



## สุขภาพอารมณ์ที่ดี สร้างได้ด้วยตัวเอง!

สุขภาพของเราจะดีได้นั้น สุขภาพทางอารมณ์ต้องดีเสียก่อน ดังนั้นเรามาเริ่มต้นสร้างสุขภาพอารมณ์ที่ดีกันเลยดีกว่าคะ

1. **มีความสุขกับปัจจุบัน** ถ้าคุณมัวจมปักอยู่กับอดีตหรือเพื่อฝันกับสิ่งที่ยังมาไม่ถึง มันอาจทำให้คุณลืมไปว่าปัจจุบันคุณกำลังทำอะไรอยู่ และความสุขในปัจจุบันของคุณคืออะไร
2. ถ้าเรารักตัวเอง เราก็จะรู้ข้อบกพร่องที่ควรแก้ไขของตัวเอง และถ้าคุณแก้ไขข้อบกพร่องตรงนั้นได้คุณก็จะมีปัญหาเกี่ยวกับคนรอบข้างน้อยลง และเป็นที่รักของคนอื่นๆมากขึ้น
3. **มีจุดมุ่งหมายของตัวเอง** ถ้าคุณไม่มีจุดมุ่งหมายในชีวิตเลย การเดินทางของชีวิตก็จะไร้ทิศทาง เพราะการมีจุดมุ่งหมายในชีวิตนั้นคือคุณค่าของตัวเองที่ต้องมี
4. **รู้จักยืดหยุ่นความคิด** อย่าเถรตรงกับชีวิตมากเกินไป เพราะมันจะทำให้มูมมองในชีวิตของคุณแคบลง ลองปรับความคิดให้ยืดหยุ่นดูบ้าง แล้วอารมณ์ของคุณจะผ่อนคลาย และชีวิตจะมีสีสันมากขึ้น
5. **จัดสรรเวลาให้ลงตัว** ถ้าเราจัดสรรเวลาไม่ดี การทำงานก็จะเร่งรีบอยู่ตลอดเวลา ทำให้อารมณ์เสียได้ง่าย ลองเปลี่ยนแปลงจัดสรรเวลาในแต่ละวันให้ลงตัว ชีวิตของคุณจะง่ายขึ้น
6. **ผ่อนคลายอารมณ์** เมื่ออารมณ์เสียควรรีบหาทางกำจัดให้เร็วที่สุด ถ้าอารมณ์ผ่อนคลายเร็วเท่าไร ย่อมส่งผลต่อสุขภาพกายของคุณเท่านั้น
7. การโทษคนอื่นเมื่อเกิดปัญหา เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้อารมณ์เสีย ลองหยุดพฤติกรรมนั้น แล้วชีวิต



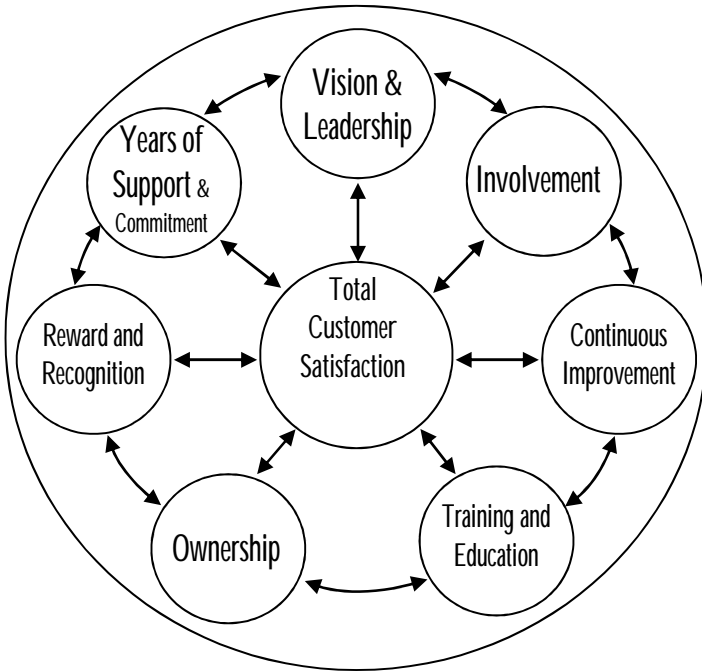
: แนวคิดและแนวทางในการสร้างความสำเร็จ

แนวคิดที่ด้วยการจัดการโครงการโดยยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง [Customer Driven Project Management]

เป็นแนวทางการจัดการสมัยใหม่ที่เน้นการบูรณาการทางความคิดระหว่าง การจัดการเชิงคุณภาพทั้งองค์กร (Total Quality Management=TQM) กับการจัดการโครงการเข้าด้วยกัน โดยมีลูกค้าหรือผู้รับบริการเป็นพลังขับเคลื่อน ผู้จัดการโครงการจะต้องมีความเข้าใจความคิดรวบยอดที่ดังต่อไปนี้ (Barkley and Saylor, 1994:65 – 66)

