



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยเพื่อเพื่อพัฒนารูปแบบการเสริมสร้างภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม โดยใช้หลักการของการจัดกิจกรรมตามแนวมนุษยนิยมและการเพิ่มพลังศักยภาพตนเองของแอนโทนี ร็อบบิ้นส์ ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถแบ่งเนื้อหาออกเป็น 6 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 หลักการจัดกิจกรรมตามแนวมนุษยนิยม

ตอนที่ 2 หลักการพัฒนารูปแบบการจัดกิจกรรมการศึกษานอกระบบโรงเรียน

ตอนที่ 3 หลักการเพิ่มพลังศักยภาพตนเองของแอนโทนี ร็อบบิ้นส์

ตอนที่ 4 แนวคิดภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์

ตอนที่ 5 แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

ตอนที่ 6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ตอนที่ 1 หลักการจัดกิจกรรมตามแนวมนุษยนิยม

การจัดกิจกรรมการเรียนการสอนตามแนวมนุษยนิยม จะมีหลักการพื้นฐานที่สำคัญอยู่ที่การคำนึงถึงความเป็นคนของคน โดยจะมองธรรมชาติของมนุษย์ในลักษณะที่ว่า มนุษย์เกิดมาพร้อมกับความดีงามที่ติดตัวมาแต่กำเนิด (Good - active) มนุษย์เป็นผู้ที่มีอิสระสามารถที่จะนำตัวเองและพึ่งตนเองได้ เป็นผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์ที่จะทำประโยชน์ให้สังคม มีอิสระเสรีภาพที่จะเลือกทำสิ่งต่างๆที่จะไม่ทำให้ผู้ใดเดือดร้อน ซึ่งรวมทั้งตนเองด้วย มนุษย์เป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบและเป็นผู้สร้างสรรค์สังคม (พรวณีย์ ข. แชนจิต, 2528) ในขณะที่ฝ่ายพฤติกรรมนิยม ได้เน้นความสำคัญของสิ่งเร้าภายนอกที่จะก่อให้เกิดพฤติกรรมขึ้น ถึงกับกล่าวว่า ถ้าไม่มีสิ่งเร้า ก็ไม่มีการตอบสนอง (หรือพฤติกรรม) เกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม มีนักจิตวิทยาอีกฝ่ายหนึ่งเห็นว่า แท้จริงแล้ว พฤติกรรมของมนุษย์เป็นผลมาจากจิตใจที่มีอยู่ภายในร่างกายของมนุษย์นั่นเอง จิตใจของมนุษย์ย่อมมีความต้องการ มีความรู้สึก มีแรงจูงใจ การกระทำของมนุษย์จึงไม่ได้เกิดจากสิ่งเร้าภายนอกอย่างเดียว แต่ยังเกิดจากจิตใจที่มีอยู่ภายในนั่นเอง นักจิตวิทยาพวกหลังนี้ เรียกชื่อว่า นักจิตวิทยามนุษยนิยม ดังนั้น สิ่งที่นักจิตวิทยาในกลุ่มนี้ มี

ความคิดที่แตกต่างไปจากนักจิตวิทยาในกลุ่มพฤติกรรมนิยมเป็นอย่างมาก ก็คือ การให้ความสำคัญกับผู้ร่วมกิจกรรมโดยคำนึงถึงศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ (Humanness) ในตัวผู้ร่วมกิจกรรมทุกคนอย่างเท่าเทียมกัน ซึ่งแนวคิดของนักจิตวิทยาที่สำคัญของกลุ่มมนุษยนิยม มีดังนี้

ชาร์ต (Rousseau, 1951) กล่าวว่า มนุษย์โดยธรรมชาติเป็นคนดี การศึกษาทำหน้าที่พัฒนาศักยภาพของมนุษย์ที่มีอยู่แล้วตามธรรมชาติ

คาร์ล โรเจอร์ (Roger, 1975) กล่าวว่า บุคคลอยู่ในโลกแห่งประสบการณ์ของตนและอยู่ในโครงสร้างภายในของตนเอง เขาจะไม่รับรู้สิ่งที่คุกคามให้เขาเปลี่ยนโครงสร้างภายในของเขา ดังนั้นการจัดกิจกรรม จึงควรให้ผู้ร่วมกิจกรรมเป็นศูนย์กลาง (Learner-centered)

แมลโคล์ม เอล โนลส์ (Knowles, 1980) กล่าวว่า การเรียนจะเกิดขึ้นได้ด้วยการนำตนเอง (Self-directed learning)

มาสโล (Maslow, 1970) กล่าวว่า มนุษย์มีความต้องการตามลำดับชั้นจากต่ำไปหาสูงสุด ชั้นสูงสุด คือ " ความสมบูรณ์แห่งตน " (Self-actualization) ความต้องการตามลำดับชั้นนั้นมีอยู่ 5 ประการ เรียงตามลำดับจากต่ำไปสูง ดังนี้

- 1) ความต้องการทางร่างกายหรือการอยู่รอด
- 2) ความต้องการความปลอดภัย
- 3) ความต้องการด้านความรัก และความรู้สึกว่าเป็นสมาชิกของกลุ่ม
- 4) ความต้องการเห็นคุณค่าในตัวเอง
- 5) ความต้องการตระหนักในตัวเอง

กล่าวโดยสรุป ความเชื่อด้านมนุษยนิยมเท่าที่กล่าวมาแล้วในตอนต้น สามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้ (สุนทร สุนันทชัย, 2539)

1) มนุษย์มีดีโดยธรรมชาติ (Good-active) ถ้าหากจัดสิ่งแวดล้อม กิจกรรมการเรียนการสอนที่สามารถให้ความรัก ความอบอุ่น และมีเสรีภาพ มนุษย์เราก็จะเติบโตขึ้นมาเป็นประโยชน์แก่ตนเองและสังคมโดยทั่วไป เพราะมนุษย์มีสิ่งดีโดยธรรมชาติ เมื่อสิ่งแวดล้อมเอื้ออำนวย ก็จะส่งเสริมให้สิ่งดีที่มีอยู่ได้เติบโตและงอกงามยิ่งขึ้น

2) เสรีภาพและการควบคุมตัวเอง (Independence and Self-control) นักมนุษยนิยม เชื่อว่า มนุษย์เราเป็นสัตว์โลกที่เป็นอิสระ พฤติกรรมของมนุษย์ไม่ได้ถูกกำหนดโดยพลังอำนาจ

จากภายนอก พฤติกรรมเป็นผลของการเลือกของมนุษย์ซึ่งแต่ละคนมีความสามารถที่จะตัดสินใจสิ่งต่างๆได้โดยอิสระ

3) เอกกัตภาพและศักยภาพ (Individuality and Potentiality) ตามความเชื่อด้านมนุษยนิยม บุคคลแต่ละคนย่อมมีเอกกัตภาพและความเป็นตัวของตัวเอง มนุษยนิยมเชื่อและศรัทธาในตัวคน และเชื่อว่าคนเราย่อมมีพลังและศักยภาพที่จะพัฒนาตนเองไปสู่ชีวิตที่ดีงาม สามารถแก้ไข ปัญหาต่างๆและประสบความสำเร็จในชีวิตได้

4) มโนทัศน์เกี่ยวกับตัวเองและตัวตน (Self-concept and the Self) การเน้นเกี่ยวกับเรื่องตัวเอง ไม่ได้หมายถึง การส่งเสริมให้ตนเองเป็นศูนย์กลางโดยไม่คำนึงถึงผู้อื่น แท้จริงแล้ว จุดเน้นของมนุษยนิยม ก็คือ การส่งเสริมให้บุคคลรู้จักรับผิดชอบต่อผู้อื่นและบำเพ็ญตนเองให้เป็นประโยชน์ต่อบุคคลทั้งหลายในสังคม

คำว่า "ตัวตน" (Self) ในทฤษฎีของมนุษยนิยมประกอบด้วยผลรวมของทุกสิ่ง ซึ่งทำให้คนหนึ่งแตกต่างกับคนอื่นๆ สิ่งเหล่านี้ ได้แก่ เจตคติ ร่างกาย ค่านิยม ความรู้สึก สติปัญญา ฯลฯ มนุษยนิยมจึงเน้นความเป็นตัวตนของแต่ละคน เพราะตัวตนของแต่ละคนย่อมไม่เหมือนใครอื่น

มโนทัศน์เกี่ยวกับตัวเอง (Self-concept) นั้น เป็นการประเมินจากความรู้สึกที่เรามีต่อตัวเองว่า ตนเองคือใครและเป็นคนอย่างไร ซึ่งมโนทัศน์เกี่ยวกับตัวเองจะเป็นสิ่งที่คอยกำหนดพฤติกรรมของบุคคล

5) การพัฒนาตนให้เต็มศักยภาพ (Self-actualization) ความเจริญงอกงาม การพัฒนาตนเองให้ดีที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เป็นลักษณะภายในของมนุษย์ทุกคนที่มีความต้องการที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังข้อเสนองของอับราฮัม มาสโลว์ ซึ่งได้ให้ทฤษฎีเกี่ยวกับลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ไว้ว่า ความต้องการเป็นรากฐานของการจูงใจของมนุษย์ที่จะพัฒนาตนเองจากลำดับต่ำสุดไปจนถึงสูงสุด

6) สัญญา (Perception) ตามความเชื่อของมนุษยนิยม พฤติกรรมย่อมเป็นผลมาจากสัญญาหรือการรับรู้ที่แตกต่างกัน ถ้ากล่าวอย่างง่าย ๆ ก็คือ การรับรู้ที่ต่างกัน แม้ว่าจะมีสิ่งเร้าหรือสิ่งกระตุ้นอย่างเดียวกัน ก็ไม่จำเป็นต้องทำให้คนรับรู้เหมือนกัน เพราะอาจจะมองสิ่งเดียวกันแตกต่างกันไปคนละอย่างก็ได้ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ที่มีมาแต่เดิมของแต่ละคน

7) ความรับผิดชอบ (Responsibility) มนุษยนิยมเน้นเรื่องความรับผิดชอบต่อตนเอง และต่อผู้อื่นเป็นอย่างมาก บุคคลแต่ละคนมีภาระกิจที่จะต้องพัฒนาตนเองอย่างเต็มที่ให้สามารถเป็นคนที่ดีที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ทั้งนี้ ในการพัฒนาตนเองนั้น สิ่งดีงามทั้งหลายที่เกิดขึ้นในตนเอง ก็ย่อมจะเป็นประโยชน์แก่บุคคลอื่นๆโดยส่วนรวมด้วยเช่นเดียวกัน

สรุปได้ว่า ความเชื่อด้านมนุษยนิยมนั้น เห็นว่า บุคคลแต่ละคนแตกต่างกัน มีศักยภาพที่จะพัฒนาตนเอง มีเสรีภาพ และสามารถควบคุมตนเองได้ การให้การศึกษา จึงไม่ควรจะมุ่งทำให้ทุกคนเหมือนกัน โดยไม่คำนึงถึงความต้องการของเขา เพราะการเรียนรู้จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อการเรียนรู้สิ่งๆ นั้นมีความสำคัญและสัมพันธ์กับชีวิตของผู้ร่วมกิจกรรม สิ่งที่ไม่มีความหมายแก่ตัวผู้ร่วมกิจกรรม เขาก็จะไม่เลือกที่จะเรียนและการเรียนรู้ก็จะไม่เกิดขึ้น ดังนั้น การจัดกิจกรรมการเรียนรู้ ผู้จัดกิจกรรมจะต้องจัดกิจกรรมที่สามารถตอบสนองของความต้องการที่แท้จริง (Need) ของผู้ร่วมกิจกรรมและสามารถจูงใจผู้ร่วมกิจกรรมได้

1. หลักการในการจัดกิจกรรมตามแนวมมนุษยนิยม

การจัดการเรียนการสอนของกลุ่มมนุษยนิยม (Humanist) มีความแตกต่างกับกลุ่มที่มีความเชื่อแบบพฤติกรรมนิยม โดยกลุ่มพฤติกรรมนิยมจะมีวิธีการเรียนการสอนแบบ S - R Theory ซึ่งมีความเชื่อพื้นฐานว่า ทุกสิ่งทุกอย่างที่ผู้จัดกิจกรรมได้สอนไป ผู้ร่วมกิจกรรมจะต้องตอบสนองออกมาเหมือนกันหมด โดยมีได้คำนึงถึงอารมณ์ของผู้ร่วมกิจกรรม จึงเท่ากับว่าผู้จัดกิจกรรมได้ปฏิบัติต่อผู้ร่วมกิจกรรมเหมือนสัตว์ หรือเครื่องคอมพิวเตอร์ ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้ ไม่สามารถแสดงอารมณ์ ความรู้สึกที่ละเอียดอ่อนได้ ในขณะที่มนุษยนิยมมีลักษณะแตกต่างจากสัตว์หรือเครื่องจักร ดังนั้น กลุ่มมนุษยนิยมจึงมีความเชื่อในทฤษฎีการเรียนรู้แบบ S - O - R Theory ซึ่งเชื่อว่า ผู้ร่วมกิจกรรมมีการเรียนรู้ที่ไม่เหมือนสัตว์ มนุษย์แต่ละคน (O) มีความแตกต่างกัน มีประสบการณ์ที่สะสมมาในอดีตที่แตกต่างกัน ฉะนั้น ผู้ร่วมกิจกรรมแต่ละคนจะใช้เวลาในการเรียนรู้สิ่งเดียวกันต่างกัน สิ่งเดียวกันที่ผู้จัดกิจกรรมได้สอนไป ผู้ร่วมกิจกรรมอาจจะได้รับแตกต่างกัน ดังนั้น ผู้จัดกิจกรรมที่มีความเป็นมนุษยนิยม จะมีความเคารพในตัวผู้ร่วมกิจกรรม ความเห็นประสบการณ์เดิม และการเรียนรู้ที่แตกต่างกันของผู้ร่วมกิจกรรมสูง โดยจะให้ความเคารพในความเป็นมนุษย์ของผู้ร่วมกิจกรรมแต่ละคนอย่างเท่าเทียมกัน สรุปแล้ว การจัดกิจกรรมตามแนวมมนุษยนิยม จะคำนึงถึง "ความเป็นคนของคน" เป็นสำคัญ

ดังนั้น หลักการในการจัดกิจกรรมตามแนวมมนุษยนิยม สามารถสรุปหลักการที่สำคัญๆ ได้ดังนี้ (สุนทร สุนันทชัย, อ้างแล้ว)

1) ผู้ร่วมกิจกรรมเป็นศูนย์กลาง (Learner - centered) มนุษยนิยมถือว่า ผู้ร่วมกิจกรรมมีความรับผิดชอบในการเรียนรู้ มีเสรีภาพที่จะเรียนในสิ่งที่ตนต้องการ และด้วยวิธีการที่ตนประสงค์ ซึ่งจะทำให้ผู้ร่วมกิจกรรมเกิดการเรียนรู้อย่างแท้จริง อันจะนำไปสู่การพัฒนาตนเองอย่างเต็มที่และมีความคิดสร้างสรรค์ที่สูงขึ้น

2) ผู้จัดกิจกรรมเป็นผู้อำนวยความสะดวก (Teachers as Facilitator) บทบาทของผู้จัดกิจกรรมในทฤษฎีของมนุษยนิยม ก็คือ การเป็นผู้อำนวยความสะดวก ผู้ช่วย ผู้ร่วมงานในกระบวนการเรียนรู้ ผู้จัดกิจกรรมไม่เพียงแต่เป็นผู้ให้ความรู้ แต่จะต้องเป็นผู้สร้างเงื่อนไขที่จะทำให้เกิดการเรียนรู้ขึ้นได้ ผู้จัดกิจกรรมที่เป็นนักมนุษยนิยมที่แท้จริง จะต้องยอมรับนับถือและใช้ประสบการณ์ของผู้ร่วมกิจกรรมเองให้เป็นประโยชน์ต่อการเรียนการสอน

3) ลักษณะแห่งการเรียนรู้ (The act of learning) ในทฤษฎีของมนุษยนิยม การรับรู้ของมนุษย์เรามีลักษณะเลือกสรร ด้วยเหตุนี้ การรับรู้ของแต่ละคนจึงแตกต่างกัน การเลือกสรรขึ้นอยู่กับสิ่งที่ผู้ร่วมกิจกรรมเห็นว่ามีความสำคัญและมีความหมายแก่ตนเองมากน้อยเพียงไร

4) การประเมินผลตนเอง (Self - evaluation) การประเมินผลตนเองเป็นสิ่งจำเป็น เพราะผู้ร่วมกิจกรรมย่อมจะวินิจฉัยได้ดีที่สุดว่า สิ่งที่เรียนนั้นเป็นไปตามความต้องการและความสนใจของตนหรือไม่

2. รูปแบบการจัดกิจกรรมการศึกษานอกระบบโรงเรียนตามแนวมนุษยนิยม มีดังนี้ (อุ๋นตนา นพคุณ, 2527)

2.1 รูปแบบการจัดกิจกรรม เน้นความคิดที่ว่า การเรียนรู้เป็นการกระทำที่เกิดขึ้นภายในตัวบุคคล ซึ่งผู้ร่วมกิจกรรมแต่ละคนจะนำประสบการณ์เดิม ค่านิยม ทักษะ และวิธีการต่างๆ เข้ามาสู่การเรียนรู้ โดยแนวคิดพื้นฐานของกลุ่มมนุษยนิยม มีความเชื่อว่า มนุษย์มีศักยภาพตามธรรมชาติที่จะเรียนรู้ได้ด้วยตนเอง ดังนั้น ผู้จัดกิจกรรมจึงเป็นเพียงผู้อำนวยความสะดวกให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้เข้าสู่กระบวนการเรียนรู้เท่านั้น

2.2 กลยุทธ์ในการจัดกิจกรรม จะเน้นที่ความต้องการของผู้ร่วมกิจกรรมเป็นหลัก โดยผู้ร่วมกิจกรรมจะได้รับความช่วยเหลือจากผู้จัดกิจกรรมหรือระหว่างผู้ร่วมกิจกรรมด้วยกัน เพื่อให้เกิดสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน โดยภารกิจหลักของผู้จัดกิจกรรม มีดังนี้

2.2.1 การสร้างบรรยากาศที่ส่งเสริมให้เกิดการเรียนรู้

2.2.2 การช่วยให้ผู้ร่วมกิจกรรมเกิดความกระฉับกระชวยในเป้าหมายของการเรียนรู้ และความต้องการของตนเอง

2.2.3 การทำตนเป็นผู้อำนวยความสะดวกในการเรียนรู้ให้แก่ผู้ร่วมกิจกรรมให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

2.2.4 การเล่นได้หลายบทบาท เช่น เป็นทั้งผู้ช่วย เป็นทั้งผู้สังเกตการณ์ และเป็นผู้ที่สามารถเข้าใจอารมณ์ ความรู้สึก และจิตใจของผู้ร่วมกิจกรรมได้เป็นอย่างดี

2.3 การจัดกิจกรรมตามแนวมุขยนิยม มีหลักการว่า ก่อนจะจัดกิจกรรม ผู้จัดกิจกรรมจะต้องให้ผู้ร่วมกิจกรรมวิเคราะห์ว่าความต้องการของตนเอง คือ อะไร แล้วจึงวางแผนด้านเนื้อหา กระบวนการดำเนินกิจกรรม และการประเมินผล

2.4 การจัดกิจกรรมต่างๆ จะต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานความเชื่อที่ว่า ผู้ร่วมกิจกรรมทุกคนมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง ซึ่งสมควรได้รับความเคารพและการยอมรับจากผู้จัดกิจกรรม

2.5 การจัดกิจกรรมตามแนวมุขยนิยม มีวัตถุประสงค์ที่สำคัญ 2 ประการ คือ

2.5.1 เพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้ร่วมกิจกรรมสามารถค้นหา ค่านิยม ทักษะ และวิธีการต่างๆด้วยตนเอง เพื่อนำไปใช้ต่อในการเรียนรู้

2.5.2 เพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้ร่วมกิจกรรมสามารถพัฒนามโนทัศน์เกี่ยวกับตนเองและพัฒนาความเห็นคุณค่าในตัวเอง ซึ่งจะเอื้ออำนวยให้เกิดการเรียนรู้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตามหลักการในการจัดกิจกรรมตามแนวมุขยนิยม จะเห็นได้ว่า การจัดกิจกรรม จะเน้นให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้มีสมรรถภาพทั้ง 3 ด้านไปพร้อมๆกัน คือ ด้านความรู้ (Cognitive) ด้านอารมณ์ความรู้สึก (Affective) และด้านทักษะ (Psychomotor) ซึ่งผู้จัดกิจกรรม จะต้องเป็นผู้ที่คอยกระตุ้นให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้รู้จักคิด รู้จักใช้เหตุผล และลงมือกระทำกิจกรรมต่างๆด้วยตนเอง เพื่อนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอย่างยั่งยืนของผู้ร่วมกิจกรรม

3. หลักสำคัญของการเรียนรู้แบบมุขยนิยม

ตั้งแต่ปี 1950 เป็นต้นมาในสหรัฐอเมริกา ระบบการศึกษาได้รับอิทธิพลจากนักปรัชญา และนักจิตวิทยากลุ่มมุขยนิยมทุกระดับ โดยนักมุขยนิยมที่ช่วยประยุกต์แนวคิดมุขยนิยมมาใช้ในการจัดการศึกษาผู้ใหญ่มีอยู่ 2 ท่าน คือ คาร์ล โรเจอร์ (Carl Roger) และแมล์คัม โนลส์ (Malcom S. Knowes) โดยได้ให้หลักการสำคัญของการเรียนรู้แบบมุขยนิยมไว้ ดังนี้ (อุ้นตา นพคุณ, อ่างแล้ว)

คาร์ล โรเจอร์ (Roger, อ่างแล้ว) ได้สรุปหลักการเรียนรู้แบบมุขยนิยมไว้ 5 ประการ มีดังนี้

- 1) เราไม่สามารถสอนผู้อื่นได้โดยตรง เราเพียงแต่ช่วยอำนวยความสะดวกให้เขาได้เรียนรู้
- 2) บุคคลจะเรียนรู้ได้ดีในสิ่งที่เขารับรู้และคิดว่า สิ่งนั้นๆจะมีส่วนช่วยส่งเสริมหรือช่วยให้เขาสามารถรักษาโครงสร้างภายในของตนเองได้

3) บุคคลจะต่อต้านและปฏิเสธประสบการณ์ที่เขาคิดว่าเป็นประสบการณ์ที่จะต้องให้เขาเปลี่ยนแปลงโครงสร้างภายในของตนเอง

4) ถ้าบุคคลอยู่ในสิ่งแวดล้อมหรือสถานการณ์ที่เขาคิดว่าเขากำลังถูกข่มขู่โครงสร้างภายในตัวของเขา บุคคลผู้นั้นจะยิ่งยืนหยัด ไม่ยอมยืดหยุ่น และไม่ปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อม แต่ถ้าหากเขารู้สึกถึงความปลอดภัย เขาจะปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ได้ดี

5) ประสบการณ์ทางการศึกษาที่มีประสิทธิภาพที่สุดในการส่งเสริมให้เกิดการเรียนรู้ จะต้องเป็นประสบการณ์ที่ไม่ข่มขู่ผู้ร่วมกิจกรรม

แมล์คัม เอส. โนลส์ (Knowles, อ้างแล้ว) ได้ทำการศึกษาค้นคว้าและทฤษฎีการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ที่เรียกว่า " แอนดราโกจี (Andragogy) " ซึ่งสามารถนำประยุกต์ใช้กับการจัดกิจกรรมทางการศึกษา โดยมีหลักการที่สำคัญ 4 ประการ ดังนี้

1) มโนภาพต่อตนเอง (Self - Concept) บุคคลเจริญเติบโตและมีวุฒิภาวะมากขึ้นเท่าไร มโนภาพต่อตนเองจะเคลื่อนจากการพึ่งผู้อื่นเต็มๆ ไปเป็นการนำตัวเอง และเมื่อเขาสามารถนำตัวเองได้ เขาจะเกิดความต้องการให้ผู้อื่นมองว่าเขาสามารถควบคุมและกำหนดชะตากรรมในชีวิตตัวเองได้

2) ประสบการณ์ (Experience) บุคคลยิ่งมีประสบการณ์กว้างขวาง ก็จะทำให้เขาเป็นแหล่งทรัพยากรของการเรียนรู้สำหรับผู้อื่น และในขณะเดียวกันก็จะเป็นพื้นฐานสำหรับการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ

3) ความพร้อม (Readiness) ผู้ใหญ่มีความพร้อมที่จะเรียน เมื่อเขารู้สึกว่าสิ่งนั้นมีความจำเป็นและเป็นประโยชน์ต่อตัวเขา

4) แนวโน้มต่อการเรียนรู้ (Orientation to learning) ผู้ใหญ่มีแนวโน้มที่จะยึดปัญหาเป็นศูนย์กลางของการเรียนรู้ ซึ่งเมื่อเรียนรู้แล้วสามารถนำไปใช้ในทันที

นอกจากนี้ เวินเบิร์ก (Weinberg, 1972 อ้างถึงใน อดุลย์ จินตเกษกรม, 2527) ได้สรุปหลักสำคัญของการเรียนรู้แบบมนุษยนิยมไว้ 5 ประการ ดังนี้

1) การเรียนรู้เกิดขึ้นได้ในทุกขณะ ฉะนั้น ผู้จัดกิจกรรมจะต้องให้ผู้ร่วมกิจกรรมมีความเป็นตัวของตัวเอง โดยไม่พยายามเข้าไปควบคุมความคิดหรือความรู้สึกของผู้ร่วมกิจกรรมให้เป็นไปอย่างที่คุณจัดกิจกรรมต้องการ แต่จะสนับสนุนให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้เรียนรู้จากประสบการณ์และสิ่งแวดล้อมโดยตรงอย่างเป็นอิสระมากที่สุด

2) การเรียนรู้เกิดจากการกระทำ โดยผู้จัดกิจกรรมจะต้องจัดกิจกรรมที่เปิดโอกาสให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้ใช้ประสาทสัมผัสทั้ง 5 ในการเรียนรู้ เพื่อให้เกิดการเรียนรู้จากประสบการณ์ตรงซึ่งเป็นผลมาจากการกระทำของพวกเขาเอง ทั้งนี้ ผู้จัดกิจกรรมควรพยายามหลีกเลี่ยงให้ผู้ร่วมกิจกรรมใช้จินตนาการมากเกินไป เพราะผู้ร่วมกิจกรรมจะเกิดการเรียนรู้ที่ไม่ตรงกับความเป็นจริง และทำให้ผู้เรียนได้รับความรู้ ความเข้าใจที่อาจบิดเบือนไปจากความจริง

3) การเรียนรู้เกิดจากการร่วมมือกันระหว่างผู้เข้าร่วมกิจกรรม ซึ่งผู้จัดกิจกรรมควรจะพยายามให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ และความรู้สึกร่วมกัน เพื่อให้ทุกคนได้มีส่วนช่วยเหลือส่งเสริมซึ่งกันและกัน โดยการใช้กระบวนการกลุ่มในการสร้างสถานการณ์ที่เอื้อต่อการสร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ร่วมกิจกรรมด้วยกัน

4) การเรียนรู้เกิดจากภายในตัวออกมา หมายถึง การเรียนรู้จะเกิดขึ้นมาได้นั้น จะต้องเป็นการเรียนรู้เฉพาะในสิ่งที่มีความหมายและความสำคัญต่อชีวิตของผู้ร่วมกิจกรรมเท่านั้น มิฉะนั้นแล้ว การเรียนรู้ก็ไม่สามารถเกิดขึ้นมาได้ เนื่องจากการเรียนรู้ที่เกิดจากการถูกบังคับ ยัดเยียด และคุกคามจากผู้จัดกิจกรรม จะไม่ทำให้ผู้ร่วมกิจกรรมเกิดความสนใจที่จะเรียนแต่อย่างใด เพราะการเรียนรู้ในสิ่งนั้นๆ ไม่ได้มีความสอดคล้องกับความต้องการและเป้าหมายในชีวิตของผู้ร่วมกิจกรรม

5) การเรียนรู้เกิดขึ้นจากการให้ความเคารพในความเป็นมนุษย์ของผู้ร่วมกิจกรรม โดยผู้จัดกิจกรรมจะต้องคำนึงถึงศักดิ์ศรีของความเป็นคนที่เท่าเทียมกันด้วยการแสดงออกถึงการให้ความยอมรับ ยกย่อง นับถือ เห็นคุณค่า ให้ความสำคัญ และเคารพในความแตกต่างของผู้ร่วมกิจกรรมแต่ละคน ซึ่งก็จะช่วยทำให้ผู้ร่วมกิจกรรมเกิดความรู้สึกว่าตนเองมีความสำคัญและมีความรู้สึกที่ดีต่อตนเองและผู้จัดกิจกรรม

4. การประยุกต์แนวคิดมนุษยนิยมมาใช้ในการจัดกิจกรรม

ในการประยุกต์แนวคิดมนุษยนิยมมาใช้ในการจัดกิจกรรม มีหลักการที่สำคัญ ดังนี้ (สมเกียรติ อักษรกวน, 2531)

4.1 เปิดโอกาสและกระตุ้นให้ผู้ร่วมกิจกรรมตัดสินใจที่จะเรียนรู้ตามความต้องการ และความสนใจของตนเอง

4.2 สร้างบรรยากาศที่มีลักษณะอบอุ่น เป็นมิตร และให้การยอมรับ โดยพยายามสื่อความรู้สึกของผู้จัดกิจกรรมที่เชื่อว่าผู้ร่วมกิจกรรมทุกคนสามารถเรียนรู้และประสบความสำเร็จจากการเรียนได้

4.3 พยายามทำตัวเป็นผู้อำนวยความสะดวก โดยเป็นผู้คอยกระตุ้นให้กำลัง ใจตลอดจนเป็นผู้คอยช่วยเหลือเท่าที่จะทำได้

4.4 แสดงพฤติกรรมที่เป็นธรรมชาติที่แท้จริงของผู้จัดกิจกรรม โดยไม่ทำตัว เป็นคนเสแสร้งหลอกลวง ไม่จริงใจ เพราะถ้าผู้ร่วมกิจกรรมรู้จักตัวตนที่แท้จริงของผู้จัดกิจกรรมในภาย หลัง ก็จะทำให้ผู้ร่วมกิจกรรมหมดความรู้สึกเชื่อถือและเกิดความไม่ไว้วางใจในที่สุด

4.5 มีความรู้สึกในทางบวกกับตัวเอง เนื่องจาก ถ้าผู้จัดกิจกรรมไม่มีความ รู้สึกที่ดีกับตัวเองแล้ว ก็จะเป็นเรื่องยากสำหรับผู้จัดกิจกรรมที่จะสามารถให้ความรู้สึกที่ดีแก่ผู้ร่วมกิจ กรรมได้ เพราะเราจะสามารถให้ได้เฉพาะในสิ่งที่เรามีอยู่แล้วในตัวเองเท่านั้น

4.6 มุ่งมั่นที่จะให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ร่วมกิจกรรมและพัฒนาความรู้สึกนึก คิดเกี่ยวกับตนเองในทางบวก โดยผู้จัดกิจกรรมจะต้องหัดเป็นคนที่ไม่ต่อความรู้สึกของผู้อื่น และมีความสามารถที่จะเข้าใจผู้อื่นได้อย่างลึกซึ้ง ซึ่งจะทำให้ผู้จัดกิจกรรมเกิดความรู้สึกเห็นอกเห็นใจ จริงใจ และให้กำลังใจแก่ผู้ร่วมกิจกรรม เพื่อให้ผู้ร่วมกิจกรรมสามารถเรียนรู้ได้อย่างมีความสุขและประสบ ความสำเร็จจากการเรียน

4.7 เน้นให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้มีโอกาสปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ร่วมกิจกรรมด้วย กัน โดยการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ที่ช่วยกระตุ้นให้ผู้ร่วมกิจกรรมมีความไวต่อความรู้สึกของผู้อื่น เช่น การจัดกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ การให้ผู้ร่วมกิจกรรมฝึกทำงานเป็นกลุ่ม และการแสดงบทบาทสมมุติ

4.8 ช่วยให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้เข้าใจเกี่ยวกับค่านิยมของตัวเอง เพื่อให้ผู้ร่วม กิจกรรมได้เกิดความเข้าใจตัวเองได้อย่างถูกต้องในสิ่งที่มีความสำคัญและมีความหมายต่อชีวิตของ พวกเขามากที่สุด ซึ่งก็จะทำให้พวกเขาสามารถวิเคราะห์ความต้องการที่แท้จริงในชีวิตของตนเองได้ อย่างชัดเจนมากยิ่งขึ้น

4.9 ในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ ผู้จัดกิจกรรมจะต้องคำนึงถึงการปรับ อารมณ์ความรู้สึก (Affective Domain) ควบคู่ไปกับการให้ความรู้ (Cognitive Domain) ซึ่งเป็นเป้าหมายที่สำคัญของกลุ่มมนุษยนิยม

โดยสรุปแล้ว แนวคิดด้านมนุษยนิยม สามารถนำไปใช้ในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนและการฝึกอบรมในวงการศึกษาในระบบโรงเรียนอย่างกว้างขวาง เพราะเป็นแนวคิดที่สอดคล้องกับ ความเชื่อของคนส่วนใหญ่ที่ว่า มนุษย์มีอิสระ มีศักดิ์ศรี มีความต้องการภายใน ฉะนั้น การจัดกิจกรรมทางการศึกษาที่สามารถตอบสนองความต้องการภายในจิตใจของมนุษย์ จึงเป็นวิธีที่จะทำให้เกิดแรงจูงใจ และทำให้มนุษย์มีการพัฒนาตนเองขึ้น

5. บทบาทของผู้จัดกิจกรรมในการจัดการเรียนรู้ตามแนวมนุษยนิยม

เบลค (Blake, 1974) กล่าวว่า ผู้จัดกิจกรรมที่มีลักษณะตรงตามหลักการสอนแบบมนุษยนิยม มีดังนี้

- 1) เสมอต้นเสมอปลายและเป็นที่ยอมรับแก่ผู้ร่วมกิจกรรมได้
- 2) สามารถสื่อสารกับผู้ร่วมกิจกรรมได้ชัดเจนในสิ่งที่ผู้จัดกิจกรรมคิดและรู้สึก
- 3) มีทัศนคติที่ดีต่อผู้ร่วมกิจกรรม
- 4) ให้ผู้ร่วมกิจกรรมเป็นอิสระและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว
- 5) มีความเห็นอกเห็นใจ และเข้าใจในตัวผู้ร่วมกิจกรรม
- 6) ให้ความยอมรับและความเคารพในตัวผู้ร่วมกิจกรรม

แพตเทอร์สัน (Patterson, 1973) กล่าวว่า ผู้จัดกิจกรรมที่มีลักษณะตรงตามหลักการสอนแบบมนุษยนิยม มีดังนี้

- 1) มีความสงบ
- 2) ยืดสายกลาง
- 3) เห็นความรู้สึกของผู้ร่วมกิจกรรมสำคัญกว่าผู้จัดกิจกรรม
- 4) รักและปฏิบัติต่อผู้ร่วมกิจกรรมอย่างเท่าเทียมกัน
- 5) ไม่มีอคติ
- 6) มีความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาที่จะสอนเป็นอย่างดี

คาร์ล โรเจอร์ (Rogers, 1969) กล่าวว่า ผู้จัดกิจกรรมที่มีลักษณะตรงตามหลักการสอนแบบมนุษยนิยม มีดังนี้

- 1) มีความจริงใจให้แก่ผู้ร่วมกิจกรรม
- 2) ให้เกียรติ มีความเคารพ ห่วงใย และเห็นคุณค่าในตัวผู้ร่วมกิจกรรม
- 3) มีจิตใจที่อ่อนโยน ละเอียดย่อน เอาใจเขามาใส่ใจเรา และสามารถเข้าถึงอารมณ์ความรู้สึกของผู้ร่วมกิจกรรมได้เป็นอย่างดี

ดังนั้น บทบาทของผู้จัดกิจกรรม จึงมีได้หลายบทบาทโดยเป็นทั้งผู้ช่วย ผู้สังเกตการณ์ และผู้จัดกิจกรรม ควรจะเป็นผู้ที่มีจิตใจ อารมณ์ ความรู้สึกที่พร้อมจะปฏิสัมพันธ์กับผู้ร่วมกิจกรรม เพื่อจะช่วยให้ผู้ร่วมกิจกรรมเกิดความกระจำในเป้าหมายของการเรียนรู้ ความต้องการของตนเอง ฉะนั้น

ภารกิจของผู้จัดกิจกรรม จึงไม่ใช่เป็นเพียงการกำหนดข้อบังคับ การชูบังคับ แต่ผู้จัดกิจกรรมจะต้องมีหน้าที่คอยกระตุ้น ให้กำลังใจ และให้ความช่วยเหลือผู้ร่วมกิจกรรม เป็นผู้ร่วมคิดและเป็นเพื่อนกับผู้ร่วมกิจกรรม มีความเชื่อและความศรัทธาในความเป็นคนของผู้ร่วมกิจกรรม เพราะการเชื่อและไว้วางใจในความสามารถของบุคคล จะช่วยให้บุคคลนั้นสามารถพัฒนาศักยภาพของตนเอง รวมถึงการพยายามสื่อให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้รับทราบถึงความรู้สึกนึกคิดที่ดีที่ผู้จัดกิจกรรมมีต่อผู้ร่วมกิจกรรมให้ได้ ฉะนั้น ลักษณะของผู้จัดกิจกรรมตามแนวคิดของกลุ่มมนุษยนิยม สามารถสรุปได้ ดังนี้ (ซูซีฟ เปล่ง อารมณ, 2539)

- 1) เป็นผู้ที่มีความรู้ดี
- 2) เป็นผู้ที่มีความรู้สึกไวต่อความรู้สึกของผู้ร่วมกิจกรรม
- 3) มีความศรัทธาและเชื่อมั่นว่าผู้ร่วมกิจกรรมมีความสามารถที่จะเรียนได้
- 4) เป็นผู้ที่มีความรู้สึกนึกคิดเกี่ยวกับตัวเองในทางบวกซึ่งจะนำไปสู่ความรู้สึกนึกคิดในทางบวกกับผู้อื่นด้วย
- 5) มีความเชื่อว่าสามารถช่วยเหลือผู้ร่วมกิจกรรมให้ทำดีที่สุดเท่าที่จะทำได้
- 6) รู้จักที่จะนำแนวคิดจากหลายทฤษฎีมาใช้ในการจัดการเรียนการสอน

เนื่องจากปรัชญาการศึกษาตามแนวมนุษยนิยมนี้ เชื่อว่า โดยธรรมชาติของมนุษย์มีลักษณะของการพึ่งตนเอง ทำอะไรด้วยตนเอง (Self - motivated) ดังนั้น บทบาทของผู้ร่วมกิจกรรมตามแนวคิดนี้ จึงถือเอาผู้ร่วมกิจกรรมเป็นสำคัญ ผู้ร่วมกิจกรรมสามารถเลือกเรียนสิ่งต่างๆตามความสนใจของตนเองได้ ถ้าคิดว่าสิ่งนั้นมีประโยชน์และมีความสำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตของตนเอง การจัดการเรียนรู้อาจมุ่งเน้นให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้ทดลองและค้นคว้าด้วยตนเอง(Self - directed Learning) โดยมีผู้จัดกิจกรรมเป็นผู้คอยให้ความช่วยเหลือ แนะนำ ฉะนั้น ผู้ร่วมกิจกรรมจะเกิดการเรียนรู้ได้ ถ้าเขาได้ลงมือกระทำด้วยตนเอง ทั้งนี้เพราะมนุษยนิยมเชื่อว่า การเรียนรู้นั้นเป็นกระบวนการภายใน (Learning is an internal process) หมายความว่า ผู้ร่วมกิจกรรมจะถูกกระตุ้นด้วยอิทธิพลภายนอกเท่าไรก็ตาม แต่การเรียนรู้จะเกิดขึ้นในอัตราที่เขาคิดว่าเขาต้องการเรียนรู้และการเรียนรู้นั้นจะช่วยให้เขาบรรลุเป้าหมายอย่างใดอย่างหนึ่ง

ด้วยเหตุนี้ จึงพอสรุปได้ว่า การจัดกิจกรรมตามแนวมนุษยนิยมนั้น ผู้จัดกิจกรรมจะต้องจัดกิจกรรมการเรียนการสอนให้สอดคล้องกับความต้องการ เป้าหมาย และความรู้สึกของผู้ร่วมกิจกรรมให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

ตอนที่ 2 หลักการพัฒนารูปแบบการจัดกิจกรรมการศึกษานอกระบบโรงเรียน

หลักการพัฒนารูปแบบการจัดกิจกรรมการศึกษานอกระบบโรงเรียนได้มีพื้นฐานจากการศึกษาความต้องการและปัญหาของบุคคลและชุมชน เพื่อนำมากำหนดเป็นแนวทางในการพัฒนาโครงการ โดยลักษณะของโครงการต้องมีกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนและต้องช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ของประชาชนและของชุมชนให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งจะต้องประกอบไปด้วยจุดมุ่งหมายหลักที่สำคัญ 5 ประการ ดังนี้ (Caffarella, 1994)

- 1) เพื่อส่งเสริมความเจริญและการพัฒนาอย่างต่อเนื่องของปัจเจกบุคคล
- 2) เพื่อช่วยประชาชนให้สามารถแก้ไขปัญหาต่างๆในชีวิตได้
- 3) เพื่อเตรียมตัวสำหรับโอกาสในการทำงานในปัจจุบันและอนาคต
- 4) เพื่อช่วยองค์กรให้บรรลุเป้าหมายและปรับตัวเข้ากับการเปลี่ยนแปลงในสังคม
- 5) เพื่อเปิดโอกาสในการตรวจสอบและชี้วัดประเด็นทางสังคมและชุมชน

อย่างไรก็ตาม โครงการทางการศึกษาหลายๆโครงการต้องประสบกับความล้มเหลว ก็เป็นผลเนื่องมาจากนักพัฒนาโครงการอาศัยความคิดเห็นส่วนตัว หรือการคาดการณ์ของตนเองเป็นหลัก โดยไม่สนใจที่จะศึกษาความต้องการและความสนใจที่แท้จริงของกลุ่มเป้าหมาย ดังนั้น ในการพัฒนาโครงการทางการศึกษาให้ประสบผลสำเร็จนั้น นักพัฒนาโครงการจะต้องทำความเข้าใจลักษณะของรูปแบบและองค์ประกอบเบื้องต้นที่สำคัญต่อการพัฒนาโครงการเสียก่อน เพื่อให้โครงการที่พัฒนาขึ้นมานั้น มีความสอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มเป้าหมาย และสามารถจัดประสบการณ์ทางการศึกษาเพื่อตอบสนองความต้องการนั้นๆ อันจะนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนของชุมชนได้ต่อไป

