

การเพิ่มคุณค่าให้กับการสนทนาแต่อย่าลืมนึกถึงค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียไปด้วยล่ะ

ผมได้ไปรับประทานอาหารร่วมกับผู้ชายสองท่าน (ทั้งคู่เป็นเพื่อนของผม) ที่เป็นสุดยอดนักคิดแห่งโลกธุรกิจ เพื่อนผมคนแรกคือ Jon Katzenbach อดีต Director ของบริษัทที่ปรึกษา McKinsey & Co. ส่วนอีกท่านก็คือ Niko Canner หัวหน้าของ McKinsey ที่ฉลาดเหนือคำบรรยาย พวกเขากำลังพูดถึงแผนงานการควบรวมกิจการ แต่ในระหว่างการสนทนานั้นดูเหมือนว่าจะไม่มีใครยอมรับความคิดเห็นของอีกคนหนึ่ง พวกเขาต้องหาข้อมาขัดความคิดเห็นของอีกฝ่ายอยู่เสมอๆ

ผมเป็นคนกลางในโต๊ะอาหาร ผมนั่งฟังพวกเขาถกเถียงกัน ซึ่งการฟังนั้นเป็นหนึ่งในการทำงานของผมอยู่แล้ว ผมทำหน้าที่ในการช่วยเหลือคนที่ประสบความสำเร็จในชีวิตปรับปรุงพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมของตนเอง ดังนั้นผมจึงต้องหัดฟังคำสนทนาของพวกเขาเพื่อที่จะหาร่องรอยของพฤติกรรมที่ไม่ดีที่ออกมาทางคำพูด

ในระหว่างการสนทนาที่ดูเดือดของพวกเขาก็ไม่ได้พูดอะไร จนกระทั่ง Niko ออกไปจากโต๊ะเพื่อไปเข้าห้องน้ำ ผมหัวเราะและพูดกับ Jon ว่า ทำไมไม่ยอมตามความคิดของ Niko ไปทำไมต้องเอาชนะกันทางความคิดด้วย

จากประสบการณ์ของผม สิ่งที่ทำนายผู้ที่ประสบความสำเร็จในชีวิตก็คือพวกเขาแพ้ไม่เป็น ไม่ว่าเรื่องใดๆก็ตาม พวกเขาต้องการเป็นผู้ชนะ ทั้งเรื่องสำคัญ เรื่องไม่สำคัญ หรือเรื่องที่ไม่มีความหมายกับพวกเขาก็ตามพวกเขาก็ยังต้องการจะเป็นผู้ชนะอยู่ดี

ผู้นำในองค์กรต่างๆมักจะมีนิสัยแพ้ไม่เป็นอยู่แทบจะทุกคน พวกเขาารู้ดีอยู่แก่ใจว่าลูกน้องของเขามีความรู้ความสามารถมากกว่าพวกเขาในงานที่ลูกน้องของเขารับผิดชอบอยู่ แต่นิสัยเก่าๆที่ชอบเอาชนะก็แก้ไม่ได้หายกันง่ายๆ ดังนั้นพวกผู้นำเหล่านั้นก็มักจะเพิ่มแนวคิดของตนเองลงไปในการสนทนาหรือความคิดของลูกน้องเสมอๆ

การเพิ่มความคิดของผู้นำลงไปอาจจะทำให้งานนั้นมีคุณค่ามากขึ้น 5% แต่การทำเช่นนั้นเป็นการทำลายขวัญและความตั้งใจที่ลูกน้องจะทุ่มเทในการลงมือทำงานให้สำเร็จไปถึง 30% เพราะมันเหมือนเป็นการขโมยเอาความคิดของลูกน้องไป

จากนั้นทั้งผมและ Jon ก็หัวเราะขึ้นพร้อมๆกัน Jon จำที่เขามานึกถึงจำนวนครั้งที่เขาพูดคำว่า แต่ ในการสนทนากับ Niko

อย่าเข้าใจผมผิดผมไม่ได้หมายความว่าให้ผู้นำหุบปากเงียบไม่พูดอะไรเลย ผมแค่แนะนำว่าเวลาลูกน้องของคุณนำแนวคิดดีๆมาเสนอ ก่อนที่คุณจะพูดว่านั่นเป็นความคิดที่ดี “แต่” ก่อนที่คุณจะพูดขอให้อายใจเข้าและคิดดูให้ดีว่า มันคุ้มค่าที่จะพูดหรือไม่

สำหรับพนักงาน (ลูกน้อง) ขอให้เชื่อมั่นในความชำนาญการในวิชาชีพของตน ยึดมั่นในสิ่งที่ตนเองเชื่อ