- 1.ผู้บริหารระดับสูงแสดงภาวะความเป็นผู้นำในอันที่จะผลักดันให้โครงการเป็นที่เข้าใจยอมรับของลูกค้า มีการสนับสนุนทรัพยากรโครงการอย่างจริงจังและต่อเนื่อง
2. เน้นการตรวจสอบผลลัพธ์ด้านต่างๆ ของโครงการโดยลูกค้า เพราะลูกค้าคือมาตรวัดความพึงพอใจ
3. มีความเหมาะสมกับองค์กร โครงการแบบเมทริกซ์ คือที่เน้นการทำงานแบบมีส่วนร่วมระหว่างองค์กรของลูกค้า กับผู้จัดการโครงการระดับต่าง ๆ อย่างใกล้ชิด
4. เปิดโอกาสให้ลูกค้าและผู้รับบริการมีพลังในการขับเคลื่อนโครงการตั้งแต่เริ่มต้น
5. มีการจัดวางระบบข้อมูลข่าวสารและระบบสื่อสารที่สามารถเชื่อมโยงการทำงานระหว่างกลุ่มต่าง ๆ ได้ทันเหตุการณ์เสมอ

CDPM จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อมีการสร้างสภาพแวดล้อม หรือบรรยากาศของการทำงานร่วมกันระหว่างสมาชิกภายในองค์กรซึ่งใช้คำแทนว่า VICTORY – C Model (Barkley and Saylor, 1994:67) ซึ่งประกอบด้วยองค์ประกอบแปดด้าน คือ



1 การบริหารงาน โดยยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง

1. V (Vision and the Leadership to Make it happen) หมายถึง ผู้บริหารจะต้องเป็นผู้ที่คิดการณ์ใหญ่และมองการณ์ไกล ผลักดันให้วิสัยทัศน์ที่กำหนดขึ้นสามารถตัดแปลงเป็นภารกิจ จุดมุ่งหมาย และวิธีการปฏิบัติให้ปรากฏโดยชัดเจน
2. I (Involvement of everyone and everything) การสร้างบรรยากาศให้บุคลากรและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเข้ามามีส่วนร่วมในการวางแผนจัดการที่เกี่ยวข้องกับโครงการ
3. C (Continuous improvement system) มุ่งเน้นให้มีการวางระบบของการปรับปรุงองค์กร โครงการอย่างต่อเนื่อง
4. T (Training and education) พัฒนาบุคลากร โครงการด้วยการส่งเสริมให้มีการฝึกอบรม รวมทั้งสร้างบรรยากาศของการศึกษาเรียนรู้
5. O (Ownership) ส่งเสริมความสามารถให้แก่บุคลากรในการปฏิบัติและปรับปรุงงานด้วยจิตสำนึกเช่นเดียวกับเจ้าของหรือผู้ประกอบการ
6. R (Reward and recognition) สนใจต่อการให้รางวัลหรือการสร้างกายอมรับให้เกิดขึ้นเพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่บุคลากร โครงการ
7. Y (Years of support and commitment) เน้นให้เห็นว่าผู้นำโครงการ หรือผู้บริหารระดับสูงมีความผูกพันที่จะให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง
8. Y (Years of support and commitment) เน้นให้เห็นว่าผู้นำโครงการ หรือผู้บริหารระดับสูงมีความผูกพันที่จะให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง



นอกจากนี้ผู้จัดการโครงการหรือผู้บริหารควรจะให้ความสนใจต่อตนเองในเรื่องต่าง ๆ ที่แสดงถึงการรู้จักวิธีการประเมินสถานการณ์ในเรื่องที่สำคัญ ๆ รวม 4 ด้าน ( 2) ได้แก่

**ด้านแรก** การรู้คุณลักษณะขององค์กรของตนเองชัดเจน (Know your organization) เพื่อพิจารณาว่ามีสมรรถนะที่โดดเด่นมากน้อยเพียงใด และจะตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าได้ด้วยวิธีการอะไร อย่างไร

**ด้านที่สอง** การรับรู้ถึงคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ของตน (Know your product) เพื่อช่วยให้รู้ถึงแนวทางในการส่งต่อผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลลัพธ์ของโครงการ ไปยังลูกค้าได้อย่างถูกต้องและตรงตามความต้องการ

**ด้านที่สาม** ฐสภาพการแข่งขัน (Know your competition) เพื่อให้ผู้รับบริการหรือลูกค้ารู้สึกว่าคุณภาพโครงการทุกคนให้ความสนใจต่อการปรับตัวให้พร้อมต่อการเปรียบเทียบกับองค์กรอื่นเสมอ

**ด้านที่สี่** รู้จักลูกค้าและผู้รับบริการ (Know your customers) ซึ่งถือเป็นจุดสำคัญในการพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้าและผู้รับบริการเพื่อสร้างการยอมรับให้กับลูกค้าหรือผู้รับบริการที่มั่นคงยาวนาน

..สุดท้ายก็หวังว่าสิ่งที่นำเสนอกับผู้อ่านไปนั้น จะเกิดประโยชน์กับท่านไม่มากก็น้อยนะคะ..ลองนำไปคิดและปรับใช้ดูค่ะ ..แล้วพบกันใหม่ในฉบับหน้าค่ะ