

ภาวะผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ: วิธีสร้างความพิเศษให้แก่ตนเอง

CHARISMATIC LEADERSHIP: HOW TO MAKE YOURSELF CHARISMATIC

ยงยุทธ ขำคง*

สาขาวิชาภาษาอังกฤษธุรกิจ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย

Yongyut Khamkhong*

Business English Program, Faculty of Humanities and Social Sciences, Phranakhon Rajabhat University,
Bangkok, Thailand.

*E-mail: yongyut.k@pnru.ac.th

Received: 19-02-2023

Revised: 20-02-2023

Accepted: 11-05-2023

บทคัดย่อ

ผู้นำที่นำการเปลี่ยนแปลงให้แก่บริษัทหรือองค์กรจำนวนมากทั้งในอดีตและปัจจุบันมักมีคุณลักษณะพิเศษ (Charismatic) ที่ไม่เหมือนใคร พวกเขามีความโดดเด่นและสร้างความหือหวาในสื่อต่าง ๆ ให้เราเห็นเป็นประจำ ทั้งบุคลิกการแสดงออก การพูดจา และความเป็นตัวของตัวเองที่ทำให้คนจดจำได้ง่าย ทำให้ผู้ที่พบเห็นผูกโยงภาพลักษณ์ของผู้นำเหล่านี้เข้ากับบริษัทและแบรนด์สินค้าและสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างพิสดารอีกด้วย บทความนี้มุ่งศึกษาแนวคิดและทฤษฎีของภาวะผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ คุณลักษณะที่สังเกตได้โดยทั่วไปของผู้นำเหล่านี้ แนวคิดการสร้างคุณลักษณะพิเศษขึ้นมาให้กับตนเอง ตลอดจนผลกระทบด้านลบที่อาจเกิดขึ้นได้จากผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ

คำสำคัญ: ผู้นำ ภาวะผู้นำ คุณลักษณะพิเศษ

ABSTRACT

Many leaders who have made extensive changes in their companies and organizations possess a charismatic leadership style and they are outstanding. They always appeared on social media. The audiences can easily recognize them and their company's brand. These charismatic leaders attracted customers, resulting in significant benefits for their companies that their business competitors couldn't replicate. This article aimed to study concepts and theories of the charismatic leadership, the characteristics

of these leaders and the possible guidances for those who want to possess charisma. Negative impacts from some charismatic leaders were raised for consideration.

Keywords: Leader, Leadership, Charismatic

บทนำ

เราทุกคนล้วนต่างมีความเป็นผู้นำอยู่ในตนเอง โดยที่เราอาจไม่รู้ตัว เพราะในชีวิตจริงเราอาจต้องให้คำแนะนำแก่คนในครอบครัว หรืออาจต้องแนะนำเพื่อนในห้องเรียนที่ทำงานกลุ่ม หรือแม้แต่แสดงความคิดเห็นตามสื่อโซเชียลต่าง ๆ ที่อาจจะทำให้หลายคนคล้อยตาม ซึ่งตรงกับคำกล่าวของ John Quincy Adams อดีตประธานาธิบดีคนที่ 6 ของสหรัฐอเมริกา ที่ว่า *ถ้าการกระทำของท่านเป็นแรงบันดาลใจให้คนมีความฝันมากขึ้น เรียนรู้มากขึ้น ลงมือทำมากขึ้น และได้เป็นอะไร ๆ มากขึ้น ท่านคือผู้นำ* (Goodreads, 2023) นั่นก็หมายความว่า เราทุกคนล้วนเกิดมาเพื่อเป็นผู้นำ ไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง เราจึงหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่บางครั้งอาจจะต้องแสดงความคิดเห็น และยืนอยู่ต่อหน้าทีมงานและบอกกล่าวความคิดเห็นของเราออกไป

ในบรรดาผู้นำบริษัทหรือองค์กรจำนวนมาก มักปรากฏให้เราเห็นว่า มีผู้นำบางคนที่มีความโดดเด่นไม่เหมือนผู้นำคนอื่น ๆ พวกเขาเป็นที่จดจำได้ง่าย ซึ่งอาจมาจากบุคลิกภาพ ลักษณะท่าทาง คำพูด การกระทำ หรือการแต่งตัวที่ไม่เหมือนใคร ผู้นำที่พิเศษเหล่านี้ทำให้บริษัทหรือองค์กรที่พวกเขาทำงานด้วยเป็นที่รู้จัก และทำให้สินค้าหรือแบรนด์ของบริษัทขายดีมากกว่าของคู่แข่ง ผู้นำที่มีคุณลักษณะที่พิเศษเหล่านี้จึงเป็นที่ต้องการของบริษัทจำนวนมาก เพราะเขาจะนำมาซึ่งผลกำไรมหาศาลให้แก่บริษัทได้

เราอาจคิดว่า คุณลักษณะพิเศษดังกล่าวนี้ติดตัวคนเหล่านั้นมาตั้งแต่เกิด แต่นักวิชาการด้าน

ภาวะผู้นำในปัจจุบันเห็นว่า เราทุกคนสามารถสร้างคุณลักษณะพิเศษ (Charisma) ขึ้นมาได้ ด้วยเทคนิควิธีที่หลากหลาย และด้วยระยะเวลาอันสั้น

กรอบความคิดในการวิเคราะห์

บทความนี้มุ่งวิเคราะห์ภาวะผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ (Charisma) แนวความคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง และแนะนำวิธีสร้างคุณลักษณะพิเศษขึ้นมาในตนเอง ตลอดจนศึกษาผลกระทบด้านลบที่อาจเกิดขึ้นจากภาวะผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ

เนื้อหาของผู้ที่มีคุณลักษณะพิเศษ

ตัวอย่างของผู้นำบริษัทที่คนทั่วโลกจดจำได้คือ แจ็ค หม่า (Jack Ma) เขาคือนักธุรกิจชาวจีน ผู้บุกเบิกธุรกิจค้าขายออนไลน์ (e-commerce) และเป็น CEO ของบริษัท Alibaba ที่มีคนรู้จักทั่วโลกและประสบความสำเร็จสูงสุดของโลก ปัจจุบัน นิตยสาร Forbes (2018) จัดให้เขาเป็นมหาเศรษฐีลำดับที่ 21 ของโลก เขามีทรัพย์สินรวม 42,700 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ ราว 1.4 ล้านล้านบาท นิตยสาร Fortune (2017) โหวตให้เขาเป็นผู้นำอันดับที่ 2 จาก 50 คนที่ทรงอิทธิพลที่สุดในโลก (Forbes, 2018)

