

ฟรี!

รับ ID ในเล่ม เพื่อทำ
แบบประเมินออนไลน์
ค้นหาจุดเด่นของ
ตัวคุณเอง

STANDOUT™

สร้างจุดเด่น เน้นจุดแกร่ง

ค้นหาจุดแข็ง พัฒนาให้โดดเด่น เพื่อชัยชนะและความสำเร็จ

MARCUS
BUCKINGHAM

ผู้ร่วมเขียนหนังสือขายดี “เจาะจุดแข็ง”

และ “StrengthsFinder”

พิธาน เอกวิทย์ แปล

STANDOUT™

สร้างจุดเด่น เน้นจุดแกร่ง

ค้นหาจุดแข็ง พัฒนาให้โดดเด่น เพื่อชัยชนะและความสำเร็จ

MARCUS BUCKINGHAM

พีราน เอกวิทย์ แปล



StandOut

สร้างจุดเด่น เน้นจุดแกร่ง

มาร์คัส บัคกิ่งแฮม : เขียน

พิจาน เอกวิทย์ : แปล

เลขมาตรฐานสากลประจำหนังสือ 978-616-616-676-2

พิมพ์ครั้งแรก กุมภาพันธ์ 2567

Thai language translation copyright © 2014 by Nation International Edutainment Public Company Limited.

Originally published in the U.S.A. under the title: Standout

Copyright © 2011 by One Thing Productions, Inc.

Published by permission of Thomas Nelson, Nashville, Tennessee. www.thomasnelson.com

All rights reserved.

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

บัคกิ่งแฮม, มาร์คัส.

สร้างจุดเด่น เน้นจุดแกร่ง

แปลมาจาก StandOut_ กรุงเทพฯ: แมชั่นบุ๊กส์ 2567.

248 หน้า.

1. จิตวิทยาประยุกต์. 2. การพัฒนาตนเอง. I. พิจาน เอกวิทย์, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

158

ISBN 978-616-616-676-2

เจ้าของผู้พิมพ์/โฆษณา

สำนักพิมพ์แมชั่นบุ๊กส์

บริษัท แมชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน)

ประธานกรรมการบริษัท สุทธิชัย หยุ่น

กรรมการผู้อำนวยการ ต่อบุญ พวงมहा

บรรณาธิการบริหาร ดร.วงศ์สิริ สังขวาสิ มียาจิ

ผู้อำนวยการกองบรรณาธิการ อู๊ดกานต์ ธนาโอฬาร

ผู้ช่วยบรรณาธิการอาวุโส จิรายุทธ ประเจิดล้ำ

บรรณาธิการเล่ม ธนธรณ ศิลอยู่

ปก วรเทพ เสริมธนะพัฒกุล

รูปเล่ม พิษณุภรณ์ มาประสม

กราฟิก กฤษณา แก้วประเสริฐ

ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด ลมศักดิ์ ใจป่า

ฝ่ายการตลาด นันทวัน อรุณนิมิตกุล

ฝ่ายขาย ธนิตา ตั้งเจริญ วารุณี สุพรรณนาร ธีระยุทธ คำมอญ มนต์ศรันย์ พลใหม่ จารุวรรณ นาคบำรุง ภาคภูมิ อินดี ภคพร เพชรดี

สำนักงาน เลขที่ 1858/123-124 ชั้น 29 ถนนนางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 0-2338-3694-6 โทรสาร 0-2338-3986,

www.nationbook.com, nationbooktrad.com, www.twitter.com/Nation_Books, www.facebook.com/NationBooksFanPage

พิมพ์ที่ บริษัท ดับบลิวพีแอล (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 167/5 หมู่ 4 ถนนนางนา-ตราด กม.29.5 ตำบลบางป่อง อำเภอบางป่อง จังหวัดสมุทรปราการ 10560 โทรศัพท์ 0-2313-4405-6 โทรสาร 0-2313-4445

จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) อาคารทีซีไอเอฟ ทาวเวอร์ ชั้น 19 เลขที่ 1858/87-90 ถนนนางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 0-2739-8222, 0-2739-8000 โทรสาร 0-2739-8366-9, www.se-ed.com

