเสร็จ ลองเลือกตามสัญชาตญาณมา 3 ข้อ เขียนใส่โพสต์-อิทแผ่นละข้อ แล้วนำทั้ง 3 ไปมาซ้อนกัน

การทำแบบนี้จะช่วยให้เราเห็นเรื่องที่ต้องทำแค่อย่างเดียว เมื่อไม่ตั้งนึกถึงเรื่องอื่น เราก็มีสมาธิมากขึ้น หลังจากทำเรื่องแรกเสร็จ ให้ดึงโพสต์-อิทแผ่นบนสุดทิ้ง ก็จะมองเห็นงานลำดับต่อไป

เวลาไปไหนมาไหน ผมมักติดโพสต์-อิท 3 แผ่นบนมือถือหรือสมุดโน้ต

3 เทคนิคที่ช่วยให้จดจ่อกับงาน จากนักอ่านใจ DaiGo

- ①
- เขียนโครงการ
 - ทำบัญชี
 - สรุปเอกสารการประชุม

ใช้สัญชาตญาณเลือกมา 3 ข้อ
แล้วเขียนลงโพสต์-อิท

- ②
- เขียนโครงการ

ซ้อนโพสต์-อิททั้งสามแผ่น
ให้มองเห็นงานแค่แผ่นบนสุด

- ③
- เขียนโครงการ
 - ทำบัญชี

ไม่ยุ่งกับรายการอื่นจนกว่า
จะทำรายการด้านบนสุดเสร็จ
เมื่อทำเสร็จแล้ว ดึงโพสต์-อิทออก
และทำรายการต่อไป

เพียงแค่นี้ คุณก็ไม่ต้องใช้เครื่องมืออื่นจัดการงานที่ต้องทำอีก

อนึ่ง **ควรเลือก 3 ข้อแล้วเขียนลงในโพสต์-อิทในคืนวันก่อนหน้า**
จะดีกว่า เพราะการกำหนดลำดับก่อนหลัง และเลือกจะทำหรือไม่ทำนั้น
สิ้นเปลืองพลังมาก หากต้องสละเวลาตอนเช้าซึ่งเป็นช่วงที่สมองมีประสิทธิภาพ
สูงมาทำงานแบบนี้ก็น่าเสียดายมาก

เมื่อกำหนดเรื่องที่ต้องทำในวันพรุ่งนี้ให้เสร็จตั้งแต่ตอนกลางคืน ตอนเช้า
จะเริ่มทำได้อย่างไม่ต้องวุ่นวายใจ ช่วยให้ทำงานได้ราบรื่น และมีความคิด
เหลือพอที่จะคิดไอเดียใหม่ๆ ด้วย

■ เพิ่มกิจกรรมใหม่ๆ ขึ้นเรื่อย ๆ

การเปลี่ยนพฤติกรรมยังช่วยให้มีกำลังใจในการเปลี่ยนแปลงตัวเอง
ถ้ายกตัวอย่างเรื่องการเล่นกีฬา น่าจะทำให้เข้าใจง่ายขึ้น

เช่น สมมติว่ามีคนชอบตีลูกกอล์ฟไลต์ออกขวาตลอด เขาอยากทำให้
ดีกว่านี้จึงไปซ้อมเรื่อย ๆ ลูกก็ยังคงออกขวา แต่ระหว่างที่ฝึกอยู่นั้น รู ๆ ก็ตี
โดนลูกเต็ม ๆ จนพุ่งตรงอย่างสวยงามติดต่อกันหลายครั้ง และเมื่อฝึกต่อไป
ก็ตีลูกตรงได้ระยะ 250 หลาเป็นปกติ

ตอนนั้นเขารู้สึกถึงความเปลี่ยนแปลงครั้งแรกว่า “ตีกอล์ฟได้แล้ว”

**กล่าวคือ เราจะรู้สึกถึงความเปลี่ยนแปลงหลังจากพฤติกรรม
เปลี่ยนไป**

ตรงกันข้าม ต่อให้อยากเล่นกอล์ฟเก่งเท่าไร หากมัวแต่คิดโน่นคิดนี่
ก็ไม่มีความก้าวหน้าได้ใช่ไหมครับ

ควรหันมาคิดว่า “ถ้าว่างขนาดนั้น เอาเวลามาซ้อมดีกว่าไหม”

จากตัวอย่างเรื่องกอล์ฟ คุณคงเข้าใจแล้วว่า การมัวแต่คิดจะเปลี่ยนแปลง
ตัวเองนั้นเป็นเรื่องไร้สาระขนาดไหน

เช่น สมมติคุณคิดว่า “ฉันอยากเปลี่ยนนิสัยขี้อายของตัวเอง” แล้วคน
ขี้อายอย่างคุณจะรู้ตัวตอนไหนว่า “ตัวเองเลิกขี้อายแล้ว”

คุยกับคนที่เพิ่งรู้จักได้อย่างราบรื่น

กล้าแสดงความคิดเห็นแม้จะนั่งประชุมร่วมกับคนใหญ่คนโต
กล้าทักทายคนที่ได้รู้จัก

หากแสดงออกเช่นนี้ได้เมื่อไหร่ เขาจะรู้ว่าตัวเองเปลี่ยนไปแล้ว
หมายความว่า กว่าคุณจะเปลี่ยนตัวเองได้ เขาต้องเปลี่ยนพฤติกรรม
ให้เห็นชัดเจนก่อน