Jack Ma มีที่มาไม่ธรรมดา เขาเกิดในครอบครัวยากจนที่มีพ่อเป็นนักดนตรีท้องถิ่นที่เมืองหางโจว เขาจึงต้องดิ้นรนเพื่อชีวิตที่ดีขึ้น

นับแต่เด็ก เขาไฝ่ฝันจะเป็นครูสอนภาษาอังกฤษ ในวัยเด็กเขาใช้เวลา 8 ปี เพื่อฝึกภาษาอังกฤษ กับนักท่องเที่ยวต่างชาติ ด้วยการขี้จรรย์าน 40 นาที เพื่อมาที่โรงแรมและอาสาพาฝรั่งเที่ยวในเมือง โดยไม่คิดเงินเพื่อแลกกับโอกาสจะได้ฝึกภาษา ชีวิตของเขาต้องเผชิญกับความล้มเหลวครั้งแล้ว ครั้งเล่า นับจากการสอบเข้าเรียนมหาวิทยาลัยที่ตก ถึง 2 ปีซ้อน และเมื่อได้เข้าเรียนก็เป็นมหาวิทยาลัย ที่ไม่มีใครอยากจะเรียน เขาจบปริญญาตรีทางภาษาอังกฤษและทำอาชีพเป็นครูด้วยเงินเดือนราว 500 บาท เท่านั้น เขาสมัครเรียนที่ Harvard University ของอเมริกาและถูกปฏิเสธถึง 10 ครั้ง ในการหางาน เขาเคยถูกปฏิเสธจาก 30 บริษัทมาแล้ว เขาสมัครทำงานที่ KFC และมีคนสมัคร 24 คน ทุกคนได้หมด ยกเว้น Jack Ma เขาสมัครเป็นตำรวจโดยมีคนสมัคร 5 คน ทุกคนได้ ยกเว้นเขาคนเดียว เขากล่าวว่า “เราต้องคุ้นเคยกับความผิดหวังซ้ำ ๆ และต้อง มองว่าตัวเองยังไม่ได้พอ ... เราต้องต่อสู้ เราต้อง พัฒนาตนเอง และอย่าบ่นท้อแท้” เขาได้สัมผัส กับคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเป็นครั้งแรก ที่อเมริกาและลองหาข้อมูลเกี่ยวกับประเทศจีน แต่ไม่พบ ทำให้เขาเห็นโอกาสในการทำเงินทาง อินเทอร์เน็ต เขาจึงก่อตั้ง Alibaba ในปี 1999 และบริษัทได้เติบโตอย่างรวดเร็วในแผ่นดินจีน ในปี 2018 บริษัทจ้างพนักงานมากกว่า 66,000 คน และทำงานในบริษัทของเขากว่า 200 ประเทศ วิสัยทัศน์ของบริษัทคือ สร้างการค้าแห่งโลกอนาคต ที่ลูกค้าจะมีชีวิตอยู่กับบริษัทและต้องทำให้บริษัท อยู่ได้อย่างน้อย 102 ปี

Jack Ma เป็นคนที่มีบุคลิกภาพหัวท้าว กล้าแสดงออกอย่างที่คนคิดไม่ถึง เช่น แต่งตัวเป็น ไม่เคลส แจ็คสัน และขึ้นเต้นบนเวทีในงานเลี้ยง

ของบริษัท แม้จะเป็น CEO แต่เขาแสดงภาพยนตร์ และสมัครประกวดร้องเพลงอีกด้วย คำพูด และความคิดเห็นของเขาเป็นเหมือนคาถาให้คน รุ่นหลังได้จดจำและขบคิด เช่น “ถ้าคุณไม่เคย ลองทำดู คุณจะรู้ได้อย่างไรว่าโอกาสมันมีอยู่ ตรงนั้น” (If you’ve never tried, how will you ever know if there’s any chance.) ในเรื่อง เกี่ยวกับผู้นำ เขากล่าวว่า “ผู้นำต้องเข้มแข็งและ มุ่งมั่นสูง ต้องสามารถอดทนในสิ่งที่พนักงาน อดทนไม่ได้” (A leader should have grit and tenacity, and be able to endure what the employees can’t.) (Alibabagroup, 2018)

ผู้คนมักตั้งคำถามว่า ผู้นำที่มีประสิทธิภาพ และประสบความสำเร็จทั้งหลายนั้น มีคุณลักษณะ พิเศษอะไรที่ทำให้เขาประสบความสำเร็จมากกว่า คนอื่น เช่น ความกล้าหาญ ความเข้มแข็ง และ ไม่ยอมแพ้ต่ออุปสรรคใด ๆ มีเป้าหมายในชีวิต ที่ชัดเจน เป็นต้น เหมือนเรื่องราวของ Jack Ma ที่คนทั่วโลกต่างชื่นชมเขา คนทั่วไปที่ได้พบกับ Jack Ma มักพูดเป็นเสียงเดียวกันว่า เขาเป็นคนที่ อ่อนน้อมถ่อมตน และมองโลกในแง่ดีอยู่ตลอดเวลา และบอกว่าเขาเป็นเศรษฐีใจบุญที่ชอบช่วยเหลือ คนอื่น ๆ แม้ตัว Jack Ma เองก็เคยบอกว่า เขาพยายามสร้างบริษัทหลายแห่งก็เพื่ออยากให้คน มีงานทำมากขึ้น “งานของผมนั้นคือการช่วยให้คน มีงานทำกัน” (My job is to help more people have jobs.) ซึ่งคำตอบนี้แสดงให้เห็นว่า การสร้าง ธุรกิจของเขานั้นมิใช่จะเพียงเพื่อให้ตนเองร่ำรวย เพียงอย่างเดียวแต่เพื่อจะได้ช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ ด้วยกันอีกด้วย คุณสมบัติเดียวกันนี้เองที่เรามักเห็น ในหมู่มหาเศรษฐีของโลก อย่าง บิล เกตส์ (Bill Gates)

ผู้ก่อตั้งบริษัท Microsoft ที่จัดตั้งมูลนิธิเพื่อช่วยเหลือผู้คนด้านสาธารณสุขและแก้ปัญหาความยากจนไปทั่วโลกโดยเฉพาะประเทศในทวีปแอฟริกา จนเขาได้กลายเป็นต้นแบบให้มหาเศรษฐีของโลกคนอื่น ๆ หันมาใช้เงินเพื่อช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ที่ยังประสบทุกข์ยากมากขึ้น