ราคา 265 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2667 โดย บริษัท แมชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน)

ห้าขอเขียนแบบส่วนอื่นส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ รวมทั้งการจับยืม ฆ่ายอก ไม่ทำรูปแบบหรือวิธีการใดๆ ด้วยกระบวนการผลิตหรือการนำ การนำภาพ การบันทึก หรือวิธีการอื่นใดโดยไม่ได้รับอนุญาต

หากพบหนังสือมีปัญหากับอดีต หน้ากลับ หน้าซ้ำ หรือหน้าหาย สามารถขอเปลี่ยนแปลงได้จากร้านที่ซื้อ หรือติดต่อสำนักพิมพ์ โทรศัพท์ 0-2338-3694-6

คำนำสำนักพิมพ์

With the new day comes new strength and thoughts. – Eleanor Roosevelt

เมื่อวันใหม่มาเยี่ยม พลังและความคิดใหม่ๆ ก็มาเยือน – เอลิเนอร์ รูสเวลต์

คำกล่าวนี้ใช้ได้ดีไม่น้อยกับหนังสือเล่มนี้ที่ชื่อ *StandOut* หรือ “สร้างจุดเด่น เน้นจุดแกร่ง” เพราะหนังสือเรื่องนี้มุ่งเน้นส่งแรงกระตุ้นให้ผู้คนมองหาจุดแข็งของตัวเอง แล้วสร้างจุดแข็งนั้นให้เติบโตอย่างเข้มแข็งและโดดเด่น ขณะเดียวกันก็ควบคุมระวังจุดอ่อนจุดด้อยให้อยู่ในที่จำกัด เนื่องจากผู้คนและองค์กรส่วนใหญ่ มักจะสูญเสียเวลาต่อความวิตกุ่นวายในการสรรหาวิธีแก้ไขและกำจัดจุดอ่อนกันอย่างเอาเป็นเอาตาย แต่ *StandOut* จะพาทุกคนมาใช้เวลา “สร้าง” และ “เสริม” จุดเด่นที่เป็นจุดแข็งแทน ถึงอย่างนั้นจุดอ่อนก็ใช่ว่าจะไร้ค่า มันสำคัญที่เดียวที่ช่วยเตือนสติไม่ให้เราจมปลักอยู่กับมัน

ถ้าใครเคยทำบททดสอบตัวเองมาแล้วจากหนังสือ “เจาะจุดแข็ง” จะจดจำผู้เขียนได้คือ มาร์คัส บัคกิงแฮม ซึ่งเขาเป็นผู้ร่วมเขียนคนหนึ่งในหนังสือเล่มนี้ที่โด่งดังและเป็นที่ยอมรับทั่วโลกด้วยการศึกษาวิจัยอย่างเป็นระบบและเป็นขั้นตอน อีกทั้งทดสอบอย่างจริงจังกับผู้คนกว่าสองล้านคน

แน่นอนว่ามาร์คัสย่อมเข้าใจถึงเนื้อหาและแนวคิดของเจาะจุดแข็งอย่างทะลุปรุโปร่งว่า เจาะจุดแข็งสามารถให้คำตอบแทบทุกประการเกี่ยวกับลักษณะนิสัยและบุคลิกของตัวเองว่าเป็นอย่างไร เหมาะที่จะคบหากับคนประเภทใด เข้ากันได้ดีกับอาชีพอะไร ซึ่งการรายงานผลในการทำแบบทดสอบจะตรงไปตรงมาตามอุปนิสัยที่โดดเด่นเห็นได้ชัดเจนในลักษณะบุคคลทั้ง 34 ประการ

กระนั้น มาร์คัสก็ยังคงเห็นช่องว่างบางอย่างที่หลายคนไม่แน่ใจเพราะทำ
บททดสอบไปแล้วพบว่าตัวเองกำลังหรือคาบเกี่ยวมากกว่าสองลักษณะ โดย
มาร์คัสสังเกตเห็นพบว่าลักษณะที่ก่อให้เกิดความลึกลับนั้นเป็นสภาวะของอารมณ์
และความรู้สึกที่เป็นนามธรรมซึ่งไม่สามารถจัดเข้าพวกใดพวกหนึ่งใน 34
ประการอย่างเด็ดขาดสิ้นเชิงได้เลย เขาจึงศึกษาและวิจัยเพิ่มเติมต่อยอดจาก
ทฤษฎีเจาะจุดแข็ง และผลลัพธ์ที่ได้ทำให้มาร์คัสสรุปเป็นบทบาทสำคัญได้ 9
บทบาทที่จะช่วยเติมเต็มช่องว่างซึ่งยังเป็นที่ยังใจนั้น