1. การพัฒนาโครงการ (Program Development)

การพัฒนาโครงการ เป็นกระบวนการในการตัดสินใจอย่างมีลำดับขั้นตอนเกี่ยวกับการจัดทำโครงการ โดยพิจารณาไตร่ตรองและวิเคราะห์หาความต้องการทางการศึกษา ซึ่งนักพัฒนาโครงการจะต้องมีความเข้าใจในองค์ประกอบที่สำคัญ 3 ประการ ดังนี้ (Janobrom, 1998)

1.1 ความต้องการจำเป็นและปัญหา ซึ่งนักพัฒนาโครงการจะต้องสามารถศึกษาและวิเคราะห์หาความต้องการจำเป็นของบุคคลและปัญหาของชุมชนนั้นๆเพื่อที่จะได้สามารถจัดกิจกรรมทางการศึกษาให้กับกลุ่มเป้าหมายได้อย่างถูกต้องและเหมาะสมต่อไป

1.2 วิธีการเปลี่ยนแปลงความต้องการ เพื่อที่จะปรับปรุงและพัฒนาสภาพการดำรงชีพและคุณภาพชีวิตของกลุ่มเป้าหมายให้ดียิ่งขึ้น

1.3 ความรู้ ทักษะ และทักษะ โดยการจัดกิจกรรมทางการศึกษา เพื่อก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความรู้ ทักษะที่จำเป็นต่อสถานการณ์ของกลุ่มเป้าหมาย

นอกจากนี้ ความต้องการจำเป็นและความสนใจ (Need and Interest) ของกลุ่มเป้าหมาย ยังสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้ (Janobrom, อ้างแล้ว)

1) บุคคล (Individual) ซึ่งมีความต้องการจำเป็นที่เฉพาะเจาะจงของตน โดยความต้องการจำเป็นและความสนใจของประชาชนในสังคมส่วนใหญ่จะอยู่ในประเด็น ดังต่อไปนี้

1.1) ด้านภาระงานที่ต้องการพัฒนาเพื่อการมีงานทำ ชีวิตครอบครัว กิจกรรมก่อนเกษียณอายุ และหลังเกษียณอายุ เป็นต้น

1.2) ด้านบทบาททางสังคมที่ต้องการได้รับการพัฒนา เช่น บทบาทของพนักงาน บทบาทของผู้บริโภค และบทบาทของพลเมือง เป็นต้น

1.3) ด้านความสนใจและงานอดิเรก

1.4) ด้านการมีส่วนร่วมของชุมชนหรือสังคมที่มีต่อบุคคลนั้น เช่น การมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในเรื่องปัญหาสิ่งแวดล้อม

2) องค์กร (Organization) ซึ่งมีความต้องการจำเป็นในการจัดฝึกอบรมเจ้าหน้าที่และพนักงานทุกระดับขององค์กร เพื่อการพัฒนาความรู้ ทักษะ และทักษะที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

3) ชุมชน (Community) เป็นส่วนที่หาความต้องการจำเป็นได้ยากที่สุด เนื่องจากเกี่ยวข้องกับชุมชนโดยรวมและยังเป็นระบบเปิดที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยและองค์ประกอบต่างๆ มากมาย อย่างไรก็ตาม เทคนิคในการที่จะหาความต้องการจำเป็นของชุมชน สามารถกระทำได้ ดังนี้

3.1) อ่านหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นเพื่อวิเคราะห์หาข้อมูลที่มีความสำคัญ

3.2) หาข้อมูลจากสำนักทะเบียนสำมะโนประชากร

3.3) ทำการสำรวจข้อมูลโดยใช้แบบสำรวจ

3.4) ใช้วิธีการสัมภาษณ์

3.5) เข้าไปรู้จักวิสาสะกับผู้นำท้องถิ่นหรือผู้นำชุมชน

3.6) จัดประชุมผู้แทนจากหน่วยงานองค์กรต่างๆ

3.7) หาได้จากแหล่งที่ชุมนุมพบปะอย่างไม่เป็นทางการของชุมชน

ฉะนั้น ศิลปะที่สำคัญของการเป็นนักพัฒนาโครงการทางการศึกษา ก็คือ การมีทักษะในการประเมินความต้องการทางการศึกษาของบุคคล องค์กร และชุมชน ได้อย่างถูกต้องและชัดเจน พร้อมกับกระตุ้นเปลี่ยนความต้องการนั้นๆไปสู่ความสนใจที่จะเรียนรู้ และสร้างประสบการณ์การเรียนรู้เพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในด้านความรู้ ทักษะ และทัศนคติ ของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งจะนำไปสู่การมีประสิทธิภาพที่สูงขึ้นในการปฏิบัติงานในองค์กรและชุมชนต่างๆ

2. ประเภทของโครงการทางการศึกษานอกระบบโรงเรียน

ประเภทของโครงการทางการศึกษา สามารถแบ่งออกได้เป็นหลายลักษณะโดยนักการศึกษาที่สำคัญๆ มีดังนี้

เฟลาเวอร์ส (Flowers, 1991) ได้แบ่งประเภทของโครงการทางการศึกษา ดังนี้

1. Classical Model ได้แก่ โครงการที่เน้นการให้ข้อมูล ข่าวสาร เพื่อการพัฒนาความรู้ และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม เช่น โครงการรณรงค์ให้ความรู้แก่ประชาชนในการป้องกันโรคเอดส์ เป็นต้น

2. Romantic Model ได้แก่ โครงการที่เน้นการสร้างองค์ความรู้ หรือ ภูมิปัญญาของคนในท้องถิ่น โดยเน้นการมีส่วนร่วมในการเรียนรู้ระหว่างผู้สอนและผู้เรียน และระหว่างผู้เรียนด้วยกัน เช่น โครงการพัฒนาความรู้เรื่องการใช้สมุนไพรพื้นบ้าน เป็นต้น

3. Radical Model ได้แก่ โครงการที่เน้นการแก้ปัญหาในชุมชน โดยศึกษาจากสภาพปัญหาที่เกิดขึ้นจริงและวิเคราะห์ถึงสาเหตุของปัญหา โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participation Action Research) ทำให้สามารถพัฒนาโครงการเพื่อการเปลี่ยนแปลงและแก้ไขปัญหาของชุมชนนั้นๆได้ เช่น โครงการเกษตรผสมผสานเพื่อแก้ไขปัญหาการขาดสารอาหารของเด็กในโรงเรียน เป็นต้น

นิวแมน (Newman, 1995) ได้แบ่งประเภทของโครงการทางการศึกษา ดังนี้

1. From purpose to need ได้แก่ โครงการการศึกษาที่เน้นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้เรียนเป็นสำคัญ เช่น โครงการจัดฝึกอบรมแก่คนงานในโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อเพิ่มทักษะในการทำงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เป็นต้น

2. Institutional Model ได้แก่ โครงการการศึกษาที่องค์กรได้จัดกิจกรรมทางการศึกษาขึ้น เพื่อสนองความต้องการทางการศึกษาของบุคลากรในหน่วยงาน เช่น โครงการพัฒนาประสิทธิภาพการสอนของอาจารย์ใหม่ เป็นต้น

3. From learner to organization ได้แก่ โครงการการศึกษาที่จัดขึ้นตามความประสงค์ของผู้เรียน โดยองค์กรมีหน้าที่รับผิดชอบการจัดโครงการ เช่น โครงการศึกษาดูงานในต่างประเทศของหน่วยงานราชการต่างๆ เป็นต้น

4. From people to human resource ได้แก่ โครงการการศึกษาที่เน้นการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร เพื่อการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของพนักงานในองค์กร โดยการพัฒนาทักษะและความรู้ อันจะนำไปสู่การยกระดับมาตรฐานการทำงานให้สูงขึ้น เช่น โครงการจัดฝึกอบรมหลักสูตร " การพัฒนาภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์ " เป็นต้น

5. Competency - Based Curriculum ได้แก่ โครงการที่เน้นการวิเคราะห์ความสามารถขั้นพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับการทำงานในหน่วยงานต่างๆ ดังนั้น ผู้จัดฝึกอบรมจำเป็นที่จะต้องสร้างชุดฝึกอบรมที่ทำให้ผู้เรียนเกิดการพัฒนาความสามารถขั้นพื้นฐานให้ได้หลังจากการเข้ารับการฝึกอบรม เช่น การจัดฝึกอบรมหลักสูตร " ศิลปะการบริการหลังการขายให้ลูกค้าประทับใจ " เป็นต้น

6. Experience Learning Program ได้แก่ โครงการการศึกษาที่ให้ความสำคัญกับกระบวนการกลุ่มและการสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการเรียนรู้ โดยอาศัยประสบการณ์ของผู้เรียนเป็นแหล่งความรู้ที่สำคัญ เช่น โครงการเพื่อนช่วยเพื่อน เป็นต้น

7. Program for Critical Thinking and Social Action ได้แก่ โครงการการศึกษาที่นักศึกษาจะต้องเข้าไปศึกษาวิถีชีวิต สภาพปัญหา และความต้องการของคนในชุมชน โดยมีหน้าที่คอยกระตุ้นให้คนในชุมชนรู้จักตั้งคำถามและเรียนรู้ที่จะแสวงหาคำตอบด้วยตนเอง เพื่อรู้จักการแก้ปัญหาและพึ่งตนเองได้ เช่น โครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

กล่าวโดยสรุป ประเภทของโครงการทางการศึกษา สามารถแบ่งออกได้ ดังนี้ (Janobrom, อ้างแล้ว)

1. Development Programs ได้แก่ โครงการด้านการพัฒนา ซึ่งเป็นโครงการเพื่อการแก้ปัญหาของชุมชน จึงมุ่งเน้นการให้ความรู้ที่จะช่วยในการแก้ปัญหาของชุมชนหรือความต้องการจำเป็นของบุคคล เช่น โครงการเกษตรทฤษฎีใหม่, โครงการชุมชนเข้มแข็ง และโครงการพัฒนาพลังศักยภาพบุคคลสำหรับ SMEs เป็นต้น

2. Institutional Programs ได้แก่ โครงการด้านสถาบัน ซึ่งเป็นโครงการที่เน้นการพัฒนาความสามารถของบุคคลสำหรับการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานภายในองค์กร ฉะนั้น จึงมักเป็นโครงการที่จัดขึ้นภายในสถาบันหรือองค์กรต่างๆ เพื่อพัฒนาศักยภาพของบุคลากร โดยเป็นโครงการที่มีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนและเฉพาะเจาะจง เช่น การจัดฝึกอบรมด้านการใช้คอมพิวเตอร์, การพัฒนาทักษะการสนทนาภาษาอังกฤษ และการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับนักบัญชี เป็นต้น

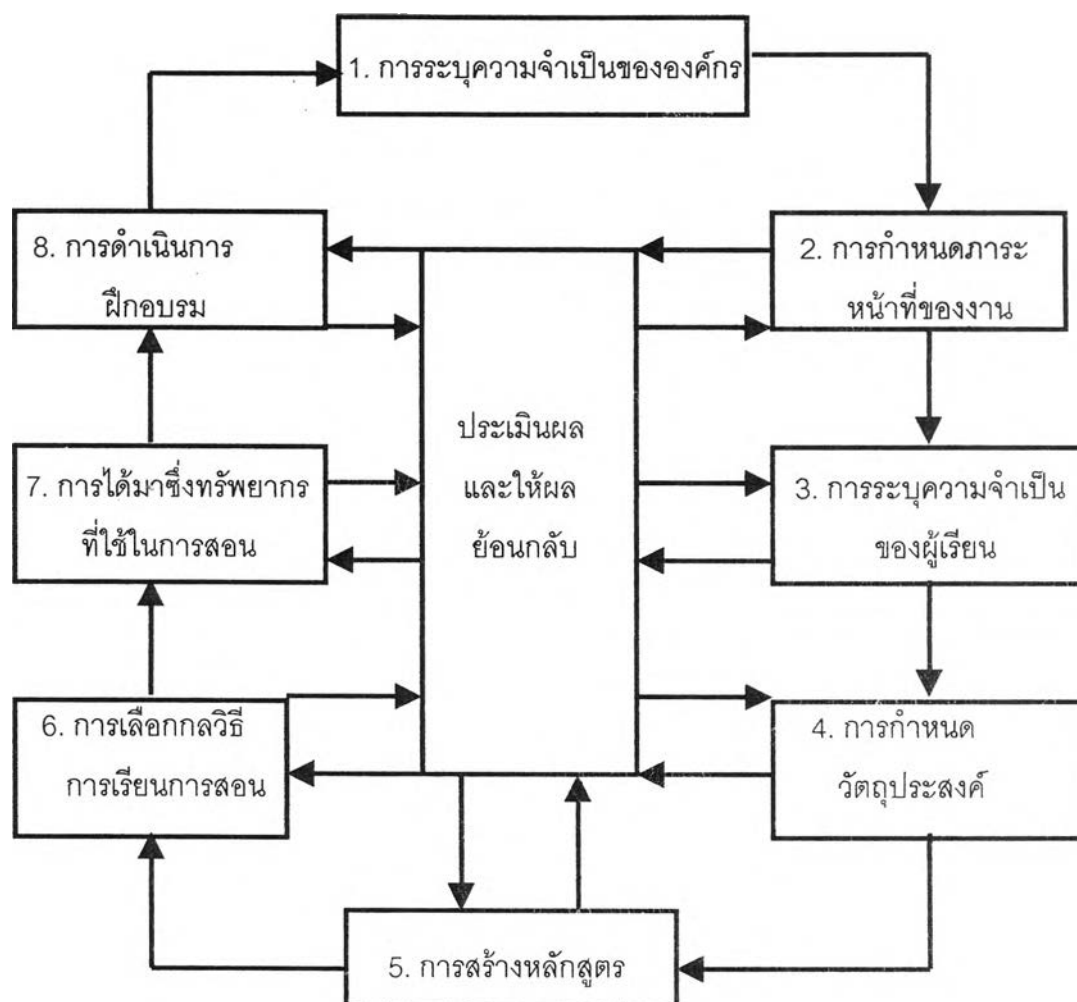
3. Information Programs ได้แก่ โครงการด้านสารสนเทศ ซึ่งเป็นโครงการที่เน้นการให้ข้อมูล หรือสารสนเทศแก่ประชาชน โดยเฉพาะข้อมูลข่าวสารใหม่ๆ ดังนั้น การประเมินความสำเร็จของโครงการแบบนี้จะขึ้นอยู่กับความสามารถในการนำสารสนเทศไปถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากน้อยเพียงใด เช่น โครงการดาวพิเศษ, โครงการอนุรักษ์พลังงานทั้งสอง และโครงการรณรงค์ต่อต้านยาเสพติด เป็นต้น

สรุปได้ว่า ในการพัฒนาโครงการทางการศึกษาต่างๆ นักการศึกษาจำเป็นที่จะต้องเข้าใจลักษณะและจุดมุ่งหมายของการพัฒนาโครงการนั้นๆ ให้ได้อย่างชัดเจน เพื่อที่จะสามารถออกแบบประสบการณ์การเรียนรู้ให้มีความสอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอันจะนำไปสู่การยกระดับมาตรฐานของคุณภาพชีวิตของกลุ่มเป้าหมายนั้นๆ ได้

2. รูปแบบการพัฒนาโครงการศึกษานอกระบบโรงเรียน

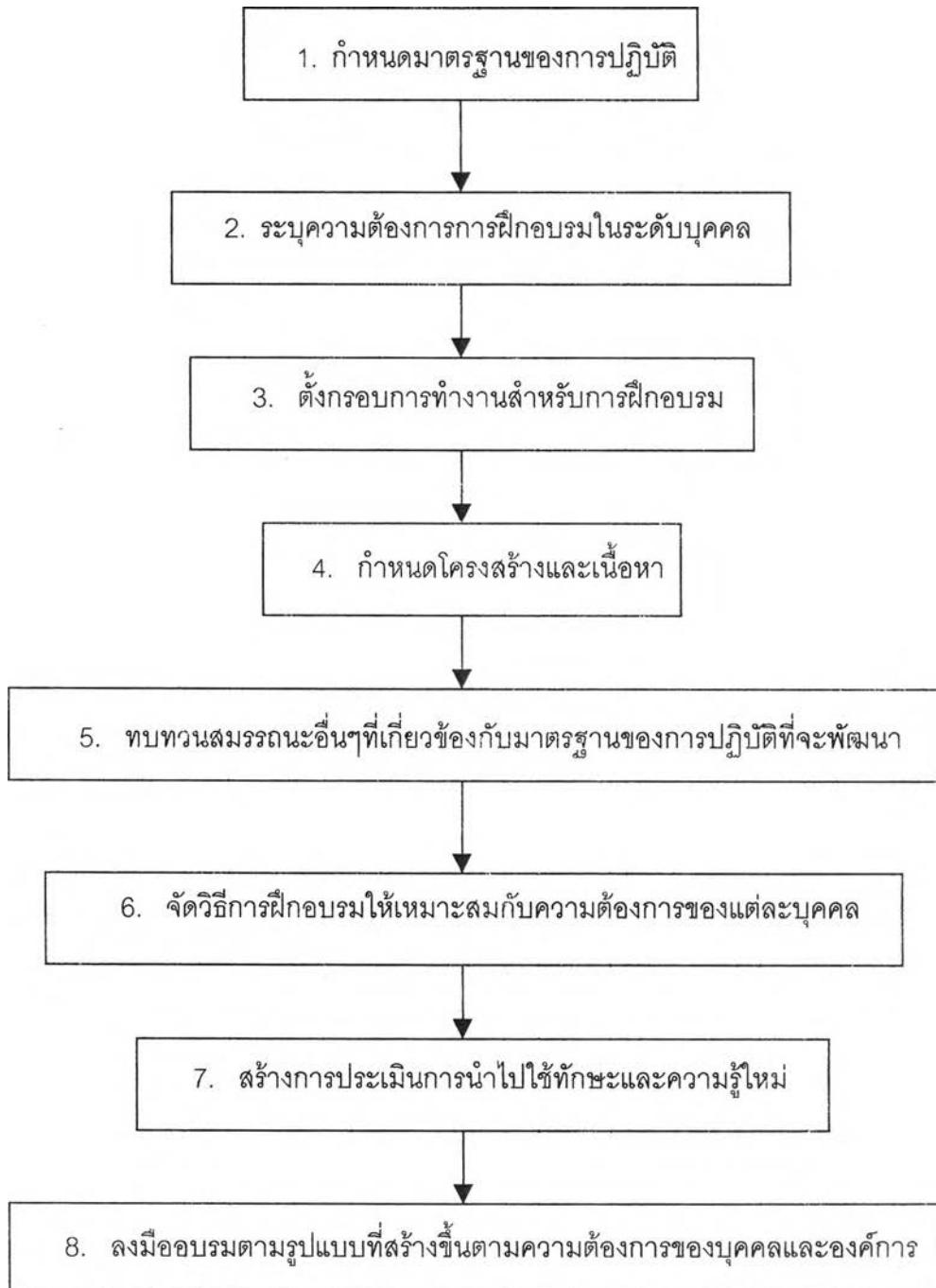
รูปแบบการพัฒนาโครงการศึกษานอกระบบโรงเรียน โดยนักการศึกษาที่สำคัญ มีดังนี้

แนดเลอร์ (Nadler, 1989) ได้เสนอรูปแบบการจัดกิจกรรมการศึกษานอกระบบโรงเรียนที่เรียกว่า The Critical Events Model (CEM) ซึ่งประกอบด้วย 8 ขั้นตอน ดังนี้



จากแผนภาพดังกล่าว จะเห็นได้ว่า เป็นตัวแบบที่เน้นในการสร้างประสิทธิผลขององค์กร โดยเริ่มจากการกำหนดความต้องการและเป้าหมายขององค์กร และสร้างมาตรฐานงานที่เหมาะสมกับการบรรลุเป้าหมายนั้นๆ แล้วจึงมากำหนดความต้องการด้านความรู้ และทักษะที่จำเป็นสำหรับบุคลากรในหน่วยงาน เพื่อที่จะได้กำหนดวัตถุประสงค์และออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรมให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ และนำมาใช้เป็นแนวทางในการเลือกกลยุทธ์การฝึกอบรมและแหล่งวิทยาการ หลังจากนั้น จึงนำหลักสูตรที่ได้ไปดำเนินการฝึกอบรม โดยตัวแบบนี้มีจุดเด่นอยู่ที่วิธีการประเมินให้ผลย้อนกลับที่สามารถกระทำได้ในทุกระดับขั้นตอนของการออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรม

อลิซเชอร์ (Eletcher, 1992) ได้เสนอรูปแบบของการจัดกิจกรรมทางการศึกษาเพื่อพัฒนาสมรรถนะที่เรียกว่า Model of Competence - Based Training Design ประกอบด้วย 8 ขั้นตอน ดังนี้



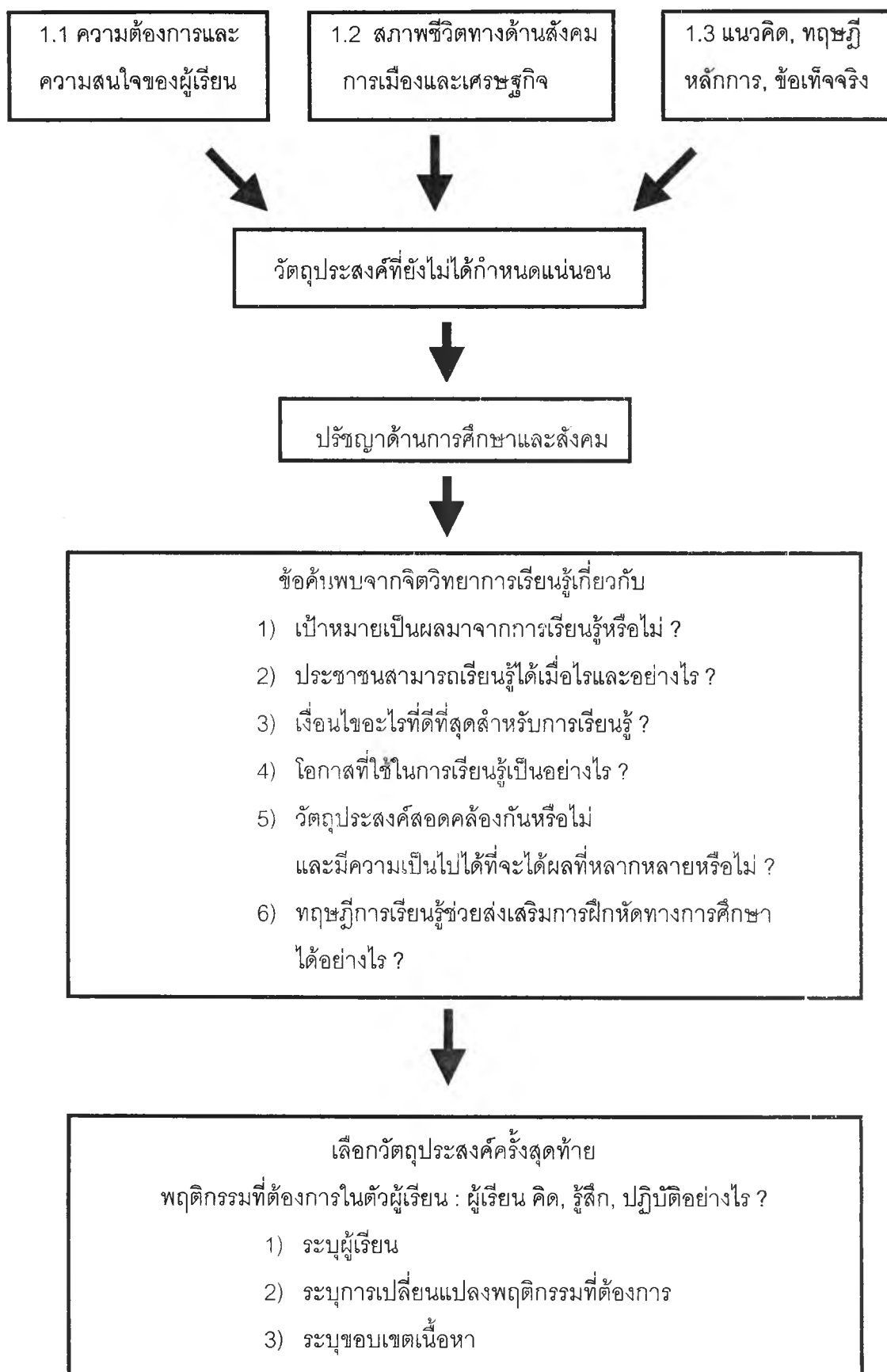
แมลคัม เอส. โนลส์ (Knowes, อ้างแล้ว) ได้เสนอรูปแบบของการจัดกิจกรรมทางการศึกษาเพื่อช่วยให้ผู้ร่วมกิจกรรมประสบความสำเร็จในการเรียนรู้ด้วยการชี้นำตนเองได้ ซึ่งประกอบด้วย 7 ขั้นตอน ดังนี้

1. การสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่เหมาะสม คือ ให้ผู้ร่วมกิจกรรมรู้จักกันและกันมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมากกว่าบรรยากาศการแข่งขัน และเป็นกัลยาณมิตรกับผู้ร่วมกิจกรรม
2. วางแผนขนาดกลุ่มผู้ร่วมกิจกรรมให้เหมาะสมพร้อมกับสนับสนุนให้เกิดการเรียนรู้ด้วยการนำตนเอง
3. ช่วยผู้ร่วมกิจกรรมวินิจฉัยความต้องการเรียนรู้ของผู้ร่วมกิจกรรม
4. ช่วยผู้ร่วมกิจกรรมแปลงความต้องการเรียนรู้เป็นจุดมุ่งหมายการเรียนรู้ที่มีความชัดเจน เป็นไปได้ เหมาะสม มีความหมาย และสามารถวัดผลสำเร็จของงานได้
5. ช่วยผู้ร่วมกิจกรรมออกแบบแผนการเรียนรู้ให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของผู้ร่วมกิจกรรม
6. รับผิดชอบในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ โดยปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้ให้คำปรึกษาของผู้ร่วมกิจกรรมรายบุคคลหรือกลุ่มเล็กๆ เพื่อให้ผู้ร่วมกิจกรรมเกิดความเชื่อมั่นในการเรียนรู้มากขึ้น
7. ประเมินผลการเรียนรู้ โดยร่วมกับผู้ร่วมกิจกรรมกำหนดวิธีการประเมินผลการเรียนรู้ไว้ก่อนและใช้วิธีที่ได้ตกลงกันไว้ประเมินผลการเรียนรู้ของผู้ร่วมกิจกรรม

ไทเลอร์ (Tyler, 1986) ได้กำหนดหลักการพัฒนารูปแบบการจัดการศึกษานอกระบบโรงเรียนไว้ 4 ขั้นตอน ดังนี้

1. การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการศึกษา

คือ การกำหนดจุดประสงค์ของการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ด้าน ได้แก่ ด้านความรู้ ด้านทัศนคติ และด้านทักษะ ซึ่งไทเลอร์ได้เน้นว่าการกำหนดประสงค์จะต้องระบุพฤติกรรมที่ต้องการของผู้ร่วมกิจกรรมให้ได้อย่างชัดเจนและเจาะจงเพื่อใช้เป็นแนวทางในการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยจะต้องพิจารณาข้อมูลพื้นฐานประกอบการตัดสินใจในการกำหนดวัตถุประสงค์ทางการศึกษาดังนี้



2. การคัดสรรประสบการณ์การเรียนรู้

เมื่อได้กำหนดวัตถุประสงค์ทางการศึกษาแล้ว ในขั้นตอนต่อไป ก็คือ การคัดสรรประสบการณ์การเรียนรู้ที่สามารถทำให้ผู้ร่วมกิจกรรมเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งไว้ โดยหลักการในการคัดสรรประสบการณ์การเรียนรู้ของไทเลอร์ มีดังนี้

2.1 การจัดประสบการณ์การเรียนรู้ จะต้องให้ผู้ร่วมกิจกรรมได้มีโอกาสฝึกฝนและปฏิบัติพฤติกรรมที่พึงประสงค์

2.2 การจัดประสบการณ์การเรียนรู้ จะต้องทำให้ผู้ร่วมกิจกรรมเกิดความพึงพอใจในพฤติกรรมของตนเอง

2.3 การจัดประสบการณ์การเรียนรู้ จะต้องมีความสอดคล้องและเหมาะสมกับผู้ร่วมกิจกรรม

2.4 การจัดประสบการณ์การเรียนรู้ด้วยกิจกรรมที่มีความหลากหลาย เพื่อนำไปสู่การบรรลุวัตถุประสงค์ข้อเดียวกันได้

2.5 การจัดประสบการณ์การเรียนรู้ด้วยกิจกรรมหนึ่งๆ สามารถนำไปสู่การบรรลุวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมหลายๆข้อได้

3. การจัดประสบการณ์การเรียนรู้

ในการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ จะต้องทำการวางแผนการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ให้มีระเบียบแบบแผน โดยหลักการที่สำคัญในการจัดประสบการณ์การเรียนรู้เพื่อการจัดกิจกรรมที่มีประสิทธิภาพนั้น มีดังนี้

3.1 ความต่อเนื่อง

3.2 การมีลำดับขั้นตอน

3.3 การบูรณาการ

4. การประเมินผลการเรียนรู้

ในขั้นตอนสุดท้าย เป็นการประเมินผลการเรียนรู้ว่าสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ตั้งไว้หรือไม่ โดยพิจารณาจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ร่วมกิจกรรม ซึ่งถ้าผู้ร่วมกิจกรรมเกิดพฤติกรรมที่พึงประสงค์ ก็แสดงว่า การจัดกิจกรรมการเรียนรู้ นั้นบรรลุผลสำเร็จ โดยขั้นตอนในการประเมินการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน มีดังนี้

4.1 กำหนดวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม

4.2 กำหนดเครื่องมือที่ใช้วัดพฤติกรรมของผู้ร่วมกิจกรรม

4.3 กำหนดกลุ่มตัวอย่าง

4.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

4.5 การวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผล

จากรูปแบบการพัฒนาโครงการศึกษานอกระบบโรงเรียนทั้ง 4 รูปแบบดังกล่าวข้างต้น สามารถนำมาวิเคราะห์เนื้อหาในแต่ละด้านได้ ดังนี้

รูปแบบ	แนวคิดหลัก	การนำไปใช้
แนดเลอร์	<ul style="list-style-type: none"> ■ การมีลำดับขั้นตอนการจัดกิจกรรมทางการศึกษาอย่างเป็นระบบ ■ มีการประเมินผลและให้ผลย้อนกลับในทุกขั้นตอน 	<ul style="list-style-type: none"> ■ โครงการจัดฝึกอบรมบุคลากรภายในสถาบันหรือองค์กรต่างๆ
อลิซเซอร์	<ul style="list-style-type: none"> ■ มีการกำหนดมาตรฐานการทำงานอย่างชัดเจนสำหรับแต่ละบุคคล ■ การจัดกิจกรรมทางการศึกษาต้องสอดคล้องกับมาตรฐานการทำงานที่ตั้งไว้ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ โครงการเตรียมบุคคลให้มีความพร้อมทางวิชาชีพและทักษะในการทำงาน
แมล์คัม โนลส์	<ul style="list-style-type: none"> ■ การเรียนรู้โดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง (Learned Centered) ■ การเรียนรู้ด้วยการชี้นำตนเอง 	<ul style="list-style-type: none"> ■ โครงการศึกษาต่อเนื่องและการศึกษาผู้ใหญ่ในองค์กรต่างๆ
ไทเลอร์	<ul style="list-style-type: none"> ■ การเน้นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ร่วมกิจกรรม ■ การมีขั้นตอนที่ชัดเจนในการประเมินและตรวจสอบพฤติกรรมที่ต้องการ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ โครงการพัฒนาศักยภาพบุคคลในด้านต่างๆสำหรับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ

ในการวิเคราะห์รูปแบบการพัฒนาโครงการศึกษานอกระบบโรงเรียน จะเห็นได้ว่า รูปแบบการพัฒนาโครงการศึกษานอกระบบโรงเรียนของไทเลอร์ มีความเหมาะสมกับการนำไปใช้ในกระบวนการพัฒนาศักยภาพบุคคลสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม เนื่องจากแนวคิดดังกล่าวได้เน้นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ร่วมกิจกรรมและการมีขั้นตอนที่ชัดเจนในการประเมินและตรวจสอบพฤติกรรมที่ต้องการให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ดังนั้น ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัย จึงใช้แนวคิดของไทเลอร์ในการพัฒนารูปแบบการเสริมสร้างภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

ตอนที่ 3 หลักการเพิ่มพลังศักยภาพตนเองของแอนโทนี ร็อบบินส์

จากการศึกษาทฤษฎีที่ใช้ในการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ คือ กลุ่มพฤติกรรมนิยม (Behaviorism) และกลุ่มมนุษยนิยม (Humanism) โดยนักจิตวิทยาที่สำคัญของกลุ่มพฤติกรรมนิยม ได้แก่ พาฟลอฟ (Pavlov), วัตสัน (Watson), ธอร์นไดน์ (Thorndike) และ สกินเนอร์ (Skinner) ซึ่งหลักการที่สำคัญของกลุ่มนี้ ก็คือ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของมนุษย์ จะเกิดขึ้นเนื่องจากการเชื่อมโยงกันระหว่างสิ่งเร้า (Stimulus) ที่ทำให้เกิดการตอบสนอง (Response) โดยอาศัยวิธีการวางเงื่อนไข (Condition) ที่เหมาะสมและใช้แรงเสริม (Reinforcement) ควบคู่ไปด้วยในการตกแต่งพฤติกรรม (Shaping) เพื่อให้เกิดพฤติกรรมที่พึงประสงค์ ในขณะที่ นักจิตวิทยาที่สำคัญของกลุ่มมนุษยนิยม ได้แก่ มาสโลว์ (Maslow) และคาร์ล โรเจอร์ส (Carl Rogers) ได้มีความเชื่อที่แตกต่างออกไปจากกลุ่มแรกอย่างมาก คือ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมใดๆของคนเรานั้น จะต้องให้ความสำคัญกับผู้เรียนโดยคำนึงถึงความเป็นมนุษย์ (Humanness) เป็นอันดับแรก เนื่องจากการจัดกิจกรรมการเรียนรู้นั้นควรมีความสัมพันธ์กับผู้เรียนและทำให้ผู้เรียนเกิดความรู้สึกพึงพอใจและความเจริญงอกงามในสิ่งที่เรียนรู้ ฉะนั้น แนวคิดที่สำคัญของกลุ่มนี้ ก็คือ การเปลี่ยนแปลงใดๆ จะต้องเริ่มต้นจากการให้ผู้เรียนได้เรียนรู้ด้วยตัวของเขาเอง (Learn by himself) เพื่อค้นหาเป้าหมายที่สำคัญและความต้องการที่แท้จริงของตัวเองให้พบและร่วมรับผิดชอบในการพัฒนาศักยภาพของตนเพื่อให้บรรลุในสิ่งที่ตนเองต้องการ

ในโลกยุคปัจจุบัน แอนโทนี ร็อบบินส์ ซึ่งนับว่าเป็นนักพัฒนาศักยภาพมนุษย์ชาวอเมริกันที่มีชื่อเสียงมากที่สุดคนหนึ่ง ได้พัฒนาเทคนิควิธีการใหม่ในการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ด้วยการประยุกต์แนวคิดของกลุ่มพฤติกรรมนิยมและมนุษยนิยมมาใช้ได้อย่างเหมาะสม โดยเป้าหมายที่สำคัญในการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ของแอนโทนี ร็อบบินส์ ก็คือ " การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม " ของมนุษย์จากพฤติกรรมในทางทำลายล้างไปสู่พฤติกรรมที่สร้างสรรค์ด้วยการกระตุ้นร่างกายและจิตใจของมนุษย์ให้เกิดพฤติกรรมด้านบวกอย่างต่อเนื่อง สม่ำเสมอ จนกระทั่งสามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้อย่างถาวร โดยแอนโทนี ร็อบบินส์ มีความเชื่อว่า " ทุกๆปัญหาชีวิตที่เกิดขึ้นล้วนเป็นผลโดยตรงมาจากการพฤติกรรมของมนุษย์ ซึ่งเป็นบ่อเกิดของทุกๆการกระทำในชีวิตประจำวัน ดังนั้น ทางออกในการแก้ไขปัญหา จะต้องเริ่มต้นจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคนเราให้ได้ "

แม้ว่า แอนโทนี่ ร็อบบินส์ จะมุ่งเน้นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคนเราเป็นหลัก แต่เขาก็มีวิธีการในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมมนุษย์ที่ให้ความสำคัญต่อ " อารมณ์ความรู้สึกของผู้เรียน " เป็นอย่างมากด้วยการให้ความเคารพ ยกย่อง นับถือ เห็นคุณค่า และให้ความสำคัญต่อผู้ร่วมสัมมนาทุกคนอย่างเท่าเทียมกัน นอกจากนี้ ผู้คนนับล้านๆคนทั่วโลกยังได้รับแรงบันดาลใจอย่างล้นเหลือจากการเข้ารับการฝึกอบรมสัมมนาเชิงปฏิบัติการของแอนโทนี่ ร็อบบินส์ ด้วยวิธีการฝึกอบรมที่เต็มเปี่ยมไปด้วยความสุข สนุกสนาน ตื่นเต้น ไร้อุปสรรค และมีอารมณ์ขัน ดังนั้น การจัดกิจกรรมที่คำนึงถึงผู้ร่วมกิจกรรมเป็นสิ่งสำคัญ จึงทำให้การจัดกิจกรรมฝึกอบรมในแต่ละครั้งของแอนโทนี่ ร็อบบินส์ สามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ร่วมสัมมนาจากพฤติกรรมด้านลบไปสู่พฤติกรรมด้านบวกได้อย่างรวดเร็ว

กล่าวโดยสรุปแล้ว แนวคิดหลักในการพัฒนาศักยภาพบุคคลของแอนโทนี่ ร็อบบินส์ ได้ผสมผสานแนวคิดของกลุ่มมนุษยนิยมและกลุ่มพฤติกรรมนิยมเพื่อใช้ในการจัดฝึกอบรมได้อย่างเหมาะสมกลมกลืน โดยสามารถสรุปหลักการที่สำคัญได้ 4 ประการ ดังนี้

1. การเชื่อมั่นในศักยภาพอันยิ่งใหญ่ที่มีอยู่ในตัวผู้ร่วมกิจกรรมทุกคน
2. การยึดมั่นในคุณค่าและศักดิ์ศรีความเป็นมนุษย์ของคนอย่างเท่าเทียมกันโดยยึด " ผู้ร่วมกิจกรรมเป็นศูนย์กลาง " ในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้
3. การมุ่งมั่นในการพัฒนาศักยภาพอันไร้ขีดจำกัดภายในตัวผู้ร่วมกิจกรรมให้เปล่งประกายออกมาให้มากที่สุด
4. การเชื่อมั่นในความรับผิดชอบต่อการจัดประสบการณ์การเรียนรู้ที่จะทำให้ผู้ร่วมกิจกรรมสามารถเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ต้องการได้

จากการศึกษาหลักการพัฒนาพลังศักยภาพบุคคลของแอนโทนี่ ร็อบบินส์ ผู้วิจัย พบว่า แนวคิดของแอนโทนี่ ร็อบบินส์ โดยส่วนใหญ่ได้รับอิทธิพลมาจากผลงานวิจัยของ จอห์น กรินเดอร์ (John Grinder) ซึ่งเป็นศาสตราจารย์ทางด้านภาษา (Linguistics) และริชาร์ด แบนด์เลอร์ (Richard Bandler) ซึ่งเป็นนักจิตวิทยา ในมหาวิทยาลัยแห่งมลรัฐแคลิฟอร์เนีย โดยทั้ง 2 คนได้ร่วมมือกันสังเคราะห์แนวคิดของนักจิตบำบัดระดับโลก 3 คน ได้แก่ เกสตัท (Gestalt), เวอร์จิเนีย สะเทียร์ (Virginia Satir) และ มิลล์ตัน อีริกสัน (Milton Erickson) และได้พัฒนาแนวคิดของพวกเขาเป็นโมเดลที่เป็นมิติใหม่แห่งการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ (Model of successful Therapy) หรือที่เรียกว่า Neuro - Linguistic Programming (NLP) โดยคำว่า Neuro หมายถึง สมอง, Linguistic หมายถึง การใช้ภาษา และ Programming หมายถึง กระบวนการ ฉะนั้น NLP จึงเป็นการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการของการใช้

ภาษาทั้งที่เป็นภาษากาย (Nonverbal) และภาษาพูด (Verbal) ที่ส่งผลกระทบต่อระบบประสาท (Nervous System) ในสมอง โดยจะกระตุ้นให้เกิดสภาวะจิต (State) ที่สามารถสร้างแรงผลักดันให้มนุษย์เกิดพลังในการลงมือกระทำในสิ่งที่ต้องการเปลี่ยนแปลงในชีวิตได้อย่างมุ่งมั่นจนกระทั่งประสบความสำเร็จ

ดังนั้น NLP จึงเป็นศาสตร์แห่งการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ที่มีหลักการพื้นฐานสำคัญที่ว่า " คุณภาพชีวิต เป็นผลมาจากคุณภาพของการติดต่อสื่อสาร (The Quality of Life is The Quality of Our Communication) " ทุกๆประสบการณ์ที่เกิดขึ้นในชีวิตของเรา เป็นผลที่เกิดขึ้นโดยตรงจากวิธีการที่เราติดต่อสื่อสารกับตัวเอง โดยรูปแบบของการติดต่อสื่อสารสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ ดังนี้ (Robbins, 1991)

- 1) การติดต่อสื่อสารจากภายใน (Internal Communication) ได้แก่ รูปแบบของวิธีการคิด, การพูด และความรู้สึกที่มีต่อตนเอง
- 2) การติดต่อสื่อสารจากภายนอก (External Communication) ได้แก่ รูปแบบของวิธีการแสดงออกทางสีหน้า, แววตา, ท่าทาง, การใช้คำพูดและน้ำเสียง, การเคลื่อนไหวทางกาย