ในการสร้างองค์กรให้มีประสิทธิภาพหลายคนอาจคิดว่า การหาเงินเข้ามาสู่องค์กรให้มากที่สุดคือสิ่งที่ผู้นำต้องทำให้ได้ แต่ Jack Ma กลับไม่ได้คิดอย่างนั้น เขากล่าวว่า “เราไม่เคยขาดเงิน เรามักจะขาดคนที่มีความฝัน คนที่จะยอมตายเพื่อความฝันมากกว่า” (We're never in lack of money. We lack people with dreams, people who can die for those dreams.) แนวคิดนี้สะท้อนความเป็นผู้นำของ Jack Ma ว่า อยากได้พนักงานที่มีความกระตือรือร้นในการทำงานอย่างขนิดทุ่มเท ซึ่งนั่นหมายความว่า เป้าหมายในชีวิตของพนักงานกับเป้าหมายขององค์กรเป็นเรื่องเดียวกัน มิฉะนั้นแล้ว ความอุทิศตนของพนักงานเพื่อองค์กรจะเป็นไปได้ยากอย่างยิ่ง

ทุกหนทุกแห่งที่ Jack Ma ไป จะมีผู้คนล้อมหน้าล้อมหลังและอยากฟังในสิ่งที่เขาพูด น้ำเสียงและการแสดงสีหน้าของเขา และเรื่องเล่าตลกที่เขาพูดเรียกเสียงหัวเราะให้กับคนได้ตลอดเวลา นักวิเคราะห์บอกว่า คุณลักษณะพิเศษ (Charisma) ในตัวของ Jack Ma และทักษะการพูดโน้มน้าวใจคนทำให้เขาขยายกิจการของ Alibaba ไปได้ทั่วโลกได้อย่างง่ายดาย (Duncan Clark, 2016)

ลักษณะของ Jack Ma ตรงกับนิยามของผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ และ ผู้นำเชิงปฏิรูป (Transformational Leaders) ซึ่งบอกว่า ผู้นำ 2 ประเภทนี้ จะคิดการใหญ่ และมีบุคลิกภาพ

หรือหาวาเตะใจคน (Flamboyant) คุณลักษณะพิเศษนี้ทำให้ความเป็นผู้นำของคนอย่าง Jack Ma ง่ายยิ่งขึ้น บางทีคนไทยก็เรียกผู้นำแบบนี้ว่าเป็นคนมี *บวรมี* การศึกษาในปัจจุบันยังพบว่าการพัฒนาคุณลักษณะพิเศษ (Charisma) ในตัวผู้นำอาจทำให้องค์กรเกิดการเปลี่ยนแปลงได้ง่ายกว่าการพัฒนาในรูปแบบอื่น ๆ ด้วยเพราะ คุณลักษณะพิเศษ ของผู้นำทำให้พนักงานเกิดความศรัทธาอย่างแรงกล้า และพร้อมที่จะเดินตามผู้นำไปในทิศทางที่ผู้นำต้องการ

คุณลักษณะพิเศษคืออะไร (Meaning of Charisma)

คำว่า Charisma มาจากภาษากรีกมีความหมายตรงตัวว่า “ของขวัญที่มาจากสวรรค์” (Divinely Inspired Gift) ซึ่งคือ คุณลักษณะพิเศษของผู้นำที่ทำให้เขามีอำนาจ ความมุ่งมั่น พลังใจ และเป้าหมายชีวิตแตกต่างจากคนอื่น ๆ บางครั้งก็ยังมีหมายถึง บุคลิกภาพของคน ๆ หนึ่งที่มีความน่าสนใจ น่าจับตามอง โดดเด่น สะดุดตาสะดุดใจของผู้คนทั่วไป ถ้าเป็นดารารายใดได้จากบุคลิกภาพของไมเคิล แจ็คสัน เป็นต้น

คำว่า Charisma ได้รับการเอ่ยถึงเป็นครั้งแรกนับแต่ศตวรรษที่ 1 ในศาสนาคริสต์เพื่ออธิบายลักษณะของพระที่ทำหน้าที่เป็นผู้นำกลุ่มว่าได้รับ *อำนาจจากสวรรค์* ต่อมามีการนำคำนี้มาใช้อย่างกว้างขวางเป็นครั้งแรกโดยนักสังคมวิทยา (Sociologist) ชาวเยอรมัน ชื่อ Max Weber (มีชีวิตอยู่ช่วง ค.ศ. 1864-1920) โดยก่อนหน้านี้การศึกษาเรื่องภาวะผู้นำมุ่งเน้นเพียง อำนาจทางกฎหมาย (Legal Authority) และ อำนาจแบบธรรมเนียมปฏิบัติ (Traditional Authority)

แต่ Max Weber พบว่า ผู้นำหลายคนได้อำนาจจากคุณลักษณะพิเศษที่ตัวเขามี เขาจึงเสนอความคิดเรื่องอำนาจที่ 3 ขึ้นมา เรียกว่า อำนาจจากคุณลักษณะพิเศษ (Charismatic Authority) ซึ่งบางตำราก็เรียกว่า ภาวะผู้นำที่มาจากคุณลักษณะพิเศษ (Charismatic Leadership) ซึ่ง Max Weber ให้คำนิยามว่า

“คุณลักษณะพิเศษ คือ บุคลิกภาพส่วนตัวของบุคคลที่ทำให้เขาแตกต่างจากคนธรรมดาทั่ว ๆ ไป ซึ่งเป็นการผสมผสานของพลังที่เหนือธรรมชาติ (Supernatural) หรือ เหนือมนุษย์ (Superhuman) และพลังพิเศษอื่น ๆ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ไม่ได้เกิดขึ้นกับคนธรรมดา เพราะถือว่าเป็นพลังที่สวรรค์ประทานมาให้คน ๆ นั้นโดยเฉพาะ คุณลักษณะพิเศษนี้ทำให้เขาได้รับการยอมรับให้เป็นผู้นำ” (Weber, 1922)

ในการศึกษาเรื่องความเป็นผู้นำ คุณลักษณะพิเศษ จะทำให้พนักงานหรือผู้ตามเกิดความศรัทธาในตัวเขา และอยากตามเขา อยากจะช่วยให้ผู้นำบรรลุเป้าหมายที่ผู้นำตั้งเป้าไว้ คุณลักษณะพิเศษจึงเป็นเสน่ห์ดึงดูดใจให้คนหลงใหลในตัวของผู้ผู้นำ นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จอย่าง Steve Jobs และ Jack Ma เป็นแบบอย่างที่เราเห็นชัดที่สุดของผู้นำที่มีคุณสมบัติพิเศษ ผู้นำแบบนี้จะมีวิสัยทัศน์ยาวไกลเกินกว่าที่คนทั่วไปจะเข้าถึงได้ และพวกเขามักสร้างความเปลี่ยนแปลงชนิดที่โลกคาดไม่ถึง