ให้เริ่มเปลี่ยนพฤติกรรมก่อน แคลเรื่องเดียวง่ายๆ ก็ยังดี

คุณจะได้รู้ได้ทันทีว่าพฤติกรรมที่ทำให้รู้สึกว่าคุณเปลี่ยนไปนั้นคืออะไร
ดังนั้นไม่ต้องคิดเยอะ ลงมือทำจริงได้เลย

เริ่มจากเอ่ยทักทายคนที่ไม่เคยทักในที่ทำงานก็ได้

แสดงความคิดเห็นให้หัวหน้าทราบวันละเรื่องก็ได้

ต้องเปลี่ยนพฤติกรรมก่อน

และค่อยๆ เพิ่มพฤติกรรมอื่นที่คิดได้ไปเรื่อย ๆ

ช่วงแรกๆ คุณอาจสับสนระหว่างพฤติกรรมของ “คนขี้อาย” กับพฤติกรรม
ของ “คนกล้า (ที่เลิกขี้อายแล้ว)”

ก็เหมือนกับตอนเริ่มซ้อมตีกอล์ฟ ช่วงแรกจะมีทั้งลูกที่เด้งอย่างแรงกับ
ลูกที่ตีตรงปะปนกันไป

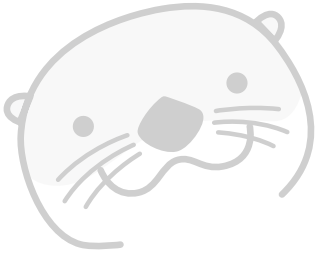
แต่ถ้าคุณปรับพฤติกรรมให้เป็น “คนกล้า” ไปเรื่อยๆ ก็จะมีคั้งขึ้นและ
เริ่มแสดงพฤติกรรมใหม่นี้เอง

วันหนึ่งคุณจะแสดงพฤติกรรมของ “คนกล้า” ได้อย่างสมบูรณ์ และ
รู้สึกว่า “ตัวเองเปลี่ยนไปแล้ว”

สิ่งสำคัญคือการลงมือทำครับ

CHECKPOINT

คุณจะรู้ว่าตัวเองเปลี่ยนแปลงหรือไม่
ตอนหันกลับมาทบทวนสิ่งที่ทำ



ทดลองอ่าน



ไม่ต้องหาข้ออ้าง

■ แม้แต่บาดแผลทางใจก็เปลี่ยนให้เป็นอาวุธได้

ถ้าต้องการเปลี่ยนแปลงตัวเอง ควรเริ่มจากการเปลี่ยนพฤติกรรม และต้องทำทันทีแม้จะเป็นเพียงแค่ออย่างเดียวกก็ตาม

ฟังดูเหมือนง่าย แต่บางคนยังทำไม่ได้

“ถึงจะพูดแบบนี้ แต่ฉันก็ยุ่งจนไม่มีเวลาเริ่มทำอะไรใหม่แล้ว”

“คนรอบข้างไม่เข้าใจหรอก ฉันคงทำไม่ได้แน่”

“ฉันเป็นพวกขี้ขลาด”

บางคนมักหาข้ออ้างที่จะไม่ต้องเปลี่ยนแปลงตัวเอง

แต่นั่นเป็นวิธีคิดที่ผิด

ไม่ใช่เพราะมีข้ออ้างจึงเปลี่ยนแปลงไม่ได้ แต่เพราะไม่อยากเปลี่ยนจึงเปลี่ยนไม่ได้ต่างหาก

ความเปลี่ยนแปลงทำให้รู้สึกกังวลและยังต้องใช้ความพยายามมาก ทำให้อยากหลีกเลี่ยงจากความรู้สึกเหล่านั้น แต่ถ้าคิดว่า “ฉันเป็นได้แค่นี้” ก็เป็นความรู้สึกที่กระทบกับศักดิ์ศรีในใจ คนเราจึงหา “ข้ออ้างที่อยากเปลี่ยน แต่เปลี่ยนไม่ได้”

เรื่องนี้อธิบายได้ด้วยหลักจิตวิทยาของอัลเฟรด แอดเลอร์ ในหนังสือขายดีอย่าง *กลัวที่จะถูกเกลียด*

ลักษณะเด่นของหลักจิตวิทยาของอัลเฟรด ผู้ได้รับการยกย่องเทียบเท่ากับนักจิตวิทยาชื่อดังอย่างซิกมุนด์ ฟรอยด์ และคาร์ล จุง คือทฤษฎีเป้าหมาย

จิตวิทยาของฟรอยด์และจุงคือ ทฤษฎีจิตวิทยาเชิงเหตุและผลที่สนใจสิ่งที่เกิดขึ้นในอดีตซึ่งเป็นต้นเหตุของอารมณ์ในปัจจุบัน เรียกได้อีกอย่างว่า “จิตวิทยาเรื่องอดีต”

ส่วนทฤษฎีเป้าหมายของแอตเลอร์ เป็น “จิตวิทยาการมีชีวิตอยู่กับปัจจุบัน” ไม่สนใจอดีต คิดแค่เรื่องในปัจจุบันกับอนาคต

การจะหลุดมาจากตรงนั้นได้คือวิธีคิดถึง “จิตวิทยาการใช้”

แนวคิดหนึ่งของจิตวิทยาแบบแอตเลอร์มองว่า อารมณ์เป็นเครื่องมือไม่ว่าจะดีใจ โกรธ หรือเศร้าใจ อารมณ์ล้วนเป็นความรู้สึกที่แสดงออกไปตามแต่ละสถานการณ์

