

## ตั้งเป้าท้าทาย มีความหมายกับพฤติกรรมการทำงาน



บทความโดย : ณรงค์วิทย์\_แสนทอง

อีเมล : narongwit\_s@hotmail.com

คนที่ประสบความสำเร็จในชีวิต แม้จะประสบความสำเร็จในเรื่องที่แตกต่างกัน บางคนประสบความสำเร็จในด้านงาน บางคนประสบความสำเร็จด้านการเงิน บางคนประสบความสำเร็จด้านครอบครัว ฯลฯ แต่ทุกคนจะมีความเหมือนในความต่างนั้นอยู่อย่างหนึ่งคือ "คิดการใหญ่" การคิดการใหญ่ไม่ได้หมายถึงเพียงการเพ้อฝันเกินตัว แต่เป็นการตั้งเป้าหมายในการทำงานที่สูงกว่าสิ่งที่ควรจะเป็น สูงกว่าที่คนทั่วไปเขาคิดกัน คนเหล่านี้มักจะมองว่าเป้าหมายที่สูงกว่าที่ควรจะเป็นนั้นเป็นสิ่งท้าทายในชีวิต

พลังความอดทน อดกลั้นของคนมักจะถูกกำหนดโดยช่องว่างระหว่างเป้าหมายกับจุดที่เรายืนอยู่ในขณะนั้น ผมขอยกตัวอย่างประกอบสักสองตัวอย่าง ตัวอย่างแรกคือ การวิ่งออกกำลังกายรอบสนามฟุตบอล ในขณะที่เราวิ่งอยู่นั้น ถ้าเราตั้งเป้าว่าจะวิ่งสัก 3 รอบ จิตใจของเราก็จะกำหนดจุดไว้เลยว่าพลังฮึดของเราจะขึ้นสูงสุดและหมดลงเมื่อครบ 3 รอบสนาม เราจะรู้สึกหมดแรงเมื่อใกล้ๆ จะครบสามรอบสนาม เพราะเราไปกำหนดจุดไว้ที่สามารถรอบ แต่ถ้าเราตั้งเป้าว่าจะวิ่งสี่รอบ เมื่อครบสามรอบแล้วเราจะมีความรู้สึกที่แตกต่างไปจากการตั้งเป้าเพียงสามรอบ เพราะในความเป็นจริงแล้ว จิตใจของเรามีศักยภาพสูงมาก เพียงแต่ตัวเราเองไปตั้งค่าของมันไว้ในจุดที่ต่ำกว่าสิ่งที่มันควรจะเป็น สรุปง่าย ๆ คือเราไปกำหนดระดับของความท้อแท้ไว้ก่อนล่วงหน้านั่นเอง

ตัวอย่างที่สองที่จะพูดถึงคือ ถ้าเรากำลังถกเถียงกับใครบางคน เรามักจะมีการกำหนดจุดระเบิดทางอารมณ์ของเราไว้ที่จุดๆ หนึ่ง (จุดหมดความอดกลั้น) เช่น ถ้ามันด่าเรามาอีกสักประโยคเดียว เราจะชกหน้ามันทันที และเมื่อคนๆ นั้นพูดด่าเราออกมาจริงๆ รับรองได้เลยว่า 99.99% เราชกหน้าเขาอย่างแน่นอน เพราะเราไปตกลงทำสัญญาใจกับตัวเองเอาไว้ แล้วสัญญาแบบนี้มักจะเป็นสัญญาถูกผู้ขายเสมอคือไม่ค่อยยอมแก้ไขเปลี่ยนแปลง

จากตัวอย่างดังกล่าวนี้จะเห็นได้ว่าการกำหนดเป้าหมายไม่ว่าเรื่องใดก็ตามจะส่งผลต่อพฤติกรรมและวิธีการทำงานของคนเราอย่างมาก ผมจึงขอเสนอแนวทางในการตั้งเป้าหมายในการทำงานที่มีประสิทธิภาพดังนี้