คุณลักษณะพิเศษ (Charisma) ของผู้นำเป็นความคิดเห็นส่วนตัวที่คนหนึ่ง ๆ มองเห็นในขณะที่คนรอบตัวของ Steve Jobs มีความศรัทธาและเชื่อมั่นในความสามารถและแนวคิดของเขา แต่หลายคนก็มองว่า เขาเป็นคนอารมณ์แปรปรวนง่าย

เจ้าอารมณ์ และมี ego สูง นักวิชาการมองว่า ผู้นำคนใดก็ตาม หากมีวิสัยทัศน์ยาวไกลและมีความมุ่งมั่นมากพอ เขามีแนวโน้มที่จะมีคุณลักษณะพิเศษ เพราะลูกทีมที่มีผู้นำแบบนี้จะยินดีทำงานหนักมากกว่าเดิม และอยากช่วยเหลือผู้นำของเขา ที่พวกเขาศรัทธา คุณลักษณะพิเศษในตัวผู้นำจะมีหรือไม่ อยู่ที่คนรอบข้างตัวผู้นำว่ามองเขาอย่างไร

ผู้ที่มีคุณลักษณะพิเศษไม่ใช่จะมีเพียงแค่รูปลักษณ์ภายนอกที่โดดเด่นและสร้างความประทับใจแก่ผู้ที่พบเห็นเท่านั้น แต่เขาต้องทำงานหนักมากกว่าคนอื่น พยายามให้แก่องค์กรหรือสังคมอย่างเห็นได้ประจักษ์ และจำเป็นต้องสัมผัสความสำเร็จเหล่านั้นได้ อิทธิพลของผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะค่อย ๆ แผ่ขยายออกไปสู่คนรอบข้างและออกไปนอกองค์กรในที่สุด เมื่อพนักงานชื่นชมเขา ลูกค้ายี่ห้อที่ได้พบเห็นเขาก็ชื่นชมเขา และอยากใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท แม้แต่ซัพพลายเออร์ (Suppliers) ก็อยากมาร่วมหุ้นหรือทำงานร่วมกันกับเขา ตัวอย่างเช่น เรื่องของแอนเดรีย จุง (Andrea Jung) CEO บริษัทเครื่องสำอาง Avon ที่มีบุคลิกภาพสะกดตาคนที่พบเห็นเธอ ในฐานะของผู้นำ เธอมักให้สัมภาษณ์ นิตยสารและรายการโทรทัศน์เป็นประจำ ใครที่ได้เห็นเธอตามสื่อต่าง ๆ ล้วนบอกว่า อยากใช้ผลิตภัณฑ์ของ Avon ดูสักครั้ง เพราะผู้นำบริษัทดูดี มีเสน่ห์ น่าหลงใหล คนหนุ่มสาวที่ได้เห็น Andrea Jung จำนวนมากอยากทำงานกับ Avon เพราะเกิดความรู้สึกประทับใจแรกในตัวผู้นำ แรงผลักดันที่จะประสบความสำเร็จในชีวิตของเธออาจดูได้จากคำพูดนี้

“ฉันอยากได้คะแนนเต็ม ฉันอยากชนะ และฉันอยากประสบความสำเร็จ ไม่ว่าจะทำ

ลำบากสักเพียงใดก็ตาม” (Perfect score is always something to strive for. I want to win and I want to succeed, no matter what.) (Dobois, 2001)

ทฤษฎีภาวะผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ (Theory of Charismatic Leadership)

ศาสตราจารย์ Robert House (มีชีวิตอยู่ช่วง 1932-2011) แห่งมหาวิทยาลัย Toronto University (Ontario) ได้เขียนงานวิจัยที่มีชื่อเสียงโด่งดังระดับโลกชื่อ *ทฤษฎีภาวะผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ* แห่งปี 1976 (A 1976 Theory of Charismatic Leadership) และได้นำเสนอในการประชุมวิชาการว่าด้วยเรื่องภาวะผู้นำที่รัฐอิลลินอยส์ สหรัฐอเมริกา ในปี 1976 งานเขียนของ House ทำให้เกิดกระแสการศึกษาเรื่องภาวะผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษอย่างกว้างขวางไปทั่วโลกนับจากนั้น (House, 1976)

House ได้เสนอความคิดว่า *คุณลักษณะพิเศษ* (Charisma) เป็นสิ่งที่สามารถพัฒนาได้ และการมองว่าผู้นำจะมีคุณลักษณะพิเศษนี้หรือไม่ ขึ้นอยู่กับการรับรู้ของผู้ตาม House ได้วิเคราะห์อิทธิพลของผู้นำที่เชื่อว่ามีคุณลักษณะพิเศษหลายคน และพบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำและผู้ตาม มีความลึกซึ้งมากกว่าผู้นำประเภทอื่น ๆ อาจเรียกได้ว่า ผู้ตามมองตนเองเสมือน *สาวก* (Disciples) และมองผู้นำว่าเป็นเหมือน *เจ้านายเหนือหัว* (Master) ที่สามารถชักจูงผู้ตามให้เดินตามคำสั่งได้โดยไม่มีข้อแม้ ผู้ตามจะปฏิบัติตามคำสั่งด้วยความศรัทธาอย่างสิ้นเหลือ โดยไม่คำนึงถึง อาชีพการงาน การเลื่อนขั้น เงินเดือน หรือผลประโยชน์ตอบแทนใด ๆ อิทธิพลของผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะสัมพันธ์

กับอารมณ์ ความรู้สึก ของผู้ตามมากกว่า ผู้นำประเภทอื่น ๆ ผู้ตามจะมีความเชื่อฟังอย่างไม่มีข้อแม้หรือตั้งคำถามใด ๆ (Unquestioned Obedience) และจะแสดงความซื่อสัตย์ อุทิศตน จงรักภักดี และมุ่งมั่นที่จะทำให้เป้าหมายของผู้ตามบรรลุผลให้ได้