เช่น เวลาโกรธจนต่อยคนอื่น ฟรอยด์กับจุงจะมองว่าอารมณ์โกรธเป็นตัวการสำคัญที่ผลักดันให้คุณทำร้ายคนอื่น

แต่แอตเลอร์จะมองว่า เราสร้างอารมณ์โกรธขึ้นมาเพื่อต่อยฝ่ายตรงข้ามต่างหาก

จิตวิทยาการใช้ตีความเรื่องอารมณ์ว่า จริง ๆ แล้วก็มีวิธีโน้มน้าวหรือพูดคุยกับฝ่ายตรงข้ามเพื่อแก้ไขปัญหา แต่ยุ่งยาก จัดการด้วยกำลังง่ายกว่า จึงสร้างอารมณ์โกรธขึ้นมาเป็นเครื่องมือ

แนวคิดนี้แสดงให้เห็นว่า คนที่ “ไม่เริ่มลงมือทำอะไรเพื่อเปลี่ยนแปลงตัวเองเพราะรู้สึกกลัวและกังวล” นั้น ตัวเขาเองไม่อยากเปลี่ยนแปลง จึงใช้อารมณ์ “กลัว” หรือ “กังวล” เป็นข้ออ้าง

เช่นเดียวกัน ความคิดว่า “เคยมีบาดแผลทางใจเรื่องปฏิสัมพันธ์ในอดีต จึงกลัวการติดต่อกับผู้อื่น” จิตวิทยาของแอตเลอร์จะตีความว่า คนคนนั้นไม่ยอมถูกคนอื่นปฏิเสธหรือตัดสัมพันธ์ จึงใช้ปมทางใจมาเป็นข้ออ้างในการหลีกเลี่ยงที่จะสร้างความสัมพันธ์กับคนอื่น

นั่นคือ ไม่ได้มองว่าอารมณ์ในปัจจุบันมีสาเหตุมาจากบาดแผลทางใจในอดีต แต่มองว่าเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในอนาคต

เช่น ผมมีบาดแผลทางใจเกี่ยวกับการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นในอดีตมาก จนมักถูกรังแกและถูกคนอื่นตั้งแง่รังเกียจมาโดยตลอด

แต่ผมก็ไม่ได้พยายามหลบเลี่ยงความสัมพันธ์กับผู้อื่น ผมมีบาดแผลทางใจจากคนอื่นจนกลายเป็นปมด้อยก็จริง แต่นี่ก็เป็นเหตุผลที่ผมอยากเข้าใจจิตใจ พยายามเรียนรู้ และกระตือรือร้นที่จะมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น ผลลัพธ์นั้นทำให้ผมเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านจิตใจในปัจจุบัน

คนที่แสดงออกในแง่ลบว่าตัวเองถูกแกล้งจึงกลายเป็นโรคกลัวคน ตัวเองอยากจนจึงเข้ามหาวิทยาลัยไม่ได้ทำให้ไม่ประสบความสำเร็จ คือคนที่ยึดติดกับทฤษฎีเชิงเหตุและผล

ในขณะที่อีกคนโดนกลั่นแกล้งอย่างหนัก จึงพยายามหาวิธีมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นให้ดีกว่านี้ หรือมีชีวิตลำบากเพราะความอยากจน จึงพยายามกัดฟันสู้เพื่อเป็นเศรษฐีให้ได้

แม้จะมีบาดแผลหรือต้องเผชิญกับความลำบากในอดีต เราก็ใช้สิ่งนั้นเป็นเครื่องมือในการเปลี่ยนแปลงตัวเองได้ นี่คือการแผ้วถางเส้นทางสู่ออนาคตด้วยทฤษฎีเป้าหมาย

■ คนเรามากอยแต่จะหาข้ออ้าง

ไม่ว่าอดีตจะเป็นอย่างไร ก็ไม่ใช่ข้ออ้างที่ทำให้เราเปลี่ยนแปลงอนาคตตัวเองไม่ได้

ตรงกันข้าม ควรใช้อดีตเพื่อเปลี่ยนแปลงอนาคตดีกว่า

วิธีคิดนี้เชื่อมโยงกับกฎข้อที่ 2 “ไม่ต้องหาข้ออ้าง” ซึ่งหมายความว่าเราไม่ต้องหาเหตุผลหรือว่า “ตัวเองเปลี่ยนแปลงได้” หรือ “เปลี่ยนแล้วจะมีความสุข”

“ที่ผ่านมาก็พยายามเปลี่ยนนะ แต่ทำไม่ได้ ฉันคงเปลี่ยนแปลงไม่ได้จริง ๆ ใช่มั้ย”

“คนจิตใจอ่อนแอแบบฉันจะทำได้หรือ”

“ผมไม่ได้มีความสามารถพิเศษ ไม่มีทางทำได้หรอก”

“เปลี่ยนแล้วจะมีอะไรดีขึ้นหรือ”

ไม่ว่าจะเปลี่ยนหรือทำอะไร บางคนมักสงสัยเช่นนี้และต้องการเหตุผลว่า “ตัวเองเปลี่ยนแปลงได้”

แต่เหตุผลแบบนั้นไม่มีหรอกครับ ไม่มีใครรู้อนาคต จึงไม่เริ่มลงมือทำสักที สุดท้ายก็ไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลง

มาเปลี่ยนแปลงตัวเองด้วยวิธีคิดแบบทฤษฎีเป้าหมายดีกว่า

■ เหตุผลที่ราชาอุตสาหกรรมเหล็กกล้าคาร์เนกีประสบความสำเร็จ

สมมติว่าคุณ “อยากร่ำรวยเป็นเศรษฐี”

ถ้ามีว่แต่หาเหตุผลเพื่อเปลี่ยนตัวเอง คุณจะคิดว่า

“เราเองก็ไม่ได้มีการศึกษาสูงขนาดนั้น”

“เราจน ไม่มีเงินทุนสำหรับเริ่มกิจการ”

“ไม่ใช่คนเก่งเรื่องงาน”

เมื่อไม่มีเหตุผลให้ต้องทำ ก็ไม่ลงมือทำสักที

แต่หากคิดในเชิงทฤษฎีเป้าหมาย เราจะใช้สิ่งที่มีทำให้บรรลุเป้าหมายอย่าง “อยากร่ำรวยเป็นเศรษฐี” ได้อย่างไรโดยไม่สนใจทั้งอดีตและปัจจุบันของตัวเอง

เมื่อเป็นแบบนี้ เราก็เริ่มคิดวิธีต่าง ๆ เพื่อนำจุดอ่อนเรื่องการศึกษาหรือ

ความยากจนมาใช้ให้เป็นประโยชน์ เช่น “ยิ่งด้อย เราก็ยิ่งกระหาย ไม่แพ้พวกที่เกิดมาดีพร้อมแน่นอน” หรือ “ไม่มีอะไรจะเสียแล้ว เดิมพันได้สุดตัว” หรือหากงานที่ทำอยู่ไม่ราบรื่น ก็อาจคิดใหม่ว่า “แทนที่จะเป็นมนุษย์เงินเดือน เราอาจเหมาะกับการทำธุรกิจของตัวเองมากกว่า”

จริงๆ แล้วแอนดรูว์ คาร์เนกี ผู้ได้ชื่อว่าเป็น “ราชาแห่งเหล็กกล้า” เคยบอกไว้ว่า คนที่เขากลัวที่สุดคือคนที่ลำบากและยากจนกว่าเขา

คาร์เนกีเป็นลูกของผู้อพยพที่ยากจน เขาเริ่มทำงานในโรงงานด้วยค่าแรงขั้นต่ำตั้งแต่เด็ก สร้างตัวมาจากความยากลำบาก ใช้ความไม่เพียบพร้อมสร้างเส้นทางสู่นาตจนสำเร็จและได้รับฉายาว่า “คาร์เนกี ราชาแห่งเหล็กกล้า” อันเป็นเหมือนสัญลักษณ์ของอเมริกันดรีม

ดังนั้นเลิกนำเรื่องในอดีตมาอ้างว่าเปลี่ยนแปลงตัวเองไม่ได้เถอะครับ

“เพราะถูกแก๊งมาดลอด จึงสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นไม่ได้”

“เพราะไม่เจอครูดี ๆ จึงเกลียดวิชาเลข”

“ประวัติการศึกษาไม่ดีเพราะบ้านยากจน ทำให้ไม่ได้เรียนต่อ”

หากใครคิดได้ว่าจะใช้เรื่องในอดีตเช่นนี้เพื่อเปลี่ยนแปลงอนาคตอย่างไร แสดงว่าคนคนนั้นเริ่มเปลี่ยนแล้วครับ

■ ใช้อาวุธของตัวเองให้เกิดประโยชน์ ดีกว่ามีอาวุธแต่เปรียบเทียบกับคนอื่น

บางคนอาจคิดว่า “ถึงจะบอกแบบนี้ แต่ความสามารถกับพรสวรรค์ของแต่ละคนก็แตกต่างกัน คนอื่นมีในสิ่งที่เราไม่มี”

เช่น

คนนั้นหัวดี เรียนหนังสือไวกว่าตนเยอะ

คนนั้นบุคลิกดี หัวหน้ากับลูกค้าจึงถูกใจกว่าตนเองมาก
เขาเก่งเรื่องการขาย ในขณะที่ตัวเองพยายามอย่างไรก็สู้ไม่ได้
คนนั้นมีเส้นสายของพ่อแม่ เลยก้าวหน้ากว่า
เป็นต้น

วิธีคิดแบบนี้เป็นการเปรียบเทียบตัวเองกับคนอื่น

**แนะนำให้ตัวเองไปเปรียบเทียบกับคนอื่น คุณก็แพ้แล้วครับ
เพราะคนที่เปรียบเทียบกับคนอื่นไม่ได้พยายามเปลี่ยนแปลง
ตัวเองหรอก เขาพยายามจะเป็นคนอื่นต่างหาก**

อย่างที่กล่าวไปแล้วว่า การจะเปลี่ยนแปลงตัวเองนั้น ต้องคิดว่าจะใช้
ประโยชน์จากการมองอดีตอย่างไร

กล่าวคือ จุดตัดสินใจที่เราจะใช้อาวุธเฉพาะตัวอย่างไร

การพิจารณาสิ่งที่ตัวเองไม่มีจึงเป็นเรื่องเปล่าประโยชน์

ไม่ว่าจะพยายามอย่างไร เราก็เป็นคนอื่นไม่ได้

คนที่เปลี่ยนแปลงตัวเองได้ดี โดยเฉพาะคนที่ประสบความสำเร็จนั้น
ทำได้เพราะใช้อาวุธเฉพาะตัวของตัวเอง

