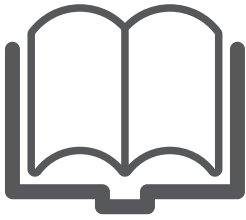
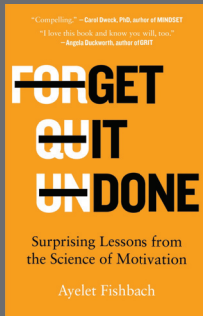


## Book Review โดย.. *ดร.อุกค สุลโพธิ์*



ศาสตราจารย์ประจำสาขาวิชาการบริหารการปฏิบัติการ  
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

มีหนังสือจำนวนมากมาที่เขียนเรื่องเกี่ยวกับการสร้างแรงจูงใจให้ผู้อื่นอยากที่จะทำงาน แต่มีหนังสือไม่เยอะมากนักที่จะเขียนเกี่ยวกับแรงจูงใจที่จะทำให้เราอยากทำอะไรที่เราต้องการ แต่ไม่เคยทำได้สำเร็จสักที หนังสือ *Get It Done* เป็นอีกเล่มหนึ่งที่เขียนเรื่องนี้ได้อย่างน่าสนใจ หนังสือเล่มนี้เขียนโดย Ayelet Fishbach ซึ่งเป็นอาจารย์จากมหาวิทยาลัย Chicago ซึ่งจุดเด่นคือ หนังสือจะมีงานวิจัยสนับสนุนตลอดทั้งเล่ม จึงทำให้หนังสือเล่มนี้มีความน่าเชื่อถือสูง



**Book Review: *Get It Done***  
**Publisher: Hachette Book Group**  
**Publication Year: 2022**  
**Author: Ayelet Fishbach**  
**Language: English**  
**Number of Pages: 287**

หนังสือมีความหนาทั้งสิ้น 287 หน้า แบ่งเป็น 4 ส่วนหลัก ๆ ส่วนแรกจะกล่าวถึงการเลือกตั้งเป้าหมาย โดยมีข้อแนะนำว่า เป้าหมายไม่ใช่งาน และเป้าหมายที่ดี เราต้องรู้สึกตื่นเต้นอยากทำ เราควรตั้งเป้าหมายที่เราอยากจะได้ดีกว่าการตั้งเป้าหมายที่อยากจะทำหลีกเลี่ยง เช่น ตั้งเป้าหมายว่าอยากมีสุขภาพดี จะดีกว่าตั้งเป้าหมายว่า ไม่อยากมีสุขภาพที่แย่มาก

นอกจากนี้เป้าหมายที่ดีควรวัดได้ชัดเจน มีค่าเป้าหมายที่เป็นตัวเลข มีความท้าทาย และที่สำคัญคือ เราต้องสามารถบริหารจัดการได้ และเพื่อให้เรามีแรงจูงใจในการทำให้ได้ตามเป้าหมายนั้น เราจึงควรมีรางวัลให้กับตัวเอง แต่ต้องระวังไม่ให้รางวัลที่เราให้นั้นทำลายแรงจูงใจเรา เช่น การให้รางวัลเป็นเงินแล้วทำให้เราไม่อยากทำสิ่งนั้น เพราะมันเหมือนทำเพื่อเงิน หรือในตอนที่เรายังไม่แน่ใจว่า จะทำสิ่งนั้นดีหรือไม่ อย่าเพิ่งตั้งรางวัลให้กับสิ่งนั้น เพราะมันจะกลายเป็นว่าเราทำเพื่อรางวัล ไม่ได้ทำเพราะอยากทำ และควรระวังอย่าตั้งรางวัลเป็นเงินในเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ ในการสร้างแรงจูงใจภายในนั้นเราควรทำให้สิ่งที่เราทำแล้วมีความสุขในขณะที่ทำเลย เช่น ขณะที่เรากำลังออกกำลังกายให้ฟังเพลงหรือ Podcast ที่ชอบไปด้วยพร้อม ๆ กัน หรือเลือกวิธีการออกกำลังกายที่เรารู้สึกสนุกที่สุด หรือพยายามนึกถึงช่วงที่เราชอบที่สุดเวลาเราออกกำลังกาย เพื่อที่จะทำให้เราอยากออกกำลังกาย