ผู้ตามที่เชื่อมั่นในตัวผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะมีพฤติกรรมเลียนแบบ ค่านิยม (Values) เป้าหมาย (Goals) และพฤติกรรม (Behavior) ของผู้นำ ผู้นำจะพยายามสร้างความน่าเชื่อถือในลักษณะต่าง ๆ เพื่อให้ผู้ตามเกิดความศรัทธาในตนโดยเฉพาะการสร้าง ความมั่นใจให้เกิดขึ้นในตัวผู้ตามว่า พวกเขาสามารถนำพองค์กรให้บรรลุเป้าหมายที่ยิ่งใหญ่ได้ และทำให้ผู้ตามทำตามคำสั่งของผู้นำ

ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษมีแนวโน้มที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในองค์กรได้ และตัวเขาเองถูกมองว่าเป็น ผู้นำการเปลี่ยนแปลง (Change Agent) โดยเฉพาะการเปลี่ยนความคิด ความเชื่อ และสิ่งที่เคยปฏิบัติกันมาก่อน House แนะนำว่า การทดสอบว่าผู้นำคนไหนมีคุณลักษณะพิเศษหรือไม่ ให้ดูจากการปฏิบัติตามคำสั่งของผู้ตาม โดยใช้ผู้ตามเป็นชนกลุ่มเดียวกัน แต่ให้ตัวผู้นำเปลี่ยนไป ผู้นำที่สามารถโน้มน้าวผู้ตามให้ปฏิบัติตามคำสั่งได้มากกว่า เขาจะมีคุณลักษณะพิเศษมากกว่า

ทฤษฎีของ House สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

1) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ จะมีลักษณะที่เหมือน ๆ กัน 4 ประการ คือ (1) มีความเชื่อมั่นในตัวเองสูงมาก (Extremely high level of confidence) (2) นิยมการปกครองคนอื่น

(Dominance) (3) มีความมุ่งมั่นแรงกล้าที่จะทำตามความเชื่อของตนเอง (Strong conviction in the moral righteousness of their beliefs) (4) มีความต้องการที่จะมีอิทธิพลเหนือคนอื่น ๆ (High need to have influence over others)

2) ผู้ตามจะยินดีตามผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษก็ต่อเมื่อ เขาดึงดูดความสนใจ (Attractive) เอาใจใส่คนอื่น (Nurturant) ประสบความสำเร็จ (Successful) และมีความสามารถ (Competent)

3) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษนิยมแสดงออกว่าตนเองมีความสามารถและความสำเร็จมากกว่าผู้นำที่ไม่มีคุณลักษณะพิเศษ และเขาจะมีแรงผลักดันเพื่อความสำเร็จสูงมาก เขามักจะทำตัวให้เป็นแบบอย่าง (Role Modeling) ให้แก่ผู้ตาม และสร้างภาพลักษณ์ (Image Building) ให้เกิดความประทับใจแก่ผู้ตาม เช่น มหาตมะ คานธี ที่หันมาสวมใส่เสื้อผ้าแบบชาวนา และกินอยู่แบบคนจนทั่วไป ทำให้คนอินเดียเกิดความศรัทธาในตัวเขามากและยอมพลีชีพเพื่อนำอิสรภาพมาสู่อินเดีย

4) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะมีเป้าหมายเชิงอุดมการณ์สูงมากกว่าผู้นำประเภทอื่น ๆ ซึ่งมักเป็นเป้าหมายที่องค์กรหรือสังคมมีความปรารถนาให้เกิดขึ้นอยู่แล้ว เช่น Martin Luther King ที่ต้องการเห็นความเท่าเทียมกันของคนขาวและคนดำ และมักพูดเสมอว่า “เราต้องชนะให้ได้” (We shall overcome.) หรือ การที่ Adolf Hitler พยายามโน้มน้าวคนเยอรมันให้เชื่อว่า พวกเขาคือ “เผ่าพันธุ์ที่เหนือกว่า” (Master Race) เป็นต้น

5) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษมักพยายามโน้มน้าวจิตใจของผู้ตามให้เชื่อว่า ผู้ตามมีความสามารถที่จะบรรลุเป้าหมายยาก ๆ ได้ ซึ่งเป็นเป้าหมาย

ที่ผู้นำสร้างไว้ให้ ความเชื่อมั่นในตัวผู้ตามว่าสามารถทำได้ นี้จะยิ่งกระตุ้นการกระทำของผู้ตามให้แสดงความสามารถที่ซ่อนเร้นในตัวออกมา และสามารถทำในสิ่งที่เกินกว่าความสามารถจริง ๆ

6) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษมักนิยมกระตุ้นแรงดลใจ (Motives) ของผู้ตามให้บรรลุภารกิจ มากกว่าผู้นำที่ไม่มีคุณลักษณะพิเศษ ผู้นำจะใช้เทคนิคหลายประการที่ทำให้ผู้ตามเกิดแรงดลใจจากภายในและแสดงออกมาได้อย่างเหนือความคาดหมาย เช่น ผู้นำทางการเมืองที่ใช้ธงชาติผืนใหญ่เป็นฉากหลัง และใส่ชุดเต็มยศที่มีเหรียญกล้าหาญเพื่อแสดงความสำเร็จของตนเอง และพูดสุนทรพจน์ปลุกขวัญทหารก่อนออกรบ เป็นต้น

7) ผู้นำที่มีคุณสมบัติพิเศษต้องเข้าใจกระแสความรู้สึกของผู้ตามได้ดีว่ากำลังรู้สึกอะไร จึงจะทำให้เขาสามารถแผ่อิทธิพลออกมาได้ เช่น ผู้นำวิเคราะหฺแล้วเห็นว่า ผู้ตามส่วนมากกำลังอยู่ในสถานการณ์ที่ยากลำบาก หากผู้นำตั้งเป้าหมายที่จะนำพาพวกเขาออกมาจากสถานการณ์นั้น ๆ ได้ ผู้ตามก็จะยินดีร่วมเป็นร่วมตายกับผู้นำ แต่เป้าหมายที่ผู้นำตั้งไว้นั้นต้องเป็นเชิงอุดมคติ (Ideology) ที่ยิ่งใหญ่กว่าตัวเขาและตัวผู้ตาม เช่น ผู้นำที่เป็นหัวหน้าคนงานในโรงงานที่ทำงานประจำที่นำเปื้อน่าย ต้องกระตุ้นคนงานให้เชื่อว่า ผลผลิตของพวกเขาจะไปช่วยเหลือคนที่กำลังมีความทุกข์ยากอยู่ในอีกซีกโลกหนึ่ง

ลักษณะของผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ (Characteristics of Charismatic Leaders)

ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษมักหาได้ไม่มากนัก ในองค์กรต่าง ๆ ทั้งของรัฐและเอกชน เพราะ