เช่น พีรเซ็นเทชั่นของบิล เกตส์ ผู้ก่อตั้งไมโครซอฟท์ หากเปรียบเทียบกับ
กับของสตีฟ จ๊อบส์ อาจดูดีน้อยกว่ามาก

แต่บิล เกตส์ ก็คงไม่โอ้อวดความสามารถทางการพีรเซ็นชันอันอัจฉริยะ
ของสตีฟ จ๊อบส์ แล้วคิดว่า “ฉันนี้ไม่ได้เรื่องเลยที่ทำแบบนี้ไม่ได้” ไซ้ใหม่
ครับ

บิล เกตส์ ไม่ได้เปรียบเทียบตัวเองกับสตีฟ จ๊อบส์ เขามองอาวุธ
เฉพาะตัวออก และใช้มันครองโลกด้วยวินโดวส์

อย่างที่ทราบดีว่า หลายปีที่ผ่านมานั้นหลักผมคือการโชว์ตัวในรายการ
โทรทัศน์ต่างๆ

ผมรู้ตัวว่าไม่ใช่เส้นทางที่ควรก้าวไป ผมตั้งปณิธานไว้ว่าจะเป็นนักวิจัย
สิ่งที่สนใจที่สุดจึงเป็นการเรียนหนังสือและการอยู่ท่ามกลางหนังสือมากมาย

ผมจึงผันตัวเองมาเป็นที่ปรึกษาให้กับองค์กรต่าง ๆ และเขียนหนังสือ
อย่างทุกวันนี้ ปรากฏว่าระดับความสุขเพิ่มขึ้นกว่าตอนออกรายการโทรทัศน์
มาก

ในการเปลี่ยนแปลงตัวเอง เรื่องที่ใช้อ้างอิงได้มีแค่ตัวเองในอดีต และ
ขอให้ใช้วิธีเชิงเป้าหมายว่าเราจะใช้อดีตของตัวเองให้เกิดประโยชน์ได้อย่างไร
ดีกว่าครับ

สิ่งสำคัญไม่ได้อยู่ที่การถามหาสิ่งที่ไม่มี แต่เป็นการใช้สิ่งที่มีต่างหาก
ในช่วงที่สับสนว่าควรทำอย่างไรนี้ ช่องทางให้ลงมือทำจะปรากฏตัว
ออกมาเอง

เมื่อรู้สึกสับสนว่าควรทำอย่างไร คนเราจะค่อย ๆ เสียความสามารถในการ
ลงมือทำไป

ไหน ๆ ก็ต้องเสียความสามารถในการลงมือทำอยู่แล้ว แทนที่จะมัวกังวลใจ
สู้เอาเวลามาลงมือทำดีกว่า

แทนที่จะเอาแต่คิดและไม่ทำอะไรเลย สู้ทำไปก่อนแล้วค่อยคิด ถึงแม้
จะล้มเหลวก็ยังใช้ประสบการณ์ครั้งนี้ให้เกิดประโยชน์ในครั้งต่อไปได้

วิธีเดียวที่ทำให้เกิดความกล้าหาญคือ การคิดว่าปลายทางของความ
ล้มเหลวมีความสำเร็จรออยู่

การล้มเหลวไม่ได้หมายความว่าทุกอย่างจบสิ้น หากคิดว่าก็แค่ยังไม่
ประสบความสำเร็จ จะทำให้เราพยายามและกล้าท้าทายอุปสรรคต่อไป
สุดท้ายแล้วเราก็ประสบความสำเร็จได้จริง ๆ

ยิ่งล้มเหลวเร็ว น่าจะยิ่งดี

เพราะยิ่งล้มเหลวแต่เนิ่น ๆ ก็ยังมีเวลาลุกขึ้นใหม่ และใช้ประโยชน์จาก
ประสบการณ์นั้นสร้างโอกาสได้อีกมาก

คุณควรยินดีด้วยซ้ำว่าโชคดีแล้วที่ล้มเหลวตั้งแต่ตอนนี้ เพราะจะมองเห็น
โอกาสที่จะใช้ความล้มเหลวนั้นให้เป็นประโยชน์ได้

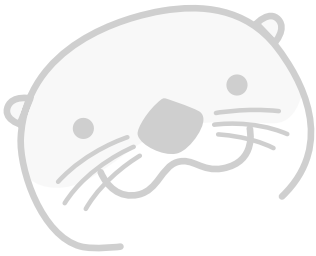
■ ตัวเราในอนาคตสร้างจากการกระทำของตัวเองในปัจจุบัน

สุดท้าย ผมขอแนะนำคนที่ยังใช้ตัวเองในอดีตเป็นข้ออ้างแล้วคิดว่า “คนอย่างฉันเปลี่ยนแปลงตัวเองไม่ได้หรอก” ไว้หน่อยนะครับ

คนที่ใช้อดีตของตัวเองเป็นข้ออ้างและคิดว่าเปลี่ยนแปลงไม่ได้ แสดงว่ายังมีความเชื่อฝังหัวว่า “ตัวเองในอดีตคือต้นตอของตัวเองในปัจจุบัน”

ถ้าคิดแบบนี้ เรามาใช้ประโยชน์จากความเชื่อนั้นก็ได้ครับ

หากมองจากตัวเองในอนาคต เราในตอนนั้นก็คือ “ตัวเองในอดีต”