ในส่วนที่ 2 จะเกี่ยวข้องกับวิธีการที่ทำให้เราสามารถทำตามเป้าหมายนั้นต่อไปได้เรื่อย ๆ โดยเราสามารถมองดูสิ่งที่เราได้ทำไปแล้ว เราจะรู้สึกดี หรือให้มองถึงสิ่งที่เรายังไม่ได้ทำ เราจะเห็นความก้าวหน้าของเรา และเหมือนกับว่าเรากำลังขยับเข้าใกล้เป้าหมายไปเรื่อย ๆ และถ้าเรามีเป้าหมายที่เราอยากได้จริง ๆ แล้ว เราก็จะสามารถรักษาแรงจูงใจของเราไว้ได้ เมื่อเราเริ่มที่จะล่าช้า เรามักจะต้องเร่งทำงานให้หนักขึ้น เพื่อให้รักษาความก้าวหน้าของเราไว้ได้ แต่ก็มีอีกรูปแบบหนึ่งคือ เราจะทำอย่างสม่ำเสมอ ไม่ว่าจะช้าหรือเร็วก็ตาม ทั้ง 2 วิธีนี้ไม่มีผิดถูกขึ้นอยู่กับเรา อีกประการหนึ่งคือ เราคิดว่าเราทุ่มเทกับเป้าหมายนั้นมากแค่ไหน ถ้าเราไม่แน่ใจ ข้อแนะนำคือ ให้เรามองว่า ถึงตรงนี้เราทำอะไรมาสำเร็จแล้วบ้าง จะทำให้เรามีแรงไปต่อ แต่ถ้าเรามั่นใจว่า เราทุ่มเทอยากได้เป้าหมายนั้นมาก ๆ ให้เรามองว่า เหลืออะไรอีกบ้างที่เรายังไม่ได้ทำ

ปัญหาของการตั้งเป้าหมายอีกประการหนึ่งอยู่ในช่วงกลางคือ ช่วงเริ่มต้นนั้นเรามักจะตื่นเต้นกับเป้าหมายที่เราตั้งเราก็จะมีแรงจูงใจมาก ส่วนช่วงท้ายที่ใกล้เสร็จแล้ว เราก็จะมีแรงจูงใจ เพราะมันใกล้เส้นชัยมาก ๆ แล้ว แต่ช่วงกลางเรามักจะเบื่อและท้อได้ง่าย ให้เราเตือนตัวเองว่าสิ่งนี้เป็นธรรมชาติ และถ้าเป็นไปได้ พยายามลดช่วงกลางนี้ลง โดยการตั้งเป้าหมายให้เป็นระยะสั้นมากขึ้น เช่น แทนที่จะเป็นเป้าหมายรายปี ก็เป็นรายสัปดาห์แทน และกำหนดวันเริ่มต้นใหม่ให้บ่อยขึ้น เช่น ทุกเช้าวันจันทร์คือ วันเริ่มต้นใหม่ของเรา เป็นต้น เวลาเรามีเป้าหมายนั้น ให้มองว่าเป้าหมายเป็นสิ่งที่จะทำให้เรามีความสามารถมากขึ้นมากกว่าที่จะมองว่าเป้าหมายนั้นเป็นสิ่งที่ใช้วัดความสามารถเรา ถ้าเราทำไม่ได้ตามเป้าหมายลองให้คำแนะนำตัวเอง เหมือนกับที่เราจะแนะนำให้กับเพื่อนเรา และพยายามเรียนรู้จากความสำเร็จและความล้มเหลวของคนอื่น ๆ ด้วย