ภายในเก้าบทบาทเมื่อบรรยายลักษณะเด่นที่เป็นจุดแข็งของแต่ละประเภท
แล้ว ยังแบ่งย่อยเป็นสถานะทางอาชีพคือ ผู้นำ ผู้จัดการ ฝ่ายขาย และฝ่าย
บริการลูกค้า ที่ถือว่าเป็นหัวใจสำคัญต่อผลงานและผลประกอบการของหน่วย
ธุรกิจ แล้วยกตัวอย่างเหตุการณ์ในแต่ละบทบาทย่อยเพื่ออธิบายภาพของ
อารมณ์และความรู้สึกที่ส่งอิทธิพลต่อบุคลิกลักษณะให้เราได้เห็นชัดเจนขึ้น
รวมทั้งวิธีการและตัวอย่างวิธีใช้จุดเด่นจุดแข็งของตัวเองให้เกิดประโยชน์สูงสุด
ทั้งหมดนี้แบ่งเป็นบทเป็นตอน กระชับ ตรงประเด็น ใช้งานง่าย

บทท้ายจะอธิบายเกณฑ์ที่ใช้วัดการทดสอบแบบ StandOut ซึ่งจะเป็น
หลักการและวิธีการวิเคราะห์ผลงานวิจัยซึ่งอาจจะเป็นวิชาการอยู่บ้าง แต่ก็เพื่อ
ให้ผู้อ่านได้รู้และมั่นใจว่าเกณฑ์ที่ใช้วัดได้มาตรฐานและความเที่ยงตรงสามารถ
เชื่อถือได้

เมื่ออ่านหนังสือจบแล้ว ทำความเข้าใจหลักการสำคัญเรียบร้อยแล้ว อยา
ลืมเข้าไปทำแบบทดสอบในเว็บไซต์เพื่อศึกษาบทบาทของตัวเองอย่างละเอียด
และเพื่อทดสอบดูด้วยว่าผลรายงานที่ได้ถูกต้องตรงใจเราหรือไม่ ซึ่งแบบทดสอบ
มีให้เลือกทำทั้งภาษาอังกฤษและภาษาไทยตามแต่ใครจะถนัด

และอย่างที่มาร์คัสบอกไว้ว่า ลักษณะบุคลิกทางอารมณ์ความรู้สึกนั้น
ไม่สามารถฟันธงลงไปว่าเราจะเป็บทบาทใดหรือคนประเภทไหนอย่างหนึ่ง
เพียงอย่างเดียวได้ บททดสอบ StandOut จึงวิเคราะห์ให้ผลรายงานออกมา
เป็นบทบาทหลักสองอย่างที่โดดเด่นคู่กัน และมีผลของบทบาทอื่นประกอบเป็น

ส่วนรอง ซึ่งเมื่อเราได้รู้ชัดเจนว่าจุดแข็งที่โดดเด่นของเราคืออะไร เราก็จะได้
ทุ่มเวลาอันมีค่าเพื่อเสริมสร้าง จุดแข็ง ลับคมจุดแข็งนั้นให้ดีขึ้น พัฒนามากยิ่งขึ้น
ขึ้น เพื่อให้เราสามารถชนะทุกความล้มเหลวและแบ่งปันการสร้างความล้มเหลว
ผู้คนรอบข้างได้ด้วย

ด้วยความปรารถนาดี

เนชั่นบุคส์

ศรีอยุธยา

จากผู้แปล

จาก *Now, Discover Your Strengths* หรือ **เจาะจุดแข็ง** ในภาคภาษาไทย โดยเนชั่นบุ๊คส์ประมาณสิบปีก่อน คราวนี้ มาร์คัส บัคกิงแฮม เสนอ *StandOut สร้างจุดเด่น เน้นจุดแกร่ง* การประเมินจุดแข็งแนวใหม่