ด้วยเหตุนี้ ทุกๆอารมณ์ความรู้สึกภายในตัวเรา ไม่ว่าจะเป็นความรู้สึกของความสุข ความทุกข์ ความเชื่อมั่น ความท้อแท้ ความตื่นเต้น ความหดหู่ ฯลฯ จึงล้วนเป็นผลมาจากกระบวนการติดต่อสื่อสารกับตัวเองทั้งสิ้น เป็นต้นว่า ถ้าเราเกิดความรู้สึกหดหู่ใจ (Depression) ก็ย่อมเป็นผลมาจากกระบวนการติดต่อสื่อสารจากภายใน (Internal Communication) ด้วยการคิด, การสนทนา หรือการมีความรู้สึกในทางลบกับตัวเอง นอกจากนี้ ยังรวมถึงกระบวนการติดต่อสื่อสารจากภายนอก (External Communication) ด้วยการเคลื่อนไหวร่างกายที่ช้าลง การห่อไหล่ การก้มหน้า แสดงสีหน้าแววตาที่หดหู่ และใช้น้ำเสียงที่แผ่วเบา เป็นต้น ซึ่งการติดต่อสื่อสารกับตัวเองในลักษณะวิธีการดังกล่าว ย่อมจะส่งผลกระทบต่ออารมณ์ความรู้สึก (Emotional State) และพฤติกรรมของเราให้เกิดสภาวะหดหู่ซึมเศร้าได้ในที่สุด ฉะนั้น ถ้าเพียงแต่เราได้เรียนรู้ถึงวิธีการในการเปลี่ยนแปลงวิธีการติดต่อสื่อสารกับตัวเองให้เกิดพลังด้านบวก เราก็ย่อมสามารถที่จะควบคุมอารมณ์ ความรู้สึก และพฤติกรรมของตัวเองให้มีพลังที่สร้างสรรค์ในการลงมือกระทำสิ่งต่างๆในชีวิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

จากผลการวิจัย จอห์น กรินเดอร์และริชาร์ด แบนด์เลอร์ (Grinder and Brandler อ้างถึงใน Robbins, 2001) ได้พบว่า การเปลี่ยนแปลงรูปแบบวิธีการติดต่อสื่อสารกับตัวเองนั้น จะต้องประกอบไปด้วยองค์ประกอบที่สำคัญ 3 ประการ ดังนี้

- 1) ระบบความเชื่อ (Belief System) ได้แก่ ความรู้สึกที่ได้หยั่งรากลึกลงในจิตใต้สำนึกของเราเกี่ยวกับตัวเองว่าเราสามารถหรือไม่สามารถกระทำในสิ่งใดสิ่งหนึ่ง
- 2) สภาวะทางจิตใจ (Mental Syntax) ได้แก่ รูปแบบของการใช้ความนึกคิดปรุงแต่ง (จิตสำนึก) ได้แก่ รูปแบบของวิธีการคิด การใช้ภาษา การใช้คำพูด และการเรียบเรียงบทสนทนากับตัวเองในสมอง ฯลฯ
- 3) การเคลื่อนไหวทางร่างกาย (Physiology) ได้แก่ รูปแบบของการใช้ร่างกายในการเคลื่อนไหว ได้แก่ วิธีการหายใจ การใช้น้ำเสียง การแสดงออกทางสีหน้า แววตา และท่าทาง ฯลฯ

นอกจากนี้ ทฤษฎี NLP มีความเชื่อว่า ระบบประสาทภายในร่างกาย (Neurology) ของมนุษย์ทุกคน ล้วนมีองค์ประกอบทั้ง 3 ประการนี้เหมือนกัน ดังนั้น ถ้ามนุษย์คนหนึ่งคนใดในโลกนี้มีความสามารถที่จะสร้างสรรค์ผลงาน หรือกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งขึ้นมาได้อย่างยอดเยี่ยม มนุษย์คนอื่นๆ รวมทั้งตัวเราเอง ก็ย่อมจะมีความสามารถที่จะสร้างสรรค์ผลงาน หรือกระทำในสิ่งๆ นั้นได้เช่นเดียวกัน ถ้าเพียงแต่เราสามารถที่จะลอกเลียน (Modelling) รูปแบบของระบบความเชื่อ (Belief System), สภาวะทางจิตใจ (Mental Syntax) และการเคลื่อนไหวทางร่างกาย (Physiology) ได้เหมือนกับบุคคลคนนั้น เราก็จะกลายเป็นคนที่มีพลังศักยภาพในการสร้างสรรค์ผลงานที่ยอดเยี่ยมได้เช่นกัน เปรียบได้กับการทำขนมเค้ก ถ้าเราทราบถึงส่วนผสมและลำดับขั้นตอนวิธีการในการทำขนมเค้กชนิดนั้นๆ เราก็ย่อมจะสามารถทำขนมเค้กออกมาให้มีรสชาติเหมือนกับฝีมือของพ่อครัวชั้นเยี่ยมได้อย่างง่ายดาย ด้วยเหตุนี้ NLP จึงมีแนวคิดพื้นฐานว่า ถ้าเราต้องการประสบความสำเร็จเหมือนกับบุคคลใด เราก็จะต้องศึกษาว่าบุคคลนั้นมีรูปแบบของความเชื่อ (Belief System) ความนึกคิดทางจิต (Mental Actions) และการกระทำทางกาย (Physical Actions) เป็นอย่างไร และเราเพียงแต่ลอกเลียนรูปแบบการกระทำของบุคคลผู้นั้น เราก็ย่อมสามารถที่จะสร้างผลสำเร็จได้เหมือนกับบุคคลนั้นๆ ได้ในที่สุด (Robbins, 1991)

ในปัจจุบัน หลักการของ NLP ได้ถูกนำไปประยุกต์ใช้ในการจัดฝึกอบรมหลักสูตรพัฒนาตนเองในด้านต่างๆ ซึ่งกลุ่มของนักพัฒนาศักยภาพมนุษย์ที่มีชื่อเสียงที่ใช้แนวคิดของ NLP มีดังนี้

แอนเดรียสและฟอล์กเนอร์ (Andreas and Faulkner, 1999) ได้ประยุกต์ใช้หลักการของ NLP ในหนังสือของพวกเขาชื่อ " The New Technology of Achievement " โดยมีหลักการที่สำคัญ 10 ประการ ดังนี้

1. The Map is not the territory คือ การรับรู้โลกของเราไม่ได้มีความเที่ยงตรงตามสภาพความเป็นจริงเสมอไป เพราะโดยส่วนใหญ่เราจะรับรู้สิ่งต่างๆที่เกิดขึ้นภายนอกไปตามความรู้สึกนึกคิดที่ปรุงแต่งอยู่ภายในจิตใจ (Mental Maps) ซึ่งเป็นผลมาจากความทรงจำ (Memory) ในอดีตของเราเอง ยกตัวอย่างเช่น เพื่อนคนหนึ่งของเราได้เคยตำหนิและประณามเราด้วยคำพูดหยาบคายซึ่งทำให้เรารู้สึกเจ็บปวดมากและฝังใจกับความเลวร้ายของเพื่อนคนนั้น แต่เมื่อเวลาผ่านไป 10 ปี เราได้พบกับเพื่อนผู้นั้นโดยบังเอิญ ในทันทีที่เราเห็นเพื่อนคนนั้น ความทรงจำเก่าๆในอดีตของเราเกี่ยวกับเพื่อนคนนั้นก็จะปรากฏขึ้นมาให้เราทราบว่า " คนนี้เป็นคนไม่ดี เลวมาก " ทั้งๆที่ตลอดระยะเวลา 10 กว่าปีที่ไม่ได้ติดต่อกัน เพื่อนของเราอาจจะเปลี่ยนแปลงไปเป็นคนที่ดีมากกว่าก็ได้ ฉะนั้น กระบวนการรับรู้ของเราจึงสามารถคลาดเคลื่อนได้ เพราะว่าความนึกคิดส่วนใหญ่เกิดจากการตอบสนองของความทรงจำเก่าๆในอดีตที่ปรุงแต่งได้ตอบสนองต่อเหตุการณ์ใหม่ๆที่เข้ามากระทบ ดังนั้น การรับรู้ของคนเราจึงมีข้อจำกัด และไม่เที่ยงตรงตามความเป็นจริง (What is) เสมอไป

2. People respond according to their maps คือ มนุษย์จะโต้ตอบสถานการณ์ต่างๆตามกระบวนการรับรู้และความคิดปรุงแต่งภายในจิตใจของพวกเขา โดยรูปแบบของความคิดปรุงแต่งนั้นเป็นผลมาจากความเชื่อ, ค่านิยม, ทัศนคติ, รูปแบบการใช้ภาษา, ความทรงจำ ที่ฝังรากลึกภายในจิตใจได้สำนึกของเรา ฉะนั้น ในการสร้างการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมใดๆ จะต้องเริ่มต้นจากการเปลี่ยนแปลงสิ่งที่อยู่ภายในจิตใจให้ได้เสียก่อน

3. Experience has a Structure คือ ทุกๆประสบการณ์ชีวิตย่อมต้องมีเหตุปัจจัยเสมอเป็นต้นว่า ถ้าเรารู้สึกซึมเศร้า นั่นก็แสดงว่า ต้องมีบางสิ่งบางอย่างเกิดขึ้นภายในร่างกายและจิตใจของเรา จึงจะทำให้เราเกิดอารมณ์ความรู้สึกของความเศร้าได้ เช่น เราอาจจะคิดถึงพ่อที่ได้ล่วงลับไปแล้ว ด้วยสีหน้าแววตาที่หดหู่ ความคิดถึงพ่อและการแสดงออกทางสีหน้า จึงเป็นปัจจัยที่กำหนดสภาวะของอารมณ์ความรู้สึกของเรา เพราะรูปแบบของการใช้ความคิดปรุงแต่งในจิตใจและการใช้ร่างกายของเราได้สื่อให้สมองรับรู้ข้อมูลที่ทำให้เกิดสภาวะจิตที่ซึมเศร้าในที่สุด

4. If one person can do something, anyone can learn to do it. คือ ถ้าหากมีใครคนหนึ่งสามารถที่จะทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งได้ คนอื่นๆก็สามารถเรียนรู้ที่จะทำสิ่งนั้นๆได้เช่นเดียวกัน ด้วยการลอกเลียนแบบการกระทำ (ทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ) ของผู้ที่ประสบความสำเร็จในสิ่งนั้น แต่คนส่วนใหญ่ที่ประสบความล้มเหลว ก็เป็นเพราะพวกเขาไม่กล้าแม้แต่จะคิดลองทำสิ่งๆนั้นดูสักครั้ง

5. The mind and body are parts of the same system. คือ การทำงานของร่างกายและจิตใจของมนุษย์นั้นจะมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกันอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น ถ้าเราสามารถเปลี่ยนแปลงรูปแบบวิธีการคิดของเราให้สงบลงได้ ก็จะมีผลทำให้ระบบการทำงานภายในร่างกายของเรา

เปลี่ยนแปลงไป เช่น กล้ามเนื้ออ่อนคลาย หายใจช้าลง ฯลฯ ในทำนองเดียวกัน ถ้าเราสามารถเปลี่ยนแปลงรูปแบบของการเคลื่อนไหวทางร่างกายของเราให้กระฉับกระเฉง ว่องไว ก็จะมีผลให้วิธีการคิดของเราเปลี่ยนแปลงไปด้วย เช่น รู้สึกมั่นใจในตัวเองมากยิ่งขึ้น ฉะนั้น การเปลี่ยนแปลงรูปแบบวิธีการใช้ร่างกายและจิตใจ จึงมีผลกระทบซึ่งกันและกัน

6. People already have all the resources they need. คือ มนุษย์ทุกคนมีศักยภาพที่ยิ่งใหญ่ภายในตัวเองอยู่แล้ว ถ้าเพียงแต่รู้จักวิธีการที่จะดึงศักยภาพเหล่านั้นมาใช้ให้เป็นประโยชน์ต่อตนเองและผู้อื่น ดังนั้น เราจะต้องรู้จักควบคุมรูปแบบการติดต่อสื่อสารกับตัวเองผ่านทางกระบวนการคิด, การพูด และการกระทำ เพื่อให้เกิดพฤติกรรมที่สร้างสรรค์ในการกระทำสิ่งต่างๆในชีวิต

7. You cannot NOT communicate. คือ มนุษย์ทุกคนล้วนแล้วแต่มีการติดต่อสื่อสารกับตัวเองและผู้อื่นอยู่ตลอดเวลาผ่านทาง การรับรู้ของอายตนะทั้ง 6 ได้แก่ ตา หู จมูก ลิ้น ผิวน้ำ และใจ ซึ่งจะทำงานติดต่อกับโลกภายนอกและภายในอย่างต่อเนื่องไม่มีหยุด ดังนั้น ชีวิต คือ การติดต่อสื่อสาร และการติดต่อสื่อสาร คือ ชีวิต ถ้าเราต้องการมีคุณภาพชีวิตที่ดี เราก็ต้องเรียนรู้ที่จะควบคุมวิธีการติดต่อสื่อสารของเราให้มีคุณภาพที่ดีเช่นเดียวกัน

8. If what you are doing isn't working, do something else. Do anything else. คือ ถ้าสิ่งที่เรากำลังทำอยู่นั้นไม่ได้ให้ผลลัพธ์ตามที่เรต้องการ ก็ให้ลองพยายามทำใหม่หรือหาวิธีการกระทำใหม่อื่นๆจนกว่าจะสามารถทำสิ่งๆนั้นให้ประสบความสำเร็จได้

9. There is no failure, only feedback. คือ ถ้าเพียงแต่เราสามารถคิดได้ว่า ทุกสิ่งทุกอย่างที่เกิดขึ้นจากการกระทำของเรานั้นเป็นแค่ข้อมูลย้อนกลับหรือผลลัพธ์เท่านั้น เราก็จะไม่รู้สึกตัวตัวเองล้มเหลวแต่อย่างใด และมันจะทำให้เรากลายเป็นคนที่ชอบเรียนรู้และลองทำสิ่งใหม่ๆอยู่ตลอดเวลาโดยปราศจากความกลัวใดๆในจิตใจ เพราะในที่สุดแล้ว มันก็แค่ " ผลลัพธ์หนึ่ง " เท่านั้น

10. People make the best choice open to them when they act. คือ ความสามารถในการเข้าใจในพฤติกรรมของผู้อื่นที่กระทำต่อเราว่า " พวกเขาก็ได้ทำดีที่สุดแล้วเท่าที่พวกเขาจะทำได้ " เพราะเราเองก็ไม่อาจทราบได้เลยว่าเบื้องหลังของพฤติกรรมเหล่านั้นเป็นผลมาจากประสบการณ์ชีวิตที่เลวร้ายสักเพียงไร ฉะนั้น ไม่ว่าใครจะปฏิบัติต่อเราอย่างไร เราก็จะมีแต่ความรัก ความเมตตา ความรู้สึกเห็นอกเห็นใจ และสามารถให้อภัยต่อความผิดพลาดของเพื่อนมนุษย์ได้ง่ายขึ้น

เอลเดอร์และฮีลเธอร์ (Alder and Heather, 2000) ได้ประยุกต์ใช้หลักการของ NLP ในการโปรแกรม "NLP in 21 Days" ของพวกเขา โดยมีหลักการที่สำคัญ ดังนี้

1. Change can be fast and easy. คือ การสร้างความเชื่อในจิตใจว่า " การเปลี่ยนแปลงเป็นสิ่งที่สามารถทำได้อย่างรวดเร็วและง่ายดาย " ฉะนั้น เคล็ดลับที่สำคัญประการแรกของความสำเร็จ ก็คือ การปลูกฝังความเชื่อที่ว่า " เราสามารถเปลี่ยนแปลงได้อย่างง่ายดาย " แล้วเราก็จะทำมันได้จริงๆ

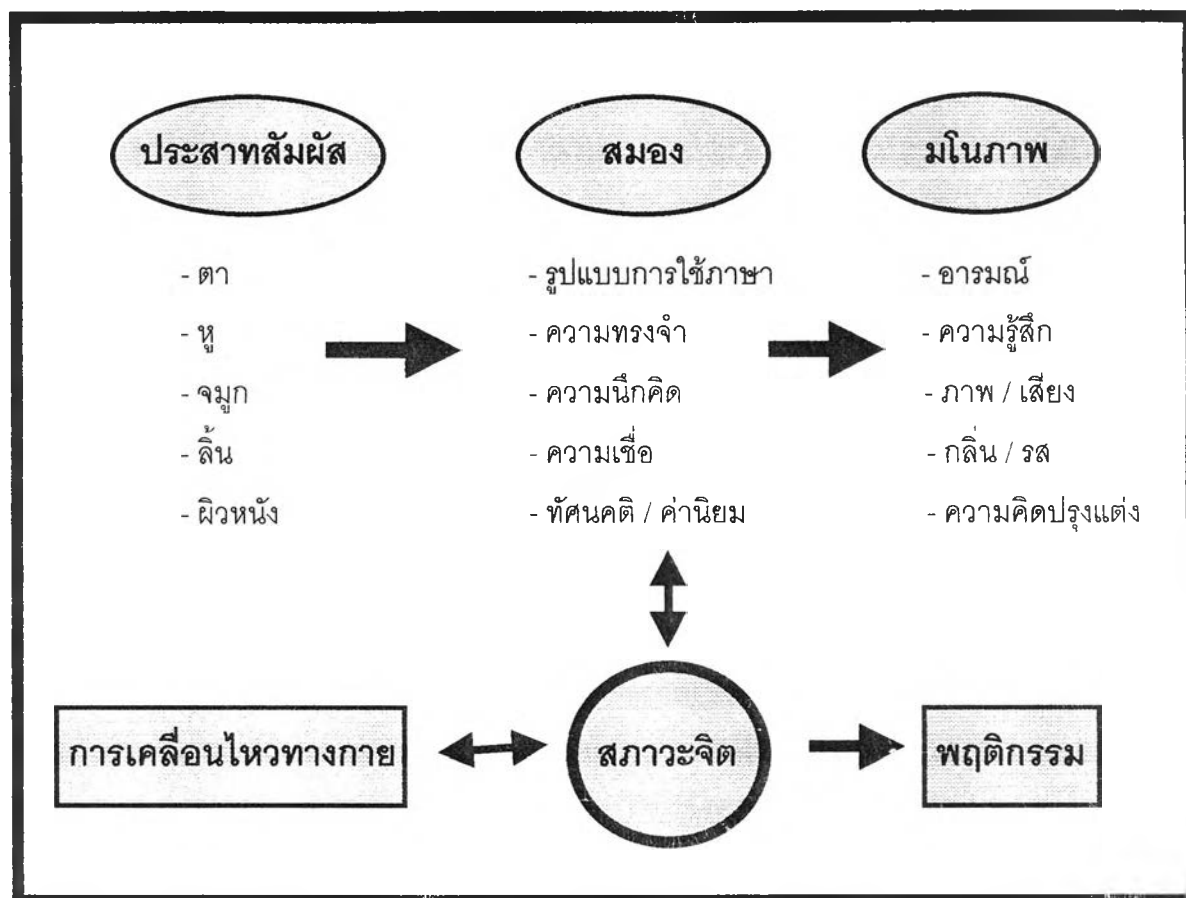
2. I am in charge of my mind and therefore my results. คือ การมีความรู้สึกรับผิดชอบอย่างเต็มที่ต่อชีวิตของตัวเอง โดยการมีแรงจูงใจที่จะพัฒนาศักยภาพภายในตัวเองในทุกๆด้าน เพื่อที่จะสามารถสร้างผลลัพธ์ที่ต้องการให้เกิดขึ้นได้จริง ดังนั้น เราจึงต้องหมั่นตรวจสอบและกำหนดเป้าหมายใหม่ๆให้กับชีวิตอยู่เสมอ เพื่อนำพาชีวิตของเราให้พุ่งสูงขึ้นไปอย่างไม่หยุดยั้ง

3. There is a solution to every problem. คือ การเชื่อมั่นอย่างแรงกล้าว่า " ทุกๆปัญหาที่เกิดขึ้นในชีวิต ย่อมจะมีทางออกสำหรับเราเสมอ " ถ้าเพียงแต่เรามีความมุ่งมั่นที่จะลงมือแก้ไข ปัญหาเหล่านั้นอย่างจริงจังและไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคที่เกิดขึ้นง่ายๆ แล้วเราก็จะประสบความสำเร็จ

4. A person is not his or her behaviour. คือ การแยกแยะพฤติกรรมออกจากตัวผู้กระทำ เพราะในบางครั้งพฤติกรรมบางอย่างที่ผู้อื่นได้กระทำลงไป ไม่ว่าจะเป็นสิ่งที่ดีหรือไม่ดี นั้นก็เป็นเพียงพฤติกรรมที่เกิดขึ้นในช่วงขณะ ซึ่งอาจจะไม่ใช่ตัวตนที่แท้จริงของเขา เมื่อเราสามารถคิดได้เช่นนี้ เราก็จะไม่ตัดสินผู้อื่น แต่จะพยายามเข้าใจผู้อื่นอย่างที่เขาเป็นอยู่

5. The meaning of a Communication is the respond it gets. คือ หัวใจของการติดต่อสื่อสารกับผู้อื่นอยู่ที่การทำให้ผู้อื่นรู้สึกว่าเขาได้รับการตอบสนองด้วยการสร้างสัมพันธภาพจากการเลียนแบบภาษากายของคู่สนทนา เช่น การปรับระดับการใช้น้ำเสียง แกว่งตา ท่าทาง คำพูด และการเคลื่อนไหวทางร่างกาย ฯลฯ เพื่อให้คู่สนทนา รู้สึกว่าเราเหมือนเขา และความรู้สึกไว้นั้นเชื่อใจก็จะตามมาเองอย่างรวดเร็ว

โบเดินแฮมเมอร์และฮอลล์ (Bodenhamer and Hall, 1999) ได้นำหลักการสำคัญของ NLP มาใช้ในการพัฒนารูปแบบการติดต่อสื่อสารแบบ NLP (The NLP Communication Model) โดยสามารถแสดงได้ ดังแผนภาพที่ 5 ดังนี้



แผนภาพที่ 5 : รูปแบบการติดต่อสื่อสารแบบ NLP

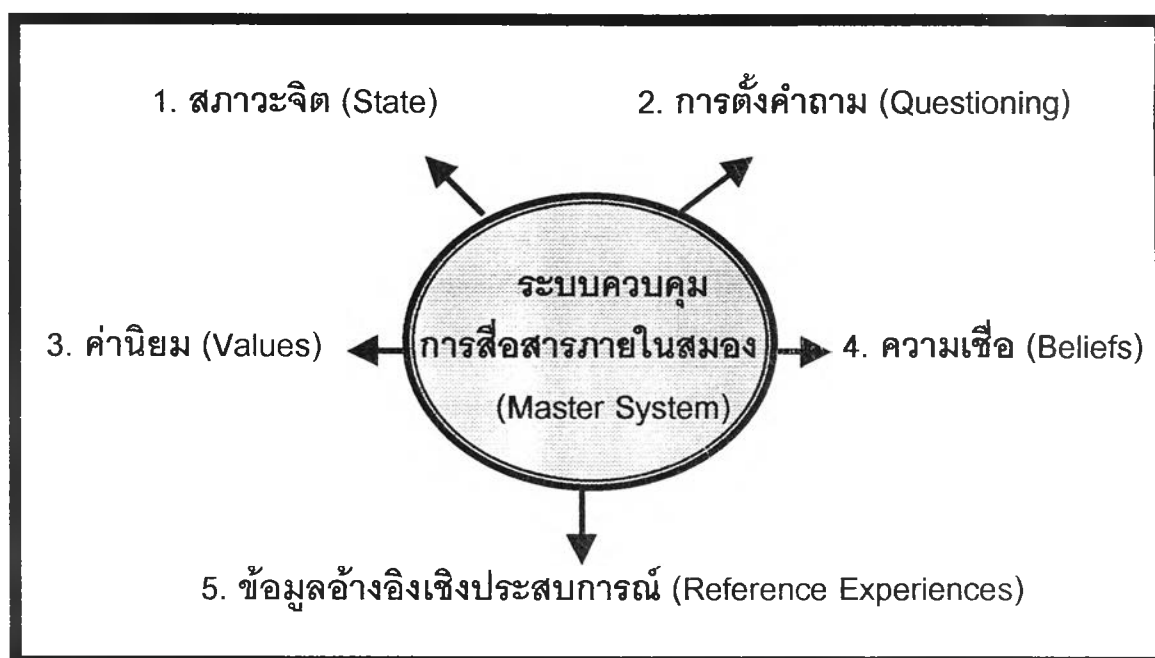
จากแผนภาพดังกล่าว จะเห็นได้ว่า รูปแบบการติดต่อสื่อสารข้อมูลภายในสมองและรูปแบบการเคลื่อนไหวทางร่างกายจะเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อสภาวะจิตซึ่งจะนำไปสู่พฤติกรรมต่างๆของมนุษย์ ดังนั้น หัวใจสำคัญของการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ของไบเดินแฮมเมอร์และฮอลล์ จึงอยู่ที่การเปลี่ยนแปลงรูปแบบวิธีการติดต่อสื่อสารกับตัวเองด้วยการปรุงแต่งข้อมูลที่ได้รับรู้ผ่านทางประสาทสัมผัสทั้ง 5 ให้สื่อความหมายไปในทางที่สร้างสรรค์ โดยการควบคุมระบบการติดต่อสื่อสารภายในสมองผ่านทางรูปแบบการใช้ภาษา, ความทรงจำ, ความนึกคิด, ความเชื่อ, ค่านิยม และทักษะคติ ฉะนั้นระบบการติดต่อสื่อสารภายในสมองจึงเปรียบเสมือนเครื่องกลั่นกรองมลพิษทางจิต ซึ่งจะทำหน้าที่ปรับเปลี่ยนปรุงแต่งข้อมูลข่าวสาร (ด้านบวกและด้านลบ) ที่ได้รับรู้มาจากโลกภายนอกให้กลายเป็นข้อมูลข่าวสารที่ให้พลังความหมายในทางบวกเท่านั้นเพื่อให้มนุษย์อยู่ในสภาวะจิตที่จะสามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ตาม แม้ว่า NLP จะเป็นเทคนิคที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง แต่แอนโทนี ร็อบบินส์ ก็พบว่า หลักการของ NLP ยังไม่สามารถที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของมนุษย์ได้อย่างคงทนถาวร จนกระทั่งกลายเป็นนิสัยได้ ถ้าพฤติกรรมที่ต้องการเปลี่ยนแปลงนั้นๆ ไม่ได้ถูกวางเงื่อนไขเชื่อมโยงระหว่างอารมณ์ความรู้สึกของความสุข (Pleasure) และความทุกข์ (Pain) กับพฤติกรรมที่ต้องการเปลี่ยนแปลงได้อย่างมากพอและต่อเนื่อง ดังนั้น แอนโทนี ร็อบบินส์ จึงได้คิดค้นเทคนิควิธีการใหม่ ที่เรียกว่า Neuro – Association Conditioning (NAC) โดย NAC มีหลักการพื้นฐานที่สำคัญ คือ มนุษย์ทุกคน ล้วนแล้วแต่มีพฤติกรรมในการแสวงหาความรู้สึกของความสุข ความพึงพอใจ และหลีกเลี่ยงจากความรู้สึกของความทุกข์ ความเจ็บปวด ดังนั้น ความสุข และความทุกข์ จึงเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญที่คอยผลักดันการกระทำต่างๆ ของมนุษย์เราได้มากที่สุด ด้วยเหตุนี้ NAC จึงเป็นเทคนิคที่ใช้วิธีการวางเงื่อนไขด้วยการเชื่อมโยงอารมณ์ความรู้สึกทางบวก (ความสุข) กับพฤติกรรมใหม่ที่ต้องการ และเชื่อมโยงอารมณ์ความรู้สึกทางลบ (ความทุกข์) กับพฤติกรรมเดิมที่ไม่ต้องการ โดยขั้นตอนที่สำคัญในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมมนุษย์ด้วยเทคนิค NAC มีดังนี้ (Robbins, 1992)

1. การกำหนดสิ่งที่ต้องการในชีวิตอย่างชัดเจน (State clearly what we really want) โดยการตัดสินใจเกี่ยวกับสิ่งที่เราต้องการเปลี่ยนแปลงอย่างแท้จริงในชีวิต และสิ่งที่เป็นอุปสรรคที่ทำให้เราไม่สามารถประสบผลสำเร็จได้
2. การวางเงื่อนไขทางอารมณ์ (Get Leverage) โดยการเชื่อมโยงอารมณ์ความรู้สึกของความทุกข์และความเจ็บปวดอย่างยิ่งยวดกับการไม่ยอมเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเดิมๆ ที่ไม่ต้องการ และการเชื่อมโยงอารมณ์ความรู้สึกของความสุขและความพึงพอใจอย่างยิ่งยวดกับการที่เราสามารถเปลี่ยนแปลงตนเองให้เกิดพฤติกรรมใหม่ๆ ที่ต้องการได้
3. การเปลี่ยนแปลงรูปแบบนิสัยด้านลบ (Interrupt the limiting pattern) โดยการพยายามขจัดรูปแบบนิสัยความเคยชินเก่าๆ ในทางลบ โดยเริ่มต้นจากการเปลี่ยนแปลงความเชื่อ ความคิด ทศนคติ คำพูด อารมณ์ ความรู้สึก และพฤติกรรมให้เป็นไปในทางบวกให้มากที่สุด
4. การพัฒนาลักษณะนิสัยทางบวก (Create a new, empowering alternative) โดยการพยายามเสริมสร้างลักษณะนิสัยที่ดียิ่งขึ้นในจิตใจและการกระทำอยู่เสมอ โดยการหมั่นคิด พูดและกระทำแต่สิ่งที่เป็นบวกกับตัวเองเพื่อให้เกิดพลังความเชื่อด้านบวกในการสร้างความสำเร็จ
5. การวางเงื่อนไขพฤติกรรมใหม่อย่างต่อเนื่อง (Condition it) โดยการวางเงื่อนไขพฤติกรรมใหม่ที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอด้วยการให้รางวัลที่ทำให้ตนเองเกิดความสุข และความพึงพอใจ เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงระหว่างความสุข ความพึงพอใจ กับพฤติกรรมใหม่ที่เราสามารถเปลี่ยนแปลงได้สำเร็จจนกระทั่งพฤติกรรมใหม่นั้นได้กลายเป็นนิสัยของเราอย่างถาวรในที่สุด

6. การตรวจสอบผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น (Test it) โดยตรวจสอบผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นว่า พฤติกรรมใหม่นั้นๆ ได้สร้างผลลัพธ์ที่เราต้องการในชีวิตหรือไม่ ถ้ายังไม่ได้ผลเป็นที่น่าพอใจ เราจำเป็นต้องกลับไปทบทวนตนเองจากขั้นตอนที่ 1 - 5 ใหม่อีกครั้งหนึ่ง เพื่อให้เราสามารถเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงในชีวิตของตนเองและเกิดแรงจูงใจที่จะพัฒนาคุณภาพชีวิตของตนเองให้ดีขึ้น

หลังจากการพัฒนาเทคนิค NAC มาใช้ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมมนุษย์ แอนโทนี ร็อบบินส์ ได้พยายามศึกษาค้นคว้าถึงปัจจัยสาเหตุสำคัญที่ทำให้มนุษย์มีพฤติกรรมที่แตกต่างกัน ซึ่งแอนโทนี ร็อบบินส์ พบว่า สิ่งที่เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดความแตกต่างในพฤติกรรมของคนที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว ก็คือ วิธีการรับรู้และการเผชิญหน้ากับปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในชีวิต โดยผู้ที่มีความสามารถในการรับรู้และเผชิญหน้ากับปัญหาคด้วยวิธีการที่ดีกว่า ย่อมจะเป็นผู้ที่สามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้มากกว่าคนอื่น ๆ ฉะนั้น ผู้ที่ต้องการประสบความสำเร็จ จะต้องมีการรับรู้และแก้ไขปัญหาที่แตกต่างจากคนที่ล้มเหลวด้วยการรับรู้ที่มองเห็นโอกาสและความเป็นไปได้ในทางบวกกับทุกสถานการณ์ที่ผ่านเข้ามาในชีวิต และยังเราได้พัฒนาความสามารถในการรับรู้และประเมินสถานการณ์ต่างๆ ในชีวิตให้เป็นไปในทางบวกได้มากเท่าใด เราก็จะยิ่งเกิดพลังด้านบวกในการกระทำและสร้างสรรค์ความสำเร็จให้เกิดขึ้นในชีวิตได้มากขึ้นเท่านั้น ด้วยเหตุนี้ แอนโทนี ร็อบบินส์ เชื่อว่า ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมใดๆ ของมนุษย์นั้น จะต้องเริ่มต้นจากการเปลี่ยนแปลงระบบการทำงานของสัญญา (Evaluation) ซึ่งทำหน้าที่เป็นหน่วยความจำ (Memory Management) ในการเก็บรวบรวมและสะสมข้อมูลต่างๆ ที่ผ่านเข้ามาทางระบบประสาทสัมผัสทั้ง 5 (ทางตา, ทางหู, ทางจมูก, ทางลิ้น และทางผิวหนัง) เพื่อนำข้อมูลเหล่านั้นมาประเมินค่า และให้ความหมายต่อสิ่งต่างๆ ที่เข้ามากระทบจิตใจว่า สิ่งนั้นดีหรือไม่ดีอย่างไร เมื่อสมองได้รับการสื่อสารข้อมูลจากสัญญา ก็จะมีการตอบสนองต่อสิ่งที่เข้ามากระทบด้วยรูปแบบวิธีการอย่างใดอย่างหนึ่ง ดังนั้น ถ้าเราสามารถเปลี่ยนแปลงระบบการสื่อสารภายในสมองให้เป็นไปในทางบวกเสมอๆ รูปแบบวิธีการกระทำได้ตอบสนองต่อสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในชีวิตก็จะเปลี่ยนแปลงไปในทางที่สร้างสรรค์ยิ่งขึ้น โดยระบบควบคุมการสื่อสารภายในสมอง (Master System) ของมนุษย์ มีองค์ประกอบที่สำคัญ 5 ประการ ซึ่งสามารถแสดงได้ ดังแผนภาพที่ 6 ดังนี้ (Robbins, 1992)



แผนภาพที่ 6 : องค์ประกอบของระบบควบคุมการสื่อสารภายในสมอง (Master System)

จากแผนภาพดังกล่าว สามารถอธิบายกระบวนการทำงานของระบบควบคุมการสื่อสารภายในสมองของคนเราในแต่ละองค์ประกอบได้ ดังต่อไปนี้

1. สภาวะจิต (State)

เป็นความรู้สึกต่างๆที่เกิดขึ้นกับจิตใจไม่ว่าจะเป็นความรู้สึกด้านบวก หรือด้านลบ เช่น ความรู้สึกของความรัก ความมั่นใจ ความตื่นเต้น ความท้อแท้ ความกลัว ฯลฯ ซึ่งความรู้สึกเหล่านี้ จะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมของเราให้สามารถกระทำการต่างๆได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ ฉะนั้น ในเวลาที่เรามีความรู้สึกที่ดีต่อตัวเอง เราก็จะสามารถกระทำการต่างๆได้อย่างมีพลัง นั่นก็เป็นเพราะว่า เรากำลังอยู่ในสภาวะจิตที่มีพลังด้านบวก (Resourceful State) ซึ่งเป็นสภาวะที่ทำให้เราสามารถนำศักยภาพอันไร้ขอบเขตที่มีอยู่ภายในตัวเราเองออกมาใช้ได้มากที่สุด ด้วยเหตุนี้ ผู้ที่ประสบความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ทั้งหลาย จึงพยายามที่จะรักษาสภาวะจิตของตัวเองให้อยู่ในสภาวะที่มีพลังด้านบวกอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้สภาวะจิตนั้นช่วยให้พวกเขาสามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพและบรรลุผลสำเร็จได้ตามที่ต้องการ โดยปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อสภาวะจิต (State) ในตัวมนุษย์มีองค์ประกอบ 2 ประการ ได้แก่ ระบบการสื่อสารภายในสมอง (Internal Representations) และระบบการขับเคลื่อนทางร่างกาย (Physiology) ดังนี้ (Robbins, 1991)

- 1) ระบบการสื่อสารภายในสมอง (Internal Representations) ประกอบด้วย
 - สิ่งที่เราคิดและเห็นเป็นภาพในจิตใจ
 - สิ่งที่เราได้ยินและพูดกับตัวเอง

ด้วยเหตุนี้ เราควรเรียนรู้ที่จะควบคุมระบบการสื่อสารภายในสมอง (Master System) ของตัวเองด้วยการระมัดระวังการใช้คำพูดและภาษาที่ใช้ในการสนทนากับตัวเองและผู้อื่น เนื่องจากว่า คำพูดคำใดคำหนึ่งจะสื่อสารให้สมองรับรู้ในความหมายที่มีความเฉพาะเจาะจง ซึ่งจะมีผลต่อวิธีการคิดของเรา และวิธีการคิดของเราก็มักจะส่งผลกระทบต่ออารมณ์ความรู้สึก และพฤติกรรมที่เราจะแสดงออกมาในที่สุด ด้วยเหตุนี้ คำพูด (Words) จึงเป็นเครื่องมืออันทรงพลังที่สามารถเปลี่ยนแปลงสภาพอารมณ์ความรู้สึกของคนเราได้โดยไม่น่าเชื่อ อยากรู้ก็ตาม ผู้คนเป็นจำนวนมากได้ให้ความสำคัญน้อยเหลือเกินในการเลือกสรรถ้อยคำที่ใช้ในการสนทนาติดต่อสื่อสารกับตนเองและผู้อื่นในชีวิตประจำวัน ดังนั้น แอนโทนี ร็อบบินส์ จึงได้พัฒนากระบวนการในการเลือกใช้คำศัพท์แห่งความสำเร็จ (Transformational Vocabulary of Success) ซึ่งจะมีผลโดยตรงต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพจิตใจของคนเราให้มีพลังด้านบวกอยู่เสมอ โดยตัวอย่างในการเลือกใช้คำศัพท์ที่ให้ความหมายด้านบวกสำหรับการกระตุ้นอารมณ์ความรู้สึกของเราให้เกิดพลังที่สร้างสรรค์ มีดังนี้ (Robbins, 1994)

ตารางที่ 3 : คำศัพท์แห่งความสำเร็จ (Transformational Vocabulary of Success)

คำศัพท์ด้านลบ (Negative Words)	เปลี่ยนเป็นคำศัพท์ (Transforms Into)	คำศัพท์ด้านบวก (Positive Words)	เปลี่ยนเป็นคำศัพท์ (Transforms Into)
โกรธ (angry)	ผิดหวัง (disenchanted)	ตื่นตัว (alert)	เต็มไปด้วยพลัง (energized)
กลัว (afraid)	ไม่คุ้นเคย (uncomfortable)	ถูกต้อง (all right)	ยอดเยี่ยม (superb)
ประหม่า (anxious)	กังวลเล็กน้อย (a little concern)	มีเสน่ห์ (attractive)	สง่างาม (gorgeous)
หดหู่ (depressed)	สงบก่อนลงมือทำ (calm before action)	แจ่ม (cool)	พิเศษสุด (outrageous)
สับสน (confused)	อยากรู้ (curious)	มั่นใจ (confident)	อะไรก็หยุดไม่ได้ (unstoppable)

คำศัพท์ด้านลบ (Negative Words)	เปลี่ยนเป็นคำศัพท์ (Transforms Into)	คำศัพท์ด้านบวก (Positive Words)	เปลี่ยนเป็นคำศัพท์ (Transforms Into)
ผิดหวัง (disappointed)	ยังไม่ถึงเวลา (delayed)	กระตือรือร้น (enthusiastic)	ตื่นเต้น (excited)
น่าขยะแขยง (disgusted)	น่าแปลกใจ (surprised)	น่าพอใจ (fine)	วิเศษสุด (awesome)
น่าสะพรึงกลัว (dread)	น่าท้าทาย (challenge)	โชคดี (fortunate)	พรจากสวรรค์ (blessed)
น่าละอาย (embarrassed)	รู้ตัวเท่าทัน (aware)	ดี (good)	น่าพิศวง (magic)
อ่อนแรง (exhausted)	กำลังพักผ่อน (recharging)	ยอดเยี่ยม (great)	ปรากฏการณ์ใหม่ (phenomenal)
ล้มเหลว (failure)	กำลังเรียนรู้ (learning)	สุดยอด (great)	แทบไม่น่าเชื่อ (incredible)
กลัว (fear)	อยากรู้อยากเห็น (curious)	ความสุข (happy)	ปิติปราโมทย์ (ecstatic)
น่าหวั่นไหว (frustrated)	น่าหลงใหล (fascinated)	น่าสนใจ (interested)	น่าอัศจรรย์ใจ (amazing)
เจ็บปวด (hurt)	ถูกรบกวน (bothered)	ชอบ (like)	พึงพอใจ (relish)
ฉันเกลียด (I hate)	ฉันชอบ...มากกว่า (I prefer)	ไม่มีปัญหา (no problem)	มีความสุขที่จะ... (happy to)
ถูกดูหมิ่น (insulted)	ไม่ได้รับความเข้าใจ (misunderstood)	ไม่เลว (not bad)	หาไม่ได้อีกแล้ว (couldn't be better)
โง่ (stupid)	กำลังค้นหาความจริง (discovering)	ดี (nice)	ล้ำเลิศ (fantastic)
อิจฉาริษยา (jealous)	สนใจมากเกินไป (overloving)	กำลังสนใจ (paying attention)	กำลังจดจ่อ (focused)

คำศัพท์ด้านลบ (Negative Words)	เปลี่ยนเป็นคำศัพท์ (Transforms Into)	คำศัพท์ด้านบวก (Positive Words)	เปลี่ยนเป็นคำศัพท์ (Transforms Into)
ขี้เกียจ (lazy)	กำลังสะสมพลังงาน (storing energy)	สมบูรณ์ (perfect)	พิเศษสุด (extraordinary)
เหงา (alone)	กำลังว่าง (available)	ฉลาด (smart)	อัจฉริยะ (brilliant)
ถูกปฏิเสธ (rejected)	ถูกมองข้าม (overlooked)	เก่ง (good)	มีพรสวรรค์ (gifted)
สุดแย่ (terrible)	แค่แตกต่างกัน (different)	ยอดเยี่ยม (terrific)	แทบไม่น่าเชื่อ (unbelievable)
เครียด (stressed)	กำลังยุ่ง (busy)	พอใจ (satisfied)	ประทับใจ (impressive)