ส่วนที่ 3 เป็นเรื่องของ การตั้งเป้าหมายหลายเรื่องพร้อม ๆ กัน ในหนังสือแนะนำให้เราสร้างระบบของเป้าหมายซึ่งมีลักษณะคล้าย ๆ กับโครงสร้างของเป้าหมายระดับบน และกระจายเป้าหมายที่ย่อยลงมาเรื่อย ๆ เราจะพบว่า การทำเป้าหมายย่อยบางเรื่อง อาจจะตอบเป้าหมายใหญ่ได้หลายเรื่อง เช่น การที่จักรยานไปทำงานจะช่วยให้เรามีสุขภาพดีและสามารถเก็บเงินได้เยอะขึ้นไปพร้อม ๆ กัน หรือเราอาจจะมีทางเลือกหลายทางในการทำเป้าหมายย่อย เพื่อให้บรรลุเป้าหมายใหญ่ที่เราตั้งไว้ นอกจากนี้หลายครั้งเราอาจจะต้อง Trade Off เช่น ถ้าเราทำงานเยอะ เราก็อาจจะมีเวลาให้กับครอบครัวน้อย เป็นต้น

การที่เราต้องทำตามเป้าหมายหลาย ๆ เรื่องพร้อมกันนั้น การควบคุมตัวเองเป็นสิ่งที่สำคัญ ให้เราระวังสิ่งที่จะมาทำให้เราไขว้เขวได้ง่าย เตือนตัวเองว่า ถ้าเรายอมให้กับสิ่งนั้น เราก็จะยอมแบบนั้นทุกวัน ลองทำสัญญาล่วงหน้าไว้ เช่น นัดเพื่อนไปวิ่งออกกำลังกายก่อนล่วงหน้า เราจะได้ไม่กล้าผัดผ่อน ซึ่งจะทำให้เราออกกำลังกายได้ในที่สุด หรือพยายามหลีกเลี่ยงสิ่งที่ทำให้เราไขว้เขวให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ และทำอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เป็นนิสัย และในการทำตามเป้าหมายนั้น เราต้องอาศัยความอดทน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายนั้น

สำหรับส่วนที่ 4 ซึ่งเป็นส่วนสุดท้ายของหนังสือเล่มนี้เป็นเรื่องของ การสนับสนุนทางสังคม ซึ่งในหนังสือบอกว่าการที่มีคนอื่นอยู่ด้วยจะทำให้เรามีพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปได้ ลองหาบุคคลตัวอย่างที่เราอยากทำได้อย่างเขา และเมื่อเราต้องทำตามเป้าหมายต่อหน้าคนอื่น ๆ ลองเปลี่ยนมาเป็นพลังผลักดันให้เราทำตามเป้าหมายนั้น ถ้าเราต้องทำงานร่วมกับผู้อื่น ก็ต้องทำให้แน่ใจว่า เรามีเป้าหมายเดียวกัน รมัดระหว่งอย่าให้เกิดการกินแรงกัน โดยอาจจะแบ่งงานให้เห็นอย่างชัดเจน หรือให้แรงบันดาลใจซึ่งกันและกัน หรือให้สมาชิกในทีมเลือกงานที่ตัวเองอยากทำมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ นอกจากนี้การที่เราสนใจเป้าหมายของคนอื่น ๆ จะทำให้เรามีความสัมพันธ์ที่ดีขึ้นกับคน ๆ นั้น และในทางกลับกัน ถ้าเราบอกเป้าหมายของเราให้กับคนอื่นรู้ ก็มีโอกาที่คนนั้นจะเข้าใจเราได้มากขึ้นเช่นกัน พยายามช่วยเหลือให้แต่ละคนบรรลุเป้าหมายที่ตั้งเอาไว้จะทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลดียิ่งขึ้น

โดยสรุปหนังสือเล่มนี้เป็นหนังสือที่เขียนเรื่องการตั้งเป้าหมายไว้ได้อย่างน่าสนใจ เต็มไปด้วยเทคนิคที่สามารถนำไปใช้ได้ เหมาะอย่างยิ่งสำหรับคนที่ทำงาน นักเรียน นักศึกษาหรือคนที่สนใจในเรื่องการตั้งเป้าหมายทั้งเรื่องงานและเรื่องส่วนบุคคล เพื่อจะได้นำไปปรับใช้เพื่อทำให้ประสบความสำเร็จได้ในที่สุด

## REFERENCES

Fishbach A. (2022). *Get It Done: Surprising Lessons from the Science of Motivation*. New York: Hachette Book Group.