- ตั้งเป้าหมายให้สูงกว่าที่เราต้องการ

ไม่ว่าจะเป็นเป้าหมายในการทำงานหรือเป้าหมายอื่น ๆ ในชีวิต เราควรตั้งเป้าหมายแบบมูลค่าเพิ่ม หมายถึง การตั้งเป้าหมายให้สูงกว่าที่เราต้องการ เช่น เราต้องการเก็บเงินซื้อรถยนต์สักคันหนึ่งราคาประมาณหกแสนบาท เราควรจะต้องเก็บเงินให้ได้มากกว่านั้น เพราะต้องเผื่อเงินบางส่วนไว้ใช้ตกแต่ง ซ่อมแซม หรือค่าใช้จ่ายอื่นๆเกี่ยวกับรถไว้ด้วย ถ้าเราต้องการเป็นผู้จัดการภายใน 5 ปีข้างหน้า ให้เราตั้งเสียใหม่อาจจะ เป็น 3 ปี หรือ 2 ปี เพราะการที่เราบีบเป้าหมายให้สั้นลงหรือยากขึ้นนั้น เราจะต้องคิดมากขึ้น หาช่องทางที่ดีขึ้น พัฒนาตัวเองให้ไปถึงจุดหมายปลายทางได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ถ้าเราตั้งเป้าหมายว่าจะ ขับรถไปหาลูกค้าภายใน 1 ชั่วโมง พฤติกรรมในการขับรถของเราอาจจะขับแบบเรื่อยๆค่อยๆไป เจออะไร ข้างทางก็จะแวะดูก่อน แต่ถ้าเรากำหนดเสียใหม่ให้ท้าทายมากขึ้น เราจะต้องกำหนดว่าเราจะเดินทางไปให้ ถึงก่อนเวลาที่นัดกับลูกค้าไว้ โดยเราตั้งเป้าหมายในการขับรถประมาณ 40 นาที พฤติกรรมการขับรถของเรา จะเปลี่ยนไป อะไรที่เกิดขึ้นข้างทางเราจะไม่สนใจ เรามุ่งแต่การขับรถอย่างไรให้ถึงจุดหมายภายใน 40 นาทีเท่านั้น

การตั้งเป้าหมายที่ท้าทายหรือสูงกว่าที่เราต้องการ จะช่วยให้เรามีแรงฮึดหรือแรงส่งมากกว่าการตั้งเป้าที่ต่ำ นอกจากนี้ การตั้งเป้าสูงจะช่วยผ่อนหนักให้เป็นเบาได้ เพราะถึงแม้เราจะไม่บรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้(เกินจริง) แต่ผลที่ได้อาจจะเท่ากับหรือสูงกว่าเป้าหมายที่เราต้องการได้ เช่น เราต้องการมีเงินเดือนเป็นแสนเมื่อ ทำงานครบสิบปี ถ้าเราตั้งเป้าว่าทำงานครบห้าปี เราจะมีเงินเดือนเป็นแสน แต่เมื่อเวลาผ่านไปห้าปี เงินเดือนของเราอาจจะได้เพียงแปดเก้าหมื่น(ต่ำกว่าเป้าหมาย) แต่ในความเป็นจริงแล้วเงินเดือนของเรา อาจจะสูงกว่าเพื่อนรุ่นเดียวกับเราก็ได้

- ตั้งเป้าหมายให้สูงกว่าที่เคยทำได้ในอดีต

การตั้งเป้าหมายควรจะนำเอาผลสำเร็จและเป้าหมายในอดีตมาพิจารณาเพื่อกำหนดเป้าหมายในระดับที่สูงขึ้น เพราะจะทำให้เป้าหมายการทำงานของเรามีพัฒนาการอยู่ตลอดเวลา ไม่ใช่แค่เคยตั้งเป้าหมายไว้แล้ว แต่ไม่ประสบความสำเร็จ แล้วเมื่อตั้งเป้าหมายใหม่ก็เลยลดระดับของเป้าหมายลง อย่างนี้จะทำให้เกิดเป็นนิสัยที่ไม่ดีกับตัวเองคือ เราจะทุ่มเทความพยายามในการไปสู่จุดหมายที่ลดลง เพราะเรารู้อยู่แล้วว่าเป้าหมายนั้นๆสามารถปรับลดลงได้ ทางที่ดีเราควรจะปรับเปลี่ยนแนวคิดในการทำงานให้เหมือนกับ นักกีฬาที่ต้องการทำลายสถิติตัวเองให้ได้