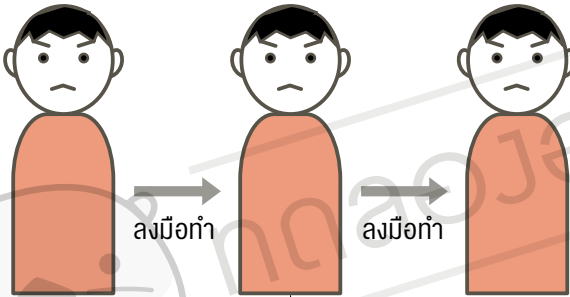
ทดลองอ่าน

เปลี่ยนพฤติกรรมตอนนี้เพื่ออนาคตกัน

1 ตัวเองในอดีต

2 ตัวเองในปัจจุบัน

3 ตัวเองในอนาคต



พฤติกรรมของตัวเองในอดีตหล่อหลอมตัวเองในปัจจุบัน



หากเปลี่ยนพฤติกรรมในปัจจุบันได้ ก็เปลี่ยนอนาคตได้

CHECKPOINT

ยังเป็นคนที่ยึดติดกับตัวเองในอดีต
ยังเปลี่ยนแปลงตัวเองได้มากเท่านั้น

ตัวเองในตอนนี้เป็นต้นตอของตัวเองในอนาคต หมายความว่า หาก
เปลี่ยนตัวเองตอนนี้ได้ อนาคตก็เปลี่ยนไปด้วย

ดังนั้นมาทำสิ่งที่ตัวเองในอนาคตมองย้อนกลับมาแล้วรู้สึก ว่า “สาเหตุ
ที่วันนี้สำเร็จได้ เพราะวันนั้นทำแบบนี้” กันดีกว่าครับ

เช่น การทำบางสิ่งที่ทำให้คุณในอีก 10 ปีข้างหน้าซึ่งเป็นนักบริหาร
ที่ประสบความสำเร็จมองย้อนกลับมาว่า “วันนั้นที่ตัดสินใจทำเรื่องนั้น
เมื่อ 10 ปีก่อน ทำให้เราประสบความสำเร็จในตอนนี้อย่างไร”

การกระทำที่คุณนึกได้ในตอนนี้จะเป็นเหตุผลสำหรับคุณในอนาคต
ต่อไป



ไม่ต้องมีความหวัง

■ วิธีคิดเพื่อให้ได้เคียงข้างกับสาวงามที่เพิ่งรู้จัก

เมื่อทำที่เปลี่ยนไปในเชิงทฤษฎีเป้าหมาย เหตุผลในการเปลี่ยนแปลงตัวเองก็ไม่จำเป็น และเราจะเลิกสนใจเหตุผลที่ทำให้ตัวเองเปลี่ยนแปลงไม่ได้อีก

เมื่อทำแบบนี้ได้ เราจะรู้สึกว่าคุณยังเปลี่ยนแปลงได้อีกมาก และกล้าเริ่มแสดงพฤติกรรมใหม่ๆ

บางคนมักกล่าวว่า “ถึงคิดจะเปลี่ยนแปลงตัวเอง แต่ก็ดูไม่มีความหวังเลย” คงเพราะพวกเขาคิดว่าเพราะมีความหวัง จึงเกิดแรงจูงใจที่จะ “พยายามเปลี่ยนแปลงตัวเอง”

แต่หากเริ่มลงมือทำได้แล้ว ความหวังก็ไม่จำเป็นอีกต่อไป

กฎข้อที่ 3 คือ “ไม่ต้องมีความหวัง”

เพราะการได้ลงมือทำคือความหวัง

คนที่คิดลบมักมองทุกอย่างในแง่ลบไปหมด

เช่น สมมติว่าเดินตามถนน แล้วจู่ๆ เจอกับผู้หญิงที่สวยมาก แต่พอเห็นอีกฝ่ายหลบตา คนที่คิดลบมักคิดว่า

“เราไม่มีเสน่ห์ อีกฝ่ายเลยไม่มอง”

ตรงกันข้าม แม้จะเป็นเหตุการณ์เดียวกัน บางคนกลับคิดต่างออกไปว่า

“สงสัยแพ้เสน่ห์เราสินะ เขินจนไม่กล้าสบตาเลย”

ความคิดของคุณใกล้เคียงกับแบบไหนครับ
เราไม่รู้ว่ามุมมองแบบไหนใกล้เคียงความจริงมากกว่า
แต่เรื่องที่ได้บอกได้ชัดเจนคือ ความคิดแบบหลังมีประโยชน์ต่อการ
เปลี่ยนแปลงตัวเองในทางบวก เรียกได้ว่าเป็นความคิดของคนที่เหมาะสม
ความสำเร็จก็ได้

ในกรณีที่ยากลงคบกับสาวสวยคนนั้นที่บังเอิญสบตากัน ถ้าคุณไม่เริ่ม
จากการเอ่ยทักทาย ความสัมพันธ์ก็คงไม่คืบหน้า

ต่อให้อีกฝ่าย “ไม่ชอบ” เราจริงๆ แต่ถ้าไม่ทำความรู้จักกันไว้ แม้แต่คน
รู้จักก็ไม่มีทางได้เป็น

คนที่คิดว่า “อา เธอไม่มองมา เข้าไปคุยก็คงไม่มีประโยชน์” สุดท้าย
ทุกอย่างก็จบลงทั้งที่ยังไม่ได้เริ่มต้น

ตรงกันข้าม **ไม่ว่าความจริงจะเป็นอย่างไร คนที่คิดว่า “อีกฝ่ายรู้สึก
ว่าเรามีเสน่ห์” จะกล้าเข้าไปทักทายมากกว่า**