ชื่อเสียงของเขาจะปรากฏให้รู้กันโดยทั่วไปตามสื่อต่าง ๆ รวมทั้งการพูดกันในแวดวงอาชีพนั้น ๆ ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะสร้างความประทับใจแก่ผู้ที่ได้พบเห็นเป็นครั้งแรกโดยไม่ยาก คุณสมบัติของผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ ไม่ต่างจากที่ได้พบเจอในกลุ่ม ผู้นำเชิงปฏิรูป (Transformational Leaders) และในหมู่ผู้นำที่มีประสิทธิภาพโดยทั่วไป ผู้นำเชิงปฏิรูปจะหมายถึง ผู้นำที่นำการเปลี่ยนแปลงด้านบวกมาสู่องค์กร แต่ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ (Charismatic Leaders) อาจไม่นำการเปลี่ยนแปลงมาสู่องค์กรก็ได้ บุคลิกภาพของเขาอาจดึงดูดใจคนได้ก็จริง แต่เขาไม่ได้สร้างการเปลี่ยนแปลงขนาดใหญ่และสำคัญ ๆ มาให้องค์กร

คุณลักษณะพิเศษของผู้นำที่พบได้มี 10 ประการ ดังต่อไปนี้ (Dubrin, 2013)

1. **วิสัยทัศน์ (Visionary)** ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะเสนอวิสัยทัศน์ที่เป็นมากกว่าการทำนายอนาคตขององค์กรธรรมดา แต่ต้องเป็นความใฝ่ฝันที่ผู้นำอยากจะทำองค์กรไปสู่จุดนั้นให้ได้ และถ้าวิสัยทัศน์นั้นตรงกับความฝันของลูกทีม วิสัยทัศน์นั้นจะมีความเข้มข้นขึ้นและนำไปสู่ศรัทธาการสร้างองค์กรได้ เช่น ผู้นำที่ทำงานองค์กรอนุรักษ์สัตว์ป่าสามารถโน้มน้าวให้ลูกทีมเชื่อว่า งานของทีมคือการช่วยชีวิตไว้อีก 1 ชีวิตที่มีความสำคัญต่อธรรมชาติและระบบนิเวศน์ หรือ ผู้นำที่ทำงานในสถานศึกษาสามารถทำให้ลูกทีมเชื่อว่างานของพวกเขาคือการช่วยทำให้ชีวิตคนนับพัน ๆ คนได้มีทักษะทางอาชีพและหลุดพ้นจากความยากจนได้ ลูกทีมที่ทำงานกับผู้นำที่สร้างวิสัยทัศน์ได้ดีจะยินดีทำงานหนักและทุ่มเทกับองค์กร การสร้างวิสัยทัศน์ต้องเกิดจากความศรัทธาต่ออนาคตที่เกิดขึ้นในใจ



ลักษณะของผู้นำที่คุณลักษณะพิเศษ

(Characteristics of Charismatic Leaders) (ปรับปรุงจาก Dubrin, 2013)

ของผู้นำจริง ๆ มิใช่เป็นเพียงความเสแสร้งหรือการใช้โวหารที่พิสดารเพื่อใช้กับลูกทีมเท่านั้น

2. ทักษะการสื่อสารที่ยอดเยี่ยม (Masterful Communication Skills) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะนิยมใช้ภาษาที่สละสลวยหรือหวาน และใช้สำนวน การเปรียบเทียบ หรือเหตุการณ์ ที่สามารถตรึงใจผู้ฟังไว้ได้ ซึ่งตรงกับยุคสมัยของการจัดการในยุคปัจจุบันที่เปลี่ยนไปจากการบอกให้ทำ (Dictate) หรือการออกคำสั่งให้ลูกทีมทำงาน ไปสู่การจัดการแบบสร้างแรงบันดาลใจ (Management by Inspiration) ที่ต้องอาศัยการสื่อสารที่มีความรู้สึกและจิตใจเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ผู้นำจะเลือกวิธีสื่อสารและเปลี่ยนไปตามกลุ่มของผู้ฟัง ผู้นำยังต้องใช้สื่อสังคมออนไลน์ หรือ โซเชียลมีเดีย ในการสร้างเครือข่ายออนไลน์กับลูกทีมหรือเครือข่ายของตัวเองอีกด้วย

3. สร้างแรงบันดาลใจ (Ability to Inspire) หรือ สร้างความศรัทธาและความเชื่อมั่นให้เกิดขึ้นกับลูกทีมได้ อาจถึงระดับที่ว่า พวกเขายินดีที่จะแบกรับความเสี่ยงในอาชีพหรือความเสี่ยงอื่น ๆ เพื่อทำให้เป้าหมายที่ผู้นำได้สร้างไว้บรรลุความสำเร็จให้ได้ การแบกรับความเสี่ยงและภาระงานหนักจะเกิดขึ้นไม่ได้หากพวกเขาขาดศรัทธาในตัวผู้นำ ตัวอย่างมิให้เห็นได้ง่ายในหมู่ผู้นำทางการเมืองที่มีทักษะการสร้างแรงบันดาลใจอย่างสูงจนสามารถสร้างปรากฏการณ์การเปลี่ยนแปลงอย่างยิ่งใหญ่ให้เกิดขึ้นได้ในสังคม มหาตมะ คานธี (Mahatma Gandhi) ผู้นำอินเดียที่ช่วยให้อินเดียได้รับอิสรภาพจากการยึดครองของอังกฤษ และเป็นต้นแบบการต่อสู้แบบอหิงสา (Ahimsa) ไม่ใช่ความรุนแรงหรือ อารยะขัดขืน (Non-violent Civil

Disobedience) เช่น ในปี 1930 คานธีนำคนนับแสนเดินทาง 400 กิโลเมตรไปที่ชายทะเลของรัฐคุจราตเพื่อประท้วงรัฐบาลอังกฤษที่ห้ามไม่ให้คนอินเดียผลิตเกลือกินเอง และถูกจับกุมเข้าคุกพร้อมกับคนที่ศรัทธาในตัวเขาอีกราว 60,000 คน (Wikipedia, 2018)