ดังนั้น ระบบการติดต่อสื่อสารภายในสมองของเรา จึงเป็นผลมาจากการเลือกใช้คำศัพท์ในการสนทนากับตัวเองและผู้อื่น โดยสามารถแสดงกระบวนการทำงานที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกันระหว่างการเลือกใช้ภาษา (คำศัพท์) กับอารมณ์ความรู้สึกภายในจิตใจของเรา ได้ดังนี้

คำศัพท์ → สัญญาให้ความหมาย → ความคิดปรุงแต่ง → สภาวะจิต → พฤติกรรม
(Vocabulary) (Evaluation) (Representation) (State) (Behavior)

ฉะนั้น หัวใจสำคัญในการสร้างการเปลี่ยนแปลงระบบการสื่อสารภายในสมองของคนเรา จึงอยู่ที่การเลือกที่จะรับรู้ข้อมูลที่ผ่านเข้ามาทางประสาทสัมผัสทั้ง 5 (ทางตา, ทางหู, ทางจมูก ทางลิ้น และทางผิวหนัง) ด้วยการเลือกใช้คำศัพท์ที่ให้ความหมายด้านบวก เพื่อให้ความนึกคิดของเราสามารถปรุงแต่ง (Re - presentation) เหตุการณ์ต่างๆที่เกิดขึ้นนั้นไปในทางที่จะสร้างพลังความรู้สึกนึกคิดในทางบวก (Positive State) ให้กับเราได้มากที่สุด ด้วยเหตุนี้ ถ้าเราสามารถที่จะควบคุมระบบการทำงานของสัญญา (Memory Management) ภายในสมอง ซึ่งทำหน้าที่ให้ความหมาย (ทั้งในทางบวกและทางลบ) ต่อทุกสิ่งทุกอย่างด้วยการพยายามฝึกฝนจิตใจของเราในการเลือกใช้คำศัพท์ที่ให้ความหมายในทางบวกต่อทุกเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น เราก็จะสามารถรักษาสภาวะจิตของเราให้มีพลังใน

ทางบวกได้ในทุกขณะและทำให้เรากลายเป็นคนที่มีทัศนคติที่ดีต่อชีวิตเสมอ ไม่ว่าชีวิตของเราจะพลิกผันไปในทางที่เลวร้ายมากสักเพียงใดก็ตาม

2) ระบบการขับเคลื่อนทางร่างกาย (Physiology) ประกอบด้วย

- การแสดงออกทางสีหน้า แววตา ท่าทาง
- รูปแบบวิธีการหายใจ
- ลักษณะการเคลื่อนไหวทางกาย ได้แก่ ความผ่อนคลาย / ตึงเครียด

จากผลงานวิจัยของ จอร์จ ดับเบิลยู เครน (Kren, G.W. อ้างถึงใน นิเวศน์ เหมวชิรวรากร, 2544) พบว่า การเคลื่อนไหวเป็นสิ่งที่มาก่อนอารมณ์ (Emotion follows motion) ดังนั้น รูปแบบวิธีการในการใช้ร่างกายเคลื่อนไหว จึงมีผลกระทบต่อรูปแบบวิธีการคิด, ความรู้สึก และการแสดงพฤติกรรมของคนเรา เนื่องจากว่า การเคลื่อนไหวใดๆทางร่างกายจะส่งผลต่อปฏิกิริยาทางชีวเคมีภายในระบบประสาทซึ่งทำหน้าที่คอยควบคุมอารมณ์ความรู้สึกของคนเรา ยกตัวอย่างเช่น ในเวลาที่เรารู้สึกห่อเหี่ยว ก็เป็นเพราะว่า เราได้ส่งข้อมูลข่าวสารบางอย่างไปยังสมองผ่านทางระบบการขับเคลื่อนทางร่างกายโดยที่เราอาจจะรู้ตัวหรือไม่รู้ตัวก็ตาม เช่น การใช้น้ำเสียงเบาลง สีหน้าแวตาทม่นหมอง จังหวะการเดินช้าลง ก้มหน้า และห่อตัว ฯลฯ ในทางตรงกันข้าม เมื่อเวลาที่เรามีความสุข ระบบการขับเคลื่อนทางร่างกายของเราก็จะเปลี่ยนแปลงไปโดยอัตโนมัติ เช่น การใช้น้ำเสียงดังขึ้น สีหน้าสดใส แววตาเป็นประกาย จังหวะการเดินเร็วขึ้น หรือมีการกระโดดโลดเต้น ฯลฯ

ดังนั้น การเคลื่อนไหวทางร่างกาย จึงมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับอารมณ์ความรู้สึกภายในจิตใจอย่างลึกซึ้งอยู่ตลอดเวลา ฉะนั้น ถ้าเราสามารถเปลี่ยนแปลงรูปแบบวิธีการในการเคลื่อนไหวทางร่างกายของเราให้มีพลัง จนกระทั่งกลายเป็นนิสัย เราก็จะสามารถควบคุมอารมณ์ความรู้สึกของเราให้อยู่ในสภาวะที่มีพลังด้านบวกได้เสมอ และยังเราสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงวิธีการเคลื่อนไหวทางกายได้มากขึ้นเท่าใด เราก็จะยังสามารถเปลี่ยนแปลงอารมณ์ความรู้สึกและพฤติกรรมในชีวิตประจำวันของเราให้มีพลังในทางบวกได้มากขึ้นเท่านั้น

2. การตั้งคำถาม (Questioning)

เป็นเครื่องมือสำคัญในการควบคุมระบบการติดต่อสื่อสารภายในสมองของมนุษย์ เนื่องจากว่า คำสนทนาในสมองของเราล้วนเป็นผลที่เกิดขึ้นมาจากกระบวนการตั้งคำถามและหาคำตอบให้แก่คำถามนั้นๆ ฉะนั้น ความนึกคิดต่างๆของคนเรา จึงเกิดขึ้นมาจากกระบวนการตั้งคำถามให้กับตัวเองอยู่ตลอดเวลา รูปแบบวิธีการตั้งคำถามของเรา จึงมีความสำคัญยิ่งในการกำหนดทิศทางของชีวิต เพราะว่า คำถามต่างๆที่เราถามตัวเอง จะเป็นตัวกำหนดสิ่งที่เราจะจดจ่อ (focus) ซึ่งจะมีผลต่อสิ่งที่เราจะคิด (The way we think) และสิ่งที่เราจะรู้สึก (The way we feel) ตามมา ยกตัวอย่างเช่น ถ้าเราตั้งคำถามว่า " ทำไมถึงมีแต่คนไม่ชอบฉัน " สมองของเราก็จะจดจ่ออยู่กับสาเหตุที่ทำให้ผู้คนไม่ชอบเรา ซึ่งคำตอบที่ได้ก็จะทำให้เราเกิดความคิดและความรู้สึกที่ไม่ดีต่อตัวเราเองมากขึ้น ในขณะที่เดียวกัน ถ้าเราเปลี่ยนคำถามใหม่เป็น " ฉันจะทำอะไรให้ผู้คนชอบพอฉันมากยิ่งขึ้น " สมองของเราก็จะจดจ่ออยู่กับทางออกของปัญหา (Solution) แทนที่จะเป็นตัวปัญหาต่างๆ ซึ่งการตั้งคำถามในลักษณะนี้ จะทำให้เราได้ใช้ความคิดในการค้นหาความเป็นไปได้ในทางบวกที่จะแก้ปัญหาเหล่านั้นๆ และเราจะได้คำตอบที่ทำให้เรามีความหวังและเกิดความรู้สึกในทางบวกกับตัวเองมากยิ่งขึ้น

ฉะนั้น ถ้าเราตั้งคำถามกับตัวเองไปในทางลบ เราก็จะได้รับคำตอบในทางลบ แต่ถ้าเราพยายามตั้งคำถามในทางสร้างสรรค์ สมองของเราก็จะพยายามค้นหาคำตอบที่สร้างสรรค์ให้กับเรา เช่นเดียวกัน ดังคำกล่าวที่ว่า " จงถามสิ แล้วท่านก็จะได้คำตอบ, จงค้นหาสิ แล้วท่านก็จะค้นพบ, จงเคาะสิ แล้วประตูก็จะเปิดให้แก่ท่าน " ผู้ที่ประสบความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ จึงล้วนแล้วแต่มีกระบวนการตั้งคำถามที่ดีกว่าให้กับตัวเอง ด้วยเหตุนี้ พวกเขาจึงได้รับคำตอบที่ดีกว่าให้กับชีวิตมากกว่าผู้ที่ไม่เคยแม้แต่จะพยายามถามตัวเองว่า " เราจะทำชีวิตนี้ให้ดีขึ้นอย่างไรได้บ้าง ? "

ด้วยเหตุนี้ พลังคำถาม จึงเปรียบได้ดังแสงเลเซอร์ที่คอยลับสมองของมนุษย์ให้แหลมคมอยู่เสมอ ผู้ที่ไม่เคยตั้งคำถามใหม่ๆให้กับชีวิตของตนเอง ก็ไม่มีวันที่จะนำพาชีวิตของตนไปสู่การเปลี่ยนแปลงที่ดีกว่าได้ ฉะนั้น ถ้าเราต้องการที่จะยกระดับคุณภาพชีวิตของเราให้ดีขึ้น เราจำเป็นต้องต้องเปลี่ยนแปลงลักษณะนิสัยในการตั้งคำถามของตัวเองไปในทางที่สร้างสรรค์มากยิ่งขึ้น เนื่องจากประสบการณ์ในชีวิตของคนเรานั้น จะมาจากสิ่งที่จิตใจของเราจดจ่ออยู่เสมอ ดังนั้น เมื่อกำลังเผชิญหน้ากับปัญหาใดๆในชีวิต เราควรที่จะตั้งคำถามที่ทำให้เราได้ใช้ความคิดจดจ่ออยู่กับแนวทางในการแก้ไขปัญหานั้นๆมากกว่าที่จะไปใช้ความคิดหมกหมุ่นอยู่กับผลลัพธ์ของปัญหา

แอนโทนี ร็อบบินส์ จึงได้ออกแบบลักษณะของคำถามที่จะนำไปสู่การให้คำตอบที่สามารถสร้างพลังด้านบวกให้กับชีวิต ดังนี้

ตารางที่ 4 : คำถามสำหรับการแก้ไขปัญหา (Problem - Solving Questions)

พลังคำถามสำหรับการแก้ไขปัญหา

1. มีอะไรบ้างที่เป็นข้อดีที่มาพร้อมกับปัญหานี้ ?
2. มีอะไรบ้างที่ยังไม่สมบูรณ์แบบ และฉันสามารถทำมันให้ดีขึ้นได้อย่างไร ?
3. ฉันจะทำอะไรได้บ้างเพื่อที่จะทำให้ชีวิตนี้เปลี่ยนแปลงไปอย่างที่คุณต้องการ ?
4. มีอะไรบ้างที่ฉันจะไม่ทำอีกต่อไปเพื่อให้ชีวิตนี้เปลี่ยนแปลงไปอย่างที่คุณต้องการ ?
5. ฉันจะมีความสุข สนุกสนานกับสิ่งที่กำลังทำอยู่ในขณะนี้ได้อย่างไร ?

นอกจากนี้ แอนโทนี ร็อบบินส์ เชื่อว่า เราจำเป็นต้องกระตุ้นระบบประสาทในร่างกาย (Nervous System) ของเราให้มีพลังความรู้สึกด้านบวกเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง ด้วยเหตุนี้เขาจึงได้พัฒนา 10 พลังคำถามขึ้น เพื่อเป็นแนวทางในการฝึกสมองของเราให้ได้ใช้ความคิดเชิงสร้างสรรค์ และช่วยให้เราเคยชินกับวิธีการตั้งคำถามในทางบวกกับตัวเองจนกระทั่งเกิดทัศนคติด้านบวกกับชีวิต โดยการตอบคำถามในแต่ละข้อเป็นประจำทุกวัน จะทำให้เราได้รับประสบการณ์ของความรู้สึกที่เป็นสุข, ตื่นเต้น, เบิกบาน, ภาคภูมิใจ, เห็นคุณค่าในตัวเอง และมีความรักให้กับตัวเองและผู้อื่นมากยิ่งขึ้น โดย 10 พลังคำถามที่สามารถสร้างพลังและความรู้สึกที่ดีให้กับเราทุกๆวัน มีดังนี้ (Robbins, 1995)

ตารางที่ 5 : 10 พลังคำถาม (The Morning and Evening Power Questions)

พลังคำถามยามเช้า

1. อะไรที่ทำให้ฉันรู้สึกมีความสุขกับชีวิตในขณะนี้ ? และสิ่งนี้ทำให้ฉันรู้สึกอย่างไร ?
2. อะไรที่ทำให้ฉันรู้สึกตื่นเต้นกับชีวิตในขณะนี้ ? และสิ่งนี้ทำให้ฉันรู้สึกอย่างไร ?
3. อะไรที่ทำให้ฉันรู้สึกภูมิใจกับตัวเองในขณะนี้ ? และสิ่งนี้ทำให้ฉันรู้สึกอย่างไร ?
4. อะไรที่ทำให้ฉันรู้สึกดีต่อชีวิตในขณะนี้ ? และสิ่งนี้ทำให้ฉันรู้สึกอย่างไร ?
5. อะไรที่ทำให้ฉันรู้สึกเพลิดเพลินใจกับชีวิตในขณะนี้ ? และสิ่งนี้ทำให้ฉันรู้สึกอย่างไร ?
6. อะไรที่ฉันกำลังทุ่มเทให้กับชีวิตในขณะนี้ ? และสิ่งนี้ทำให้ฉันรู้สึกอย่างไร ?
7. ใครบ้างที่ฉันรัก ? และใครบ้างที่รักฉัน ? และคนเหล่านี้ทำให้ฉันรู้สึกอย่างไร ?

พลังคำถามยามเย็น

8. ฉันได้ทำความดีอะไรบ้างในวันนี้ ? และฉันทำสิ่งดีๆนั้นอย่างไร ?
9. ฉันได้เรียนรู้อะไรบ้างในวันนี้ ?
10. ฉันได้ทำอะไรบ้างในวันนี้ที่จะช่วยให้คุณภาพชีวิตของฉันดีขึ้น ?

3. ค่านิยม (Values)

เป็นการให้ความหมายต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่มีความสำคัญยิ่งในชีวิตของเรา ดังนั้น ถ้าเราปรารถนาที่จะมีชีวิตที่ให้ความสุขอย่างแท้จริงแก่เรา เราจำเป็นต้องตอบคำถามที่ว่า " อะไร คือ สิ่งที่มีความสำคัญมากที่สุดในชีวิตของเรา " ให้ได้อย่างชัดเจน และยิ่งเราได้คำตอบที่ชัดเจนมากเท่าใด ก็แสดงว่า เรามีค่านิยมในชีวิตที่ชัดเจนมากเท่านั้น ยกตัวอย่างเช่น ถ้าคำตอบของเรา คือ ความสำเร็จ ความรัก มิตรภาพ ความมั่นคง การผจญภัย ความมีอิสระภาพ ฯลฯ สิ่งเหล่านี้ คือ ค่านิยมส่วนบุคคล (Personal Values) ของเรา ซึ่งจะเป็นตัวชี้หน้าที่สำคัญของการตัดสินใจที่จะกระทำการต่างๆในชีวิต และเมื่อเราสามารถที่จะเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงของตนเองว่า อะไรที่มีความหมายและสำคัญมากที่สุดในชีวิตของเราและตัดสินใจที่จะใช้ชีวิตตามค่านิยมของเราโดยไม่สนใจว่าจะเกิดอะไรขึ้นก็ตาม เราก็จะพบกับความสุขที่มีคุณค่าอย่างที่ไม่มียอะไรจะสามารถมาทดแทนได้ อย่างไรก็ตาม มีบุคคลที่ประสบความสำเร็จในชีวิตเป็นจำนวนมากที่มีทั้งเงินทอง ชื่อเสียง เกียรติยศ ฯลฯ แต่กลับเป็นคนที่ไม่มีความสุขใดๆในชีวิตไม่ได้ ทั้งนี้ ก็เป็นเพราะว่า พวกเขาเหล่านั้นรู้แต่เพียงเฉพาะสิ่งที่ต้องการจะมีทาง

ด้านวัตถุ แต่ไม่มีความเข้าใจอย่างลึกซึ้งถึงความต้องการส่วนลึกที่สุดในจิตใจของตัวเองว่ามีความปรารถนาสิ่งใดอย่างแท้จริง ด้วยเหตุนี้ แอนโทนี โรบบินส์ จึงพบว่า ค่านิยมของมนุษย์นั้น สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ระดับ ดังนี้ (Robbins, 1993)

1) ค่านิยมกลางทาง (Mean Values) ได้แก่ บางสิ่งบางอย่างที่เราคาดว่าจะทำให้เรามีความสุขในชีวิต เช่น เงิน บ้าน รถยนต์ คนรัก ครอบครัว ฯลฯ

2) ค่านิยมปลายทาง (End Values) ได้แก่ สภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกภายในจิตใจ (Emotional State) ที่สามารถทำให้เรามีความสุขอย่างแท้จริง เช่น ความรัก (Love), ความสำเร็จ (Success), ความผูกพัน (Intimacy), ความมั่นคงปลอดภัย (Security), ความมีอิสรภาพ (Freedom), ความตื่นเต้น (Adventure) และความมีอำนาจ (Power) ฯลฯ

ดังนั้น ถ้าเราถูกถามว่า "อะไรคือ สิ่งที่เราปรารถนามากที่สุดในชีวิต" และคำตอบของเรา คือ ความรัก, ความมีอิสรภาพ และความมั่งคั่งทางการเงิน ซึ่งเราจะเห็นได้ว่า ความรัก และความมีอิสรภาพนั้นเป็นค่านิยมปลายทาง (End Values) ของเรา ส่วนเงิน เป็นเพียงค่านิยมกลางทาง (Mean Values) และถ้าเราถูกถามต่อไปอีกว่า "ความมั่งคั่งทางการเงิน จะให้ความสุขในชีวิตของเราได้อย่างไรบ้าง" แล้วเราก็อาจจะตอบว่า "ถ้าเพียงแต่เราร่ำรวย เราก็จะเป็นที่สนใจของคนที่เรารัก และเราก็จะมีเวลา ไม่ต้องทำงานหนัก จะไปไหนก็ได้ จะซื้ออะไรก็ได้ตามที่เราปรารถนา" ฉะนั้น เราจะพบว่า เงิน เป็นเพียงสื่อกลางที่จะทำให้เราได้มีประสบการณ์ทางอารมณ์ความรู้สึก (Emotional State) ของความรัก และความมีอิสรภาพ ซึ่งเป็นค่านิยมปลายทางที่ได้ให้อารมณ์ความรู้สึกของความสุขอย่างที่เราต้องการ แต่โดยทั่วไป คนส่วนใหญ่ มักจะพยายามตั้งเป้าหมายในชีวิตโดยปราศจากความเข้าใจถึงค่านิยมที่แท้จริง (End Values) ในชีวิตของตนเอง พวกเขาเหล่านั้น จึงได้แต่ใช้ชีวิตยุ่งไปกับการแสวงหาวัตถุหรือสิ่งนอกตัวอย่างบ้าคลั่ง ซึ่งเป็นเพียงค่านิยมกลางทางเท่านั้น และเมื่อพวกเขาบรรลุเป้าหมายทางวัตถุ สิ่งเหล่านั้นก็จะไม่สามารถทำให้พวกเขามีความสุขแต่อย่างใด เพราะพวกเขาไม่ได้ใช้ชีวิตให้สอดคล้องกับค่านิยมที่มีคุณค่าอย่างแท้จริงต่อชีวิตของพวกเขาเอง ดังนั้น เพื่อที่เราจะมีความสุขเต็มที่กับชีวิตเราเอง เราจะต้องหันกลับมาตรวจสอบและกำหนดค่านิยมของเราให้ได้อย่างชัดเจน (Value Clarification) เพื่อที่เราจะได้สามารถตั้งเข็มทิศชีวิตให้สอดคล้องกับค่านิยมปลายทางของเรา ซึ่งจะทำให้เราเกิดแรงจูงใจในการกระทำสิ่งต่างๆ เพื่อนำเราไปสู่ประสบการณ์ที่ให้ความสุขแก่เราได้ อย่างแท้จริง

แอนโทนี่ ร็อบบินส์ พบว่า พฤติกรรมใดๆของมนุษย์ เกิดขึ้นมาจากแรงกระตุ้นจากภายในที่ต้องการกระทำสิ่งต่างๆที่จะนำไปสู่สภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกของความสุข ความพึงพอใจ (Pleasurable Emotional States) และหลีกเลี่ยงจากสภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกของความทุกข์ ความเจ็บปวด (Painful Emotional States) ซึ่งมนุษย์แต่ละคน จะให้ความสำคัญแก่สภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกแต่ละชนิดไม่เท่ากัน ยกตัวอย่างเช่น ถ้าเราได้รับคำถามว่า " สภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกชนิดใดที่ได้ให้ความสุข ความพึงพอใจแก่เรามากที่สุด " ซึ่งคำตอบของเรา อาจจะเป็นความรัก ความสำเร็จ ความมีอิสระภาพ ความมั่นคงปลอดภัย ฯลฯ อย่างไรก็ตาม เรามีแนวโน้มที่จะให้ความสำคัญต่อสภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกอย่างใดอย่างหนึ่งมากกว่า เพราะว่าสภาวะของอารมณ์ความรู้สึกแต่ละชนิด จะให้ความสุขแก่เราได้ไม่เท่ากัน เนื่องจาก เรามีลำดับชั้นของค่านิยม (Hierarchy of Values) ซึ่งลำดับชั้นของค่านิยมนี้ จะเป็นสิ่งที่คอยควบคุมการตัดสินใจของเราในชีวิตประจำวันให้กระทำ หรือไม่กระทำสิ่งต่างๆ โดยลำดับชั้นของค่านิยม สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้ (Robbins, 1994)

1) ลำดับชั้นของค่านิยมด้านบวก (Moving - Toward Values) เป็นลำดับชั้นของค่านิยมที่จะนำเราไปสู่สภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกของความสุข ความพึงพอใจ (Pleasurable Emotional States) ได้แก่ ความรัก (Love), ความสำเร็จ (Success), ความผูกพัน (Intimacy), ความมั่นคงปลอดภัย (Security), ความมีอิสระภาพ (Freedom), ความตื่นเต้น ท้าทาย (Adventure), ความมีอำนาจ (Power) ฯลฯ โดยค่านิยมเหล่านี้ จะเป็นแรงกระตุ้นเราให้กระทำสิ่งต่างๆที่จะนำเราไปสู่สภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกของความสุข

2) ลำดับชั้นของค่านิยมด้านลบ (Moving - Away Values) เป็นลำดับชั้นของค่านิยมที่จะนำเราไปสู่สภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกของความทุกข์ ความเจ็บปวด (Painful Emotional States) ได้แก่ การถูกปฏิเสธ (Rejection), ความโกรธ (Anger), ความเหงา (Loneliness), ความซึมเศร้า (Depression), ความล้มเหลว (Failure), ความรู้สึกผิด (Guilt), ความไม่เป็นมิตร (Humiliation) ฯลฯ โดยค่านิยมเหล่านี้ จะเป็นแรงกระตุ้นเราให้หลีกเลี่ยงการกระทำสิ่งต่างๆที่จะนำเราไปสู่สภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกของความทุกข์

ในการสร้างความเปลี่ยนแปลงใดๆในชีวิตของเรา เราจึงจำเป็นที่จะต้องทำความเข้าใจในตัวเองเสียก่อนว่า " อะไร คือ สิ่งที่มีความสำคัญมากที่สุดในชีวิตของเรา " ซึ่งเราจะทราบคำตอบได้ก็ต่อเมื่อเรามีความชัดเจนในค่านิยมปลายทางของเรา อย่างไรก็ตาม แอนโทนี ร็อบบินส์ ได้กล่าวว่ามนุษย์มีศักยภาพที่ยิ่งใหญ่ที่จะตัดสินใจว่า " เราต้องการเป็นคนเช่นไร " ด้วยการเปลี่ยนแปลงค่านิยมของเราให้มีคุณค่ามากยิ่งขึ้น โดยมีขั้นตอนที่สำคัญ ดังนี้ (Robbins, 1994)

1) การลำดับและตรวจสอบค่านิยมปลายทางในปัจจุบัน ซึ่งจะช่วยให้เราเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงของตนเองโดยการถามตัวเองด้วยคำถาม 2 คำถามว่า " สิ่งใดที่มีคุณค่าและมีความหมายต่อชีวิตของเรามากที่สุด " และ " สิ่งใดที่เราต้องการหลีกเลี่ยงมากที่สุด " หลังจากที่เราได้ระดมความคิดเพื่อให้ได้คำตอบมากที่สุด เราก็นำคำตอบที่ได้มาพยายามเรียงลำดับความสำคัญของค่านิยมแต่ละข้อโดยตัวอย่างลำดับขั้นของค่านิยม สามารถแสดงได้ ดังนี้ (Robbins, 1992)

ตารางที่ 6 : ตัวอย่างลำดับขั้นของค่านิยม (Hierarchy of Values)

ลำดับขั้นของค่านิยมด้านบวก (Moving - Toward Values)		ลำดับขั้นของค่านิยมด้านลบ (Moving - Away Values)	
ค่านิยม (Values)	ลำดับขั้น (Ranking)	ค่านิยม (Values)	ลำดับขั้น (Ranking)
ความรัก (Love)		การถูกปฏิเสธ (Rejection)	
ความสำเร็จ (Success)		ความโกรธ (Anger)	
ความผูกพัน (Intimacy)		ความเหงา (Loneliness)	
ความมั่นคง (Security)		ความซึมเศร้า (Depression)	
ความมีอิสรภาพ (Freedom)		ความล้มเหลว (Failure)	
ความตื่นเต้น ท้าทาย (Adventure)		ความรู้สึกผิด (Guilt)	
ความมีอำนาจ (Power)		ความไม่เป็นมิตร (Humiliation)	
ความมีสุขภาพ (Health)		ความหวาดวิตก (Frustration)	
ความทะเยอทะยาน (Passions)		ความโลภ (craving)	
ความสบาย (Comfort)		ความโง่ (Ignorance)	

2) การตัดสินใจเกี่ยวกับค่านิยมที่ต้องการอย่างแท้จริง หลังจากการพิจารณาตรวจสอบค่านิยมปลายทางของตัวเองอย่างลึกซึ้ง ก็จะทำให้เราพบว่า ค่านิยมบางอย่างของเรามีความขัดแย้งกันเอง เช่น เราอาจจะมีค่านิยมในด้านความสำเร็จ (Success) ในขณะเดียวกัน เราก็มีค่านิยมของการหลีกเลี่ยงการถูกปฏิเสธ (Rejection) ซึ่งแทบจะเป็นไปไม่ได้เลยที่เราจะสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้โดยปราศจากการถูกปฏิเสธ ด้วยเหตุนี้ เราอาจจำเป็นต้องทบทวนและเปลี่ยนแปลงค่านิยมของเราเสียใหม่ โดยการตอบคำถาม 2 คำถามนี้ ดังนี้

2.1) ค่านิยมในชีวิตของเราควรจะเป็นอย่างไรเพื่อที่จะทำให้เราสามารถเปลี่ยนแปลงชะตาชีวิตของเราไปสู่ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่และทำให้เรากลายเป็นบุคคลที่ดีที่สุดเท่าที่เราจะสามารถเป็นได้

2.2) เรามีความจำเป็นที่จะต้องเพิ่มหรือขจัดค่านิยมใดบ้างเพื่อที่จะทำให้ชีวิตของเราเป็นไปในทางที่เราต้องการ

หลังจากการได้ตรวจสอบและเรียงลำดับชั้นของค่านิยมที่เราได้สร้างขึ้นใหม่เพื่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของเรา ในขั้นตอนต่อไป เราจำเป็นต้องกระตุ้นตนเองอยู่เสมอด้วยการติดกระดาษที่แสดงค่านิยมของเราอย่างชัดเจนตามสถานที่ต่างๆที่เราสามารถมองเห็นเป็นประจำ เพื่อตอกย้ำความคิดกับตัวเองทุกวันว่าเราจะมีความสุขมากสักเพียงใด ถ้าเราสามารถเปลี่ยนแปลงตัวเองได้โดยการนำค่านิยมเหล่านี้มาเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินชีวิตของเราทุกๆวัน และสิ่งที่จะช่วยให้เราสามารถใช้ชีวิตได้อย่างสอดคล้องกับค่านิยมของเราได้อย่างง่ายดายในทุกๆขณะของชีวิต ก็คือ กฎเกณฑ์ (Rules) ซึ่งเป็นข้อกำหนดที่เราได้สร้างเงื่อนไขขึ้นสำหรับตัวเองว่า " มันจะต้องมีอะไรเกิดขึ้นบ้าง (กฎเกณฑ์) เพื่อที่จะทำให้เราเกิดความรู้สึกของ...(ค่านิยมปลายทางของเรา) ? "

ฉะนั้น เราจะต้องเรียนรู้ที่จะสร้างกฎเกณฑ์ชีวิตของเราให้ง่ายต่อการสร้างสภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกที่สอดคล้องกับค่านิยมปลายทางของเรา เพื่อให้เรามีความสุขได้อย่างเต็มที่ในทุกๆวันของชีวิต และเราก็จะเป็นผู้ชนะในเกมชีวิตนี้ โดยเคล็ดลับที่สำคัญในการกำหนดกฎเกณฑ์ที่สร้างพลังด้านบวกให้กับชีวิต มีดังนี้ (Robbins, 1994)

1) เราไม่ควรสร้างกฎเกณฑ์ที่ไม่มีทางเป็นไปได้สำหรับเราที่จะทำได้ รวมถึงกฎเกณฑ์ที่มีความยุ่งยาก ซับซ้อน มากเกินไป เช่น ฉันจะรู้สึกได้ถึงความรัก ถ้าทุกคนที่ฉันพบรักฉัน (ซึ่งไม่มีใครในโลกนี้ที่จะสามารถเป็นที่รักของทุกคนได้)

2) เราไม่ควรสร้างกฎเกณฑ์ที่ขึ้นกับปัจจัยภายนอก (คนอื่นหรือสิ่งอื่น) ซึ่งอยู่นอกเหนือการควบคุมของเรา เช่น ฉันจะรู้สึกถึงมีความสุขภาพที่ดี ถ้าอาหารทุกชนิดและทุกมื้อที่ฉันรับประทานปลอดภัยจากสารพิษ (ซึ่งเราก็ไม่สามารถที่จะไปควบคุมวัตถุดิบที่ใช้ตามร้านอาหารต่างๆที่เราไปใช้บริการได้) หรือฉันจะรู้สึกถึงความรักที่มีต่อเธอมากขึ้น ถ้าเธอตามใจฉันให้มากกว่านี้ (ซึ่งเราก็ไม่สามารถที่จะไปควบคุมพฤติกรรมของใครได้ตลอดเวลา)

3) เราไม่ควรสร้างกฎเกณฑ์ที่ทำให้เราเกิดความรู้สึกแย่ง่ายเกินไป ในขณะที่ทำให้เราเกิดความรู้สึกที่ดีได้ยากเหลือเกิน (Upset Rules) เช่น ฉันจะรู้สึกถึงความล้มเหลว ถ้ามีใครบางคนไม่เห็นด้วยกับความคิดของฉัน (ซึ่งเป็นเรื่องที่ยากมากที่จะมีคนไม่เห็นด้วยกับเราในบางเรื่อง) และฉันจะรู้สึกมั่นคงปลอดภัย ถ้าทุกคนที่ฉันพบเป็นคนดี มีศีลธรรม กินเจ นั่งสมาธิ ฯลฯ (ซึ่งเราคงจะหาคนที่มีความดีพร้อมขนาดนั้นยากมากๆ) หรือฉันจะต้องมีเงินฝากในธนาคาร 1000 ล้านบาท (ซึ่งเป็นการต้องการที่มากเกินไปจนเกินไป)

4) เราควรที่จะสร้างกฎเกณฑ์ที่ง่ายและชัดเจนในสิ่งที่เราจะต้องทำเพื่อให้เราเกิดความรู้สึกที่ดีกับตัวเอง (Happy Rules) เช่น ฉันจะรู้สึกถึงความรัก ถ้าเพียงแต่ฉันได้ยิ้ม ชมเชย และสัมผัสผู้อื่นอย่างอ่อนโยน (การยิ้ม การชมเชย และการสัมผัส เป็นการกระทำที่ง่ายและชัดเจน เราจึงสามารถเกิดอารมณ์ความรู้สึกของความรักได้ในทุกขณะ เมื่อได้มีโอกาสติดต่อสื่อสารกับคนอื่น ๆ)

ดังนั้น การกำหนดค่านิยม (Values) และกฎเกณฑ์ (Rules) ในชีวิตของเราให้มีความชัดเจน จึงเป็นสิ่งที่มีความสำคัญมาก เพราะจะทำให้เราสามารถเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริงในชีวิตของตนเองได้อย่างลึกซึ้งมากยิ่งขึ้น และช่วยให้เราสามารถมีความสุขในชีวิตได้มากขึ้น โดยไม่จำเป็นที่จะต้องไปไขว่คว้าหาความสุขจากวัตถุภายนอกตัวเองมากเกินไป เพราะความจริงแล้ว มนุษย์ไม่ได้มีความต้องการในวัตถุภายนอก แต่สิ่งที่มนุษย์ต้องการอย่างแท้จริง คือ การได้มีโอกาสกระทำสิ่งต่างๆในชีวิตที่สอดคล้องกับค่านิยมปลายทางของตนเองต่างหาก เพราะการกระทำที่ให้คุณค่าทางจิตใจดังกล่าว จะทำให้คนเราเกิดความรู้สึกที่ดีกับตัวเอง และความรู้สึกดีๆนี้เอง เป็นความสุขที่มนุษย์ทุกคนปรารถนามากกว่าสิ่งอื่นใดในชีวิต โดยตัวอย่างของการกำหนดค่านิยม (Values) และกฎเกณฑ์ (Rules) ในชีวิตสามารถแสดงได้ ดังนี้

ตารางที่ 7 : ตัวอย่างของการกำหนดค่านิยม (Values) และกฎเกณฑ์ (Rules)

ลำดับขั้นของค่านิยมด้านบวก (Moving - Toward Values) และการสร้างกฎเกณฑ์ (Rules)	
1.	ความมีอิสรภาพ(Freedom) : เมื่อฉันสามารถมีความสุขได้โดยมิต้องพึ่งพิงอิง (dependence) อยู่กับผู้ใด (anyone) หรือสิ่งใด (anything)
2.	ความรัก (Love) : ทุกครั้งที่ฉันได้มีโอกาสกระทำสิ่งดีงามให้กับผู้อื่น ทุกครั้งที่ฉันได้ส่งรอยยิ้มที่อบอุ่น แววตาที่สดใส คำพูดที่ทำให้กำลังใจ สัมผัสที่อ่อนโยนและความรู้สึกที่ดีๆให้แก่คนรอบข้าง
3.	ความเมตตา (Compassion) : ในห้วงเวลาแห่งการภาวนา เมื่อฉันได้ส่งความรัก ความเมตตา และความปรารถนาดีจากส่วนลึกที่สุดในจิตใจของฉันให้กับสรรพสัตว์ทั้งหลายในจักรวาลนี้
4.	ความเอื้ออาทร (Contribution) : ทุกครั้งที่ฉันได้แบ่งปันวัตถุ เงินทอง ความรู้ ความหวังโย และความสุขให้แก่คนรอบข้าง โดยไม่คาดหวังสิ่งใดๆเป็นการตอบแทน
5.	ความมีไมตรีจิต (Friendship) : ทุกครั้งที่ฉันได้แสดงการยอมรับ เคารพ ให้เกียรติ เห็นคุณค่า และให้ความสำคัญในตัวผู้อื่น
6.	ความกตัญญู (Gratefulness) : เมื่อฉันได้กล่าวคำขอบคุณและระลึกถึงแต่สิ่งดีๆที่ผู้อื่นมอบให้ ทุกครั้งที่ฉันมีโอกาสรับใช้และตอบแทนแก่ทุกคนที่มีพระคุณต่อฉัน
7.	ความกระตือรือร้น (Passion) : เมื่อฉันได้พยายามลองทำสิ่งใหม่ และเรียนรู้สิ่งใหม่ ทุกครั้งที่ฉันได้ตัดสินใจที่จะสร้างความแตกต่างในทุกๆด้านของชีวิต และได้ลงมือทำมัน
8.	ความมีสุขภาพที่ดี (Health) : เมื่อฉันได้ทานอาหารจากธรรมชาติ หายใจเข้าออกลึกๆ นอนแต่หัวค่ำ ฝึกโยคะในตอนเช้า และออกกำลังกายในตอนเย็นเป็นประจำ
9.	ความร่าเริง สนุกสนาน (Fun) : เมื่อฉันได้กระทำการสิ่งแปลกๆให้ผู้อื่นรู้สึกประหลาดใจ ตื่นเต้น และมีความสุข ทุกครั้งที่ฉันสามารถหัวเราะ และทำให้คนรอบข้างหัวเราะได้
10.	ความสำเร็จ (Success) : เมื่อฉันสามารถทำในสิ่งที่ฉันไม่เคยทำได้มาก่อน ทุกครั้งที่ฉันได้ตั้งเป้าหมายใหม่ๆ ให้กับตัวเอง และสามารถบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้

4. ความเชื่อ (Beliefs)

เป็นพลังอำนาจที่คอยควบคุมชะตากรรมในชีวิตของมนุษยชาติให้สามารถกระทำในสิ่งใดก็ได้ทั้งในทางสร้างสรรค์ หรือทำลายล้าง ผู้ที่ประสบความสำเร็จอย่างยิ่งใหญ่ในทุกยุคทุกสมัย จึงล้วนแล้วแต่มีความเชื่อมั่นศรัทธาในตัวเองเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจที่ทำให้พวกเขาสามารถก้าวเดินไปสู่จุดหมายปลายทางแห่งชัยชนะของชีวิต ความเชื่อมั่นศรัทธา จึงเป็นรากฐานแห่งความจริงทั้งปวง ถ้าเรามีความเชื่อมั่นในตนเองว่า เราสามารถทำได้ เราก็จะทำได้จริงๆ ดังคำกล่าวของ St. Audustine ที่ว่า " ความศรัทธา คือ การเชื่อในสิ่งที่เรายังมองไม่เห็น และรางวัลสำหรับความศรัทธานั้น ก็คือ การได้เห็นในสิ่งที่เราเชื่อ (Faith is to believe what you do not yet see; the reward for this faith is to see what you believe) " ด้วยเหตุนี้ แอนโทนี ร็อบบินส์ จึงให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในการเลือกสรรความเชื่อที่จะนำมาปลูกฝังลงในจิตใจสำนึกของเรา ทั้งนี้ เนื่องจาก ความเชื่อเหล่านี้ จะเป็นดั่งเมล็ดพันธ์ที่สามารถเจริญเติบโตและงอกงามเป็นพันธ์ไม้ที่มีคุณค่า หรือเป็นแก้วช่พืชที่ไร้ราคาในจิตใจของเรา และเรา คือ ผู้เดียวที่จะต้องเก็บเกี่ยวผลผลิตจากเมล็ดพันธ์ที่เราได้หว่านลงไป ไม่ว่าจะประสบการณข์ของความสุข หรือความทุกข์, ความสำเร็จ หรือความล้มเหลว ฯลฯ ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับชนิดของเมล็ดพันธ์แห่งความเชื่อที่เราได้เลือก ฉะนั้น ผู้ที่ต้องการผลผลิตของพืชพันธ์ที่ให้ความหอมหวานแก่ชีวิต ก็จะต้องรู้จักเลือกปลูกเฉพาะเมล็ดพันธ์ที่จะนำมาสู่ผลลัพธ์ที่เราปรารถนา โดยตัวอย่างของเมล็ดพันธ์แห่งความเชื่อที่ได้สร้างพลังและความสำเร็จให้กับชีวิตของแอนโทนี ร็อบบินส์ มีดังนี้ (Robbins, 1992)

1) There's always a way to turn things around if I'm committed คือ ทุกๆ ปัญหาย่อมจะมีทางออกให้เราเสมอ ถ้าเรามีความมุ่งมั่นที่จะแก้ไขปัญหานั้นอย่างไม่ลดละ

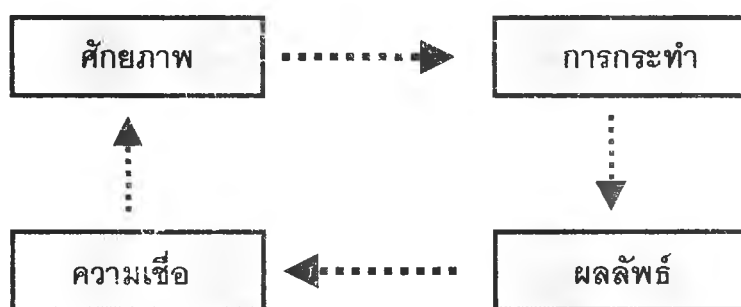
2) There are no failures in life. As long as I learn anything from something, then I've succeeded คือ ไม่มีความล้มเหลวใดๆในชีวิต ตราบใดที่เราได้เกิดการเรียนรู้บางสิ่งบางอย่าง และการเรียนรู้ นั้น ก็จะทำให้เราสามารถประสบความสำเร็จได้ในที่สุด

3) The past does not equal the future คือ สิ่งที่เกิดขึ้นมาแล้วในอดีต ไม่มีความสำคัญเท่ากับสิ่งที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคต

4) In any moment, I can change my entire life by making a new decision คือ ในทุกๆขณะ เราสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตของเราได้ด้วยการตัดสินใจที่จะลงมือทำสิ่งใหม่ๆ

5) No Problem is Permanent. No Problem affects my entire life. This too shall pass if I continue to take massive, positive, constructive action คือ ไม่มีปัญหาใดๆที่เที่ยงแท้ถาวร และไม่มีปัญหาใดๆที่จะอยู่กับเราไปชั่วชีวิต แล้วสักวันหนึ่ง ปัญหานี้ก็จะผ่านพ้นไป ถ้าเพียงแต่เรามีความมุ่งมั่นและลงมือแก้ไขปัญหานั้นอย่างจริงจังและสร้างสรรค์