บางที เราอาจจะพอรู้อยู่บ้างว่าตัวเองเป็นคนแบบไหน ชอบทำอะไร หรือทำอะไรได้ดี เรียกว่าพอจะรู้ถึงจุดแข็งของตัวเอง มาถึงสมัยนี้การรู้แค่นั้น อาจไม่พอ มาร์คัส บัคกิงแฮม ผู้เขียนเรื่องนี้รู้ดี เขาจึงศึกษาเพิ่มเติมและได้ความคิดเรื่องบทบาทจุดแข็งต่างๆ เมื่อใช้แบบประเมินที่เขาพัฒนาขึ้นมา เราจะรู้ว่าเรามีลักษณะที่โดดเด่นอย่างไร จากที่ไม่รู้จักเลยได้รู้ หรือที่พอรู้บ้างก็มั่นใจมากขึ้น ในฐานะผู้แปล อ่านทั้งเล่มแล้วรู้สึกทั้งกับผลงาน แนวคิด และแบบประเมินของ *StandOut สร้างจุดเด่น เน้นจุดแกร่ง* ทุกความคิดมีที่มาที่ไป และได้รับการพิสูจน์ไคร้แล้วครั้งเล่าว่าเที่ยงตรงและเชื่อมั่นได้ ที่สำคัญนอกจากจะรู้ว่าเรามีลักษณะโดดเด่นอย่างไรแล้ว ยังมีคำแนะนำต่างๆ เช่น แล้วเราจะประสบความสำเร็จได้อย่างไรในการเป็นผู้นำ หรือในงานขายโดยอาศัยลักษณะบทบาทจุดแข็งที่เรามีอยู่ เป็นต้น เรียกได้ว่าไม่ว่าจะเป็นคนแบบไหนก็สามารถทำได้ทั้งนั้น อ่านแล้วรู้สึกมีกำลังใจ ในเวลาเดียวกันผู้เขียนก็มีข้อควรระวังเตือนสติเราได้ด้วย

การได้รู้จักตัวเอง เข้าใจตัวเอง น่าจะทำให้เราทำงาน มีความสัมพันธ์กับคนรอบข้าง ตลอดจนมีชีวิตได้อย่างมีความสุขมากขึ้น หวังว่าผู้อ่านจะได้รับความรู้และประโยชน์จากหนังสือเล่มนี้ตามสมควร หากมีข้อผิดพลาดใดๆ ในงานแปลหนังสือเล่มนี้ ขอรับว่าเป็นความบกพร่องของผู้แปลแต่เพียงผู้เดียว

แต่ทุกคนในครอบครัวบัคกิงแฮม
ที่สร้างผมขึ้นมาอย่างดีที่สุด

และ

แต่ที่ปีเอ็มซี ครอบครัวขยายของผม
ที่สร้าง StandOut ขึ้นมาอย่างดีที่สุด

สารบัญ

บทที่ 1	“แจกนกหวีดให้ทุกคน!”	1
	วิธีเล่นรัดนวัตกรรม	
บทที่ 2	StandOut การประเมินจุดแข็งแนวใหม่	15
	การประเมินจุดแข็งแบบ StandOut วัดอะไร ทำงานอย่างไร และวิธีทำแบบประเมิน	
บทที่ 3	บทบาทของจุดแข็งเก้าแบบ	31
	ที่ปรึกษา (Advisor)	33
	นักติดต่อประสานงาน (Connector)	52
	นักสร้างสรรค์ (Creator)	71
	ผู้รักความยุติธรรม (Equalizer)	89
	นักจูงใจ (Influencer)	106
	นักบุกเบิก (Pioneer)	124
	ผู้ให้ (Provider)	142
	นักสร้างกำลังใจ (Stimulator)	160
	คุณครู (Teacher)	177