4. ทำให้คนอยากทำงาน (Able to make group members feel capable) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษมักมีกลยุทธ์ที่จะทำให้ลูกทีมรู้สึกกว่าตัวเองมีความสามารถมากกว่าที่ตัวเองมี การพูดของเขาโน้มน้าวให้คนอื่นคล้อยตาม และบางครั้งก็ใช้วิธีที่ลูกทีมอาจไม่รู้ตัว เช่น มอบหมายงานที่ไม่ซับซ้อนให้หลังจากงานเสร็จแล้ว ผู้นำจะพูดชมเชยและมอบหมายงานที่ยากขึ้นไปกว่าเดิมให้ทำ เป็นต้น ผู้นำที่ต้องการให้ลูกทีมคนหนึ่งที่มีความสามารถขึ้นมาเป็นหัวหน้าแผนกแต่อาจไม่มีความมั่นใจว่าตัวเองจะทำได้ ผู้นำจะใช้คำพูดที่ปลุกเร้าใจ เช่น “ผมคิดว่ามันถึงเวลาแล้วที่คุณควรให้รางวัลแก่ตนเองบ้าง ด้วยการรับตำแหน่งและได้รับค่าตอบแทนที่เพิ่มขึ้น เพื่อให้ครอบครัวมีชีวิตที่ดีขึ้นด้วย ผมจะอยู่เป็นที่ปรึกษาเรื่องการทำงานให้เองครับ” ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะใส่ใจต่อความรู้สึกของพนักงาน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของความฉลาดทางอารมณ์ (Emotional Intelligence) เขาจะมองดูออกว่าลูกทีมของเขากำลังรู้สึกอย่างไร และพยายามที่จะผูกมิตรหรือเชื่อมความสัมพันธ์กับลูกทีมของเขาอยู่เสมอ ผู้นำจะแสดงออกว่าเขาแคร์และพร้อมจะให้การช่วยเหลือการสร้างภาวะเปียที่เอื้อต่อการพัฒนาตามความฝันของพนักงานก็ทำให้พนักงานอยากทำงานกับบริษัทมากขึ้น เช่น กรณีของ Google ที่ให้พนักงานใช้เวลา 20% ของตัวเองในเวลางาน ทำโครงการอะไรก็ได้

ที่พวกเขาอยากทำ เพราะบริษัทต้องการเป็นที่หนึ่งในการผลิตนวัตกรรมใหม่ ๆ ออกมาสู่โลก

5. *มีพลังมากและชอบลงมือปฏิบัติ* (Energy and Action Orientation) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะไม่พลาดการบรรลุภารกิจตามระยะเวลาที่กำหนด เพราะเขาชอบการทำงาน ชอบลงมือทำงานให้สำเร็จโดยไม่ผัดวันประกันพรุ่ง เขาจะทำงานอย่างกระตือรือร้นเสมือนไฟในตัว ลูกโซนอยู่ตลอดเวลา ไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อย จนลูกทีมเกิดความประทับใจและดูเขาเป็นแบบอย่าง คำพูดของ Jack Ma สะท้อนความมุ่งมั่นในการทำงานของเขาได้ดี “ว่าจะไม่ยอมเลิกลาจนกว่าเป้าหมายจะบรรลุได้ “ถ้ามีกระต่าย 9 ตัวอยู่ที่พื้นและคุณอยากจับมันสักตัวหนึ่ง ให้โฟกัสไปที่กระต่ายตัวเดียว คุณอาจเปลี่ยนวิธีจับถ้าจำเป็น แต่อย่าเปลี่ยนกระต่าย จับให้ได้สักตัวหนึ่งก่อนแล้วไล่กระเป่าไว้ จากนั้นค่อยจับตัวใหม่” (Clark, 2016)

6. *แสดงความรู้สึกและความอบอุ่น* (Emotional Expressiveness and Warmth) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษนิยมแสดงความรู้สึกด้านบวกมากกว่าด้านลบ รอยยิ้ม และความเป็นกันเองของเขาที่มีต่อผู้คนทุกระดับชั้นทำให้ทุกคนประทับใจในตัวเขา เราจะเห็นเขาจับมือ ยกมือไหว้ผู้คน กล่าวทักทาย พูดคำว่าขอบคุณอยู่เป็นนิจ และใช้มือลูบหลังแสดงความเป็นมิตรและเป็นกันเองกับพนักงานที่อ่อนวัยกว่า บุคลิกเช่นนี้เองที่ทำให้เขาเป็นเหมือนแม่เหล็กดึงดูดผู้คนให้เข้าไปหา เราจะไม่เห็นผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษแสดงอารมณ์ด้านลบออกมาอย่างเปิดเผยบ่อยนัก เพราะเขารู้วิธีควบคุมความโกรธได้ดีกว่าคนทั่วไป ความสามารถที่จะเข้ากันได้ดีกับคนที่เจอเขาเป็นครั้งแรกทำให้การเจรจาทางธุรกิจง่ายยิ่งขึ้น

7. *ชอบความเสี่ยง* (Romanticize Risk) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษชื่นชอบความเสี่ยงเป็นอย่างมาก และมักเป็นคนประเภทยูกับที่ไม่ค่อยได้ ต้องกระทำให้เรื่องโน้นเรื่องนี้อยู่ตลอดเวลา หากชีวิตไม่มีความเสี่ยงเลย พวกเขาอาจจะดูเหมือนหงอยเหงาไป และเขามักพยายามที่จะทำกิจกรรมบางอย่างให้สำเร็จที่คนอื่น ๆ ไม่กล้ากระทำ และเพราะความกล้าหาญนี้เองที่ทำให้บุคลิกลักษณะของเขาดูโดดเด่นมากยิ่งขึ้น ความเสี่ยงดังกล่าวนี้อาจมีทั้งการกีฬา หรือการลงทุนในตลาดหุ้น เป็นต้น เราอาจเห็นตัวอย่างการกระทำของ อาทิวราห์ คงมาลัย หรือ ตูน บอดี้สแลม ที่ต้องการระดมทุนเพื่อช่วยเหลือโรงพยาบาล 11 แห่งในประเทศไทย ด้วยการวิ่งจากจังหวัดยะลาจนถึงจังหวัดเชียงราย ระยะทาง 2,215 กิโลเมตร เป็นเวลา 55 วัน มีคนบริจาคเงินให้เขาตลอดทาง 1,148 ล้านบาท แม้จะยากลำบาก และมีความเสี่ยงต่อสุขภาพร่างกายของเขาอย่างมาก แต่ในที่สุดเขาก็บรรลุความสำเร็จ การกระทำของเขาได้ก่อให้เกิดแรงบันดาลใจและสร้างความหวังกับผู้คนหลายล้านคน และยังเกิดกระแสการทำงานเพื่อสังคมไปทั่วประเทศไทย อาทิวราห์ให้สัมภาษณ์กับนักข่าวไว้อย่างน่าฟังว่า “ทำดีเอาหน้า... ผมกลัวคำ ๆ นี้มาตลอด แต่เราต้องก้าวข้ามความกลัวและมองที่ผลลัพธ์ปลายทาง” (TNews, 2017)