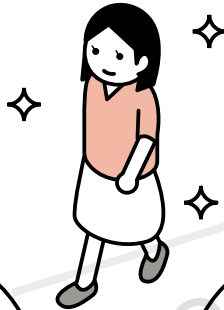
นี่เป็นการใช้สิ่งที่เกิดขึ้นเพื่อให้เกิดพฤติกรรมใหม่ ซึ่งเป็นลักษณะของ
ทฤษฎีเป้าหมาย

คุณคงเข้าใจแล้วว่า หากสร้างนิสัยที่ช่วยให้เริ่มพฤติกรรมใหม่ได้ คุณ
ก็มีโอกาสเปลี่ยนแปลงตัวเองได้สำเร็จ

ความหวังทั้งหลายจึงไม่จำเป็น

พูดอีกอย่างคือ หากต้องการความหวัง ให้มองหาจากภายในตัวคุณก็ได้

เมื่อสาวสวยที่เดินสวนกันหลบตา



เธอหลบตาเพราะ
รังเกียจเราแน่เลย



คนที่คิดในแง่ลบ

||

ไม่กล้าเอ่ยปากทัก

เจอคนมีเสน่ห์
อย่างเราเข้าไป
เลยเงินจนไม่กล้า
สบตาสិនะ



คนที่คิดในแง่บวก

||

กล้าเอ่ยปากทัก

■ วิธีเพิ่มฮอริโมนเพื่อกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรม ใน 5 นาที

การลงมือทำก็คือความหวัง

เพียงแค่เริ่มทำก็เกิดความหวังขึ้นแล้ว

เรื่องนี้มีเหตุผลรองรับอย่างชัดเจนในเชิงจิตวิทยา

คุณรู้จัก “กฎของความตื่นเตนในการทำงาน” ไหมครับ

เมื่อเริ่มทำงาน สมองจะหลั่งโดพามีนซึ่งเป็นฮอริโมนชนิดหนึ่งที่มีลักษณะเป็น “ฮอริโมนแห่งความคาดหวัง”

เมื่อร่างกายหลั่งโดพามีน ความกังวลหรือหุดหู่ใจจะคลายลง ทำให้รู้สึกมีกำลังใจขึ้น

หมายความว่า **เมื่อเริ่มลงมือทำจะกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรมใหม่ต่อไปอีกว่า “ทำสิ่งนี้แล้วเดี๋ยวต้องมีอะไรดี ๆ เกิดขึ้นอีกแน่เลย**

กฎของความตื่นเตนในการทำงานนี้ บางครั้งก็นำมาประยุกต์ใช้กับเทคนิคการจัดการงานด้วย

“หากมีงานต้องทำ แต่ไม่มีแรงจูงใจ ให้เริ่มลงมือทำก่อนสัก 5 นาที”

คุณเคยได้ยินเรื่องประมาณนี้ไหมครับ

นอกจากนี้ คนที่หมกมุ่นอยู่กับการพนัน โดพามีนจะหลั่งออกมามากนี่เป็นเหตุผลว่าทำไมแม้จะโดนสูบเงินมากเท่าไร คนที่เล่นปาลิงโกะก็ยังทุ่มเงินไปเรื่อย ๆ

เรื่องพวกนี้จะเป็นไปตามที่คาดหวังหรือเปล่านั้นยังเป็นคำถาม แต่ชัดเจนว่าโดพามีนมีพลังต่อการสร้างความหวังอย่างยิ่ง

การลงมือทำส่งผลให้ร่างกายหลั่งโดพามีนและเกิดความรู้สึกว่า **“น่าจะมีเรื่องดี ๆ เกิดขึ้น” หรือ “ทำต่อดีกว่า” และเกิดเป็นพฤติกรรมต่อเนื่องไปเรื่อย ๆ**

นี่จึงเป็นเหตุผลว่า “การลงมือทำก็คือความหวัง”

ถ้าโดพามีนเป็นฮอริโมนแห่งความคาดหวัง ก็คงเรียกได้ว่าความหวังเป็น

อารมณ์ที่สร้างโดพามีนขึ้นมา

ความหวังเกิดจากการลงมือทำ คำพูดนี้ไม่ได้กล่าวขึ้นลอยๆ นะครับ การลงมือทำมีผลต่อการหลั่งโดพามีน นี่เป็นกลไกการทำงานของสมองที่มีเหตุผลรองรับในเชิงวิทยาศาสตร์อย่างชัดเจน

■ การลงมือทำช่วยจัดความรู้สึกในแง่ลบ

เดล คาร์เนกี ผู้โด่งดังจากหนังสือ *วิธีชนะมิตรและจูงใจคน* กล่าวถึงเรื่องราวของนักผจญภัยหญิงที่สูญเสียสามีจากอุบัติเหตุอันน่าสลดว่า

เธอเดินทางรอบโลกเพื่อถ่ายรูปสัตว์ป่า มีอยู่ครั้งหนึ่งเธอประสบอุบัติเหตุเครื่องบินชนภูเขา นอกจากจะสูญเสียสามีที่รักจากเหตุการณ์ครั้งนั้นแล้ว เธอยังได้รับบาดเจ็บสาหัสด้วย

ถ้ามองแบบปกติคงเป็นเหตุการณ์น่าเศร้าเกินรับไหว คงไม่แปลกหากเธอจะคิดว่า “ให้ตัวเองตกไปตายด้วยกันยังดีเสียกว่า”