บทที่ 4	หลักการจุดแข็งสามประการ.....	195
	วิธีสร้างจุดแข็งอย่างยั่งยืนตลอดชีวิต	
	1. อัจฉริยภาพของคุณต้องเฉียบคม.....	203
	2. คุณไม่อาจเชื่อถือสิ่งที่คุณไม่ได้จดจำ.....	209
	3. คุณจะต้องก้าวไกลกว่าบทบาทของคุณ.....	213
บทที่ 5	บทสรุปเทคนิคการประเมินจุดแข็ง.....	217
	คำขอบคุณ.....	233

บทที่ 1

“แจกนกหวีดให้ทุกคน”

วิธีเร่งรัดนวัตกรรม

การประเมินจุดแข็ง StandOut เป็นระบบการส่งมอบนวัตกรรมอย่างหนึ่งที่เรา ออกแบบขึ้นมาเพื่อเปิดเผยให้คุณรู้ถึงข้อได้เปรียบของตัวเอง แล้วก็ป้องกันนวัตกรรม ที่ใช้การได้จริงให้คุณ พร้อมด้วยคำแนะนำเล็กๆ น้อยๆ กับเทคนิคต่างๆ ที่คุณสามารถนำไปใช้ได้เพื่อลับข้อได้เปรียบนี้ให้เฉียบคมยิ่งขึ้นและประสบความสำเร็จ ในการทำงาน

เราทั้งหมดต่างยกย่องนวัตกรรม มันเป็นตัวขับเคลื่อนความก้าวหน้าที ลึกลับ เป็นเคล็ดลับสูตรพิเศษ เป็นมาตรฐานที่เราเอื้อมไปหาเมื่อใดก็ตามที่ เราจนตรอกหลังชนฝา บรรดาผู้จัดการของเรา ผู้นำของเรา หรือแม้กระทั่ง ประธานาธิบดีของประเทศต่างพากันโน้มน้าวให้เราคิดได้ดีกว่า แสดงสติ ปัญญามากกว่า และ “สร้างนวัตกรรมให้มากกว่า” คู่แข่ง ในยุคแห่งการเร่งรีบ อย่างนี้ มีแต่นวัตกรรมเท่านั้นที่จะคอยช่วยให้เราอยู่ได้ในวงการ มีแต่นวัตกรรม เท่านั้นที่จะทำให้เราทำได้ดีต่อไป มีแต่นวัตกรรมเท่านั้นที่จะทำให้เราก้าวไป ข้างหน้าได้ และทำให้เรานำอยู่ข้างหน้าได้ต่อไป

แล้วเมื่อพูดอย่างนี้ เราหมายความว่าอย่างไรเมื่อพูดถึงนวัตกรรม ปกติ เราจะหมายถึงสิ่งประดิษฐ์ แล้วเราก็ซึ่กลับไปยังยุคทองของการประดิษฐ์คิดค้น ยุคที่ยานอะพอลโลเดินทางไปในอวกาศ เมื่ออะไรๆ ก็เป็นไปได้ เมื่อไม่ได้คิดจะ ล้มเหลว เมื่อความจำเป็นทำให้เราคิดสร้างสารเทฟลอน และอาหารที่ทำแห้งโดย การแช่เยือกแข็ง เครื่องออกกำลังสแตร์มาสเตอร์และการถ่ายภาพดิจิทัล

เทคโนโลยีที่อยู่ในเครื่องฟอกไตทุกเครื่องและวัสดุต่างๆ สำหรับรองเท้าวิ่งของคุณ แฉงพลังงานแสงอาทิตย์และลูกกอล์ฟที่ดียิ่งขึ้นไปกว่าเดิม และแน่นอนเราได้คิดสร้างอาร์พานีต (ARPANet) ซึ่งพัฒนาเป็นอินเทอร์เน็ตในเวลาต่อมา มันเป็นยุคที่ร้อนแรงน่าตื่นเต้นจริงๆ มีนา ประดาผู้นำของเราถึงหนอนึกถึงเรื่องพวกนี้