ในการสร้างความศรัทธาให้เกิดขึ้นในจิตใจของเรานั้น จะเกิดขึ้นมาจากระดับอารมณ์ ความรู้สึกของความเชื่อมั่นอย่างแน่วแน่มืออยู่ในจิตใจของเราต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง (A feeling of certainty) และเมื่อเราเลือกเชื่อในสิ่งใด มันก็จะส่งข้อมูลข่าวสารไปยังระบบประสาทภายในสมองของเรา ซึ่งทำหน้าที่คอยรับฟังคำสั่งจากเราอยู่ตลอดเวลา และมันก็จะทำในสิ่งที่เราบอกผ่านทางความเชื่อของเรา โดยไม่ลังเล เปรียบได้กับกระบวนการทำงานของเครื่องคอมพิวเตอร์ที่คอยรับข้อมูลต่างๆ จากโปรแกรมซอฟต์แวร์ที่เราป้อนเข้าไป และมันก็จะทำตามโปรแกรมที่เราสั่งให้มันทำ ถ้าเราป้อนข้อมูลผิดๆ เข้าไป เราก็จะได้ผลลัพธ์ที่ผิดพลาดตามมา หรือที่เราเรียกว่า GIGO (Garbage In Garbage Out) เช่นเดียวกัน ผลลัพธ์ในชีวิตของเรา ก็เป็นผลโดยตรงมาจากการเลือกความเชื่อ (ซึ่งเป็นโปรแกรม) ให้กับสมองของเรา (ซึ่งทำหน้าที่เหมือนเครื่องคอมพิวเตอร์) ให้ทำงานตามสิ่งที่เราเชื่อ ฉะนั้น ความเชื่อที่เราเลือก จึงเป็นตัวกำหนดความรู้สึก, การกระทำ และผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นในชีวิตของเรา โดยสามารถแสดงได้ดังแผนภาพที่ 7 ดังนี้ (Robbins, 1991)



แผนภาพที่ 7 : วงล้อแห่งความสำเร็จ

จากแผนภาพดังกล่าว จะเห็นได้ว่า ความเชื่อ คือ จุดเริ่มต้นของการกระทำในการสร้างผลลัพธ์ที่เราต้องการ ดังนั้น ถ้าเราเริ่มต้นด้วยความเชื่อ (Belief) ที่ว่า " เราไม่สามารถทำได้ " เราก็จะส่งข้อมูลข่าวสารดังกล่าวไปยังสมองของเรา ซึ่งจะทำหน้าที่รับรู้และประเมินศักยภาพ (Potential) ภายในตัวเองให้มีความสอดคล้องกับอารมณ์ความรู้สึกของความเชื่อ (ด้านลบ) ในจิตใจของเรา และเราก็จะลงมือกระทำ (Action) ด้วยหัวใจที่ไม่เต็มร้อย ผลลัพธ์ (Results) ที่ได้ก็จะไม่บังเกิดผลสำเร็จตามที่ต้องการ ในทางตรงกันข้าม ถ้าเราเริ่มต้นด้วยความเชื่อมั่นอย่างแรงกล้าว่า " เราสามารถทำได้ " ความเชื่อที่เต็มเปี่ยมไปด้วยแรงปรารถนาต่อความสำเร็จก็จะกระตุ้นสมองของเราให้รับรู้ " เราต้องการที่จะประสบความสำเร็จ และเราจะต้องทำมันให้ได้ " ซึ่งก็จะทำให้การประเมินศักยภาพภายในตัวเราเองสูง

ขึ้นในทันที และทำให้เราสามารถดึงพลังศักยภาพที่มีอยู่ในตัวเองออกมาใช้ได้อย่างเต็มที่ด้วยการลงมือกระทำในสิ่งที่เราเชื่อมั่นว่า " เราทำได้ " อย่างมีพลังมุ่งมั่นสุดท้าย เราก็จะได้ผลลัพธ์ตามที่ต้องการและผลลัพธ์ที่ได้ก็จะช่วยให้เราเกิดความเชื่อมั่นศรัทธาในตัวเองมากขึ้นซึ่งก็จะมีผลต่อวงล้อแห่งความสำเร็จให้หมุนนำชีวิตของเราไปสู่ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่มากยิ่งขึ้น

ถ้าความเชื่อ เป็นความรู้สึที่ได้หยั่งรากลึกในจิตใจได้สำนึกของเราเกี่ยวกับทุกสิ่งทุกอย่างในชีวิตรวมถึงความเชื่อเกี่ยวกับตัวเองว่า เรามีความสามารถหรือไม่สามารถที่จะทำสิ่งใดได้บ้าง แล้วความเชื่อเหล่านั้นเกิดขึ้นมาได้อย่างไรกัน ? แอนโทนี่ ร็อบบินส์ ได้ค้นพบแหล่งที่มาของความเชื่อในจิตใจของมนุษย์ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยที่สำคัญ 5 ประการ ดังนี้ (Robbins, 2001)

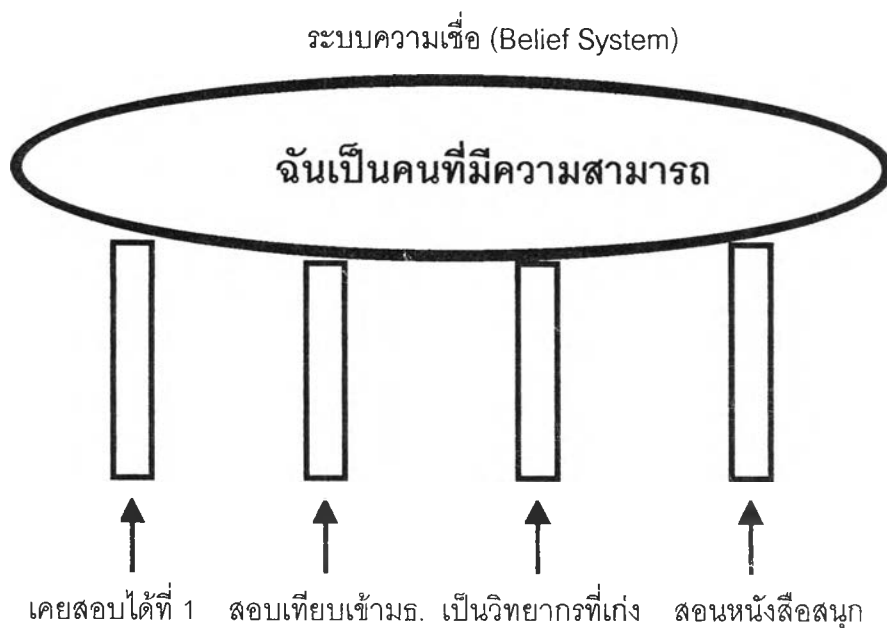
1) สิ่งแวดล้อม (Environment) เป็นสิ่งที่หล่อหลอมดวงจิตของเราให้เชื่อในสิ่งที่เราได้เห็นและได้ยินอยู่เสมอๆ ดังนั้น ถ้าเราเติบโตขึ้นมาท่ามกลางความสุขและความสำเร็จ มันก็จะเป็นเรื่องง่ายที่เราจะเชื่อและลอกเลียนรูปแบบชีวิตที่มีแต่ความสุขและความสำเร็จ แต่ถ้าเราได้เติบโตขึ้นมาท่ามกลางความล้มเหลวและหายนะ เราก็มีแนวโน้มที่จะเชื่อและลอกเลียนรูปแบบชีวิตที่ประสบแต่ความล้มเหลวและหายนะเช่นกัน ด้วยเหตุนี้ สิ่งแวดล้อมในช่วงต้นๆของชีวิต จึงมีความสำคัญเหลือเกินต่อการสร้างระบบความเชื่อที่มีต่อตนเองและชีวิตในอนาคตของตัวเอง อย่างไรก็ตาม สิ่งแวดล้อมเป็นเพียงปัจจัยหนึ่งเท่านั้น มิฉะนั้น ลูกคนรวยทุกคนก็คงจะร่ำรวยกันต่อไป ส่วนลูกคนจนก็คงไม่มีวันที่กลายเป็นคนรวยได้ ซึ่งความเป็นจริงแล้ว ทุกสิ่งทุกอย่างย่อมมีการเปลี่ยนแปลงได้ แม้แต่ความเชื่อที่ถูกปลูกฝังมาจากสิ่งแวดล้อม ก็สามารถที่จะถูกหลอมละลายไปได้เช่นเดียวกัน

2) เหตุการณ์ (Events) เป็นเหตุการณ์สำคัญที่ทำให้ประสบการณ์ชีวิตที่เราจะไม่มีวันลืม และเป็นเหตุการณ์ที่ย้ำเตือนเราว่า เรามีความสามารถ หรือไม่สามารถที่จะทำสิ่งๆนั้น ถ้าเราเคยทำมันได้ เหตุการณ์นั้นก็จะพลังเกื้อหนุนให้เราเชื่อมั่นในความสามารถที่มีอยู่ภายในตัวเรา ในทางตรงกันข้าม ถ้าเราเคยล้มเหลวที่จะทำสิ่งๆนั้น เหตุการณ์นั้นก็จะกลายเป็นพลังถดถอยให้เราขาดความเชื่อมั่นในตัวเอง ด้วยเหตุนี้ เราควรเลือกที่จะระลึกถึงแต่เหตุการณ์ที่ได้สร้างพลังแห่งความเชื่อมั่นให้กับตัวเราบ่อยๆ โดยการฉายหนังชีวิตในบทที่เราได้แสดงเป็นพระเอกเข้าไปเข้ามาในจิตใจ เพื่อให้ภาพแห่งความสำเร็จนั้นได้ประทับลงในจิตใจได้สำนึกของเรา ซึ่งจะทำให้เราเกิดความเชื่อที่ว่า " เราเคยทำมันได้มาแล้ว และเราจะยอมจะสามารทำมันได้อีกครั้ง "

3) ความรู้ (Knowledge) เป็นเครื่องมือที่สำคัญในการช่วยให้เราหลุดพ้นไปจากสิ่งแวดล้อมที่เคยจำกัดชีวิตของเรา เพราะถ้าเราเพียงแต่ได้เรียนรู้ด้วยการอ่านเรื่องราวชีวิตของผู้อื่นที่ประสบความสำเร็จ เราก็จะได้รับแรงบันดาลใจจากชีวิตของผู้นั้น และเราก็จะบังเกิดความเชื่อว่า เรามีหนทางที่จะสร้างความสำเร็จให้แก่ชีวิตเราเองได้เช่นกันโดยศึกษาจากตัวอย่างชีวิตของผู้ที่ประสบความสำเร็จในสิ่งเดียวกับที่เราปรารถนา

4) จินตนาการ (Imagination) เป็นการสร้างประสบการณ์ของผลลัพธ์ที่เราต้องการล่วงหน้าในจิตใจ โดยมีหลักการที่สำคัญ คือ การคิดเป็นภาพ คิดซ้ำๆ และสร้างเรื่องราวกับว่าผลลัพธ์ที่เราต้องการนั้นได้กลายเป็นความจริงแล้วในขณะนี้ ซึ่งการใช้จินตนาการให้เห็นภาพแห่งความสำเร็จ จะช่วยกระตุ้นให้อารมณ์ความรู้สึกของเราอยู่ในสภาวะที่มีพลัง และทำให้เราสามารถลงมือสร้างผลลัพธ์ที่เราต้องการได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

โดยสรุปแล้ว ความเชื่อ เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นมาจากประสบการณ์ต่างๆที่ผ่านเข้ามาในชีวิตของเรา และประสบการณ์เหล่านั้นจะถูกใช้เป็นข้อมูลอ้างอิง (Reference) เพื่อใช้บอกตัวเราว่า " เราคือ ใคร " และเมื่อเราได้รวบรวมรวบรวมข้อมูลอ้างอิงจากประสบการณ์ชีวิตได้มากพอที่จะสนับสนุนความคิดของเราเกี่ยวกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ความคิดเหล่านั้น ก็จะกลายเป็นความเชื่อที่ฝังอยู่ในจิตใจให้สำนึกของเราอย่างยากที่จะเปลี่ยนแปลง ยกตัวอย่างเช่น ถ้าเราเชื่อว่า " ฉันเป็นคนที่มีความสามารถ " แล้วทำไมเราถึงรู้ว่าเราเป็นคนที่มีความสามารถ ? นั่นก็เป็นเพราะว่าเรามีข้อมูลอ้างอิงที่สนับสนุนความคิดของเราซึ่งได้มาจากประสบการณ์ชีวิตใช่หรือไม่ ? เป็นต้นว่า เราเคยสอบได้ที่ 1 ของโรงเรียน, สอบเทียบเข้ามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ได้, สามารถเป็นวิทยากรที่พูดเก่ง และเป็นอาจารย์ที่สอนหนังสือได้สนุก ฯลฯ ระบบความเชื่อ (Belief System) ในจิตใจของเรา จึงสามารถเปรียบได้กับองค์ประกอบของโต๊ะ โดยความเชื่อก็เปรียบได้กับแผ่นกระดานของโต๊ะซึ่งต้องการขาโต๊ะที่แข็งแรงมาใช้เป็นข้อมูลอ้างอิงเพื่อสนับสนุนความเชื่อในจิตใจให้เกิดความแน่นแฟ้นมั่นคง โดยสามารถแสดงได้ ดังแผนภาพที่ 8 ดังนี้



แผนภาพที่ 8 : องค์ประกอบของระบบความเชื่อ

ด้วยเหตุนี้ เราสามารถที่จะสร้างสรรค์หรือทำลายความเชื่อใดๆก็ได้ในจิตใจของเรา ด้วยการเสริมขาโต๊ะที่แข็งแรง (ข้อมูลอ้างอิงด้านบวก) ให้กับแผ่นกระดานโต๊ะ (ความเชื่อด้านบวก) ที่ให้พลังความเชื่อในทางสร้างสรรค์ (Empowering Beliefs) แก่ชีวิตของเรา และพยายามเลื่อยขาโต๊ะ (ข้อมูลอ้างอิงด้านลบ) ของแผ่นกระดานโต๊ะ (ความเชื่อด้านลบ) ที่ให้พลังความเชื่อในทางทำลาย (Disempowering Beliefs) แก่ชีวิตของเรา โดยขั้นตอนในการเปลี่ยนแปลงพลังความเชื่อในทางทำลาย ไปสู่พลังความเชื่อในทางสร้างสรรค์ มีดังนี้ (Robbins, 1994)

1) การใช้เทคนิค NAC โดยการเชื่อมโยงอารมณ์ความรู้สึกของทุกข์ ความเจ็บปวด (Massive Pain) กับความเชื่อด้านลบ (Disempowering Beliefs) ซึ่งถ้าเราสามารถเชื่อมโยงความรู้สึกที่เจ็บปวดได้อย่างเพียงพอ เราก็จะสามารถขจัดความเชื่อเหล่านั้นออกไปจากจิตใจของเราได้ โดยเริ่มต้นจากการสำรวจความเชื่อด้านลบที่มีอิทธิพลต่อชีวิตของเรามากที่สุด และตอบคำถามในแต่ ละข้อ ดังนี้

- 1.1) ความเชื่อเหล่านี้ มีความน่าเกลียด น่าขยะแขยงอย่างไรบ้าง ?
- 1.2) บุคคลที่มีอิทธิพลต่อความเชื่อของเราในเรื่องนี้ มีคุณสมบัตินี้และคุณค่าเพียงพอที่เราจะลอกเลียนแบบความเชื่อเหล่านี้หรือไม่ ?

- 1.3) ถ้าเรายังคงมีความเชื่อแบบนี้ต่อไป มันจะทำให้เรามีสภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกเป็นอย่างไรบ้าง ?
- 1.4) ถ้าเรายังคงมีความเชื่อแบบนี้ต่อไป มันจะทำให้เรามีสัมพันธภาพต่อผู้อื่นเป็นอย่างไรบ้าง ?
- 1.5) ถ้าเรายังคงมีความเชื่อแบบนี้ต่อไป มันจะทำให้เรามีสุขภาพทางร่างกายเป็นอย่างไรบ้าง ?
- 1.6) ถ้าเรายังคงมีความเชื่อแบบนี้ต่อไป มันจะทำให้เรามีฐานะทางการเงินเป็นอย่างไรบ้าง ?
- 1.7) ถ้าเรายังคงมีความเชื่อแบบนี้ต่อไป มันจะทำให้ครอบครัวและคนที่เรารักต้องเผชิญกับความทุกข์อย่างไรบ้าง ?

ถ้าเราสามารถตอบคำถามเหล่านี้ทั้งหมดทุกข้อ เราก็จะพบว่า ความเชื่อด้านลบของเรามีพลังลดน้อยลง เพราะมันได้ให้ความรู้สึกของความทุกข์ ความเจ็บปวดกับชีวิตของเรา และคำตอบที่เราได้ตอบไปจะกระตุ้นให้สมองของเราต้องการเปลี่ยนแปลงความเชื่อเหล่านั้นทันที เพื่อหลีกเลี่ยงความทุกข์ ความเจ็บปวดที่เป็นผลมาจากความเชื่อนั้นๆ

2) การแทนที่ (Replacement) ความเชื่อด้านลบ (Disempowering Beliefs) ด้วยความเชื่อด้านบวก (Empowering Beliefs) โดยการตอบคำถามในแต่ละข้อ ดังนี้

- 2.1) เราต้องมีความเชื่ออย่างไรบ้างเพื่อประสบความสำเร็จในชีวิต ?
- 2.2) มีใครบ้างที่ได้ประสบความสำเร็จอย่างที่เราต้องการ และพวกเขาเหล่านั้นมีความเชื่อที่แตกต่างจากเราอย่างไรบ้างเกี่ยวกับความเป็นไปได้ที่จะประสบความสำเร็จ ?

ดังที่กล่าวมาแล้ว จะเห็นได้ว่า ความจริงที่เกิดขึ้นในชีวิตของเรา คือ ความจริงที่เราได้สร้างมันขึ้นมาเองด้วยความเชื่อ (Beliefs) หรือระบบการติดต่อสื่อสารข้อมูลในทางบวกภายในสมอง (Positive Internal Representations) ของเรา เราจึงเป็นผู้ลิขิตชะตากรรมในชีวิตของเราเอง ดังคำกล่าวของ Anton Chekhov ที่ว่า " มนุษย์เป็นในสิ่งที่เขาเชื่อ (Man is what he believes) "

5. ข้อมูลอ้างอิงเชิงประสบการณ์ (Reference Experiences)

เป็นความทรงจำของทุกๆ ประสบการณ์ชีวิต ซึ่งเกิดจากกระบวนการรวบรวมข้อมูลและบันทึกทุกสิ่งทุกอย่างที่เราได้เห็น, ได้ยิน, ได้สัมผัส, ได้ลิ้มรส หรือได้กลิ่น ลงในจิตใต้สำนึก รวมถึงประสบการณ์ที่เราได้จินตนาการในจิตใจของเราเอง ซึ่งประสบการณ์ทั้งหลายเหล่านี้ จะกลายเป็นข้อมูลอ้างอิงเชิงประสบการณ์ที่เราใช้เป็นวัตถุดิบในการสร้างความเชื่อ (Beliefs) และค่านิยม (Values)

ในชีวิตของเรา ด้วยเหตุนี้ คุณภาพของจำนวนข้อมูลอ้างอิงเชิงประสบการณ์ที่เรามีในจิตใจ จึงมีผลอย่างยิ่งต่อความสามารถในการประเมินสถานการณ์ในชีวิตของเราให้เป็นไปในทางสร้างสรรค์หรือทำลายก็ได้ ยกตัวอย่างเช่น ถ้า A ได้เติบโตขึ้นมาท่ามกลางสิ่งแวดล้อมที่ทำให้เขารู้สึกถึงการถูกเอารัดเอาเปรียบอยู่ตลอดเวลา ในขณะที่ B ได้เติบโตขึ้นมาพร้อมกับการได้รับความรัก ความอบอุ่นอย่างไม่มีเงื่อนไข ฉะนั้น เราคิดว่า ประสบการณ์ชีวิตของ A และ B จะหล่อหลอมให้พวกเขา มีความเชื่อและค่านิยมในชีวิต แตกต่างกันหรือไม่ ? และจะทำให้พวกเขามีสายตาในการมองชีวิตและผู้คนที่เหมือนกันหรือไม่อย่างไร ?

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าข้อมูลอ้างอิงเชิงประสบการณ์ในอดีต จะมีอิทธิพลต่อความรู้สึกและพฤติกรรมในปัจจุบันของเรา แต่เราต้องไม่ลืมว่า เรามีพลังอำนาจที่จะเลือกข้อมูลอ้างอิงเชิงประสบการณ์เหล่านั้นมาใช้ไปในทางที่สร้างสรรค์และให้พลังความหมายในทางบวกกับชีวิตเราได้เสมอ ทั้งนี้เนื่องจาก ประสบการณ์ชีวิตที่ผ่านมาในอดีตของเราจะเป็นอย่างไรนั้น ไม่ใช่เรื่องที่สำคัญแต่ประการใด แต่สิ่งที่มีความสำคัญต่อชีวิตของเรามากกว่า คือ เราได้นำบทเรียนแห่งชีวิตนั้นมาใช้ให้เป็นประโยชน์ต่อตัวเราเองและผู้อื่นอย่างไรบ้าง? ดังเช่นตัวอย่างของบุคคลสำคัญของโลก 2 คน ได้แก่ ประธานาธิบดีซัดดัม ฮุสเซน (Suddam Hussein) ซึ่งมีประสบการณ์ชีวิตในวัยเด็กที่เลวร้ายด้วยการถูกทำร้ายทางร่างกายจากบิดาของตน และโอปรา วินฟรีย์ (Oprah Winfrey) นักจัดรายการโทรทัศน์ชื่อดังระดับโลก ก็มีประสบการณ์ในอดีตที่เลวร้ายไม่น้อยไปกว่าซัดดัม ฮุสเซน จากการถูกข่มขืนและถูกทำร้ายร่างกายในช่วงเยาว์วัย ซึ่งเราจะเห็นได้ว่า บุคคลทั้ง 2 คนเกิดการเรียนรู้จากประสบการณ์ในอดีตที่แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง โดยซัดดัม ฮุสเซน ได้ใช้ข้อมูลอ้างอิงเชิงประสบการณ์ของตนในการสร้างความเชื่อและค่านิยมไปในทางทำลายล้างด้วยการกระหายในสงครามและฆ่าทุกคนที่ขัดขวางการมีอำนาจของเขา ในขณะที่ โอปรา วินฟรีย์ ได้ใช้ประสบการณ์ของความรู้สึกขมขื่นและเจ็บปวดในชีวิตตนเองเพื่อผลิตรายการทางโทรทัศน์ที่ให้กำลังใจผู้คนนับล้านๆ คนที่เคยมีประสบการณ์ของคืนวันอันเลวร้ายเหมือนชีวิตเธอ

ฉะนั้น ประสบการณ์ที่เกิดขึ้นในชีวิตของเรา จึงไม่มีความหมายใดๆ ต่อชีวิตของเรา จนกว่าเราจะเป็นผู้ให้ความหมาย (ในทางบวกหรือทางลบ) แก่ประสบการณ์นั้นๆ ซึ่งการให้ความหมายในแต่ละประสบการณ์ชีวิต ก็จะขึ้นอยู่กับกระบวนการรับรู้ (Perspective) ในสมองของเรา ซึ่งถ้าวิธีการในการรับรู้ข้อมูลภายในจิตใจของเราเปลี่ยนแปลงไป ก็จะมีผลทำให้เนื้อหาใจความ (Context) และความหมาย (Content) ของประสบการณ์นั้นเปลี่ยนแปลงไปด้วย ดังนั้น ทุกๆ ประสบการณ์ในอดีต

ของเราจึงสามารถถูกปรุงแต่งให้มีความหมายเปลี่ยนไปในทิศทางใดก็ได้ด้วยการเปลี่ยนแปลงมุมมอง (Reframing) ในการรับรู้ข้อมูลอ้างอิงเชิงประสบการณ์นั้นๆ เพื่อให้ สมองของเรารับรู้ข้อมูลที่ให้ความหมายที่แตกต่างไปจากเดิม โดยเราสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงมุมมองที่มีต่อทุกๆ ประสบการณ์ชีวิตในอดีตของเราได้ด้วยการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการรับรู้ของสมองใน 2 ด้าน คือ

1) เนื้อหาใจความ (Context) ได้แก่ การพยายามมองเห็นถึงข้อดี หรือ ประโยชน์บางประการที่เราอาจจะได้รับจากประสบการณ์ที่ไม่พึงปรารถนา เช่น ถ้าเราสอบเข้ามหาวิทยาลัยของรัฐไม่ได้ เราจึงต้องมาเรียนมหาวิทยาลัยเอกชน ทำให้เรารู้สึกผิดหวังมาก แต่เมื่อเราเปลี่ยนมุมมองต่อประสบการณ์ที่เกิดขึ้นโดยจดจ่อถึงข้อดีและประโยชน์ที่เราได้รับจากเหตุการณ์ครั้งนี้ เราอาจจะไม่เคยคิดมาก่อนเลยว่า มหาวิทยาลัยที่เราเรียนอยู่ ได้ทำให้เราได้รู้จักเพื่อนดี ๆ มากมาย ทำให้เราได้พบคนรักของเรา และเราก็กังสอได้ทุนการศึกษาจากที่นี่ ฯลฯ ฉะนั้น ไม่ว่าจะจะมีเหตุการณ์อะไรเกิดขึ้น เราสามารถเปลี่ยนแปลงท่าทีในการมองเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในชีวิตของเราได้เสมอด้วยการพยายามคิดถึงข้อดีที่มาพร้อมกับปัญหาซึ่งจะทำให้เราเห็นถึงโอกาสที่จะแก้ไขปัญหานั้นๆ โดยตัวอย่างของการเปลี่ยนมุมมองในเหตุการณ์ต่างๆ สามารถแสดงได้ ดังนี้

ตารางที่ 8 : ตัวอย่างการเปลี่ยนแปลงมุมมองในเหตุการณ์ต่างๆ

ปัญหา (Problem)	การเปลี่ยนมุมมอง (Refram)
1. เจ้านายจอมยุ่ง ชอบพูดจาตะคอกใส่หน้าฉันอยู่เรื่อย	1. เจ้านายของฉัน ช่างให้ความสนใจในตัวฉันจังเลย สงสัยต้องทำงานให้ดีขึ้นเป็น 2 เท่า
2. นี่ฉันต้องจ่ายภาษีมากกว่าปีที่แล้วตั้ง 50,000 บาทเชียวหรือ	2. ว้าว! ปีนี้ฉันคงมีรายได้มากกว่าเดิมสินะ ถึงได้มีเงินไว้ช่วยชาติมากขึ้น เยี่ยมจริงๆเลย
3. ทำไมแฟนของฉันถึงต้องทิ้งฉันไปด้วยนะ ฉันมันไม่ดีตรงไหนกัน	3. นี่เป็นโอกาสทองเชียวนะที่ฉันจะได้หาแฟนใหม่ที่รักและเข้าใจฉันจริงๆ
4. แอ่จ้จเลยที่ฉันต้องมารับผิดชอบภาระงานที่หนักหนาสาหัสแบบนี้	4. เป็นงานที่น่าท้าทายที่สุดเท่าที่ฉันได้มีโอกาสลองทำดู ฉันจะต้องทำมันให้ได้

2) ความหมาย (Content) ได้แก่ การพยายามเปลี่ยนแปลงความหมายในทางลบที่เราได้ให้กับประสบการณ์ที่เราไม่พอใจไปสู่ความหมายในทางสร้างสรรค์ เช่น ถ้าเรารู้สึกว่าลูกของเราชนเหมือนลิงและทำให้เราหงุดหงิดอารมณ์เสียอยู่ตลอดเวลา แต่เมื่อเราลองเปลี่ยนแปลงการให้ความหมายในพฤติกรรมชนเหมือนลิงของลูกเราใหม่เป็น " ลูกของเราต้องเป็นเด็กขอดัจฉริยะแน่ๆ ถึงได้มีเรื่องราวต่างๆพูดให้เราฟังได้ตลอดเวลา " นอกจากนี้ เรายังสามารถเปลี่ยนแปลงความหมายได้ด้วยการใช้ภาพจินตนาการและการใช้น้ำเสียง เช่น ถ้ามีใครบางคนใช้คำพูดที่เราด้วยสีหน้าบึ้งตึงซึ่งทำให้เราโกรธมาก แต่เมื่อเราลองพยายามเปลี่ยนแปลงความหมายของพฤติกรรมของเขาด้วยการจินตนาการให้เห็นภาพของเขากำลังตำเราด้วยคำพูดคำเดิม แต่ปรับน้ำเสียงของคำดำนั้นให้เราได้ยินเป็นทำนองเพลงที่เราชอบและเร่งอัตราเร็วในการตำของเขาให้เร็วขึ้นเหมือนภาพการ์ตูนตลก ก็จะทำให้สมองของเราแปลความหมายในสิ่งที่เราได้เห็นและได้ยินจากพฤติกรรมนั้นไปในทางที่สร้างความรู้สึกขบขันแทน

โดยสรุปแล้ว เราจึงสามารถพัฒนาชีวิตของเราให้ดีขึ้นได้ในทุกๆด้าน ตราบใดที่เราได้เปลี่ยนแปลงข้อมูลอ้างอิงเชิงประสบการณ์ (Reference Experiences) ของเราให้มีคุณภาพมากขึ้นจากการกระทำของเราเองในทุกๆวันของชีวิต ยิ่งเราได้พยายามลงมือกระทำเพื่อสร้างความแตกต่างให้กับชีวิตของตัวเองมากขึ้นเท่าไร เราก็ยิ่งจะได้รับผลลัพธ์ในชีวิตมากขึ้นเท่านั้น และผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น ก็จะกลายเป็นข้อมูลอ้างอิงเชิงประสบการณ์ที่สร้างพลังความเชื่อมั่นในตัวเองให้กับเรา และทำให้เรากลับที่จะลงมือทำในสิ่งที่ยิ่งใหญ่มากขึ้นกว่าเดิม ดังนั้น ถ้าเราปรารถนาที่จะขยายขอบเขตของความล้ำเลิศในชีวิต เราก็จำเป็นที่จะต้องขยายขอบเขตของข้อมูลอ้างอิงเชิงประสบการณ์ในชีวิตของเราด้วยการเรียนรู้ที่จะพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องด้วยการอ่าน การฟัง การเข้าสัมมนา การสนทนา หรือการท่องเที่ยว ฯลฯ เพื่อให้เราได้เก็บเกี่ยวประสบการณ์ชีวิตใหม่ๆอยู่ตลอดเวลา เพราะว่าเราเองก็ไม่อาจรู้ได้ว่า ประสบการณ์ชีวิตในครั้งใดที่จะเป็นจุดพลิกผัน (Turning Point) ในชีวิตของเรา ซึ่งแม้ว่ามันจะเป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นครั้งเดียวหรือเพียงเสี้ยววินาที แต่มันก็จะเป็นข้อมูลอ้างอิงเชิงประสบการณ์ที่อาจเปลี่ยนแปลงชีวิตที่เหลืออยู่ของเราไปตลอดกาล ด้วยเหตุนี้ แอนโทนี่ ร็อบบิ้นส์ จึงได้มีสโลแกนประจำใจซึ่งเป็นปรัชญาในการดำเนินชีวิตที่สำคัญของเขาคือ " CANI (ย่อมาจาก Constant And Never-ending Improvement) " ซึ่งมีความหมายว่า " การมุ่งมั่นที่จะพัฒนาตนเองต่อไปอย่างไม่หยุดยั้ง "

ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว จะเห็นได้ว่า การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมใดๆของมนุษย์นั้น เป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงระบบการควบคุมการสื่อสารภายในสมอง (Master System of Evaluations) ซึ่งประกอบไปด้วย สภาวะจิต (State), การตั้งคำถาม (Questioning), ค่านิยม (Values), ความเชื่อ (Beliefs) และข้อมูลอ้างอิงเชิงประสบการณ์ (Reference Experiences) โดยมีหัวใจสำคัญอยู่ที่การเปลี่ยนแปลงกระบวนการติดต่อสื่อสารของข้อมูลต่างๆภายในสมองจากข้อมูลด้านลบ (Negative Statement) ไปสู่ข้อมูลด้านบวก (Positive Statement) ซึ่งจะส่งผลต่อการประเมินค่า (Evaluation) ในทางบวกต่อเหตุการณ์ต่างๆที่เกิดขึ้นในชีวิต และทำให้เกิดพฤติกรรมในทางที่สร้างสรรค์ ซึ่งก็จะนำไปสู่ผลลัพธ์ที่เราปรารถนาในชีวิต

อย่างไรก็ตาม แอนโทนี่ ร็อบบินส์ พบว่า การควบคุมรูปแบบการติดต่อสื่อสารกับตัวเองให้เกิดพลังที่สร้างสรรค์เพียงประการเดียวนั้น ยังไม่เพียงพอต่อการสร้างผลลัพธ์ที่ยิ่งใหญ่ให้กับชีวิตเพราะว่าเราไม่สามารถที่จะประสบความสำเร็จในชีวิตได้โดยปราศจากการได้รับความร่วมมือและความช่วยเหลือจากผู้อื่น ดังนั้น เราจึงต้องศึกษากระบวนการติดต่อสื่อสารกับผู้อื่นให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเรียกว่า " การสร้างสัมพันธภาพ (Rapport) " ซึ่งเป็นกระบวนการในการติดต่อสื่อสารกับผู้อื่นโดยการพยายามเข้าไปสู่โลกส่วนตัวของอีกฝ่ายหนึ่ง เพื่อที่จะทำให้บุคคลนั้นรู้สึกว่ามีใจความเข้าใจในตัวเขาอย่างลึกซึ้ง ดังนั้น การสร้างสัมพันธภาพ จึงเป็นเทคนิคที่ช่วยในการทำงานร่วมกับผู้อื่นเพื่อสร้างสรรค์ผลลัพธ์ให้เกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ฉะนั้น ไม่ว่าจะไรก็ตามที่เราต้องการในชีวิต ถ้าเพียงแต่เราสามารถสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่นที่มีความสำคัญต่อเป้าหมายในชีวิตของเรา เราก็จะสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างราบรื่นและความสำเร็จก็จะตามมาอย่างง่ายดาย ซึ่งแนวคิดพื้นฐานที่สำคัญในการสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่น ก็คือ " มนุษย์มีแนวโน้มที่จะชอบบุคคลที่มีบุคลิกลักษณะเหมือนตนเอง " ด้วยเหตุนี้ คนที่มีบุคลิกลักษณะที่คล้ายกัน พวกเขา ก็จะมีแนวโน้มที่จะชอบพอกัน ยกตัวอย่างเช่น เราคิดว่า " ชาวอเมริกันจะรักใคร่ชอบพอกับชนชาติใดมากกว่ากันระหว่างชาวอังกฤษกับชาวอิรัก "

ในการสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่นนั้น เราสามารถใช้เทคนิคที่เรียกว่า " การใช้ภาพสะท้อน (Mirroring) " โดยปกติแล้ว คนส่วนใหญ่จะเข้าใจว่า พวกเขาสามารถทำความเข้าใจและสร้างความคุ้นเคยกันด้วยการสนทนาแลกเปลี่ยนข้อมูลกัน อย่างไรก็ตาม จากรายงานการศึกษาวิจัย พบว่า คนเราได้ติดต่อสื่อสารกันผ่านทางการใช้คำพูด (Words) เพียง 7 % , การใช้น้ำเสียง (Tone of voice) ประมาณ 38% และการใช้ภาษากาย (Body Language) ถึง 55% (Robbins, 1991) ดังนั้น จะเห็นได้ว่า อันที่

จริงแล้วเราได้ใช้ภาษากายของเราในการติดต่อสื่อสารกับคู่สนทนาในสัดส่วนที่มากที่สุด ซึ่งเราอาจจะไม่รู้ตัวว่าการแสดงออกทางสีหน้า แววตา ท่าทาง และการเคลื่อนไหวต่างๆทางร่างกายของเราสามารถที่จะสื่อความหมายให้คู่สนทนารับรู้ได้มากกว่าคำพูดของเรา ทั้งนี้ เนื่องจาก คำพูดที่เราสื่อออกไปนั้น จะถูกรับรู้ด้วยจิตสำนึกของคู่สนทนา ในขณะที่ลักษณะน้ำเสียง (Tonality) และภาษากาย (Physiology) ของเรา จะถูกรับรู้ด้วยจิตใต้สำนึกของคู่สนทนา และถ้าเรามีการแสดงออกของภาษา กายที่เหมือนกับคู่สนทนา จิตใต้สำนึกของคู่สนทนายก็จะรับรู้ที่ " ไซ้เลย! คนๆนี้เหมือนฉันจังเลย เขา เป็นพวกเดียวกับฉัน เขาต้องเป็นคนที่ดีสิน่า " และเมื่อจิตใต้สำนึกของคู่สนทนารับรู้ในความเหมือนของ ภาษาภายในตัวเรา เขาก็จะเกิดความรู้สึกถึงความอบอุ่นและเป็นกันเองในการพูดคุยสนทนากับเรา และสัมพันธ์ภาพที่ดีก็จะเกิดขึ้นตามมาเอง

การใช้เทคนิคภาพสะท้อน (Mirroring) ในการสร้างสัมพันธ์ภาพกับผู้อื่นนั้น ได้มีขั้นตอนที่สำคัญ คือ การเริ่มต้นด้วยการเลียนแบบ (Matching) ระดับของน้ำเสียง จังหวะความเร็วช้าของการพูด ลักษณะการใช้คำพูด และวลีต่างๆ ที่คู่สนทนาชอบใช้ ฯลฯ หลังจากนั้น ก็ค่อยๆเลียนแบบลักษณะของ การแสดงออกทางสีหน้า แววตา ท่าทาง การหายใจ การเคลื่อนไหวทางร่างกาย ลักษณะการใช้หัว มือ แขน ขา เท้า ฯลฯ ซึ่งเราสามารถที่จะลอกเลียนทุกอริยะบทที่เป็นภาษากายของคู่สนทนาโดยไม่ให้เขา รู้ตัวเสมือนหนึ่งว่าเราเป็นกระจกเงาของเขา และถ้าเราสามารถที่จะลอกเลียนแบบภาษากายของเขาได้ ทั้งหมด เราก็จะรู้สึกแปลกใจกับสัมพันธ์ภาพที่เกิดขึ้น เพราะเราจะทำให้เขาเกิดความรู้สึกประหนึ่งว่า เขากำลังพบคนรัก (Soul Mates) เข้าแล้ว หรือเป็นใครบางคนที่มีความเข้าใจในตัวเขาอย่างลึกซึ้ง เป็นใครบางคน que เข้าถึงความรู้สึกส่วนลึกที่สุดภายในตัวเขา และเป็นใครบางคน que เหมือนตัวเขาเหลือเกิน อย่างไรก็ตาม เราอาจจะไม่จำเป็นที่จะต้องลอกเลียนแบบทุกสิ่งทุกอย่างของคู่สนทนาของเรา ถ้าเราสามารถที่จะเริ่มต้นด้วยการปรับระดับน้ำเสียงและการแสดงออกทางสีหน้าและท่าทางให้เหมือนเขา ก็เพียงพอแล้วที่จะสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับคู่สนทนาของเราได้อย่างไม่น่าเชื่อ ดังนั้น เพื่อที่เราจะสามารถสร้างพลังสัมพันธ์ภาพกับผู้อื่นได้อย่างรวดเร็ว เราจำเป็นที่จะต้องสามารถสังเกตบุคลิกลักษณะของคู่สนทนาของเราได้ โดยแอนโทนี่ ร็อบบินส์ พบว่า บุคคลที่เราจะทำการติดต่อสื่อสารด้วยจะสามารถแบ่ง ออกได้เป็น 4 ประเภทด้วยกัน ซึ่งเราสามารถที่จะสังเกตได้จากวิธีการใช้ภาษาของพวกเขา ดังนี้ (Robbins, 1991)