หมอลั้งให้เธอนอนนิ่งๆ อยู่บนเตียง แต่ 3 เดือนต่อมาเธอก็นั่งเก้าอี้รถเข็นขึ้นไปบรรยายต่อหน้าผู้คน และเธอก็ได้ทุ่มเทให้กับการบรรยายอย่างต่อเนื่องจนประสบความสำเร็จครั้งใหญ่

ถ้าเป็นคนทั่วไปอาจสิ้นหวังไปแล้ว แต่ทำไมเธอถึงลุกขึ้นมาได้อีกครั้ง **เธอมีความหวังอะไรรออยู่หรือเปล่า คำตอบคือ ไม่มีครับ เธอเล่าว่า “ฉันทำแบบนี้เพื่อไม่ให้มีเวลาว่างมาเศร้าโศกเสียใจหรือทรมาน”**

ไม่ใช่ว่าเธอมีความหวัง แต่ถ้าปล่อยไว้อย่างนั้น ใจของเธอจะถูกครอบงำด้วยความเศร้าโศกและกังวล การนอนอยู่นิ่งๆ ไม่ได้ช่วยให้เธอทนต่อความเศร้าได้ ดังนั้น แม้จะฝืน แต่เธอก็ทำกิจกรรมอย่างตั้งใจและไม่ปล่อยให้ตัวเองมีเวลาว่าง

ผมเข้าใจสภาวะจิตใจเช่นนี้ดี

เพราะตอนสูญเสียแม่ ผมก็ทำแบบเดียวกัน
การสูญเสียแม่ย่อมสร้างความโศกเศร้าและชวนให้รู้สึกหมดหวัง การทน
อยู่กับความเศร้าจึงเป็นเรื่องยาก
ผมจึงตั้งหน้าตั้งตาอ่านหนังสือ มุ่งมั่นกับการเรียน เพื่อหาทางขจัดความ
เศร้านี้ออกไป

แม้แต่ตอนนี้ หากผมเกิดอารมณ์ในแง่ลบ เช่น กังวล หวาดกลัว หรือ
เศร้าโศก ผมจะหาอะไรบางอย่างทำ และหมกมุ่นอยู่กับสิ่งนั้น

มิฮาย ชิกเซนตมิฮายยี (Mihaly Csikszentmihalyi) ศาสตราจารย์
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนีย ผู้ทรงอิทธิพลในสาขาจิตวิทยา
เชิงบวก ให้คำนิยามที่มีชื่อเสียงไว้ว่า “สภาวะลื่นไหล” (Flow) ซึ่งเป็นสภาวะ
ที่คนจดจ่ออยู่กับสิ่งที่กำลังทำ 100 เปอร์เซ็นต์

คนที่เขานักวิ่งหรือนักว่ายน้ำ คงเคยเข้าถึงสภาวะนี้ในขณะที่ฝึกอย่าง
ต่อเนื่องเป็นเวลานาน หรือตอนที่ทุ่มเทเรื่องงานหรือเรื่องเรียนจนรู้ตัวอีกที
ก็ตอนฟ้าสว่าง ก็เป็นอีกตัวอย่างของสภาวะลื่นไหล

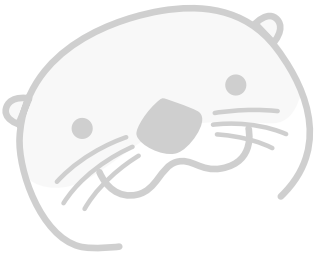
สภาวะเช่นนี้มีองค์ประกอบหลายอย่าง หนึ่งในนั้นคือ “ตัวตนหายไป”
เนื่องจากการจดจ่ออยู่กับการกระทำส่งผลให้เราตระหนักถึงตัวตนน้อยลง
จนถึงที่กำลังทำกับตัวเราหลอมรวมเป็นหนึ่งเดียวกัน

สภาวะลื่นไหลนี้จะไม่ทำให้รู้สึกเศร้าโศก หวาดกลัว หรือกังวลใจ หรือ
แม้แต่ความรู้สึกสนุกสนานเองก็ยิ่งหายไปด้วย

ยิ่งคุณเผชิญกับสภาพที่สิ้นหวังหรือทรมานใจ ก็ยิ่งต้องลงมือทำ แล้ว
ความรู้สึกในแง่ลบทั้งหมดจะหายไป เรื่องนี้จึงอธิบายในเชิงจิตวิทยาได้ด้วย
แนวคิดของสภาวะลื่นไหล

หากอธิบายตามนี้ คงพอยอมรับได้แล้วใช่ไหมครับว่า การลงมือทำ
เพื่อเปลี่ยนแปลงตัวเองนั้นไม่จำเป็นต้องอาศัยความหวัง

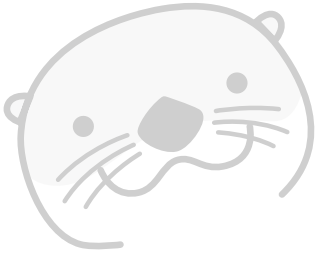
เข้าใจแล้วใช่ไหมครับว่าการลงมือทำสำคัญขนาดไหน และการไม่ลงมือ
ทำเพราะไม่มีหวังนั้นเป็นเรื่องงี่เง่าแค่ไหน
ไม่จำเป็นต้องอาศัยความหวัง ให้ลงมือทำไปเลย



ทดลองอ่าน

CHECKPOINT

ไม่ใช่มีกำลังใจแล้วถึงลงมือทำ
แต่เมื่อเริ่มลงมือทำแล้วถึงมีกำลังใจ



ทดลองอ่าน