แต่สำหรับพวกเราส่วนมาก นวัตกรรมไม่ได้หืออหวนขนาดนั้น เราไม่ได้ตั้งหน้าตั้งตาคิดประดิษฐ์อินเทอร์เน็ต หากต้องการแค่เทคนิคที่ดีขึ้น วิธีที่ดีขึ้นที่จะทำสิ่งต่างๆ เราถูกยั่วให้หันกลับไปหาเมื่อมีความคิดที่ว่า ใครบางคนในวงการของเราได้คิดวิธีการหรือหาทางลัดที่จะทำอะไรสักอย่างขึ้นมาได้ ประเภทด “control-C” หรือ “control-P” ในงานของเรา อะไรบางอย่างที่ว่าถ้าเราเจอแล้วทำตาม เราก็จะสามารถก้าวกระโดดได้ระยะทางยาวไกลไปข้างหน้าในการปฏิบัติงานและในอาชีพของเรา

พนักงานของเราก็มีความคิดอย่างเดียวกันนี้ครอบงำอยู่เหมือนกัน ทุกองค์กรแสวงหา “วิธีปฏิบัติที่ดีที่สุด” อยู่เกือบตลอดเวลา องค์กรทั้งหลายจัดประชุมเชิญคนที่มีผลงานดีเด่นระดับสูงสุดให้มาชุมนุมกัน หาข้อมูลจากพวกเขา นิดๆ หน่อยๆ หลังจากนั้นก็เก็บสิ่งที่พวกเขาได้ยินไว้ใน “ศูนย์ความรู้” ออนไลน์ ในวีดิทัศน์ หรือในตำราของฝ่ายการศึกษาเรียนรู้ของบริษัท ถึงแม้จะไม่ได้ระบุกันไว้ชัดแจ้ง มุมมองที่ขับเคลื่อนกิจกรรมอย่างนี้ก็คือความเข้าใจว่า นวัตกรรมเป็นสิ่งทีเก็บเกี่ยวได้ และพอเก็บเกี่ยวมาได้แล้วก็สามารถใช้ได้ทั่วไป ดังนั้นจึงคิดกันว่า น่าจะค้นหานวัตกรรมสำคัญๆ สักสองสามอย่าง แล้วก็กระจายมันออกไปสู่คนจำนวนมาก

แล้วบางที บางทีเท่านั้นจริงๆ ที่มันเกิดขึ้นในรูปแบบนี้จริงๆ เมื่อต้นศตวรรษที่ยี่สิบ ดร.เฮนรี พัลมเมอร์ แห่งเมโยคลินิคกำลังทดลองใช้เอกซเรย์เพื่อจุดประสงค์ทางการแพทย์ ถึงแม้ว่าดร.พัลมเมอร์กับทีมงานจะมีอุปกรณ์ที่ต้องครบถ้วน แต่ก็มักจะได้ภาพถ่ายเอกซเรย์มัวๆ ของผู้ป่วยอยู่เสมอ เขากับทีมงานพยายามบอกผู้ป่วยว่า “อย่าขยับนะครับ” แต่คุณผู้ป่วยทั้งหลายก็ขยับอยู่ดี ต่อมาพวกเขาก็ลองใช้คำพูดให้เป็นเชิงบวกขึ้น แทนที่จะบอกว่าอย่าขยับ ก็บอก

ว่า “อู๋นี่ๆ นะครับ” แทน แต่ผู้ปวยก็ยังคงอู๋นี่ๆ ได้ไม่นานพอที่จะทำให้ภาพถ่ายเอกซเรย์คมชัดไม่เบลอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเวลาที่เอกซเรย์ส่วนศีรษะหรือลำตัว แต่เขาก็ไม่ย่อท้อ ดร.พลัมเมอร์คิดหาวิธีแก้ไขปัญหานั้นจนกระทั่งในที่สุดเขาก็บังเอิญไปเจอประโยชน์ที่ทำให้ผู้ปวยนั่งเป็นรูปปั้นได้ราวกับต้องมนตร์ มันเป็นประโยชน์ที่มีประสิทธิภาพมากถึงขนาดที่ใช้กันมาจนทุกวันนี้ เมื่อคุณเข้าไปห้องเอกซเรย์ เจ้าหน้าที่จะเตรียมการ เมื่อพร้อม คุณก็จะได้ยินเจ้าหน้าที่บอกว่า “กลั้นหายใจไว้นะครับ” เขาได้ค้นพบนวัตกรรมสำคัญอย่างหนึ่ง และในศตวรรษต่อมา มันก็เป็นที่ใช้กันกันขนานใหญ่