ตารางที่ 9 : ลักษณะการใช้ภาษาของผู้ที่มีบุคลิกภาพแต่ละประเภท

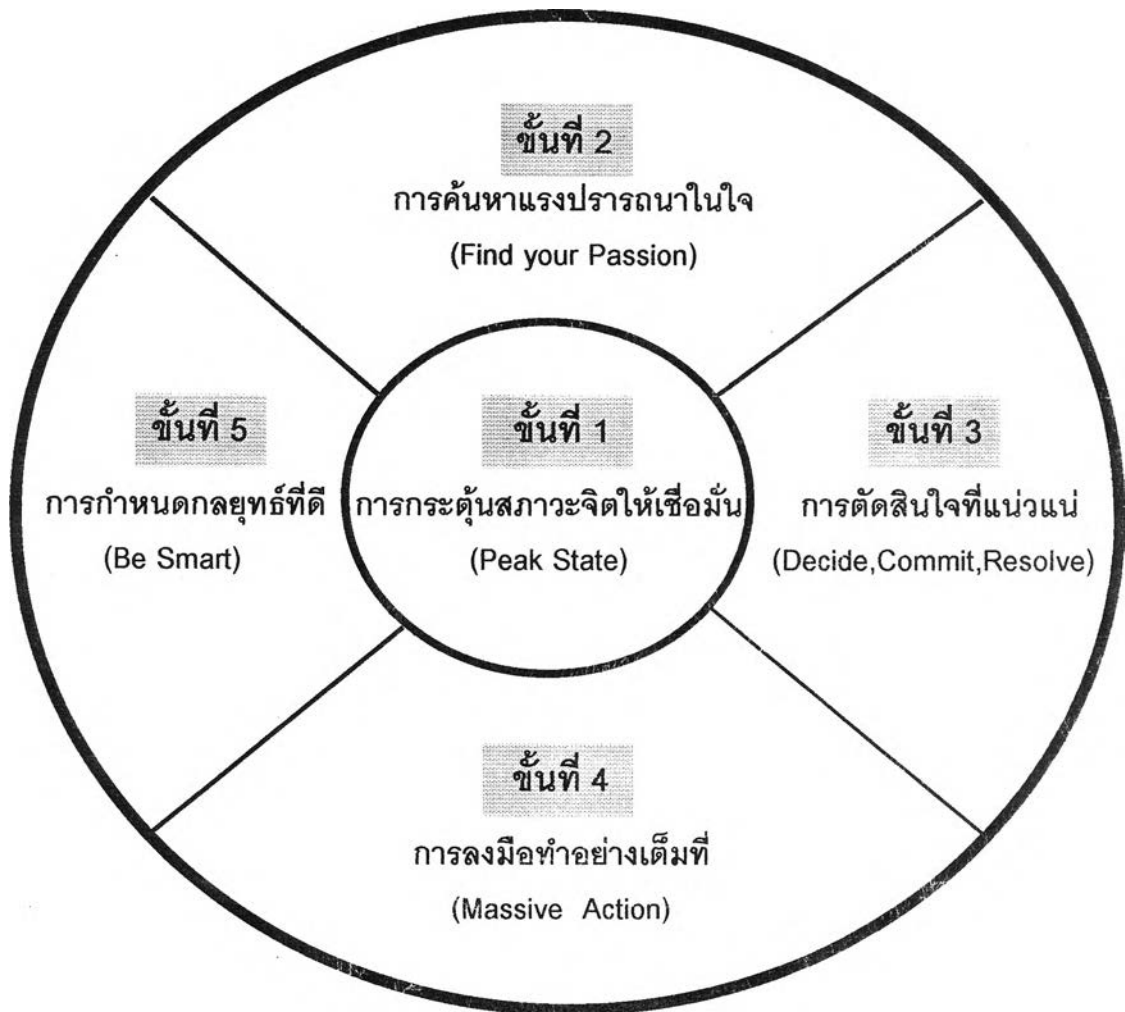
บุคลิกภาพแบบ GENERIC	บุคลิกภาพแบบ VISUAL	บุคลิกภาพแบบ AUDITORY	บุคลิกภาพแบบ KINESTHETIC
ฉันเข้าใจคุณ	ฉันเห็นได้ถึงเหตุผล ของคุณ	ฉันได้ยินสิ่งที่คุณกำลัง พูด	ฉันรู้สึกว่าคุณสามารถ สัมผัสในสิ่งที่คุณพูด
ฉันต้องการที่จะติดต่อ สื่อสารบางสิ่งบาง อย่างกับคุณ	ฉันต้องการให้คุณได้ มองเห็นถึงจุดนี้	ฉันต้องการทำให้สิ่งนี้ ฟังดูให้ชัดมากกว่านี้	ฉันต้องการให้คุณ สามารถจับประเด็น ตรงนี้ได้
ฉันไม่ชอบสิ่งที่คุณ กำลังทำอยู่	ฉันได้เห็นภาพอันเลว ร้ายในสิ่งที่คุณได้ทำ	สิ่งที่คุณทำไปเป็นเรื่อง ที่รับไม่ได้สำหรับฉัน	การกระทำของคุณทำ ให้ฉันรู้สึกแย่มาก
ชีวิต คือ สิ่งที่ดี	ชีวิต ก็เปรียบได้กับ ผลึกแก้วที่ดูสดใส	ชีวิต เป็นเสมือนการ บรรเลงเสียงเพลง	ชีวิต ได้ให้ความอบอุ่น และเป็นสิ่งสวยงาม

จากตารางดังกล่าว จะเห็นได้ว่า บุคลิกภาพของบุคคลทั้ง 4 ประเภทนั้นจะมีลักษณะของการใช้ภาษาที่แตกต่างกัน ซึ่งจะมีผลต่อการใช้ภาษากายของพวกเขาด้วยเช่นกัน โดยผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบ Visual จะมีแนวโน้มที่จะใช้คำศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับประสาทการรับรู้ทางตาเป็นหลัก เช่น ฉันเห็นว่ามันดีแล้ว ฯลฯ ซึ่งคนลักษณะนี้จะมีจังหวะการพูดที่รวดเร็ว การหายใจเข้าออกสั้นๆ หัวไหล่ตั้ง และคอเชิดสูง เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบนี้ จะเป็นคนที่มีความกระตือรือร้น กระฉับกระเฉง คล่องแคล่ว ว่องไว คิดเร็ว พูดเร็ว และทำเร็ว ในขณะที่ผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบ Auditory จะมีแนวโน้มที่จะใช้คำศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับประสาทการรับรู้ทางหูเป็นส่วนใหญ่ เช่น เท่าที่ได้ฟังดูแล้ว ฉันว่าเข้าท่าดีนะ ฯลฯ โดยคนลักษณะนี้ จะมีจังหวะการหายใจเข้าออกลึกกว่า มีระดับการใช้น้ำเสียงที่หลากหลาย การเคลื่อนไหวทางร่างกายจะดูผ่อนคลาย อารมณ์มีความสมดุล มักจะกอดอก และเอียงศีรษะไปด้านใดด้านหนึ่งเล็กน้อย ส่วนผู้ที่มีบุคลิกภาพแบบ Kinesthetic จะมีแนวโน้มที่จะใช้คำศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับประสาทการรับรู้ทางการสัมผัสมากที่สุด เช่น ฉันรู้สึกได้ว่าฉันกำลังได้สัมผัสถึงความรักที่แท้จริงสักที

ฯลฯ และคนลักษณะนี้ ก็จะมีจังหวะการพูดจาช้าๆ ระดับน้ำเสียงจะแผ่วเบา อารมณ์เยือกเย็น และมีท่าทางที่สุภาพเรียบร้อย เป็นต้น

ด้วยเหตุนี้ ในการสื่อสารกับบุคคลที่มีบุคลิกภาพในแบบต่างๆ กัน เราจะต้องปรับภาษากายของเราให้เข้ากับบุคลิกลักษณะของบุคคลแต่ละประเภท มิฉะนั้น เราก็จะไม่สามารถที่จะสร้างสัมพันธภาพที่ดีให้เกิดขึ้นได้เลย ยกตัวอย่างเช่น ถ้าเราต้องไปติดต่อกับคนที่มีบุคลิกภาพแบบ Auditory แต่เราใช้ภาษากายของคนที่เป็นแบบ Visual ด้วยการพยายามสื่อสารให้เขาเห็นภาพ ในสิ่งที่เราพูด และเราก็พูดด้วยความเร็วประมาณ 1,000 คำต่อนาที ฯลฯ เราคิดว่า คนที่เป็นแบบ Auditory จะได้ยินและเข้าใจในสิ่งที่เราพยายามแสดงให้เขาเห็นหรือไม่ ? ในทางตรงกันข้าม ถ้าเราต้องไปติดต่อกับคนที่มีบุคลิกภาพแบบ Visual แต่เราใช้ภาษากายของคนที่เป็นแบบ Kinesthetic แล้วเราก็เริ่มการสนทนาด้วยการค่อยๆอธิบายถึงความรู้สึกของตัวเองเกี่ยวกับบางสิ่งบางอย่างด้วยจังหวะการพูดช้าๆ น้ำเสียงเบาๆ ฯลฯ เราคิดว่า คนที่เป็นแบบ Visual จะใจเย็นพอที่จะรับฟังเราพูดจนจบเรื่องหรือไม่ ? ดังนั้น เราจึงจำเป็นต้องฝึกฝนการใช้ภาษากายของเราให้เข้ากับบุคคลในแต่ละประเภทที่เราติดต่อสื่อสารในชีวิตประจำวันของเราให้ได้อย่างสม่ำเสมอ และเมื่อเรามีความชำนาญมากยิ่งขึ้น มันก็จะกลายเป็นนิสัยในการปรับภาษากายของเราให้กลมกลืนไปกับผู้อื่นได้อย่างเป็นธรรมชาติ แล้วเราก็จะรู้สึกได้ว่า เรามีพลังในการสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่นได้อย่างลึกซึ้งมากยิ่งขึ้น

โดยสรุปแล้ว หลักการที่สำคัญของการเพิ่มพลังศักยภาพบุคคลของแอนโทนี ร็อบบินส์ ก็คือ " การเปลี่ยนแปลงรูปแบบวิธีการติดต่อสื่อสารกับตัวเองและผู้อื่น " เนื่องจาก แอนโทนี ร็อบบินส์ เชื่อว่า " การติดต่อสื่อสาร คือ พลังอำนาจ (Communication is Power) " ซึ่งถ้าเพียงแต่เราสามารถควบคุมวิธีการติดต่อสื่อสารกับตัวเองและผู้อื่นให้เป็นไปในทางบวกเสมอๆ ชีวิตของเราก็ย่อมจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ดีขึ้นอย่างไม่ต้องสงสัย อย่างไรก็ตาม แอนโทนี ร็อบบินส์ พบว่า สาเหตุหนึ่งที่คนส่วนใหญ่ล้มเหลวในชีวิตนั้น ก็คือ พวกเขาไม่มีพลังในตัวเองอย่างเพียงพอที่จะกล้าอย่างก้าวแรกออกไปทำเป้าหมายแห่งชีวิตให้กลายเป็นความจริง ดังนั้น แอนโทนี ร็อบบินส์ จึงได้ค้นพบกระบวนการในการสร้างพลังขับเคลื่อนการกระทำของเราให้สามารถก้าวไปสู่ความกล้าเร็วที่เราปรารถนา โดยประกอบด้วยขั้นตอนที่สำคัญ 5 ขั้นตอน ซึ่งสามารถแสดงได้ ดังแผนภาพที่ 9 ดังนี้ (Robbins, 2000)



แผนภาพที่ 9 : ขั้นตอนการสร้างพลังขับเคลื่อนพฤติกรรมมนุษย์

จากแผนภาพดังกล่าว สามารถอธิบายกระบวนการสร้างพลังขับเคลื่อนพฤติกรรมมนุษย์ในแต่ละขั้นตอนได้ ดังต่อไปนี้

1. Peak State ได้แก่ การกระตุ้นตัวเองให้เกิดสภาวะจิตที่ให้พลังด้านบวกสูงสุด ด้วยการเปลี่ยนแปลงระบบการสื่อสารภายในสมอง (Internal Representations) และระบบการขับเคลื่อนทางร่างกาย (Physiology) เพื่อทำให้เกิดสภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกที่เต็มเปี่ยมไปด้วยพลังของความเชื่อมั่นในตัวเองด้วยการใช้เทคนิควิธีการที่เรียกว่า " การทอดสมอทางอารมณ์ (Anchoring) " ซึ่งมีขั้นตอนที่สำคัญ ดังนี้

1) Intensity of the State ได้แก่ การกระตุ้นร่างกายและจิตใจของตนเองให้ไปสู่สภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกที่ให้พลังด้านบวกสูงสุด โดยระลึกถึงเหตุการณ์หรือช่วงเวลาที่ทำให้เรา

เกิดพลังความเชื่อมั่นในตัวเองมากที่สุด หลังจากนั้น ก็ทำการเปลี่ยนแปลงระบบการขับเคลื่นทางร่างกาย (Physiology) ของเราให้เหมือนกับตัวเองในช่วงเวลานั้น เช่น การแสดงออกทางสีหน้า แววตา ท่าทาง และการเคลื่อนไหวทางร่างกายที่แสดงถึงความมั่นใจในตัวเองอย่างที่สุด ในขณะที่เดียวกัน ก็เปลี่ยนแปลงระบบการสื่อสารภายในสมอง (Internal Representations) เกี่ยวกับสิ่งที่เราคิดและพูดกับตัวเอง เช่น การตะโกนออกมาดังๆ อย่างมีพลังด้วยคำว่า "เราทำได้" หรือ "Yes!" หลายๆ ครั้ง ด้วยอารมณ์ความรู้สึกที่เราร้อนพร้อมๆ กับการแสดงออกทางสีหน้า แววตา ท่าทางที่เต็มเปี่ยมไปด้วยพลังมุ่งมั่น และยังเราสามารถกระตุ้นอารมณ์ความรู้สึก (Anchoring) ของเราได้มากเท่าใด เราก็ยังสามารถนำพลังศักยภาพแฝงเร้นที่มีอยู่ภายในตัวเองออกมาใช้ได้มากขึ้นเท่านั้น

2) Timing (Peak of Experience) ได้แก่ การกระตุ้นอารมณ์ความรู้สึกภายในช่วงเวลาที่เหมาะสม เพราะถ้าเราใช้เวลาในการระลึกถึงเหตุการณ์ หรือประสบการณ์ชีวิตที่ได้สร้างพลังความรู้สึกในทางบวกกับตัวเองภายในระยะเวลาที่เร็วหรือช้าเกินไป เราก็จะไม่สามารถกระตุ้นสภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกไปสู่จุดที่ได้สร้างพลังด้านบวกสูงสุดให้กับเรา

3) Uniqueness of Stimulus ได้แก่ สิ่งที่ใช้กระตุ้นอารมณ์ความรู้สึกของเรานั้น จำเป็นที่จะต้องมีความเป็นเอกลักษณ์ (Uniqueness) ที่สามารถให้ความหมายพิเศษโดยเฉพาะมิฉะนั้นแล้ว สมองของเราอาจจะไม่สามารถรับรู้ได้ถึงความหมายของสิ่งที่เราต้องการสื่อเพื่อกระตุ้นอารมณ์ความรู้สึกของเรา ฉะนั้น เราควรใช้ท่าทางที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ให้ความหมายด้านบวกกับเรา เช่น การชูกำปั้นพร้อมกับพูดด้วยเสียงที่เร้าใจว่า "Yes!" หลายๆ ครั้ง ซึ่งการกระทำดังกล่าว จะเป็นการสื่อความหมายให้กับสมองของเราไว้ว่า "ฉันพร้อมที่จะทำมัน และฉันทำได้" ด้วยเหตุนี้ ยิ่งวิธีการกระตุ้นตัวเองของเรามีความเป็นเอกลักษณ์และสามารถสื่อความหมายในทางบวกได้มากเท่าไร เราก็จะสามารถกระตุ้นร่างกายและจิตใจของเราให้เกิดสภาวะทางอารมณ์ความรู้สึกที่ให้พลังด้านบวกได้มากยิ่งขึ้นเท่านั้น

4) Replication of Stimulus ได้แก่ การกระตุ้นอารมณ์ความรู้สึกของเราให้มีพลังด้านบวก ควรจะเป็นสิ่งที่เราสามารถกระทำได้จนเป็นปกตินิสัยในทุกๆ สถานการณ์ของชีวิต และวิธีการในการกระตุ้นตัวเราเองนั้น จะต้องมีความแน่นอนและชัดเจน เพื่อสร้างการวางเงื่อนไขระหว่างอารมณ์ความรู้สึกของความมั่นใจกับสิ่งที่เราได้ใช้กระตุ้นตัวเอง ดังนั้น ทุกๆ ครั้งที่เราต้องการกระตุ้นตัวเองให้เกิดพลังความเชื่อมั่น เราจะใช้ท่าทางที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ให้ความหมายในทางบวก และการใช้ความคิดและคำพูดที่มีลักษณะเหมือนเดิมทุกประการ และเมื่อใดก็ตามที่เราต้องการความรู้สึกเชื่อมั่นและมีพลัง เราก็เพียงแต่กระตุ้นตัวเองไปสู่สภาวะจิตที่ให้พลังสูงสุดด้วยวิธีการกระตุ้นที่เราใช้

เป็นประจำก่อนที่จะลงมือกระทำสิ่งต่างๆ เป็นเช่นนี้ต่อไปเรื่อยๆ จนกระทั่งกลายเป็นนิสัยที่ให้พลังสร้างสรรค์ (Empowering Habits) แก่ชีวิตเรา

2. Find your Passion ได้แก่ การค้นหาแรงจูงใจใฝ่ปรารถนาที่มีอยู่ภายในจิตใจส่วนลึกที่สุดของเรา เพื่อให้เราทราบว่า " อะไร คือ สิ่งที่มีความหมายและความสำคัญมากที่สุดในชีวิตของเรา (Values) " โดยการตอบคำถามในแต่ละข้อ ดังนี้

- 1) เราชักอะไร ?
- 2) เราเกลียดอะไร ?
- 3) เรามีแรงปรารถนาที่จะทำอะไร ?
- 4) สิ่งที่เราต้องการอย่างแท้จริงในชีวิต คือ อะไร ?
- 5) อะไรบ้างที่เป็นแรงขับเคลื่อนที่แท้จริงในชีวิตของเรา ?

3. Decide, Commit and Resolve ได้แก่ การตัดสินใจที่จะลงมือทำสร้างผลลัพธ์ที่เราต้องการในชีวิต ด้วยพลังมุ่งมั่นและความปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะประสบความสำเร็จให้ได้ โดยไม่คำนึงว่าจะต้องพบกับอุปสรรคขวากหนามมากสักเพียงใด

4. Massive Action ได้แก่ การได้ลงมือกระทำในทันทีที่ตามแผนการที่ได้วางไว้ด้วยการใช้ความมานะพยายามอย่างยิ่งยวด โดยมีขั้นตอนที่สำคัญ ดังนี้

1) การลอกเลียนแบบ (Get a Model) ได้แก่ การศึกษาชีวิตของผู้ที่ประสบความสำเร็จในสิ่งที่เราต้องการ และพยายามลอกเลียนแบบพฤติกรรมและการกระทำของบุคคลนั้นๆ เพื่อช่วยประหยัดเวลาและทำให้เรามีแนวทางที่จะประสบผลสำเร็จได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น

2) การวางแผน (Get a Plan) ได้แก่ การพิจารณาถึงแผนปฏิบัติการในด้านต่างๆ เช่น การตั้งเป้าหมาย วิธีการการทำงาน และเวลาที่ต้องใช้ ฯลฯ

3) การลงมือทำในทันที (Do Something Immediately) ได้แก่ การลงมือสร้างผลลัพธ์ที่ต้องการตามแผนที่ได้วางไว้ด้วยความมุ่งมั่นและกระตือรือร้น

5. Be Smart ได้แก่ การมีกลยุทธ์ที่ดี (Strategy) ในการตรวจสอบ (Check) และวางแผนงานใหม่ ๆ (Reengineering) อยู่เป็นประจำ, การวัดผลลัพธ์อย่างสม่ำเสมอ (Measure), การพิจารณาและประเมินถึงผลลัพธ์ที่ได้จากการกระทำ (Assess), การเสริมแรงในพฤติกรรมที่ให้ผลด้านบวก (Reinforce) และการลงมือกระทำในสิ่งใหม่ๆ ตลอดเวลา (Take New Action)

ตอนที่ 4 แนวคิดภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์

ในช่วงเวลาแห่งการก้าวเข้าสู่ศตวรรษที่ 21 ได้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างใหญ่หลวงทั้งทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง และสังคม ฯลฯ ในโลกยุคนี้ บทบาทของผู้นำ จึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อความอยู่รอดของมนุษย์ตั้งแต่ในระดับปัจเจกชน ระดับชุมชน ระดับองค์กร และระดับประเทศ เนื่องจากว่า เราทุกคนกำลังอยู่ในโลกแห่งการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆ ในทุกๆด้าน ฉะนั้น ถ้าเราไม่สามารถที่จะทำการตัดสินใจและชี้นำชีวิตของตนเองเพื่อรับมือกับสถานการณ์ต่างๆที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาได้แล้ว ผู้อื่นก็จะมาทำหน้าที่นั้นแทนเราในไม่ช้า แล้วเราคิดว่า เราจะยอมให้ชะตากรรมในชีวิตของเรา ต้องตกอยู่ภายใต้การตัดสินใจของผู้อื่นหรือไม่ ? ถ้าคำตอบของเรา คือ "ใช่" ก็หมายความว่า เราได้เลือกที่จะเป็น " ทาสทางความคิดของผู้อื่น " ไปชั่วชีวิต แต่ถ้าคำตอบของเรา คือ " ไม่ " นั่นก็แสดงว่า เราได้เริ่มเข้าใจและเห็นถึงความสำคัญของ " ภาวะผู้นำ " ในตัวเราเองบ้างแล้ว

1. ความหมายของภาวะผู้นำ

จากการศึกษาเกี่ยวกับแนวคิดของภาวะผู้นำ ผู้วิจัย พบว่า ได้มีผู้ที่ได้อธิบายและให้ความหมายของภาวะผู้นำไว้หลายทัศนะด้วยกัน ดังนี้

แมคเดวิดและฮารารี (McDavid and Harari, 1974) อธิบายว่า ผู้นำ หมายถึง บุคคลที่มีบทบาทเฉพาะอย่างที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้อื่นที่เป็นสมาชิกในกลุ่มเดียวกันหรือมีความสามารถบอกให้สมาชิกในกลุ่มทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง แล้วสมาชิกก็ทำตาม

เทอร์รี่ (Terry, 1960) ให้ความหมายว่า ผู้นำ หมายถึง ผู้ที่ทำการกระทำที่มีอิทธิพลต่อบุคคลอื่น เพื่อให้เกิดความกระตือรือร้นอย่างจริงจัง เพื่อจุดมุ่งหมายของกลุ่ม

ชอร์ (Shaw, 1976) กล่าวว่า ผู้นำ หมายถึง สมาชิกของกลุ่มคนใดคนหนึ่งที่ยพยายามจะมีอิทธิพลเหนือสมาชิกคนอื่นๆภายในกลุ่ม

บาร์อนและคณะ (Baron, 1975) อธิบายว่า ผู้นำ หมายถึง บุคคลที่มีความสามารถใช้อิทธิพลเหนือสมาชิกคนอื่นๆ และเป็นผู้ที่มีบารมีหรือมีสถานภาพสูง เป็นที่ยอมรับของสมาชิก

โดยสรุปแล้ว จากความหมายของภาวะผู้นำดังกล่าวข้างต้น สามารถสรุปสาระสำคัญของความเป็นผู้นำที่ภาวะผู้นำ ได้ดังนี้ (วิเชียร ชิวพิมาย, 2539)

1) ภาวะผู้นำเป็นสิ่งที่ทุกคนต้องกระทำร่วมกัน เพื่อการบรรลุเป้าหมายเดียวกัน เนื่องจากว่า ในการทำงานใดๆมีโอกาสจะสำเร็จได้ด้วยบุคคลเพียงคนเดียว แต่ต้องอาศัยความร่วมมือร่วมใจของสมาชิกทุกคนในกลุ่ม

2) ภาวะผู้นำมิได้เกิดขึ้นจากการที่บุคคลพยายามสร้างอำนาจให้กับตัวเอง โดยการขู่เข็ญผู้อื่นให้เกิดความกลัวด้วยวิธีการต่างๆ การกระทำเช่นนี้ย่อมจะไม่ได้รับการยอมรับจากผู้อื่น และภาวะผู้นำก็ไม่สามารถเกิดขึ้นได้

3) ภาวะผู้นำเกิดขึ้นตามสถานการณ์ โดยที่บุคคลแต่ละคนย่อมมีความสามารถไม่เท่ากัน สมาชิกภายในกลุ่มจึงพิจารณาได้ว่าสถานการณ์ใดควรมีผู้นำแบบใด เพื่อช่วยแก้ไขปัญหาขององค์กรให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์

4) ภาวะผู้นำ เกิดจากการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ผู้นำต้องเป็นผู้ที่ได้รับการยอมรับ มีผู้สนับสนุน ดังนั้น ภาวะผู้นำจึงเกิดขึ้นจากการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นเป็นสำคัญ

5) ภาวะผู้นำมีอยู่ในตัวสมาชิกคนอื่นๆด้วย ไม่ได้มีเฉพาะผู้บริหารหรือคนใดคนหนึ่งเท่านั้น แต่ผู้ที่มีลักษณะเด่นกว่าผู้อื่น จะมีโอกาสได้รับเลือกให้อยู่ในตำแหน่งผู้นำ

2. การจำแนกลักษณะของผู้นำ

ซูปี กาญจนประกร (2517) ได้แบ่งความเป็นผู้นำ โดยพิจารณาจากลักษณะและวิธีการทำงาน ดังนี้

1) ผู้นำแบบประชาธิปไตย ถือว่าเป็นผู้นำที่ดีที่สุดและอำนวยผลในการบริหารงานมากที่สุด เป็นการบริหารโดยยึดถือความคิดเห็นของกลุ่มเป็นสำคัญ การบริหารเน้นความสามัคคีร่วมมือประสานพลังกันในการทำงาน

2) ผู้นำแบบเสรีนิยม เป็นผู้นำที่ใช้อำนาจในการบริหารแต่น้อย โดยการกระจายอำนาจให้แก่ผู้ใต้บังคับบัญชาในการตัดสินใจและปฏิบัติงานได้ด้วยตนเอง ทำให้การทำงานไม่ค่อยเป็นระบบ ขาดการกำหนดนโยบายและการวางแผนที่ดี และไม่มีการประชุมผลงานเพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหา

3) ผู้นำแบบอัตตนิยม เป็นผู้นำที่ถืออำนาจเป็นใหญ่ มีลักษณะถือตัว เชื้อมั่นในตัวเองมาก บริหารงานและกำหนดนโยบายโดยใช้อารมณ์และอำนาจ วางท่าใหญ่โต ไม่ให้เกียรติผู้อื่น โดยยึดความคิดเห็นของตนเป็นสำคัญ

ออร์ดเวย์ (Ordway, 1936) จำแนกประเภทของผู้นำจากลักษณะการเกิดของผู้นำ ดังนี้

- 1) ผู้นำโดยการสร้างตนเอง เป็นผู้นำที่สร้างความเป็นผู้นำด้วยตนเอง ด้วยการมีบุคลิกลักษณะที่เข้มแข็ง มีเป้าหมายแน่วแน่ที่จะปฏิบัติตามสิ่งที่ตั้งใจไว้ให้สำเร็จ
- 2) ผู้นำจากการเลือกของกลุ่ม เป็นผู้นำที่เกิดจากการเลือกบุคคลในกลุ่มเดียวกัน ผู้นำแบบนี้จะพยายามปกป้องผลประโยชน์ของกลุ่มเพื่อรักษาอำนาจและการยอมรับจากกลุ่มไว้ได้
- 3) ผู้นำจากการแต่งตั้งจากผู้มีอำนาจเหนือ เป็นผู้นำโดยการแต่งตั้งจากผู้มีอำนาจเหนือขึ้นไป ผู้นำประเภทนี้จะพยายามแสดงให้สมาชิกของกลุ่มเห็นว่า การรับใช้หมู่คณะเป็นความต้องการของตัวเอง

สต็อกคิลล์ (Stogdill, 1974) ได้ศึกษางานวิจัยเกี่ยวกับการเป็นผู้นำมากกว่าหนึ่งร้อยเรื่อง และได้สรุปแนวคิดเกี่ยวกับภาวะผู้นำ โดยจำแนกลักษณะของผู้นำได้ 11 ประการ ดังนี้

- 1) ภาวะผู้นำ คือ ศูนย์กลางของกระบวนการกลุ่ม เป็นศูนย์รวมของอำนาจ ศูนย์รวมของความร่วมมือ เป็นศูนย์กลางกิจกรรมทั้งหลาย เป็นผู้ที่มีตำแหน่งสูงในกลุ่ม และเป็นผู้กำหนดจุดมุ่งหมายและกิจกรรมต่างๆ
- 2) ภาวะผู้นำ เป็นผลของบุคลิกภาพ ผู้นำจึงต้องมีบุคลิกภาพและลักษณะพิเศษแตกต่างจากคนอื่น เป็นที่น่ายกย่องนับถือ นำให้ความร่วมมือ
- 3) ภาวะผู้นำ คือ ศิลปะของการทำให้เกิดความยินยอม ถือว่าการเป็นผู้นำเป็นศิลปะของผู้นำที่จะทำให้ผู้ตามยินยอมให้ความร่วมมือ เชื่อฟัง ยกย่อง มีความจงรักภักดี และเป็นศิลปะที่จะทำให้ผู้อื่นกระทำในสิ่งที่ผู้นำต้องการ
- 4) ภาวะผู้นำ คือ การใช้อิทธิพล แนวคิดนี้ ถือว่าการเป็นผู้นำ คือ การมีอิทธิพลเหนือคนอื่นและให้คนอื่นปฏิบัติตามเพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมาย การมีอิทธิพลต่อกิจกรรมกลุ่มในความพยายามที่จะสร้างจุดมุ่งหมายและทำให้บรรลุจุดมุ่งหมายที่ได้กำหนดไว้
- 5) ภาวะผู้นำ คือ การกระทำหรือพฤติกรรม ได้แก่ พฤติกรรมของบุคคลขณะที่กำลังทำกิจกรรมกลุ่ม ประสานการทำงานในกลุ่มระหว่างเพื่อนร่วมงาน การแสดงบทบาทของผู้นำในการยกย่องหรือตำหนิสมาชิก หรือการแสดงความสนใจในสวัสดิการของสมาชิก
- 6) ภาวะผู้นำ คือ รูปแบบของการเกลี้ยกล่อม แนวคิดนี้ถือว่าการเป็นผู้นำเป็นศิลปะในการเกลี้ยกล่อมบุคคลให้ร่วมมือในการปฏิบัติภารกิจเพื่อให้บรรลุจุดประสงค์ เป็นการเกลี้ยกล่อมให้ผู้อื่นทำตามโดยมิใช่การข่มขู่ บังคับ หรือใช้อำนาจ

7) ภาวะผู้นำ คือ ความสัมพันธ์ของพลังอำนาจ กลุ่มนี้มีแนวคิดว่าการเป็นผู้นำ คือ ความแตกต่างระหว่างพลังอำนาจระหว่างผู้นำกับผู้ตาม ผู้นำยอมใช้พลังอำนาจทางหนึ่งทางใดให้ผู้ตามปฏิบัติตาม

8) ภาวะผู้นำ คือ เครื่องมือการบรรลุวัตถุประสงค์ กลุ่มนี้มีแนวคิดว่าการเป็นผู้นำเป็นเครื่องมือที่มีค่ายิ่งในการทำให้กลุ่มบรรลุจุดหมายและทำให้สมาชิกมีความพึงพอใจและสามารถสนองความต้องการของสมาชิกได้ โดยสามารถบริหารจัดการให้ประหยัดทั้งทางด้านเวลาและการลงทุน

9) ภาวะผู้นำ คือ ผลของปฏิสัมพันธ์ การเป็นผู้นำมิใช่สาเหตุหรือการควบคุม แต่เป็นผลของการกระทำของกลุ่ม การเป็นผู้นำ เป็นกระบวนการที่บุคคลกระตุ้นซึ่งกันและกัน ซึ่งจะมีปฏิสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน การเป็นผู้นำจึงเป็นผลของการปฏิสัมพันธ์ของสมาชิกภายในกลุ่ม

10) ภาวะผู้นำ คือ ความแตกต่างของบทบาทในสังคมใดๆ สมาชิกแต่ละคนมีบทบาทที่แตกต่างกัน ผู้บังคับบัญชาจะต้องแสดงบทบาทของผู้นำซึ่งแตกต่างจากบทบาทของผู้ตาม

11) ภาวะผู้นำ คือ การมีความคิดริเริ่มในการทำงาน การเป็นผู้นำมิใช่การมีตำแหน่งหน้าที่โดยไม่กระตือรือร้น แต่การเป็นผู้นำเป็นกระบวนการที่ต้องการความคิดสร้างสรรค์และสามารถปฏิบัติภารกิจที่สำคัญของผู้นำในองค์กรได้ พร้อมกับมีความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในหน่วยงาน เพื่อที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

แบบลนชาร์ด (Blanchard อ้างถึงใน Maurik, 2001) ได้จำแนกแบบของผู้นำตามสถานการณ์ (Situational Leadership Style) ซึ่งครอบคลุมพฤติกรรมการบังคับบัญชาที่พฤติกรรมสนับสนุน โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท ดังนี้

1) ผู้นำแบบบงการ เป็นผู้นำที่ชอบสั่งการเป็นส่วนใหญ่ แต่ไม่ค่อยให้การช่วยเหลือ สนับสนุน แต่ชอบให้ผู้ใต้บังคับบัญชาทำตามคำสั่งอย่างรวดเร็วและอย่ามีปัญหา กับคำสั่ง ภาวะผู้นำแบบนี้จะเหมาะกับงานที่มีระยะเวลาดำเนินงานสั้นๆหรือกับงานที่มีลักษณะง่าย ๆ ไม่ซับซ้อน

2) ผู้นำแบบครูฝึก เป็นผู้นำที่ชอบสั่งงานและคอยให้ความช่วยเหลือสนับสนุน เมื่อผู้ใต้บังคับบัญชาประสบกับปัญหาต่างๆในการดำเนินงาน

3) ผู้นำแบบสนับสนุน เป็นผู้นำที่ให้การสนับสนุนมาก แต่ไม่ค่อยสั่งการหรือชี้แนะ เป็นวิธีการที่เหมาะสมกับสถานการณ์ที่มีพนักงานระดับอาวุโสทำงานร่วมกัน ซึ่งผู้นำจะต้องแสดงออกถึงความไว้วางใจในตัวผู้บังคับบัญชา

4) ผู้นำแบบมอบหมายงาน เป็นผู้นำที่ไม่ค่อยให้ทั้งคำสั่งและความช่วยเหลือ ด้วยเหตุที่ว่า ผู้ใต้บังคับบัญชามีความสามารถในระดับสูง และผู้นำก็ให้ความไว้วางใจในตัวผู้ใต้บังคับบัญชาเป็นอย่างมาก

3. คุณลักษณะของผู้ที่มีความเป็นผู้นำ

พระธรรมปิฎก (2543) กล่าวว่า คุณสมบัติพื้นฐานของการเป็นผู้นำเพื่อสันติสุขของมวลมนุษยชนของบุคคลที่จะเป็นผู้นำ จะต้องมียุทธศาสตร์ที่สำคัญ 7 ประการ ดังนี้

- 1) รู้หลักการ คือ การรู้งาน รู้หน้าที่ รู้กฎเกณฑ์กติกาที่เกี่ยวข้อง ที่ผู้นำต้องรู้ ต้องชัด แล้วก็ตั้งมั่นตั้งตนอยู่ในหลักการนั้นให้ได้
- 2) รู้จุดหมาย คือ จะต้องรู้จุดหมายอย่างชัดเจนเพื่อนำคนได้ และมีความมุ่งมั่นแน่วแน่ที่จะไปให้ถึงจุดหมายให้ได้ โดยไม่หวั่นไหวต่ออุปสรรคที่เข้ามากระทบกระทั่ง
- 3) รู้ตน คือ รู้ว่าตนเองคือใคร อยู่ในสถานะใด มีคุณสมบัติ มีความพร้อม มีความถนัด สติปัญญา ความสามารถอย่างไร มีกำลังแค่ไหน มีจุดอ่อนจุดแข็งอย่างไร ซึ่งจะต้องตรวจสอบตนเองและเตือนตนเองได้อยู่เสมอ เพื่อการพัฒนาปรับปรุงตัวเองให้มีความสามารถมากยิ่งขึ้นไป
- 4) รู้ประมาณ คือ รู้จักความพอดี ต้องรู้จักขอบเขตขีดขั้นความพอเหมาะที่จะจัดทำในเรื่องต่างๆ ให้ได้สัดส่วน พอดี และต้องรู้ว่าในการทำกิจการนั้นๆ มีองค์ประกอบหรือมีปัจจัยอะไรบ้างที่เกี่ยวข้อง และจัดให้ลงตัวพอเหมาะพอดี
- 5) รู้กาล คือ รู้จักเวลา ได้แก่ การรู้ลำดับ ระยะเวลา จังหวะ ปริมาณ ความเหมาะสมของเวลาว่าเรื่องนี้จะลงมือทำตอนไหน เวลาไหน และจะทำอะไร อย่างไร จึงจะเหมาะสมสถานการณ์นั้นๆ
- 6) รู้ชุมชน คือ รู้สังคมตั้งแต่ในขอบเขตที่กว้างขวาง เช่น รู้สังคมโลก รู้สังคมของประเทศชาติ ว่าอยู่ในสถานการณ์อย่างไร มีปัญหาอะไร มีความต้องการอย่างไร เมื่อรู้ความต้องการ ก็จะสามารถตอบสนองความต้องการได้ถูกต้อง หรือแก้ปัญหาได้ตรงจุด
- 7) รู้บุคคล คือ รู้จักบุคคลที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะคนที่มาร่วมงานกัน และคนที่เราไปให้บริการตามความแตกต่างเฉพาะตัว เพื่อปฏิบัติต่อผู้อื่นได้อย่างถูกต้อง เหมาะสม และได้ผลตลอดจนสามารถให้ความช่วยเหลือได้ตรงตามความต้องการของบุคคลผู้นั้น โดยเฉพาะในเรื่องการให้คน จะต้องรู้ว่าคนไหนเป็นอย่างไร มีความถนัด อัจฉริยะ ความสามารถอย่างไร เพื่อใช้คนให้เหมาะกับงานและต้องให้คนที่ทำงานทุกคนได้ประโยชน์และได้พัฒนาตนเองไปด้วย

อานันท์ บันยารชุน (2543) ได้กล่าวถึงคุณลักษณะที่สำคัญของผู้ที่เป็นผู้นำว่า " ผู้นำไม่ใช่ผู้ที่จะนำคนอื่น แต่ผู้นำที่ดี คือ ผู้ที่ผู้อื่นอยากเดินตาม " ฉะนั้น องค์ประกอบของผู้นำที่ดี จะต้องประกอบไปด้วยคุณลักษณะที่ดี ดังนี้

- 1) ผู้นำต้องเป็นผู้ที่สามารถทำให้ผู้อื่นคล้อยตามได้
- 2) การมีความสามารถในการพูดโน้มน้าวสื่อสารให้ผู้อื่นเข้าใจ
- 3) ต้องสามารถแสดงความเชื่อมั่นให้ผู้อื่นเห็นว่า การกระทำของตนนั้นจะทำอะไรต้องมีหลักการเสมอ
- 4) ผู้นำต้องมีวิสัยทัศน์ มีระบบของการคิดและการบริหาร และมีความสามารถในการเรียนรู้ทางวิชาการใหม่ๆ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก
- 5) ผู้นำที่ดี จะต้องมีความสามารถในการกระตุ้นให้คนรู้สึกอยากทำงานด้วยตนเอง โดยไม่ต้องรอคำสั่ง แต่ทำด้วยความรู้สึกอยากทำ

ประเวศ วะสี (2540) ได้กล่าวถึงผู้นำตามธรรมชาติในกระบวนการชุมชนที่สมาชิกร่วมคิดร่วมทำและทำให้เกิดผู้นำตามธรรมชาติขึ้นมา ซึ่งคุณลักษณะของผู้นำตามธรรมชาติ มีดังนี้

1) ฉลาด ผู้นำตามธรรมชาติจะเป็นคนฉลาดเสมอ แต่ผู้นำ (ผู้ดำรงตำแหน่ง) ที่ได้มาจากการแต่งตั้งหรือโดยการเลือกตั้งอาจไม่ใช่คนฉลาดเสมอไป เพราะการแต่งตั้งและการเลือกตั้งมีเหตุปัจจัยที่ทำให้ไม่ใช่ของแท้ แต่ในกระบวนการร่วมคิดร่วมทำ ของแท้จะปรากฏตัวให้สมาชิกได้รับรู้เสมอ ผู้นำตามธรรมชาติ จึงเป็นคนที่ชอบเรียนรู้อย่างต่อเนื่องในทุกสถานการณ์ ทำให้เกิดปัญญาโดยการมีทรรศนะและวิธีการคิดที่สอดคล้องกับธรรมชาติของสรรพสิ่งที่เชื่อมโยงต่อเนื่องอย่างเคลื่อนไหว สามารถเห็นทุกสิ่งที่เกิดขึ้นตามความเป็นจริง

2) เป็นคนเห็นแก่ส่วนรวม คนเห็นแก่ส่วนรวมทำให้ส่วนรวมมีกำลัง คนเห็นแก่ตัวทำให้ส่วนรวมอ่อนกำลัง ในกระบวนการทำงานร่วมกัน ความเห็นแก่ตัวหรือความเห็นแก่ส่วนรวมจะปรากฏให้ผู้คนรับรู้ แต่ในการแต่งตั้งและการเลือกตั้ง คุณสมบัติเหล่านี้อาจยังไม่เป็นที่ปรากฏ

3) เป็นคนที่ติดต่อสื่อสารกับผู้คนรู้เรื่อง คนฉลาดและเห็นแก่ส่วนรวม แต่เป็นคนไม่ติดต่อสื่อสารหรือติดต่อสื่อสารไม่รู้เรื่องก็ไม่อาจเป็นผู้นำได้ เพราะการติดต่อสื่อสารให้ผู้คนรู้เรื่องทำให้เกิดความเข้าใจ และความเข้าใจเป็นพลังอำนาจที่ยิ่งใหญ่ที่จะทำให้ทำสิ่งต่างๆ ได้สำเร็จ

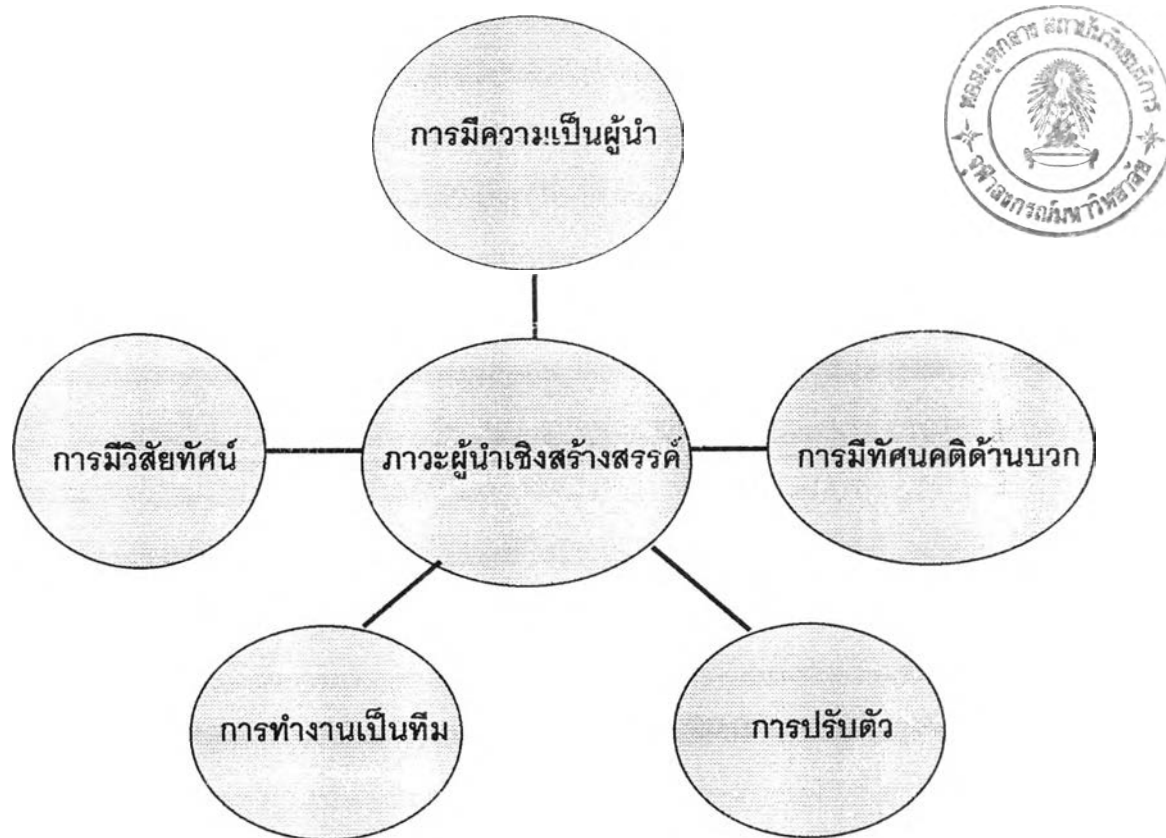
4) เป็นที่ยอมรับของสมาชิกโดยอัตโนมัติ ผู้นำตามธรรมชาติจะเป็นที่ยอมรับของสมาชิกโดยอัตโนมัติ ทำให้การทำงานในองค์กรราบรื่น มีความสุข และมีประสิทธิภาพ