- สร้างพันธะผูกพันให้ตัวเอง (Commitment)

ต้องยอมรับว่าการตั้งเป้าหมายที่ท้าทายนั้นเป็นเรื่องที่ยากพอสมควร โอกาสที่เราจะปรับเปลี่ยนเป้าหมายลดลงนั้นมีมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป้าหมายนั้นๆ เป็นเป้าหมายที่ยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณะ ดังนั้นเพื่อป้องกันการเปลี่ยนใจของตัวเอง จึงขอแนะนำให้สร้างพันธะผูกพันกับคำมั่นสัญญาของตัวเองไว้กับบุคคลอื่นๆ อาจจะเป็นคนในครอบครัว เพื่อนร่วมงานหรือบุคคลอื่นๆ เพราะเป็นกลไกทางจิตวิทยาอย่างหนึ่งที่จะช่วยให้เรายึดมั่นกับเป้าหมายที่ได้ประกาศไว้กับผู้อื่น

- จบจ็องที่เป้าหมายปลายทาง (Ended Results)

ในระหว่างทางที่เดินไปสู่จุดหมาย แน่ใจที่เราจะต้องประสบพบเจอกับปัญหาอุปสรรคบ้าง เมื่อเกิดความท้อแท้ เบื่อหน่าย อยากยกเลิกการกระทำนั้นๆ ขอให้เอาใจไปจับจ็องไว้ที่ผลสำเร็จของสิ่งนั้น เช่น เบื่อการทำงาน เบื่อเพื่อนร่วมงาน ขอให้คิดว่าความเบื่อนั้นเป็นเพียงแค่ทางผ่านที่เราจะไปสู่เป้าหมายแห่งความสำเร็จในชีวิตการทำงาน เดี่ยวเดียวความเบื่อก็คงจะถูกทดแทนด้วยสิ่งใหม่ เมื่อความเบื่อจากไปความใกล้เคียงกับเป้าหมายก็จะเข้ามาเยือน จงสร้างกำลังใจให้กับตัวเองโดยให้ขอยืมความรู้สึกเมื่อเราประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้มาใช้ก่อนล่วงหน้า จะช่วยให้เรามีกำลังใจในการเดินทางไปสู่เป้าหมายได้ง่ายยิ่งขึ้น

ดังนั้น การกำหนดเป้าหมายให้ท้าทาย จะเป็นจุดเริ่มต้นของการออกแบบพฤติกรรม รูปแบบ และแนวทางในการทำงานหรือการดำเนินชีวิตให้กับคนเรา ถ้าเราจะเลือกคบใครสักคนเป็นเพื่อนขอแนะนำให้คบกับคนที่มี การตั้งเป้าหมายที่ท้าทายไว้ก่อนเป็นอันดับแรก เพราะเราจะได้เรียนรู้วิธีการทำงานของเราเขาที่ผิดแผกแตกต่างไปจากคนทั่วไป นอกจากนี้ขอให้ลองศึกษาประวัติของคนที่ประสบความสำเร็จในชีวิตดู เราจะพบว่าเอกลักษณ์หรือวิถีคิดของเขาจะแตกต่างไปจากคนอื่น ซึ่งถ้าเราศึกษาวิเคราะห์เจาะลึกลงไปถึงแก่นแท้ของวิถีคิดของเขาเหล่านั้นแล้ว ถึงแม้แต่ละคนจะมีวิถีคิดที่ต่างกันไป มีกลยุทธ์ในการบริหารงานบริหารชีวิตที่ต่างกันไป แต่สิ่งที่เหมือนกันคือการจุดประกายพลังขับเคลื่อนภายใน (Internal Drive) ให้กับตัวเองโดยการตั้งเป้าหมายที่ท้าทายนั่นเอง

**"ชีวิตจะมีค่า ถ้ารู้ว่าเราอยู่ที่ไหน กำลังมุ่งหน้าไปยังที่แห่งใด และจะไปสู่เป้าหมายนั้นได้อย่างไร"**