ที่นำราคาญาติก็คือ ประสบการณ์ของดร.พลัมเมอร์นั้นเป็นเรื่องยกเว้น มันเป็นเรื่องที่หาได้ยากมากในการที่จะค้นพบวิธีปฏิบัติที่ดีที่สุดที่สามารถถ่ายโอนจากคนหนึ่งไปอีกคนหนึ่งได้ถึงขนาดนั้นโดยที่ประสิทธิภาพของมันไม่ได้ลดหย่อนลงไปเลย ปกติแล้วสิ่งที่เกิดขึ้นจะเป็นอย่างนี้มากกว่าคือ พนักงานที่มีความคิดริเริ่มคนหนึ่งจะเกิดความคิดวิธีใหม่ที่จะทำสิ่งต่างๆ ขึ้นมาวิธีหนึ่ง วิธีการปฏิบัติอย่างใหม่นี้จะผุดพุ่งออกมาจากภายใน เป็นการแสดงออกซึ่งบุคลิกภาพของเขอนิดที่เก็บกดไว้ไม่ได้ มันจะเป็นของจริง เป็นธรรมชาติ และเขาจะใช้วิธีการนั้นทำผลงานได้เกินหน้าเพื่อนร่วมงาน ความสำเร็จนี้จะทำให้บรรดาหัวหน้างานของเขอสันใจเธอ แล้วมาสัมภาษณ์เรื่องเคล็ดลับของเธอ หลังจากนั้นวิธีการของเธอจะถูกส่งขึ้นไปตามลำดับชั้นในบริษัท ถูกตรวจสอบจากฝ่ายปฏิบัติการ ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายสื่อสาร และฝ่ายกฎหมาย จนกระทั่งในที่สุด ลักษณะพิเศษที่ไม่เหมือนใครของวิธีการนั้นจะถูกเปลื้องออกไปจนหมดจนไม่เหลือแม้กระทั่งว่าใครเป็นคนคิดสร้างวิธีการนี้ขึ้นมา แล้วคนที่เหลืออยู่ใน “สนาม” หรือวงการก็จะได้รับการแนะนำให้รู้จักวิธีการนั้น ซึ่งจบสิ้นลงเหมือนเป็นเพียงโปรแกรมของบริษัทอีกโปรแกรมหนึ่ง ถูกรีดจนเรียบไร้ชีวิตชีวา ไม่ได้เป็นของจริงแท้สำหรับใครคนอื่นเลย และไม่ได้มีประสิทธิภาพต่อบริษัทด้วย

เมื่อสองสามปีก่อน โนงานวิจัยศึกษาบรรดาผู้จัดการประสิทธิภาพสูงของบริษัทเบสท์บาย ผมมีโอกาสได้สัมภาษณ์ วอล์ฟ กอนซาเลซ วอล์ฟประสบความสำเร็จ

สำเร็จเป็นอย่างดีในการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงทำให้ร้านเบสท์บายสาขาหนึ่งที่ผลงานอยู่ในระดับต่ำสุดกลายเป็นสาขาที่ได้รับรางวัลหลายครั้ง เดิมนั้น ผลงานสาขานี้ติดอยู่ในกลุ่มสิบเปอร์เซ็นต์ล่างสุดในเกือบจะทุกด้านที่มีการวัดผลงานไม่ว่าจะเป็นรายได้ ไปถึงการทำผลกำไร ไปถึงการทำให้พนักงานมีส่วนร่วม และไปถึงเรื่อง “สินค้าน่าสนใจ” แต่จากกลางสุด เขาก็ได้พาทีมงานไปติดอันดับสูงสุดจนได้ ผมถามว่า เขาทำอะไรถึงเกิดการเปลี่ยนแปลงได้อย่างน่าทึ่งขนาดนั้น