จอห์นสัน และ แบลนชาร์ด (Johnson and Blanchard, 2002) ได้กล่าวถึงคุณลักษณะที่สำคัญของผู้นำในหนังสือชื่อ " The One Minute Manager " ซึ่งได้เสนอเทคนิคของการเป็นผู้นำที่มีประสิทธิภาพในการให้ความช่วยเหลือพนักงานภายในองค์กรได้เรียนรู้ที่จะพัฒนาตนเองเพื่อให้สามารถทำงานให้กับองค์กรได้อย่างสร้างสรรค์และเกิดประสิทธิผลสูงสุด โดยมีหลักการที่สำคัญ 3 ข้อในการทำงานร่วมกันสำหรับแนะนำให้พนักงานปฏิบัติตาม ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังแผนภาพที่ 10 ดังนี้



แผนภาพที่ 10 : แสดงขั้นตอนการปฏิบัติงานของผู้นำที่มีประสิทธิภาพสูง

ดังนั้น ภาวะผู้นำเป็นสิ่งที่สามารถเรียนรู้ได้ เพราะภาวะผู้นำไม่ใช่สิ่งที่เกิดขึ้นตามพันธุกรรม หรือเป็นพรสวรรค์เฉพาะบุคคลเท่านั้น แต่เป็นสิ่งที่ต้องการอาศัยการฝึกฝนซึ่งเริ่มต้นจากการเป็นผู้มีส่วนร่วมในกลุ่ม และพัฒนาภาวะผู้นำขึ้นได้จากประสบการณ์ ด้วยเหตุนี้ แนวคิดเกี่ยวกับภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์ (Creative Leadership) จึงเกิดขึ้นจากการพัฒนาของ อุดม มุ่งเกษม ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญใน ด้านนโยบายและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เป็นผู้อำนวยการสถาบันพัฒนาข้าราชการพลเรือน สำนักงาน ก.พ. เป็นวิทยากรและที่ปรึกษาด้านการบริหารและภาวะผู้นำให้กับหน่วยงานต่างๆทั้งภาครัฐและ เอกชน และได้ทำวิทยานิพนธ์ในระดับปริญญาเอกเกี่ยวกับการพัฒนาภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์สำหรับผู้ บริหาร ซึ่งผลการวิจัย พบว่า คุณลักษณะของผู้ที่มีภาวะของผู้นำเชิงสร้างสรรค์ มีองค์ประกอบที่สำคัญ 5 ประการ ดังนี้ (Mungkasem, อ้างแล้ว)



องค์ประกอบของภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์

จากแผนภาพดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่า องค์ประกอบของภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์ของ อุดม มุ่งเกษม นั้นประกอบไปด้วยคุณสมบัตินี้สำคัญ 5 ประการ ดังนี้

คุณสมบัตินี้ 1 : การมีความเป็นผู้นำ (Proactive)

ได้แก่ การมีความสามารถในการชี้แนะตนเองและผู้อื่น ด้วยการกล้าคิด กล้าตัดสินใจ และลงมือทำตามแผนที่ได้วางไว้อย่างจริงจัง โดยมีความมุ่งมั่นที่จะแก้ไขปัญหาต่างๆ จนกว่าจะประสบความสำเร็จ

คุณสมบัตินี้ 2 : การมีวิสัยทัศน์ (Innovative)

ได้แก่ การมีความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา โดยการแสวงหาความรู้ใหม่ๆ อยู่เสมอ เพื่อนำมาใช้เป็นพื้นฐานในการสร้างแนวคิดใหม่ๆ สำหรับการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาองค์กร รวมถึงการมีความสามารถนำแนวคิดนั้นไปสู่การปฏิบัติงานได้จริงและทำให้เกิดผลสำเร็จตามที่ต้องการได้

คุณสมบัตินี้ 3 : การทำงานเป็นทีม (Participative)

ได้แก่ การมีความสามารถในการประสานพลังสร้างสรรค์จากผู้ร่วมงานทุกคน โดยการนำจุดแข็งหรือข้อดีในแต่ละคนมาใช้ให้เป็นประโยชน์ ตลอดจนการสร้างความรู้สึกร่วมกันเป็นทีมด้วยการแบ่งปันประสบการณ์และความคิดเห็นจากทุกๆ คนในทีม เพื่อให้ทุกคนเกิดความรู้สึกมีส่วนร่วมในการสร้างสรรค์ผลงาน และเป็นการเสริมสร้างกำลังใจในการทำงานร่วมกัน

คุณสมบัตินี้ 4 : การมีทัศนคติด้านบวก (Positive)

ได้แก่ การมีความสามารถในการมองวิกฤตให้เป็นโอกาสได้ในทุกๆ เหตุการณ์ ด้วยการมองเห็นถึงข้อดีที่มาพร้อมกับปัญหาต่างๆ และมีความเชื่อมั่นว่า ปัญหาทุกอย่างที่เกิดขึ้นจะมาพร้อมกับการให้โอกาสที่ดีกว่าเสมอ และนำไปสู่การประสบกับความสำเร็จที่มีคุณค่า

คุณสมบัตินี้ 5 : การมีความสามารถในการปรับตัว (Adaptive)

ได้แก่ การมีความสามารถในการปรับตัว และมีความยืดหยุ่นต่อสถานการณ์ต่างๆ ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะสามารถปรับปรุงวิธีการทำงานให้มีความเหมาะสม ซึ่งจะนำไปสู่การมีประสิทธิภาพที่ดีในการทำงาน

ตอนที่ 5 แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

จากคำกล่าวที่ว่า " ไม่มีความสำเร็จในการทำงานใดจะยิ่งใหญ่เท่ากับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจส่วนตัว " แต่ก็เป็นเรื่องน่าแปลกที่มนุษย์ส่วนใหญ่ในโลกนี้มีอาชีพเป็นลูกจ้าง ในขณะที่มนุษย์ผู้น้อยเป็นผู้ประกอบการที่ลงมือทำธุรกิจส่วนตัว (ก้องเกียรติ โอภาสวงการ, 2544) ทำไมจึงเป็นเช่นนี้ ? ทั้งๆที่เราทุกคน ก็ล้วนแล้วแต่ปรารถนาจะมีชีวิตที่ร่ำรวยความสุขและความสำเร็จที่ไร้ขีดจำกัด เราต้องการมีอิสรภาพทางการเงิน เราต้องการเป็นนายเหนือชีวิตของตนเอง เราต้องการทำสิ่งใดก็ได้ตามที่ใจเราต้องการ แต่เราส่วนใหญ่กลับเลือกที่จะให้ผู้อื่นมาเป็นผู้ลิขิตทุกสิ่งทุกอย่างในชีวิตของเรา เรามีความยินดีที่จะให้ผู้อื่นมาเป็นผู้กำหนดรายได้ เวลา ความคิด การกระทำ และชะตากรรมในชีวิตของเรา อย่างนั้นจริงๆ หรือ ? ถ้าเราไม่ต้องการให้วิถีชีวิตของเราอยู่ภายใต้การตัดสินใจของผู้อื่น คุณลักษณะที่จะกล่าวต่อไปนี้ คือ คุณลักษณะที่เราจำเป็นต้องศึกษาและพัฒนาขึ้นมาให้ได้ เพื่อให้เราสามารถเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จและมีความสุขในชีวิตได้อย่างแท้จริง

ในการศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการสร้างความสำเร็จในชีวิต ผู้วิจัย พบว่า แนวคิดส่วนใหญ่ ได้รับการพัฒนามาจากนักคิด นักปรัชญา และนักพูดที่มีชื่อเสียงจากโลกตะวันตก โดยรากฐานความคิดส่วนใหญ่ได้รับอิทธิพลมาจาก " ปรัชญาชีวิตแห่งความสำเร็จ (The Law of Success) " ซึ่งเป็นผลงานวิจัยและค้นคว้าของ ดร.นโปเลียน ฮิลล์ (Napoleon Hill) ที่ใช้เวลากว่า 20 ปีในการศึกษาชีวิตของผู้ที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงกว่า 200 คนทั่วประเทศสหรัฐอเมริกา โดยนำผลการศึกษาที่ได้มาประมวลและวิเคราะห์จำแนกแยกแยะออกมาได้เป็นคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้ที่ประสบความสำเร็จ 16 ประการ ดังนี้ (ฮิลล์ นโปเลียน, 2544)

1. อภิจิต เป็นสิ่งที่จะถูกสร้างขึ้นมาได้จากการร่วมมือร่วมใจกันด้วยความสามัคคีกลมเกลียวกันอย่างแท้จริงระหว่างคนสองคนขึ้นไป เพื่อสร้างความสำเร็จในวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายอันเดียวกัน ดังนั้น สมรรถภาพในการรวมคนเข้าเป็นกลุ่ม และโน้มน้าวให้พวกเขาสามารถสร้างพลังพันธมิตรทางจิตใจในการทำงานร่วมมือกับจิตใจของคนอื่นๆได้อย่างเป็นมิตรและมีความกลมเกลียวกัน จึงเป็นคุณสมบัติที่สำคัญเป็นอันดับแรกๆของผู้นำที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงในชีวิต

2. เป้าหมายสำคัญที่แน่นอน เป็นคุณลักษณะที่มีความสำคัญมากที่สุดของผู้ที่ต้องการประสบความสำเร็จในชีวิต ซึ่งจากผลการวิจัยของ ดร.นโปเลียน ฮิลล์ พบว่า คน 95 % ที่ล้มเหลวในชีวิตนั้นไม่ได้มีเป้าหมายสำคัญที่แน่นอนในชีวิต ขณะที่คน 5 % ที่ประสบความสำเร็จในชีวิตนอกจากจะมี " เป้าหมายสำคัญที่แน่นอน " แล้ว พวกเขายังมี " แผนการที่แน่นอน " เพื่อที่จะบรรลุเป้า

หมายนั้นอีกด้วย ดังนั้น ถ้าหากเรารู้ได้อย่างชัดเจนว่าเราต้องการอะไรและมีความศรัทธาอย่างแน่วแน่ ในความสามารถของเราที่จะได้รับความสำเร็จ เราก็ย่อมสามารถทำได้ โดยสูตรแห่งการประสบความสำเร็จตามเป้าหมายของเรามี 4 ประการ ดังนี้ (ฮิลล์ นโปเลียน, 2538)

- 1) เขียนระบุออกมาให้ได้อย่างชัดเจนว่าเราต้องการอะไรมากที่สุด
- 2) เขียนแผนการที่ชัดเจนที่สามารถลงมือทำเพื่อนำเราไปสู่ความสำเร็จ
- 3) กำหนดวันเวลาที่แน่นอนที่เราต้องการให้เป้าหมายของเราเป็นจริง
- 4) จดจำสิ่งที่เราเขียนไว้และติดมันไว้ในที่ๆเราจะเห็นมันได้ พร้อมกับกล่าวซ้ำ

ข้อความที่ได้เขียนไว้วันละ 2 ครั้งในตอนเช้าและก่อนเข้านอนด้วยอารมณ์ความปรารถนาอันรุ่มร้อนที่มีต่อความสำเร็จนั้นๆ เพื่อขโมยให้จิตใต้สำนึกของเราอัดแน่นไปด้วยจุดมุ่งหมายที่ชัดเจน และมันก็จะทำหน้าที่ดึงดูดทุกสิ่งทุกอย่างที่จำเป็นในการทำให้เป้าหมายนั้นกลายเป็นความจริงขึ้นมา

3. ความเชื่อมั่นในตัวเอง เกิดจากการเริ่มต้นด้วย "ความคิด" ที่เราได้เพาะปลูกลงในจิตใจของเราเกี่ยวกับสิ่งที่เราสามารถทำได้ หรือทำไม่ได้ ดังนั้น เราจึงสามารถเพาะปลูกเมล็ดพันธุ์แห่งความเชื่อมั่นศรัทธาในตัวเองได้ด้วยหลักการของ "ความเห็นชอบของตัวเอง" โดยการพูดย้ำกับตัวเองในทางสร้างสรรค์ซ้ำแล้วซ้ำเล่า ดังเช่นที่ เอมีล กูเอ ได้นำหลักการดังกล่าวมาใช้เพื่อรักษาคนไข้ของเขาด้วยการให้พวกเขาพูดย้ำกับตัวเองวันละหลายๆครั้งว่า "ฉันรู้สึกดีวันดีคืนในทุกๆทาง (Every day in every ways, I am getting better and better)" ซึ่งส่งผลให้อาการเจ็บป่วยของพวกเขาดีขึ้นได้อย่างน่าอัศจรรย์ (Hill, 1999) ฉะนั้น เราก็สามารถที่จะปลูกฝังคุณลักษณะของ "ความเชื่อมั่นในตัวเอง" ให้เกิดขึ้นในตัวเราด้วยหลักการดังกล่าวได้เช่นเดียวกัน ด้วยการพูดย้ำกับตัวเองอย่างสม่ำเสมอว่า "เราเป็นคนที่มีสามารถ และเราเชื่อว่า เราสามารถทำได้"

4. นิสัยประหยัดอดออม เป็นลักษณะนิสัยสำคัญที่บ่งบอกถึงความสามารถในการควบคุมตัวเอง โดยหลักการสำคัญสำหรับการประหยัดอดออม ก็คือ การพยายามเก็บออมเงินอย่างมีระเบียบด้วยการกำหนดอัตราส่วนที่แน่นอนของการออมจากรายได้ทั้งหมดของตน เช่น เราสัญญากับตัวเองว่า เราจะเก็บออมเงินในอัตราส่วน 10% ของรายได้ทั้งหมดที่เราหาได้ในแต่ละเดือน เป็นต้น ซึ่งถ้าเราสามารถสร้างนิสัยของการออมเงินได้จนเป็นเกิดนิสัย ก็มั่นใจได้เลยว่า เราจะมีชีวิตที่เริ่มเดินอย่างปลอดภัยไปบนเส้นทางสู่เสรีภาพทางการเงิน

5. ความคิดริเริ่มและการเป็นผู้นำ เป็นคุณลักษณะของคนที่สามารถทำในสิ่งที่ควรจะทำโดยไม่ต้องมีคนอื่นมาบอกให้ทำ โดยศัตรูอันร้ายกาจที่ขัดขวางไม่ให้เราเป็นคนที่มีความคิดริเริ่มและมีความเป็นผู้นำ ก็คือ การมีนิสัยผัดวันประกันพรุ่ง โดยการผลักภาระไปวันพรุ่งนี้ในสิ่งที่เราน่าจะทำตั้งแต่เมื่อวาน ดังนั้น เพื่อที่เราจะเพาะปลูกนิสัยแห่งความริเริ่มและความเป็นผู้นำขึ้นในตัวเรา เราจะต้อง

ตัดสินใจเลือก " เป้าหมายสำคัญที่แน่นอน " นับตั้งแต่บัดนี้ และแผนที่ชัดเจนที่จะนำไปสู่เป้าหมายนั้น โดยเริ่มลงมือกระทำในสิ่งที่ต้องทำในทันที ที่นี้และเดี๋ยวนี้

6. จินตนาการ คือ พลังในการวาดภาพของจิตใจ หรือไอเดียทางจิตใจ ซึ่งเป็นผลที่เกิดขึ้นมาจากการผสมผสานข้อเท็จจริงและประสบการณ์ต่างๆในชีวิต เพื่อให้ได้มาซึ่งความคิดใหม่ๆ โดยอัลเบิร์ต ไอน์สไตน์ ได้กล่าวว่า " จินตนาการสำคัญกว่าความรู้ (Imagination is more important than knowledge) " คนที่มีจินตนาการ จึงเป็นคนที่กล้าคิด กล้าฝัน และกล้าทำในสิ่งใหม่ๆที่ไม่เหมือนกับคนอื่น และพวกเขา ก็ได้รับรางวัลแห่งความสำเร็จจากการใช้จินตนาการของพวกเขาในการสร้างสรรคโลกนี้ให้น่าอยู่ยิ่งขึ้น

7. ความกระตือรือร้น เป็นสภาวะอันหนึ่งของจิตใจที่กระตุ้นและเร่งเร้าคนเราให้ลงมือ " ปฏิบัติ " เพื่อสร้างผลลัพธ์ที่ต้องการ โดยราล์ฟ วอลโด อีเมอร์สัน ได้กล่าวว่า " สิ่งที่ยิ่งใหญ่ไม่มีวันสร้างขึ้นได้โดยปราศจากความกระตือรือร้น " อย่างไรก็ตาม ไม่มีใครเกิดขึ้นมาพร้อมกับความกระตือรือร้น มันเป็นอุปนิสัยที่เราต้องสร้างมันขึ้นมาด้วยการกระตุ้นและปลุกเร้าอารมณ์ความรู้สึกปรารถนาให้รุ่มร้อนและกระหายต่อความสำเร็จใน " เป้าหมายสำคัญที่แน่นอน " ของเราอยู่เสมอ เพื่อไหมไฟแห่ง " ความกระตือรือร้น " ให้ลุกโชนในหัวใจของเราอยู่ตลอดเวลา ซึ่งจะเป็นแรงผลักดันตัวเราเองให้สามารถลงมือกระทำสิ่งต่างๆได้อย่างมีพลังมุ่งมั่นและสร้างสรรค

8. การควบคุมตัวเอง เป็นคุณลักษณะที่สำคัญต่อการบังคับการกระทำของเราไปสู่ทางสร้างสรรค ซึ่งจากผลการสำรวจผู้ต้องขังในเรือนจำของสหรัฐ ปรากฏว่า 92% ของการกระทำผิดเป็นผลมาจาก " การขาดความสามารถในการควบคุมตัวเอง " โดยบุคคลที่ยิ่งใหญ่ทั้งหลายในประวัติศาสตร์ล้วนเป็นเจ้าของคุณสมบัติแห่ง " การควบคุมตัวเอง " ด้วยกันทั้งสิ้น พวกเขาเหล่านั้นสามารถที่จะควบคุมอารมณ์ความรู้สึกในทางทำลายล้างของตนเองได้เสมอ ได้แก่ ความกลัว, ความเกลียดชัง, ความอิจฉาริษยา, ความอาฆาตพยาบาท, ความเย่อหยิ่งจองหอง, และความมีนิสัยสุรุ่ยสุร่าย ฯลฯ ขณะเดียวกันก็สามารถที่จะควบคุมความคิดไปในทางบวก ได้แก่ การมองโลกในแง่ดี, การมีทัศนคติในทางสร้างสรรค และความมีนิสัยประหยัดอดออม ฯลฯ

9. นิสัยทำงานเกินเงินเดือน จากกฎแห่งการตอบแทนทวีคูณซึ่งมีไว้ว่า " ในแต่ละชั่วโมงที่เราอุทิศให้กับการทำงาน หรือการรับใช้ที่เราไม่ได้รับค่าตอบแทนใดๆนั้น เราได้กำลังฝากความเหนื่อยยากเหล่านั้นไว้กับกฎแห่งการตอบแทนทวีคูณของธรรมชาติที่จะทำหน้าที่เป็นดังธนาคารที่คอยคิดดอกเบี้ยทบต้นให้กับเราเสมอ และเมื่อถึงเวลาอันเหมาะสม ธรรมชาติก็จะเต็มใจที่จะจ่ายให้มากกว่างานที่เราทำไป " ดังนั้น เมื่อไหร่ก็ตามที่เราคิดว่า เราจะทำงานเท่าที่เรา " จะต้อง " ทำตามค่าจ้างที่เราได้รับ มันก็จะไม่มีทางบังเกิด " ผลลัพธ์อันพึงปรารถนา " ที่เกินความคาดหมายของเราได้เลย

เพราะว่า เราจะได้รับผลตอบแทนในสัดส่วนเท่าที่เราได้ทำลงไปเท่านั้น และนี่คือ " กฎของธรรมชาติ " ที่ไม่มีวันเปลี่ยนแปลง ดังคำกล่าวที่ว่า " ผู้ใดเพาะปลูกอะไรไว้ย่อมเก็บเกี่ยวผลของสิ่งนั้น (We reap what we saw) "

10. บุคลิกต้องตาต้องใจ คือ บุคลิกที่มีเสน่ห์ดึงดูดใจด้วยการแสดงออกทางสีหน้า แววตา ท่าทาง น้ำเสียง คำพูด ความคิด การกระทำ ตลอดจนความกระตือรือร้น และควมมีชีวิตชีวา ฯลฯ เราสามารถที่จะสร้างเสน่ห์ให้เกิดขึ้นในบุคลิกของเราได้ โดยมีหลักการที่สำคัญ ดังนี้

1) การเลือกบุคคลที่มีลักษณะนิสัยตรงตามที่เราปรารถนาที่จะสร้างขึ้นในตัวเอง และสร้างลักษณะนิสัยเหล่านั้นด้วยหลักการ " ความเห็นชอบด้วยตัวเอง " โดยการพูดย้ำกับตัวเองดังๆ ด้วยน้ำเสียงที่มีพลังหนักแน่นถึงลักษณะนิสัยที่เราต้องการให้เกิดขึ้นในตัวเราวันละหลายๆ ครั้ง และใช้จินตนาการด้วยการนึกถึงภาพของบุคคลที่เราต้องการมีบุคลิกลักษณะนิสัยเหมือนกับบุคคลนั้น อย่างน้อยวันละ 2 ครั้ง และสร้างความเชื่อในใจว่า " เราได้มีบุคลิกลักษณะคล้ายกับบุคคลในภาพ "

2) การรู้จักควบคุมความคิดและทัศนคติของเราไปในทางที่สร้างสรรค์อยู่เสมอ เพราะว่าความคิดและทัศนคติ จะเป็นตัวกำหนดลักษณะนิสัยในการใช้คำพูด ภาษา และการแสดงออกทางพฤติกรรมของเรา

3) การกล่าวขยอชมเชยใน " คุณลักษณะที่ดีงาม " ของทุกคนที่เราได้ติดต่อในชีวิตประจำวัน และเราก็จะแปลกใจว่า เมื่อเราสร้างลักษณะนิสัยในการมองหาแต่ส่วนที่ดีในตัวผู้อื่น จิตใต้สำนึกของเราก็จะซึมซับคุณลักษณะที่ดีงามเหล่านั้นเข้ามาสู่ตัวเราโดยไม่รู้ตัว

11. ความคิดถูกต้องเพียงตรง คือ ความสามารถในการแยกแยะ " ข้อเท็จจริง " ออกจาก " ความรู้ " เนื่องจากมีความรู้มากมายที่ไม่ได้ตั้งอยู่บนข้อเท็จจริง แล้วจากนั้น เรายังต้องสามารถที่จะแยก " ข้อเท็จจริง " ออกเป็น " ข้อเท็จจริงที่สำคัญ " และ " ข้อเท็จจริงที่ไม่สำคัญ " โดย " ข้อเท็จจริง " ที่สามารถนำมาใช้ในการบรรลุ " เป้าหมายสำคัญที่แน่นอน " เท่านั้นที่เป็น " ข้อเท็จจริงที่สำคัญและอยู่ในประเด็น " นอกเหนือจากนั้น ล้วนแล้วแต่เป็น " ข้อเท็จจริงที่ไม่สำคัญและไร้สาระ " ทั้งสิ้น ผู้ที่ประสบความสำเร็จทั้งหลาย จึงมีความสามารถในการควบคุมความคิดของตนเองให้จดจ่ออยู่กับข้อเท็จจริงที่สำคัญและอยู่ในประเด็นที่จะเป็นประโยชน์ต่อการสร้างความสำเร็จในชีวิตเท่านั้น ซึ่งจะทำให้พวกเขาสามารถใช้พลังความคิดในการตัดสินใจสิ่งต่างๆ ได้อย่างรวดเร็วและมีความแม่นยำถูกต้องมากที่สุด

12. ความใจจดใจจ่อ เป็นลักษณะของนิสัยที่จดจ่ออยู่กับเรื่องหนึ่งเรื่องเดียวในขณะที่หนึ่งๆ แทนที่จะหว่านความพยายามของเราให้กับหลายสิ่งหลายอย่างพร้อมกัน ผู้ที่ประสบความสำเร็จอย่างสูง มักจะออกจากจุดเริ่มต้นของตนด้วยการทุ่มเททุกสิ่งทุกอย่างที่ตนมีอยู่เพื่อ " เป้าหมายสำคัญ

ที่แน่นอน " เพียงอย่างเดียวเท่านั้น ฉะนั้น เราควรจะถามตัวเองอยู่เสมอว่า " นิสัยใจจดใจจ่อของเรา เป็นอย่างไรบ้าง ? " " เราารู้จักชัดเจนหรือยังว่า เราต้องการจะทำอะไรในชีวิตมากที่สุด ? " และ " เรามีแผนการที่ชัดเจนที่จะประสบความสำเร็จในสิ่งนั้นบ้างไหม ? "

13. ความสามัคคี เป็นรากฐานของการเป็นผู้นำที่ประสบความสำเร็จ เพราะไม่มีความสำเร็จใดในชีวิตที่เกิดขึ้นได้ด้วยมือของคนๆ เดียว ความสำเร็จอันยิ่งใหญ่ จึงเกิดขึ้นได้ก็ด้วยระบบการทำงานเป็นทีมเท่านั้น ดังเช่นที่ วิลเลียม เจมส์ ได้กล่าวไว้ว่า " ถ้าเราสามารถจูงใจคนอื่น ๆ ให้ร่วมมือกับเราด้วยน้ำใจไมตรีได้ เราก็สามารถที่จะทำอะไรก็ได้ตามที่เราต้องการอย่างง่ายดาย " ดังนั้น ความสามารถในการกระตุ้นทีมงานของเราให้สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างสามัคคี จึงเป็นหัวใจของผู้ที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงในชีวิต

14. ความล้มเหลว จากคำกล่าวที่ว่า " ความล้มเหลวทุกครั้ง ย่อมจะนำเมล็ดพันธ์แห่งประโยชน์ที่เท่าเทียมกันแฝงมาด้วยเสมอ " ความล้มเหลว จึงไม่ใช่จุดจบของชีวิต แต่เป็นเพียงความพ่ายแพ้ชั่วคราวเท่านั้น และคนเราย่อมประสบความสำเร็จมากหรือน้อยตามสัดส่วนของอุปสรรคและความพ่ายแพ้ที่เราได้ประสบและเอาชนะมาได้ อย่างไรก็ตาม คนส่วนใหญ่ จะละทิ้งความพยายามเมื่อเห็นเพียงสัญญาณแรกของความล้มเหลว แต่ถ้าหากเรายังคงใช้ความพยายามต่อไปหลังจากล้มเหลวในงานนั้นมาแล้วถึง 3 ครั้ง เราก็เริ่มมีศักยภาพของความเป็นผู้นำในตัวเองขึ้นมาบ้างแล้ว และถ้าหากเรายังสามารถใช้ความพยายามต่อไปอีกหลังจากความล้มเหลวถึง 10 ครั้ง ก็แสดงว่าเมล็ดพันธ์แห่งอัจฉริยะกำลังงอกงามขึ้นมาแล้วภายในตัวของเรา

15. ความใจกว้าง เป็นคุณลักษณะที่มีความสำคัญต่อการสร้างความก้าวหน้าในชีวิต เพราะถ้าหากเราเป็นคนที่ปิดกั้นตัวเองจากการรับรู้แนวคิดใหม่ๆ และเพื่อนฝูงใหม่ๆ นั่นก็เท่ากับว่าเรากำลังกักขังตัวเองให้อยู่ในโลกที่แคบลงและปิดโอกาสของตนเองที่จะได้รับประโยชน์จากประสบการณ์ชีวิตใหม่ๆ ถ้าหากเราต้องการโอกาสของความก้าวหน้า เราจำเป็นที่จะต้องมีความใจที่เปิดกว้าง เพื่อสร้างวิสัยทัศน์และจินตนาการของเราให้กว้างไกลยิ่งขึ้น

16. กฎทองคำ เป็นกฎที่มีหลักการอยู่ว่า " จงปฏิบัติต่อผู้อื่นในสิ่งที่คุณต้องการให้เขาปฏิบัติต่อท่าน " เนื่องจากการกระทำใดๆ ของเราที่กระทำต่อผู้อื่น ย่อมจะส่งผลย้อนกลับมาสู่ตัวเราเสมอ แม้ว่าในบางครั้งเราจะมีความรู้สึกว่า เราไม่ได้รับผลตอบแทนจากการทำความดีกับผู้อื่น แต่ถึงอย่างไร เราก็ได้เพิ่มลักษณะนิสัยที่ดีงามให้บังเกิดขึ้นแก่จิตใจได้สำนึกของเราแล้วจากการกระทำดีในครั้งนั้น และด้วยอุปนิสัยในทางสร้างสรรค์ที่เราได้เพาะปลูกลงในจิตใจของเรา ก็จะดึงดูดผู้คนที่มีความตั้งใจในระดับเดียวกับเราเข้ามาให้รางวัลตอบแทนกับเราในไม่ช้า เราก็จะได้รับดอกเบี๋ยตอบแทนกลับคืนมาจาก

การกระทำ ซึ่งเคยดูประหนึ่งว่าได้สูญเปล่าไปกับคนที่มีได้สำนึกในบุญคุณของเรา ดังนั้น เราจึงเชื่อมั่นในกฎของธรรมชาติที่ว่า " ทำดียอมได้ดี ทำชั่วยอมได้ชั่ว "

เดนิส เวทเลย์ (Denis Waitley) นักจิตวิทยาที่มีชื่อเสียง ได้กล่าวถึง คุณลักษณะของผู้ที่ประสบความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ในชีวิตในหนังสือของเขาชื่อ " เมล็ดพันธ์แห่งความยิ่งใหญ่ " โดยประกอบไปด้วยหลักการพื้นฐานของความสำเร็จ 10 ประการ ดังนี้ (เวทเลย์ เดนิส, 2543)

1. เมล็ดพันธ์แห่งการยกย่องตนเอง เป็นเมล็ดพันธ์แรกสุดสำหรับความสำเร็จทั้งปวง ผู้ประสบความสำเร็จทุกคนยอมเชื่อในคุณค่าในตัวของพวกเขาเอง โดยไม่คำนึงถึงว่าพวกเขาเป็นอย่างไร หรือมีอะไรเหลืออยู่บ้างในชีวิต " ความยกย่องในตัวเอง " จึงหมายถึง การมีความรักให้กับตัวเอง โดยปราศจากเงื่อนไขใดๆ และไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้นก็ตาม เราก็จะยังรักและยอมรับตัวเราอย่างที่เราเป็น อยู่เสมอ ซึ่งการยอมรับนับถือตนเองนี้ จะเป็นกุญแจสำคัญที่จะนำไปเราสู่ความเปลี่ยนแปลงด้านบวก ในทุกๆจังหวะของชีวิต เนื่องจาก เมื่อเราเกิดความรู้สึกดีต่อตนเอง ทุกสิ่งในชีวิตก็จะเปลี่ยนแปลงไปในทางที่สัมพันธ์กับพลังสร้างสรรค์ที่มีอยู่ในจิตใจของเรา (Hay, 1987) ซึ่งการให้ความรักตัวเองสามารถทำได้ด้วยการพูดคุยกับตัวเองในทางบวก (Positive Self - Talk) เป็นต้นว่าในทุกๆเช้าของวันใหม่ เราจะให้อาหารแก่จิตใจได้สำนึกของเราเสมอด้วยคำพูดต่างๆในทางบวก เช่น " วันนี้จะเป็นวันที่เยี่ยมที่สุดของเรา และเราจะเป็นผู้ชนะ ฯลฯ " การยกย่องตนเองจึงเป็นย่างก้าวแรกของความสำเร็จทุกประการ แล้วในวันนี้ " เราได้มีความรักและการยอมรับมอบให้แก่ตัวเราเองบ้างหรือยัง ? "

2. เมล็ดพันธ์แห่งความสามารถสร้างสรรค์ จากคำกล่าวที่ว่า " ท่านยอมเป็นไปตามสิ่งที่ท่านคิดและจับตามอง " และสิ่งที่เราจับตามองอยู่เสมอ จะมีผลกระทบอย่างยิ่งต่อพฤติกรรมของเราในที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของมหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด ที่พบว่า " การเห็นซ้ำๆ " และ " การพูดซ้ำๆ " จะถูกรับรู้เป็นภาพจินตนาการที่ฝังรากลึกลงในจิตใต้สำนึกของเราอย่างซ้ำๆและมันก็จะกลายเป็นอุปนิสัยของเราโดยไม่รู้ตัว ฉะนั้น หลักการของความสำเร็จประการที่ 2 จึงมีอยู่ว่า " จิตใจของเราไม่สามารถแยกแยะความแตกต่างระหว่างประสบการณ์จริงและสิ่งที่เราจินตนาการอย่างชัดเจนและซ้ำซากได้ " ด้วยหลักการดังกล่าว ผู้ที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่ จึงเรียนรู้วิธีการฉายซ้ำ " ภาพยนตร์แห่งความสำเร็จ " ในสิ่งที่พวกเขาเคยทำได้ โดยการจินตนาการถึงภาพเหตุการณ์ที่พวกเขาเคยประสบความสำเร็จ เช่น การได้ขึ้นไปรับรางวัล ทุกๆคำพูด ทุกๆภาพ เสียงปรบมือ รอยยิ้ม ฯลฯ และนำเหตุการณ์เหล่านั้นมา " เล่นซ้ำในจิตใจ " เพื่อให้สมองได้จดจ่อแต่อยู่กับประสบการณ์ที่ดีในอดีต และการนี้ภาพจินตนาการเหล่านี้บ่อยๆ มันก็จะกลายเป็น " บทภาพยนตร์ " ที่จะเกิดขึ้นได้อีกครั้งในอนาคต

แล้วในวันนี้ " เราได้มีความไฝ่ฝันและจินตนาการถึงความสำเร็จที่เราปรารถนามากที่สุดในชีวิตบ้าง หรือยัง ? "

3. เมลิตพันธ์แห่งความรับผิดชอบ ได้ตั้งอยู่บนหลักการสำคัญที่ว่า " รางวัลในชีวิตของเราขึ้นอยู่กับคุณภาพและปริมาณของงานที่เราทำ " และนี่คือกฎเกณฑ์ที่ได้ให้ความยุติธรรมแก่มนุษย์ทุกคนอย่างเสมอภาคกัน เพราะในโลกของความจริงนั้นจะ " ไม่มีอะไรที่เป็นอาหารที่ยิ่งพีๆ สำหรับเรา " ผู้ที่ต้องการความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ ก็จำเป็นต้องทำงานในปริมาณที่มากกว่าและในคุณภาพที่ดีกว่าคนทั่วไป ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นในชีวิต เป็นผลมาจากการกระทำของเราเองในขณะปัจจุบัน แล้วในวันนี้ " เราได้ลงทุนทำอะไรลงไปบ้างสำหรับผลลัพธ์ที่เราต้องการให้เกิดขึ้นในอนาคต ? "

4. เมลิตพันธ์แห่งความเฉลียวฉลาด ความเฉลียวฉลาด คือ การทำงานด้วยความรู้อย่างซื่อสัตย์ ซึ่งหากปราศจากความซื่อสัตย์แล้ว ความสำเร็จที่แท้จริงก็ไม่ได้ เพราะความเลวร้ายที่แฝงเร้นอยู่ในความสำเร็จจอมปลอมนั้น จะต้องถูกเปิดโปงออกมาไม่ช้าก็เร็ว ดังนั้น ทุกๆครั้งที่เรามุ่งหวังจะทำสิ่งใดก็ตาม เราควรจะถามตัวเองด้วยคำถามที่ว่า

- 1) นี่เป็นความซื่อสัตย์หรือไม่ ?
- 2) นี่คือนี่สิ่งที่คุณเชื่อว่าฉันควรจะทำหรือเปล่า ?
- 3) สิ่งที่คุณพูดตรงกับสิ่งที่ฉันทำหรือเปล่า ?

คำถาม 3 ข้อนี้จะครอบคลุมถึงความคิด คำพูด และการกระทำที่เราเชื่อว่าตรงกับความเป็นจริง และเมื่อเราสามารถที่จะคำนึงถึงผลกระทบของการตัดสินใจของเราที่มีต่อผู้อื่นเท่ากับตัวเราเอง นั่นก็แสดงว่า เมลิตพันธ์ของ " ความเฉลียวฉลาด " ได้เริ่มเจริญเติบโตและงอกงามขึ้นภายในตัวเราบ้างแล้ว แล้วในวันนี้ " เราได้มีความซื่อสัตย์และจริงใจต่อตนเองและผู้อื่นหรือไม่ ? "

5. เมลิตพันธ์แห่งเป้าหมาย ตามรายงานของกระทรวงแรงงานของประเทศสหรัฐอเมริกา พบว่า คนที่มีอายุ 65 ปีขึ้นไปมีเพียง 3% เท่านั้นที่มีความมั่นคงทางการเงิน ในขณะที่อีก 97 % ที่เหลือจะต้องพึ่งเงินสวัสดิการรายเดือนเพื่อยังชีพ เราคิดว่า " อะไร คือ สาเหตุสำคัญของความล้มเหลวทางการเงินของคนอเมริกันส่วนใหญ่ ? " นั่นก็เป็นเพราะว่าพวกเขาใช้เวลาส่วนใหญ่ไปกับการวางแผนจัดงานคริสต์มาส หรือวันหยุด " มากกว่า " ที่พวกเขาจะใช้เวลาในการวางแผนชีวิตของตนเอง ใช่หรือไม่ ? ดังนั้น ถ้าเราล้มเหลวที่จะวางแผนให้กับชีวิตตัวเราเอง ย่อมเท่ากับว่า เราได้วางแผนเอาไว้แล้วสำหรับที่จะล้มเหลว ผู้ที่ประสบความสำเร็จและมีความสุขอย่างแท้จริงในชีวิต จึงล้วนมีเป้าหมายที่แน่นอนและชัดเจนในชีวิต แล้วในวันนี้ " เราได้มีเป้าหมายที่สำคัญส่วนตัวของเราในเดือนนี้, ปีนี้, อีก 5 ปีข้างหน้า, อีก 10 ปีข้างหน้า และอีก 20 ปีข้างหน้า หรือไม่ อย่างไร ? "

6. เมล็ดพันธุ์แห่งการสื่อสาร พื้นฐานที่สำคัญ 2 ประการของการสื่อสาร คือ " ความรู้
 สัมพันธ์ " และ " ความรัก " โดย " ความรู้สัมพันธ์ " เป็นความพยายามในการมองโลกด้วยมุมมองของผู้
 อื่นแทนที่จะเป็นอย่างไร้ที่เรามองเห็นมัน ส่วน " ความรัก " เป็นการกระทำที่แสดงให้เห็นถึงคุณค่าที่ผู้อื่นมี
 ต่อเราด้วยการมองหาส่วนที่ดีของเขาด้วยคำว่า " LOVE " ดังนี้

L ก็คือ Listen ได้แก่ การรับฟังด้วยความเข้าใจอย่างลึกซึ้งโดยปราศจากอคติใดๆ

O ก็คือ Overlook ได้แก่ การมองข้ามข้อบกพร่องและความผิดพลาดในตัวผู้อื่น

V ก็คือ Voice ได้แก่ การยกย่องด้วยความจริงใจ และการให้สัมผัสที่อบอุ่น

E ก็คือ Effort ได้แก่ การเสียสละ และการพยายามให้ความใส่ใจอย่างสม่ำเสมอ

ไม่มีความสำเร็จอื่นใดในโลกนี้ที่จะสามารถให้ความสุข และความอึดอึดใจแก่เรา
 ได้มากเท่ากับความสุขที่เกิดจากการได้มีโอกาสส่งมอบความรักที่ปราศจากเงื่อนไขใดๆ ให้กับเพื่อน
 มนุษย์ผ่านทางถ้อยคำที่อ่อนหวาน แววตาที่อ่อนโยน รอยยิ้มที่อบอุ่น และสัมผัสที่นุ่มนวล ฉะนั้น เคล็ดลับ
 ลับของความสำเร็จประการที่ 6 ก็คือ " การสัมผัสหนึ่งมีค่าเท่ากับคำพูดหนึ่งพันคำ " แล้วในวันนี้ " เรา
 ได้มีโอกาสสัมผัสกับใครบ้างหรือยังเอ่ย ? "

7. เมล็ดพันธุ์แห่งศรัทธา ได้มีนักปราชญ์ผู้ยิ่งใหญ่ท่านหนึ่งได้กล่าวไว้ว่า " จงไปตาม
 ทางของเจ้า และตราบเท่าที่เจ้าเชื่อ มันก็จะเกิดกับเจ้าเช่นนั้น " ศรัทธา จึงเป็นดังกุญแจที่สามารถไข
 ประตูไปสู่ความสำเร็จสำหรับมนุษย์ทุกคน มิฉะนั้นแล้ว มันก็จะเป็นกุญแจที่กักขังมนุษย์ไว้จากการ
 สัมผัสกับความสำเร็จ ด้วยเหตุนี้ ถ้าเราปรารถนาความสำเร็จในชีวิต เราก็ต้องปลุกเร้าตัวเองให้เกิด
 ความมีศรัทธาและเชื่อมั่นในตัวเอง เราจะต้องเชื่อว่า " เราจะได้รับในสิ่งที่เราคาดหวังเสมอ " แล้ววันนี้
 " เราได้มีความคาดหวังอะไรบ้างในชีวิตนี้ ? "

8. เมล็ดพันธุ์แห่งการปรับตัว วิธีการที่ดีที่สุดที่จะปรับเปลี่ยนชีวิตไปสู่ความสำเร็จ ก็
 คือ " การมองวิกฤติการณ์ให้เป็นโอกาส แล้วเปลี่ยนหินสะดุดให้กลายเป็นหินรองก้าวไปสู่ดวงดาว "
 ผู้คนที่ประสบความสำเร็จในชีวิตส่วนใหญ่นั้น ต่างก็ไม่ได้มีอุปสรรคหรือปัญหาในชีวิตน้อยไปกว่าผู้คนที่
 ล้มเหลว แต่สิ่งที่ต่างกัน คือ ผู้ชนะ ย่อมจะมี " ความบึกบึนของจิตใจ " ในการปรับตัวและมองเห็นว่า
 ความล้มเหลวชั่วคราวที่เกิดขึ้นมานั้น เป็นเพียงสัญญาณให้แก่ไขความผิดพลาด และทำให้เกิดการ
 เรียนรู้ที่จะเดินบนเส้นทางที่ถูกต้องไปสู่เป้าหมายที่ต้องการ แล้วในวันนี้ " เราได้พยายามปรับตัวให้เข้า
 กับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในชีวิตบ้างหรือไม่ อย่างไร ? "

9. เมล็ดพันธุ์แห่งความพยายาม มนุษย์ทุกคนต้องการความสำเร็จด้วยกันทั้งนั้น แต่
 น้อยคนยิ่งนักที่เต็มใจที่จะใช้ความพยายาม และลงมือทำมันจริงๆ ทั้งๆที่ความจริงแล้ว " ชัยชนะ มิใช่
 ทุกสิ่งทุกอย่าง แต่ความตั้งใจที่จะชนะ คือทุกสิ่งทุกอย่าง " ด้วยเหตุนี้ ความแตกต่างที่สำคัญที่สุด

ระหว่างผู้ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่มากกับผู้ล้มเหลว ก็คือ การใช้ความพยายามในการลงมือกระทำ และทำต่อไปเรื่อยๆจนกระทั่งพวกเขาได้ในสิ่งที่ต้องการ ดังนั้น เคล็ดลับที่สำคัญที่สุดของความสำเร็จก็คือ " การลงมือทำ " เหมือนกับสโลแกนของบริษัทไนกี้ที่ว่า " Just do it ! " แล้วในวันนี้ " เราได้เริ่มลงมือทำอะไรลงไปบ้าง เพื่อสร้างความไฝ่ฝันในชีวิตของเราให้กลายเป็นความจริง ? "

10. เมล็ดพันธุ์แห่งวิสัยทัศน์ เป็นการมองชีวิตจากภายในของเราเกี่ยวกับคุณค่าและความหมายที่เราเชื่อว่ามีค่ามากที่สุดในชีวิตของเรา และเมื่อเราได้มีความเข้าใจในตัวเองอย่างถ่องแท้ถึงสิ่งที่เราต้องการจากชีวิตมากที่สุด เราก็จะสามารถดำเนินชีวิตของเราได้อย่างสอดคล้อง และกลมกลืนกับค่านิยมในชีวิต และทำให้เรามีความสุขจากการกระทำที่มีคุณค่าของเรา เช่นเดียวกับการที่เราได้เพาะปลูกเมล็ดแอปเปิ้ล เราก็ย่อมได้ต้นแอปเปิ้ล ถ้าหากเราปลูกอุดมคติอันยิ่งใหญ่ เราก็ย่อมจะได้เป็นบุคคลที่ยิ่งใหญ่ ความสำเร็จอันแท้จริงของชีวิต จึงไม่ได้อยู่ที่ว่า " เรามีอะไร " แต่อยู่ที่ว่า " เราคือ ใคร " ต่างหาก ผู้ที่ประสบความสำเร็จสูงสุดที่แท้จริง ย่อมจะสามารถมีความสุขเต็มที่กับตัวเองเสมอ เพราะพวกเขาารู้ว่า " คุณค่าที่แท้จริงในชีวิตของพวกเขาอยู่ตรงไหน " แล้วในวันนี้ " เรารู้หรือยังว่า อะไรที่มีความหมายและมีความสำคัญมากที่สุดในชีวิตของเรา ? "

สตีเฟน อาร์ โควี (Stephen R. Covey) นักวิชาการที่มีชื่อเสียง ได้กล่าวถึง คุณลักษณะของผู้ที่ประสบความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ในชีวิตในหนังสือของเขาชื่อ " อุปนิสัย 7 ประการพัฒนาสู่ผู้มีประสิทธิภาพสูง (The 7 Habits of Highly Effective People) " โดยอุปนิสัย 7 ประการของผู้มีประสิทธิผลสูงตามแนวคิดของ ดร. สตีเฟน อาร์ โควี นั้น ประกอบไปด้วยคุณสมบัติที่สำคัญ ดังนี้ (Covey, 1990)

1. การมีความเป็นผู้นำ เป็นรากฐานที่สำคัญของอุปนิสัยอื่นๆของผู้มีประสิทธิผลสูง ผู้ที่ประสบความสำเร็จ จะต้องมีความสามารถที่จะรับผิดชอบทุกสิ่งทุกอย่างที่เกิดขึ้นในชีวิตของตน และเป็นฝ่ายเริ่มต้นก่อนในการแก้ไขปัญหาต่างๆด้วยทัศนคติและการกระทำในทางที่สร้างสรรค์

2. การเริ่มต้นด้วยจุดมุ่งหมายในใจ ตั้งอยู่บนหลักการที่ว่า " ทุกสิ่งทุกอย่างเกิดจากการสร้างสองครั้ง (All things are created twice) " โดยการสร้างครั้งแรกเกิดขึ้นในใจ ส่วนการทำให้เกิดขึ้นจริงๆ เป็นการสร้างครั้งที่สอง ดังนั้น ถ้าหากเรามีเป้าหมายที่แน่นอนในชีวิต ความสำเร็จก็เกิดขึ้นแล้ว 50% และถ้าเราสร้างแผนการที่ชัดเจนและลงมือทำตามแผนการนั้น เราก็สามารถคาดหวังความสำเร็จได้เกือบ 100% แต่ถ้าปราศจากเป้าหมายแล้ว ความสำเร็จก็จะเริ่มต้นที่ 0% ทันที

3. การทำตามลำดับความสำคัญ เป็นการบริหารเวลาที่มีจำกัดให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีหัวใจที่สำคัญคือ " การจัดการและดำเนินการตามความสำคัญ " ผู้ที่ประสบความสำเร็จจะใช้เวลาส่วนใหญ่ในการลงมือทำกิจกรรมที่มีความสำคัญและไม่เร่งด่วนอยู่เสมอ เช่น การวางแผน การ

ขยายโอกาสทางธุรกิจ การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ฯลฯ ส่วนผู้ล้มเหลวมักจะใช้เวลาส่วนใหญ่ในการทำกิจกรรมที่ไม่สำคัญ เช่น การคุยโทรศัพท์นานๆ งานสังสรรค์ ตอบจตหมาย ฯลฯ ฉะนั้น เราควรจะบริหารเวลาของเราส่วนใหญ่ให้กับกิจกรรมที่มีความสำคัญต่อเป้าหมายของเราเท่านั้น

4. การคิดแบบชนะ/ชนะ เป็นกรอบความคิดที่มุ่งแสวงหาประโยชน์ร่วมกัน โดยการสร้างข้อตกลงหรือการแก้ปัญหาต่างๆเป็นไปเพื่อให้ทุกฝ่ายได้รับประโยชน์และสร้างความพอใจด้วยวิธีแก้ปัญหาแบบที่จบลงด้วยชัยชนะของทุกฝ่าย ซึ่งทำให้ทุกฝ่ายรู้สึกดีเกี่ยวกับการตัดสินใจนั้นๆ และพร้อมที่จะลงมือทำงานด้วยความเต็มใจ ดังนั้น ผู้ที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่ จะมองเห็นการทำงานทุกประเภทด้วยการคิดแบบชนะ/ชนะ เพื่อความร่วมมือร่วมใจของทุกคนไม่ใช่เพื่อการแข่งขัน จึงดีจึงเด่น ฉะนั้น หลักการที่สำคัญของอุปนิสัยนี้ ก็คือ " ยังมีที่ว่างสำหรับทุกคนเสมอ " ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ จะต้องเป็นความสำเร็จที่ได้ช่วยให้ผู้อื่นได้พบกับความสำเร็จเช่นกัน

5. การติดต่อสื่อสารแบบเข้าใจกัน ผู้ที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีความสามารถในการเข้าใจผู้อื่นโดยพยายามเข้าใจคนอื่นก่อนที่จะให้คนอื่นมาเข้าใจตัวเอง ดังนั้น การพัฒนาทักษะในการฟังผู้อื่นให้เข้าใจ จึงเป็นสิ่งที่มีความสำคัญมากในการติดต่อสื่อสารให้เกิดประสิทธิผล และเมื่อเราสามารถให้ความเข้าใจผู้อื่นได้อย่างลึกซึ้ง เราก็จะกลายเป็นคนที่มีความสามารถในการจูงใจผู้อื่นสูงขึ้น

6. การร่วมมือกันอย่างสร้างสรรค์ เป็นอุปนิสัยที่มีความสำคัญยิ่งในการสร้างความสำเร็จใดๆในชีวิต โดยมีหลักการที่สำคัญ คือ " การประสานพลัง " ซึ่งเป็นการนำข้อดีของทุกคนมารวมเข้าด้วยกันเพื่อทำงานใหญ่ให้สำเร็จ เช่นเดียวกับที่ต้นไม้เมื่อปลูกไว้ใกล้กัน ย่อมจะเติบโตได้ดีกว่าปลูกแยกกันเพราะรากของมันจะรวมกันและช่วยให้ดินมีคุณภาพมากขึ้น ดังนั้น ถ้ามนุษย์ตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปสามารถประสานพลังกันได้ด้วยความสามัคคีกลมเกลียว ก็ย่อมที่จะระดมพลังสมองให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ ทางเลือกใหม่ๆ และโอกาสใหม่ๆ ได้มากขึ้น และทำให้ทุกคนที่เกี่ยวข้องได้รับผลประโยชน์มากขึ้นกว่าเดิม

7. การลับเลื่อยให้คมอยู่เสมอ เป็นอุปนิสัยลำดับสุดท้ายที่จะช่วยพัฒนาศักยภาพภายในตัวเราให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้นใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านร่างกาย ด้านสติปัญญา ด้านสังคมและอารมณ์ และด้านจิตวิญญาณ ผู้ที่ต้องการความสำเร็จที่ยั่งยืน จะต้องไม่ละเลยในการพัฒนาศักยภาพทั้ง 4 ด้านเหล่านี้ของตนเอง เพราะมันจะเป็นพลังที่ทำให้เรามีพลังชีวิตด้านบวกในการกระทำสิ่งต่างๆได้อย่างมีความสุข ดังนั้น เราจำเป็นต้องจัดสรรเวลาให้กับการลับเลื่อยของเราให้คมอย่างสม่ำเสมอ เช่น การออกกำลังกาย การทำสมาธิ การอ่านหนังสือ การเข้าสังคม การท่องเที่ยว การทำงานการกุศล การวางแผนชีวิต การศึกษาต่อ ฯลฯ

แอนโทนี ร็อบบินส์ (Anthony Robbins) นักพัฒนาศักยภาพมนุษย์ที่มีชื่อเสียง ได้กล่าวถึง คุณลักษณะของผู้ที่ประสบความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ในชีวิตในหนังสือของเขาชื่อ "พลังศักยภาพอันไร้ขอบเขต" ซึ่งประกอบไปด้วยหลักการพื้นฐานของความสำเร็จ 7 ประการ ดังนี้ (Robbins, 1991)

1. แรงจูงใจใฝ่ปรารถนา (Passion) เบื้องหลังของผู้ที่ประสบความสำเร็จในชีวิตทุกคน เริ่มต้นมาจากการได้ค้นพบความต้องการในส่วนที่ลึกที่สุดในจิตใจของตนเองว่า "อะไร คือ จุดยอดของความปรารถนาในชีวิต" เมื่อพวกเขาเข้าใจและรู้ซึ้งถึงสิ่งที่ตนต้องการแล้ว มันก็จะกลายเป็นแรงขับเคลื่อนให้พวกเขาเริ่มย่างก้าวแรกไปสู่ความสำเร็จที่เป็นความใฝ่ฝันสูงสุดในชีวิต ทุกสิ่งทุกอย่างที่พวกเขากระทำในชีวิตจึงเป็นผลมาจากแรงกระตุ้นจากภายในที่เป็นพลังผลักดันชีวิตไปสู่การเดินทางที่ให้คุณค่าและความหมายต่อชีวิตของพวกเขามากที่สุด ด้วยเหตุนี้ เราจะไม่สามารถประสบความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ได้เลยหากปราศจากแรงจูงใจใฝ่ปรารถนาที่มีต่อความสำเร็จนั้นๆ

2. ความเชื่อมั่นศรัทธา (Beliefs) เป็นสิ่งที่ได้สร้างความแตกต่างอย่างใหญ่หลวงในชีวิตระหว่างผู้ที่ประสบความสำเร็จและผู้ที่ย่ำแย่ลง ผู้ที่ประสบความสำเร็จ ย่อมจะมีความความเชื่อที่มีพลังสร้างสรรค์เกี่ยวกับชีวิตเสมอ ส่วนผู้ที่ย่ำแย่ลง มักจะมีความเชื่อที่มีพลังพ่ายแพ้ทำลาย และความเชื่อเหล่านั้น ก็จะสร้างประสบการณ์ชีวิตให้กับพวกเขาเอง เนื่องจาก ความเชื่อของพวกเขาเกี่ยวกับสิ่งที่พวกเขาเป็นอยู่และสิ่งที่พวกเขาสามารถทำได้ จะเป็นตัวกำหนดสิ่งที่จะทำต่อไป ฉะนั้น ไม่ว่าจะอะไรก็ตามที่เราเชื่อว่า "จริง" และ "เป็นไปได้" มันก็จะกลายเป็น "ความจริง" และ "ความเป็นไปได้" สำหรับชีวิตของเราในที่สุด

3. การมีกลยุทธ์ (Strategy) เป็นการวางแผนและจัดการเกี่ยวกับทรัพยากรต่างๆที่เรามีอยู่ ไม่ว่าจะเป็นความรู้ที่เรามี คนที่เรารู้จัก ความเชี่ยวชาญที่เราสามารถทำได้ ฯลฯ ผู้ที่ประสบความสำเร็จในชีวิต จะต้องมีความสามารถในการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่นั้นได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดจากการที่ได้ลงทุนลงแรงไป เนื่องจาก ถ้าเราไม่มีกลยุทธ์ในการวางแผนและการจัดการสิ่งที่มีอยู่ได้อย่างดีพอ เราก็อาจจะไม่ได้รับผลลัพธ์ตามที่เราต้องการ เปรียบได้กับการขับรถ BMW ไปกรุงเทพฯ ถึงแม้ว่าเราจะมีรถยนต์ที่ดีที่สุด มีคนขับรถที่ชำนาญในการขับรถมากที่สุด แต่ถ้าวินิจฉัยเราขาดแผนที่ถูกต้อง เราคิดว่า เราจะสามารถเดินทางถึงที่หมายนั้นได้ทันเวลาหรือไม่ ?

4. การมีค่านิยมที่ชัดเจน (Clarity of Values) เป็นระบบของความเชื่อที่มีความเฉพาะเจาะจงเกี่ยวกับสิ่งที่มีความหมายและความสำคัญต่อชีวิตของเรามากที่สุด ยกตัวอย่างเช่น ค่านิยมของคนอเมริกัน คือ "ความมีสิทธิเสรีภาพ" ค่านิยมของคนจีน คือ "ความกตัญญูต่เวที" และค่านิยมของคนไทย คือ "ความมีน้ำใจ" ฯลฯ ค่านิยมต่างๆเหล่านี้ จะเป็นสิ่งที่กำหนดวิถีชีวิตและการกระทำของเราในชีวิตประจำวัน อย่างไรก็ตาม เราจะพบว่า คนส่วนใหญ่จะมีค่านิยมส่วนตัวของชีวิตที่ปะขัด

เจน พวกเขาดำเนินชีวิตไปเรื่อยๆโดยไม่รู้ตัว " อะไร คือ สิ่งที่สำคัญที่สุดในชีวิตของเขา " ซึ่งทำให้พวกเขาไม่มีความสุขในชีวิตเพราะไม่สามารถมีชีวิตที่มีคุณค่าอย่างที่พวกเขาต้องการ ในขณะที่ผู้ประสบความสำเร็จที่มีความสุขเต็มทีกับชีวิต จะใช้ชีวิตที่สอดคล้องกับค่านิยมส่วนตัวของพวกเขาเอง เพราะพวกเขาทราบดีว่า " พวกเขาคือใคร และทำไมพวกเขาต้องทำในสิ่งที่พวกเขากำลังทำอยู่ " ด้วยเหตุนี้เราจึงจำเป็นที่จะต้องรู้จักตัวเองให้ดีพอในสิ่งที่เราปรารถนามากที่สุดในชีวิต เพื่อให้แต่ละย่างก้าวบนเส้นทางชีวิตของเราสามารถให้ความสุขแก่เราได้อย่างแท้จริง มิฉะนั้น เราก็จะได้พบแต่ความสำเร็จจอมปลอมที่มาจากกระทำให้ที่ตั้งอยู่บนค่านิยมของเรา แล้วความสำเร็จนั้น ก็จะไม่มีความหมายใดๆต่อชีวิตของเราแม้แต่น้อย

5. พลังงาน (Energy) ไม่ว่าเราจะประสบความสำเร็จในชีวิตมากเพียงใด แต่เราจะไม่สามารถใช้ชีวิตได้อย่างมีความสุขถ้าปราศจากสิ่งที่เรียกว่า " พลังชีวิต " เพราะมันจะมีประโยชน์อันใดที่เราจะมีเงินทองมากมายในธนาคาร แต่เราไม่สามารถใช้มันได้ ดังนั้น เราจึงจำเป็นที่จะต้องดูแลสุขภาพของเราให้มีพลังและแข็งแรงอยู่เสมอ โดยแอนโทนี ร็อบบิ้นส์ ได้พบหลักการที่สำคัญ 10 ประการสำหรับการสร้างพลังชีวิต ดังนี้ (Robbins, 1999)

1) การหายใจเข้าออกลึกๆ (Vital Breathing) เพื่อให้เราได้รับออกซิเจนเต็มทีในการหล่อเลี้ยงระบบการทำงานภายในร่างกาย โดยการหายใจเข้าออกลึกๆ ด้วยจังหวะการหายใจดังนี้ คือ หายใจเข้านับ 1 ช่วงกลั้นหายใจนับ 4 และหายใจออกนับ 2 ให้ทำต่อเนื่องไปเรื่อยๆ 10 รอบวัน ละ 3 ครั้งเป็นอย่างน้อย

2) การรับประทานน้ำและอาหาร (Living Waters & Living Food) จะเห็นได้ว่า 70% ของพื้นที่โลกประกอบด้วยน้ำ เช่นเดียวกับร่างกายของมนุษย์ ซึ่งมีน้ำเป็นองค์ประกอบ 70% ดังนั้น เราควรรับประทานอาหารที่มีน้ำเป็นองค์ประกอบหลัก (Water - rich Food) ในสัดส่วนประมาณ 70% เช่นกัน เพื่อช่วยให้ระบบการขับสารพิษในร่างกายของเราทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตัวอย่างของอาหารประเภท Water - rich Food ได้แก่ แตงกวา แครอท บร็อคเคอรี่ ส้ม กัลฉวย ข้าวโพด ปลาย ฯลฯ

3) การออกกำลังกาย (Aerobic Power & Max Strength) เป็นการออกกำลังกายที่กระตุ้นระบบการหายใจให้ร่างกายได้รับปริมาณออกซิเจนในสัดส่วนที่เหมาะสม ซึ่งจะส่งผลดีต่อระบบการทำงานของปอด หัวใจ การไหลเวียนของโลหิต และระบบขับถ่าย ฉะนั้น เราควรจะหาเวลาออกกำลังกายเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ และถ้าหากเราสามารถออกกำลังกายในระยะเวลา 12 เดือนติดต่อกัน สภาพร่างกายและจิตใจของเราจะเกิดการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น และให้พลังชีวิตกับเราอย่างเห็นได้ชัด และการออกกำลังกายก็จะกลายเป็นนิสัยของเราอย่างถาวร

4) การมีโภชนาการ (Max Nourishment) ได้แก่ การรู้จักเลือกรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ในปริมาณและวิธีการที่เหมาะสม เช่น การรับประทานผลไม้ ผักสด หรืออาหารเบาๆ(Alkalizing Food) ในตอนเช้า, การหลีกเลี่ยงการทานโปรตีนและคาร์โบไฮเดรตในมือเดียวกัน, การทานอาหารในปริมาณที่ไม่มากเกินไปโดยให้ท้องว่าง 1 ใน 4 ของกระเพาะอาหารเสมอ, การใช้น้ำมันที่มีคุณภาพในการปรุงอาหาร เช่น น้ำมันมะกอก (Olive oil), การหลีกเลี่ยงการทานอาหารเมื่ออยู่ในภาวะเครียด, การไม่ดื่มน้ำขณะรับประทานอาหาร, การรับประทานอาหารจากธรรมชาติเสมอ (Organic Food), การหลีกเลี่ยงอาหารหนัก (Condensed Food) ประเภทเนื้อสัตว์ชนิดต่างๆ โดยเฉพาะก่อนเข้านอน เป็นต้น

5) การบริหารร่างกาย (Structural Support) ได้แก่ การบริหารร่างกายให้อยู่ในสภาวะสมดุลอยู่เสมอ ด้วยการพยายามเคลื่อนไหวร่างกายในทุกๆส่วนให้ได้อย่างสม่ำเสมอด้วยการออกกำลังกายในท่ากายบริหารประเภทต่างๆ เช่น การฝึกโยคะ รำมวยจีน หรือการนวดตัว ถ้าพบว่ามีอาการเจ็บปวดกล้ามเนื้อบริเวณใด เราต้องรีบไปทำกายภาพบำบัดกับผู้เชี่ยวชาญทันที

6) การบริหารจิตใจ (Directed Mind) เนื่องจากจิตใจมีระบบการทำงานที่มีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กับกับร่างกายของเราอยู่ตลอดเวลา สภาวะของจิตใจจึงมีผลกระทบต่อสภาพร่างกายเช่นเดียวกัน ดังคำกล่าวที่ว่า " ใจเป็นนาย กายเป็นบ่าว " ดังนั้น ถ้าเราสามารถควบคุมจิตใจของเราให้ร่าเริง สดใส และมีสมาธิอยู่เสมอ เราก็จะรู้สึกได้ถึงพลังชีวิตภายในตัวเรา

7) การลดการบริโภคไขมัน (Reduce Processed Fats) เนื่องจากอาหารที่มีไขมันชนิด Processed Fats จะไม่มีประโยชน์และเป็นพิษต่อร่างกาย เช่น เนย, ชีส, นม และเนื้อสัตว์ เป็นต้น เราจึงควรรับประทานอาหารที่มีไขมันจากธรรมชาติเป็นหลัก เพราะจะให้ประโยชน์ต่อร่างกายได้มากกว่า เช่น อะโวคาโด, อัลมอนด์, น้ำมันมะกอก ผักทอง และเมล็ดพันธ์ชนิดต่างๆ

8) การลดการบริโภคเนื้อสัตว์ (Reduce Intake of Animal Flesh) จากผลการวิจัย พบว่า มนุษย์ต้องการโปรตีนสูงสุดในช่วงวัยทารก และน้ำนมของแม่ได้ให้โปรตีนแก่ทารกได้เพียง 1.2 - 1.6% เท่านั้น ดังนั้น โดยธรรมชาติแล้ว ร่างกายของมนุษย์เราไม่ได้มีความต้องการโปรตีนในปริมาณมากเท่าที่คนส่วนใหญ่เข้าใจ โดยองค์การอนามัยโลก พบว่า ร่างกายของมนุษย์ต้องการโปรตีนโดยเฉลี่ย 4.5% เท่านั้น นอกจากนี้ การบริโภคเนื้อสัตว์ ยังเป็นสาเหตุอันดับต้นๆของการเป็นโรคหัวใจ มะเร็ง และโรคต่างๆถึง 68% ฉะนั้น เราควรลดการบริโภคเนื้อสัตว์ลงให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

9) การลดการบริโภคอาหารประเภทนม (Reduce Intake of Dairy) จากการวิจัยของ ดร.วิลเลียม อิลลิส (William Ellis) พบว่า การบริโภคนมมีผลต่อการลดลงในประสิทธิภาพของระบบการย่อยอาหาร และยังทำให้แคลเซียมในเลือดลดต่ำลง นอกจากนี้ ร่างกายของผู้ที่ดื่มนมเป็นประจำจะสามารถดูดซึมสารอาหารได้ลดลง

10) การลดการบริโภคอาหารที่เป็นกรด (Reduce Acid Additions) เนื่องจากอาหารที่มีความเป็นกรดสูง จะไปกระตุ้นการเจริญเติบโตของเชื้อไวรัส, แบคทีเรีย และยีสต์ ซึ่งมีผลทำให้เซลล์ภายในร่างกายเสื่อมสลายเร็วขึ้น โดยอาหารที่มีความเป็นกรดสูง ได้แก่ น้ำตาล, เกลีส, เวเนก้า, นิโคติน, แอลกอฮอล์, คาเฟอีน และยาเสพติดทุกชนิด

6. สัมพันธภาพ (Rapport) ผู้ที่ประสบความสำเร็จแทบทุกคน ล้วนแล้วแต่มีความสามารถในการสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับทุกคนที่พวกเขาต้องติดต่อสื่อสารด้วย และการมีสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่นด้วยการร่วมมือกันสร้างความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ ก็จะเป็นมาซึ่งความสำเร็จที่เต็มเปี่ยมไปด้วยความสุขใจอย่างแท้จริง

7. ทักษะการติดต่อสื่อสาร (Master of Communication) นับเป็นหัวใจสำคัญในการสร้างความสำเร็จใดๆในชีวิต เนื่องจาก รูปแบบของวิธีการที่เราติดต่อสื่อสารกับตัวเองและผู้อื่นจะเป็นสิ่งที่กำหนดคุณภาพชีวิตของเรา ดังนั้น ผู้ที่ประสบความสำเร็จในชีวิต ย่อมจะมีวิธีการในการติดต่อสื่อสารกับตัวเองและผู้อื่นในทางที่สร้างสรรค์มากกว่าผู้ที่ล้มเหลว

โดยสรุปแล้วจากคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้ประกอบการขนาดย่อมดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ได้มีความสอดคล้องกับรายงานผลการสำรวจคุณคุณสมบัติที่สำคัญ 10 ประการของผู้ประกอบการ SMEs ที่ประสบความสำเร็จของ Bygrave, W.D. ดังนี้ (ธีรยุทธ วัฒนาศุภโชค, อ้างแล้ว)

The 10 Ds Key Attributes of Entrepreneur

-
1. Dream : การมีวิสัยทัศน์กว้างไกล มีความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ ในการพัฒนาธุรกิจ
 2. Decisiveness : การมีความกล้าตัดสินใจ มีวิจารณญาณที่แม่นยำ
 3. Doers : การมีความสามารถในการนำแผนงานไปปฏิบัติได้อย่างจับใจ
 4. Determination : การมีความมุ่งมั่นในเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้
 5. Dedication : การมีความทุ่มเทให้กับธุรกิจของตนอย่างเต็มที่
 6. Devotion : การมีความมานะพยายาม จนกระทั่งประสบความสำเร็จตามที่ฝันไว้
 7. Details : การมีความช่างสังเกต ใส่ใจในรายละเอียดที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจ
 8. Destiny : การมีความคิดว่าตนเป็นผู้รับผิดชอบในชะตาชีวิตและธุรกิจของตน
 9. Dollars : การมีความมุ่งหวังความสำเร็จจากธุรกิจมากกว่าตัวเงิน
 10. Distribute : การกระจายความรับผิดชอบ สามารถสร้างความรู้สึกเป็นทีมกับพนักงาน
-

ที่มา : Bygrave, W.D. The Portable MBA in Entrepreneurship, P5.

นอกจากนี้ จะเห็นได้ว่า คุณลักษณะที่พึงประสงค์ 10 ประการของผู้ประกอบการ SMEs ที่ประสบความสำเร็จของ Bygrave, W.D. มีความสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์ของอุดม มุ่งเกษม ซึ่งประกอบด้วย การมีความเป็นผู้นำ, การมีวิสัยทัศน์, การทำงานเป็นทีม, การมีทัศนคติด้านบวก และการมีความสามารถในการปรับตัว

ตอนที่ 6 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. งานวิจัยเกี่ยวกับภาวะความเป็นผู้นำ

อนันต์ มาสวัสดี (2518) ได้ศึกษาภาวะผู้นำของครูใหญ่ที่พึงปรารถนาตามทัศนะของครูโรงเรียนประถมศึกษา จังหวัดพิษณุโลก ผลการวิจัย พบว่า คุณลักษณะที่พึงปรารถนาที่ครูส่วนมากเห็นว่า มีความสำคัญมีอยู่ 10 ประการ คือ การมีหลักพรหมวิหาร 4 ได้แก่ เมตตา กรุณา มุทิตา อุเบกขา, การมีความสามารถในการบริหารงาน, การมีความยุติธรรม, การมีความใจกว้าง, การมีความประพฤติดี, การกล้าตัดสินใจ, การปรับตัวเข้ากับผู้อื่นได้ดี, การมีสุขภาพแข็งแรง และการแต่งกายเหมาะสม ตามลำดับ

ประถม แสงสว่าง (2524) ได้ศึกษาภาวะผู้นำที่เป็นคุณลักษณะของนักบริหารการศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ไทยที่พึงประสงค์ 10 อันดับแรก ได้แก่ การมีความรับผิดชอบ, การมีความสามารถในการแสดงความคิดเห็น, การรู้จักเสียสละ, การมีความคิดสุขุมรอบคอบ, การมีความเชื่อมั่นในตนเอง, การมีปฏิภาณไหวพริบ สติปัญญาดี, การมีความกระตือรือร้นในการทำงาน, การมีความซื่อสัตย์ต่อหน้าที่, การมีความยุติธรรม ไม่หุบเขา เชื่อคนง่าย ๆ ตามลำดับ

อติญาณ์ ศรีเกษตร (2543) ได้พัฒนาหลักสูตรการฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างความเป็นผู้นำสำหรับนักศึกษาพยาบาล มีการดำเนินการวิจัย 4 ขั้นตอน คือ การศึกษาความต้องการ, การออกแบบหลักสูตร, การประเมินประสิทธิภาพของหลักสูตร และการปรับปรุงหลักสูตร สำหรับองค์ประกอบของหลักสูตรประกอบด้วย สภาพปัญหาและความจำเป็นในการฝึกอบรม, จุดมุ่งหมายของหลักสูตร, วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรม, กิจกรรมและวิธีการฝึกอบรม และวิธีการประเมินผู้เข้ารับการฝึกอบรม

บานาร์ด (Banard, 1963) ได้ศึกษาคุณสมบัติพิเศษของผู้ที่มีภาวะผู้นำ ประกอบด้วยคุณลักษณะที่สำคัญ 5 ประการ ได้แก่ ความมีชีวิตชีวาและอดทน, การมีความสามารถในการตัดสินใจ, การมีความสามารถในการจูงใจคน, การมีความรับผิดชอบ และการมีความฉลาดทันโลกทันเหตุการณ์ ตามลำดับ

แมกนุสัน (Magnuson, 1971) ได้ศึกษาวิจัยภาวะผู้นำของผู้บริหารโรงเรียนที่ประสบความสำเร็จ โดยได้สรุปคุณลักษณะที่สำคัญ ได้แก่ การมีความสามารถในการติดต่อและเข้ากับผู้อื่นได้ดี, การมีความรู้ในสาขาวิชาชีพเป็นอย่างดี, รู้จักมอบหมายงานให้ผู้อื่นทำ, ให้ผู้ร่วมงานมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ, เป็นผู้ที่น่าเข้าใกล้และมีเวลาสำหรับผู้ร่วมงาน, ให้ความสำคัญแก่ผู้อื่น, มีความสามารถในการวางแผนและจัดระเบียบงาน, รับฟังความคิดเห็นจากบุคคลอื่นและรู้จักใช้อำนาจในทางที่ถูกต้อง

2. งานวิจัยเกี่ยวกับคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้ประกอบธุรกิจขนาดย่อม

เจียบ ไทยยิ่ง (2531) ได้ศึกษาคุณลักษณะที่สำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในภาคพาณิชย์กรรมและบริการประสบความสำเร็จ ประกอบไปด้วย 2 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยภายนอก เช่น การศึกษา, เพื่อน, ครอบครัว, ภาวะเศรษฐกิจ และสภาพที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ ส่วนปัจจัยภายใน เช่น บุคลิกภาพ, มนุษยสัมพันธ์, ความฉลาดและสติปัญญา, ความขยันหมั่นเพียร, ความอดทนและมัลย์สดี และแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์

เจลิยว บุรีภักดี และคณะ (2534) ได้ศึกษาคุณลักษณะที่สำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมประสบความสำเร็จ ประกอบไปด้วย ความกล้าเสี่ยงอย่างมีเหตุผล, ความกระตือรือร้นในการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ, ความริเริ่มด้วยตนเอง, ความอดทนสาหะในการทำงาน, ความรับผิดชอบ, การคำนึงถึงคุณภาพ, การแก้ปัญหาและการวางแผนด้านเวลาและทรัพยากร

ธารินทร์ ศิลป์จารุ (2535) ได้ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบธุรกิจขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จตามแนวคิดของผู้ที่ได้รับเลือกจากกรมอาชีวศึกษาให้เป็น " อาชีวะตัวอย่าง " ผลวิจัย พบว่า คุณลักษณะที่สำคัญ 10 ประการแรกที่ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมประสบความสำเร็จ ประกอบไปด้วย ความกระตือรือร้น, ความอดทน, ความมีโชคทางการค้า, ความเชื่อมั่นในตัวเอง, ความรู้ในสาขาอาชีพที่ทำ, ความรับผิดชอบ, ความซื่อสัตย์สุจริต, ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์, ความละเอียดรอบคอบ และความสนใจในการแสวงหาความรู้

มิกซ์วีน (Mcewen, 1990) ได้ศึกษาวิจัยเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้ประกอบการจำนวน 54 รายกับนักวิชาการ จำนวน 26 ราย เกี่ยวกับคุณลักษณะที่จำเป็นของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมที่ต้องการประสบความสำเร็จ ประกอบไปด้วย ความสามารถในการวางแผนและควบคุมระบบงาน, ความสามารถในการบริหาร, การมีมนุษยสัมพันธ์ และความสามารถในการสนองความต้องการของลูกค้าได้ ส่วนการเปรียบเทียบความคิดเห็นระหว่างผู้ประกอบการกับนักวิชาการ พบว่า ผู้ประกอบการและนักวิชาการมีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันยกเว้นผู้ประกอบการจะเน้นความสำคัญในด้านการบริหารงานบุคคลมากกว่านักวิชาการ แต่นักวิชาการจะเน้นความสำคัญในระบบการจัดการด้านการผลิตมากกว่าผู้ประกอบการ

แม็กซ์โลอร์ (Mclure, 1990) ได้ศึกษาปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมประสบความสำเร็จ โดยได้ศึกษาประวัติของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมจำนวน 208 คน และพบว่าจำนวนร้อยละ 41 ที่มีคุณลักษณะ 8 ประการต่อไปนี้จะประสบความสำเร็จ ได้แก่ ต้องเป็นผู้ที่มีมาตรฐานการครองชีพสูง, เป็นผู้ที่มีอายุ, เคยมีประสบการณ์ในการทำงานสาขาอาชีพนั้นๆ มาก่อน, เป็นผู้ที่มีโชค, มีความสามารถในการตัดสินใจ, มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมงาน และมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

พาร์กินสัน (Parkinson, 1990) ได้ศึกษาคุณลักษณะที่ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมประสบความสำเร็จ โดยผลวิจัย สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมควรมีคุณลักษณะที่สำคัญ 5 ประการ ได้แก่ ต้องเป็นคนที่มีความคิดรวบยอด, เป็นผู้ที่มีความสามารถในการแก้ปัญหา, มีความคิดสร้างสรรค์, เป็นผู้ทันต่อเหตุการณ์เสมอและปรับปรุงธุรกิจให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงได้และรู้จักลอกเลียนแบบความคิดและแนวทางของผู้อื่นที่จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ธุรกิจของตนได้

แลนดรัม (Landram, 1991) ได้ศึกษาคุณลักษณะที่สำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมประสบความสำเร็จโดยได้ศึกษาจากเอกสารบุคคลที่ประสบความสำเร็จจากทั่วโลกย้อนหลังไปถึง 40 ปี ซึ่งศึกษาจากองค์ประกอบของพฤติกรรมและบุคลิกภาพ สรุปพบว่า พฤติกรรมและบุคลิกภาพที่สำคัญมี 6 ประการ ได้แก่ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์, การเป็นผู้ที่มีแรงผลักดันในตัวเองสูง, การมีจิตใจที่มั่นคงไม่อ่อนไหวง่าย, การเป็นผู้ที่มีสุขภาพสมบูรณ์แข็งแรง, การศึกษาค้นคว้าอย่างต่อเนื่อง และการมีความกล้าที่จะเสี่ยงทุกอย่างเพื่อความสำเร็จ

สรุป จากงานวิจัยเกี่ยวกับภาวะความเป็นผู้นำและคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมข้างต้น พบว่า คุณลักษณะที่สำคัญของผู้ที่มีภาวะความเป็นผู้นำสูง จะเป็นผู้ที่มีบุคลิกลักษณะที่มีความสอดคล้องใกล้เคียงกัน ไม่ว่าจะเป็นภาวะผู้นำของครู พยาบาล ผู้บริหาร นักการศึกษา เช่น การมีความสามารถในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ดี กล้าคิด กล้าตัดสินใจ การมีความคิดสร้างสรรค์ การมีความเชื่อมั่นในตนเอง และการสามารถจัดการแก้ไขปัญหาได้ ฯลฯ ซึ่งมีความสอดคล้องกับองค์ประกอบของภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์ตามแนวคิดของอูดม มุงเกษม ที่ได้สังเคราะห์คุณลักษณะของผู้ที่มีความเป็นผู้นำเชิงสร้างสรรค์ ให้แบ่งออกมาได้เป็น 5 ด้าน อันประกอบไปด้วย การมีความเป็นผู้นำ, การมีวิสัยทัศน์, การทำงานเป็นทีม, การมีทัศนคติด้านบวก และการมีความสามารถในการปรับตัว อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะมีงานวิจัยในการนำเสนอรูปแบบการเสริมสร้างความเป็นผู้นำ และคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมเป็นจำนวนมาก แต่จะพบว่า งานวิจัยส่วนใหญ่ ได้มุ่งศึกษาในแนวการสำรวจคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้ประกอบการ SMEs หรือ การพัฒนาหลักสูตรสำหรับเสริมสร้างภาวะผู้นำในกลุ่มนักบริหารการศึกษา ครู และพยาบาล แต่ยังไม่มียงานวิจัยที่ได้ศึกษารูปแบบการเสริมสร้างผู้นำผู้นำเชิงสร้างสรรค์ตามแนวคิดของอูดม มุงเกษม สำหรับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs โดยเฉพาะ นอกจากนี้ การพัฒนาภาวะผู้นำของงานวิจัยส่วนใหญ่ จะมุ่งเน้นในด้านการนำเสนอขั้นตอนของกระบวนการพัฒนารูปแบบแต่ยังขาดแนวคิดและทฤษฎีที่มีหลักการที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อพัฒนาคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของผู้ที่มีความเป็นผู้นำได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัย จึงเห็นว่า การพัฒนารูปแบบการเสริมสร้างภาวะผู้นำควรจะนำเสนอเทคนิคกระบวนการที่ทันสมัยและมีประสิทธิผลสูงมาใช้ในการพัฒนารูปแบบการเสริมสร้างภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์สำหรับกลุ่ม SMEs

จากเหตุผลต่างๆข้างต้นและความสำคัญของกลุ่มธุรกิจ SMEs ที่มีต่อการฟื้นฟูและพัฒนา ระบบเศรษฐกิจของประเทศชาติให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืน และแนวคิดต่างๆที่ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร ตำรา และงานวิจัยต่างๆ แสดงให้เห็นว่า หลักการการจัดกิจกรรมตามแนวมนุษยนิยม และหลักการเพิ่มพลังศักยภาพตนเองของแอนโทนี ร็อบบินส์ น่าจะเป็นแนวคิดพื้นฐานที่สามารถนำมาใช้เป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์ของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมได้ ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัย จึงมีความต้องการที่จะพัฒนารูปแบบการเสริมสร้างภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม โดยใช้หลักการของการจัดกิจกรรมตามแนวมนุษยนิยมและการเพิ่มพลังศักยภาพตนเองของแอนโทนี ร็อบบินส์ โดยผู้วิจัยได้กำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัย (Conceptual Framework) ดังนี้

ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม



หลักการพัฒนารูปแบบการจัดกิจกรรมการศึกษานอกระบบโรงเรียนของไทเลอร์

1. การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการศึกษา
2. การคัดสรรประสบการณ์การเรียนรู้
3. การจัดประสบการณ์การเรียนรู้
4. การประเมินผลการเรียนรู้



หลักการจัดกิจกรรมตามแนวมนุษยนิยม และ
หลักการเพิ่มพลังศักยภาพตนเองของแอนโทนี ร็อบบินส์



ความเชื่อมั่นในตัวเอง
ความคิดริเริ่มและการเป็นผู้นำ
พลังความคิดด้านบวก
แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์
การติดต่อสื่อสารที่สร้างสรรค์



พฤติกรรมที่สอดคล้องกับภาวะผู้นำเชิงสร้างสรรค์ของอูดม มุงเกษม

- การมีความเป็นผู้นำ
- การมีวิสัยทัศน์
- การทำงานเป็นทีม
- การมีทัศนคติด้านบวก
- การมีความสามารถในการปรับตัว