เขาบอกผมว่า เขาเล่นกับความคิดที่ว่าเขาเหมือนฟิเดล คาสโตรวัยหนุ่ม โดยที่เขาเรียกร้านของเขาว่า “La Revolucion (การปฏิวัติ)” และติดป้าย “Declaracion de Revolucion (คำประกาศแห่งการปฏิวัติ)” ไว้ที่ห้องพักผ่อนของพนักงาน เขาให้บรรดาหัวหน้างานสวมชุดลายพรางแบบทหาร แล้วขณะที่ผมกำลังจดเรื่องที่เขาพูดอยู่ดีๆ เขาก็เล่าให้ผมฟังถึงเรื่องนกหวีด

มันเป็นนวัตกรรมที่เยี่ยมยอดจริงๆ เนื่องจากตอนแรกนั้น ร้านของเขาอยู่ที่บรรทัดท้ายสุดของตารางแสดงผลการปฏิบัติงานของทุกเขต เขาต้องการให้คนของเขามีหนทางที่จะขึ้นชมยินดีว่า จริงๆ แล้วมีความยอดเยี่ยมเป็นเลิศเกิดขึ้นอยู่ในร้านของเขา และเพื่อขึ้นชมว่ามันเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา เขาจึงแจกนกหวีดให้ทุกคนคนละหนึ่งอัน และบอกว่าเมื่อใดก็ตามที่เห็นใครสักคนทำอะไรดีๆ สักอย่าง ให้เป่านกหวีด และคนที่เขาเห็นว่าทำได้ดีนั้นจะเป็นใครก็ได้ จะอยู่ในตำแหน่งสูงกว่า หรือทำงานอยู่ในอีกแผนกหนึ่งก็ได้ไม่สำคัญ ถ้าพวกเขาเห็นใครทำอะไรได้ดีเกินกว่าที่คาดไว้ก็ให้เป่านกหวีด

“แล้วมันไม่หนวกหูไปที่ตัวร้านหรือ?” ผมถาม

“แหงล่ะ” เขาตอบ พลางยิ้มแบบคาสโตร “แต่มันทำให้ร้านเรามีชีวิตมีพลังขึ้นมา มันให้พลังผม ช่างปะไร มันทำให้ลูกคามีพลังขึ้นมาด้วยซ้ำ ลูกค้าชอบกันใหญ่เลยนะ”

ผมรู้สึกทึ่งกับนวัตกรรมนี้มาก ผมเขียนเรื่องนี้ลงในหนังสือ *Now, Discover Your Strengths* ที่ผมไม่ได้เล่าคือเรื่องที่เกิดขึ้นหลังจากนั้น หลังจากเล่าสู่กันฟังในงานพบปะสังสรรค์ของบริษัทหลายครั้ง “เรื่องนกหวีด” ก็เริ่มมีชีวิตของมันเอง

คุณแจสู่การสร้างผลงานที่สุดยอด อยู่ในหนังสือเล่มนี้แล้ว

StandOut สร้างจุดเด่น เน้นจุดแกร่ง คือหนังสือและนวัตกรรมแห่งเครื่องมือการประเมินตนเองทางออนไลน์ จาก มาร์คัส บัคกิงแฮม ผู้สร้างสรรค์นวัตกรรม “การประเมินจุดแข็ง” และร่วมเขียนหนังสือ *NOW, DISCOVER YOUR STRENGTHS (เจาะจุดแข็ง)* ที่ผู้คนทั่วโลกรู้จัก

StandOut สร้างจุดเด่น เน้นจุดแกร่ง เป็นผลลัพธ์ของการศึกษาวิจัยอย่างกว้างขวาง การทดสอบทางสถิติ และการวิเคราะห์สุดยอดผู้นำในวงการต่างๆ ของโลก

แบบประเมินออนไลน์ที่มาพร้อมหนังสือเล่มนี้ จะช่วยให้คุณค้นพบจุดแข็งหลักสองอันดับแรกของตนเอง และเสนอความคิดดีๆ และใช้ได้จริงที่เหล่ามืออาชีพและผู้บริหารองค์กรนำไปใช้สร้างจุดเด่น เน้นจุดแกร่ง เพื่อชัยชนะและความสำเร็จในธุรกิจและการทำงานได้

ทำแบบประเมิน *StandOut*
แล้วคุณจะค้นพบหนทางสู่ชัยชนะ
และความสำเร็จ