8. *ทำไม่เหมือนใคร* (Unconventional Strategies) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษมักนิยมวิธีการทำงานที่แตกต่างจากคนอื่น จึงทำให้เป็นแรงบันดาลใจแก่คนจำนวนมาก ความมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวนี้สะท้อนให้เห็นถึงสมองอันชาญฉลาดของผู้นำ ตัวอย่างที่น่าสนใจได้แก่กรณีของ บริษัทเสริมความงาม The Body Shop ภายใต้การนำ

ของ อนิตา รอดดิก (Anita Roddick) ผู้ก่อตั้งและ CEO ซึ่งร้านของเธอมีสายาทั่วโลกใน 66 ประเทศ มากกว่า 3,000 แห่ง และมีสินค้าให้เลือกกว่า 1,000 รายการ จุดขายของบริษัทคือ ไม่มีการโฆษณาสินค้า แต่ให้ลูกค้าพูดกันปากต่อปาก แบบแม่บ้านพูดกับแม่บ้าน สินค้าทุกรายการมาจากผู้หญิงในประเทศยากจนทั่วโลกที่ใช้สมุนไพรจากพืชทำน้ำหอม และเครื่องประเทืองผิวของผู้หญิง ธุรกิจของเธอเป็นแรงบันดาลใจให้ทั่วโลกหันมาให้ความสำคัญกับธรรมชาติ ผู้หญิงที่มีฐานะยากจน การใช้สัตรี ทดลอง และการเลิกใช้ยาพิษที่ใช้แล้วทิ้ง (BBC, 2007)

นักการทูตของกระทรวงต่างประเทศในประเทศไทยท่านหนึ่งเป็นชาวกะเหรี่ยงคนแรก ที่สอบผ่านเข้าเป็นนักการทูตปฏิบัติการได้ และให้สัมภาษณ์ว่า เขาต้องการทำสิ่งที่ไม่เหมือนใคร และต้องการทำงานในระดับนานาชาติ แนวความคิดเช่นนี้ทำให้เขาพยายามสอบเข้ารับราชการหลายครั้งและประสบความสำเร็จในที่สุด และเขาได้เป็นแรงบันดาลใจให้กับคนอื่น ๆ จำนวนมาก (Khamkhong, 2022)

9. *ดึงดูดความสนใจ* (Self-Promoting Personality) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษหลายคน ชอบเรียกร้องความสนใจ ต้องการให้คนมาสนใจตนเอง จึงมีการแสดงออกที่แตกต่างจากคนทั่วไป ทำให้เป็นที่วิพากษ์วิจารณ์ทางสังคมและโลกออนไลน์ แต่เนื่องจากผู้นำส่วนมากไม่ใช่เพียงแค่เรียกร้องความสนใจเท่านั้น พวกเขามีความสามารถที่โดดเด่นในการทำงานจริง ๆ ด้วย และมักเห็นผลงานของพวกเขาเป็นรูปธรรมได้ ริชาร์ด แบรินสัน (Richard Branson) ผู้ก่อตั้งบริษัท Virgin Group และมีบริษัทในเครือกว่า 200 บริษัท เป็นตัวอย่าง

ที่เห็นได้ชัดเพราะเขาถือเป็น CEO ที่ไม่เหมือนใคร การไว้วางใจและใส่ทางเกยยีนส์เก่า ๆ ที่ดูแล้วไม่เหมือนประธานบริษัทยักษ์ใหญ่ ทั้งการกระทำของเขาที่แปลกประหลาด เช่น แต่งตัวเป็นแอร์โฮสเตส เสิร์ฟอาหารบนเครื่องบินของตัวเอง ที่เรียกเสียงฮาได้จากผู้โดยสาร การนั่งบอลรูมรอบโลกเพื่อทำลายสถิติ และการสไลด์ตัวเองลงจากตึกระฟ้าในนิวยอร์ก เป็นต้น

10. *มีความเป็นตัวของตัวเองสูง* (Dramatic and Unique) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ มีความพิเศษ โดดเด่น และอาจถึงขั้นบ้าบิ่น ซึ่งเป็นการผสมผสานของการมีพลังในตัวสูง การเรียกร้องความสนใจ และชอบความเสียงเป็นชีวิตจิตใจ จึงทำให้เขาแตกต่างจากคนทั่วไป เช่นกรณีของ Richard Branson ที่ลงทุนในทุกธุรกิจที่เขาสนใจและไม่ได้เกี่ยวข้องกันเลย รวมถึงสายการบิน โทรศัพท์ เหล้า น้ำอัดลม และการท่องเที่ยวอวกาศ ซึ่งไม่มีนักธุรกิจคนไหนทำได้ อย่างเขา ผู้นำที่ยิ่งใหญ่และมีชื่อเสียงมักทำเรื่องราวที่ไม่ต่างจากนักแสดงชั้นนำฮอลลีวูด โครงการต่าง ๆ ที่ผู้นำประเภทนี้ทำดูเหมือนจะมีมากกว่าผลตอบแทนทางการเงิน สะท้อนให้เห็นความทะเยอทะยานอย่างชนิดไร้ขีดจำกัดของพวกเขา แต่เมื่อได้ศึกษาดูความสำเร็จของผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษแล้ว กลับพบว่า เป้าหมายที่ดูเป็นไปไม่ได้ในตอนแรก จนผู้คนมองว่าเป็นความบ้าบิ่นและเพ้อฝัน กลับประสบความสำเร็จได้ เช่น การที่ Richard Branson เริ่มทดลองโครงการทัวร์อวกาศนอกโลก ด้วยเครื่องบินที่ทีมของเขาผลิตขึ้นเอง และการมีแผนสร้างโรงแรมบนอวกาศและบนดวงจันทร์ เป็นต้น (Frearson, 2014)

เราอาจทดสอบตัวเองว่า เราเป็นคนที่มีคุณลักษณะพิเศษ (Charisma) หรือไม่ ด้วยคำถามง่าย ๆ ดังต่อไปนี้ ด้วยการตอบเพียงแค่ *ใช่ / ไม่ใช่* (Friedman, 2017)

1. คนหลายคนมักบอกว่า คุณดูอ่อนกว่าวัย
2. ในงานสังสรรค์ คุณมักเป็นเป้าความสนใจของคนอื่น
3. ในที่ประชุม คุณไม่เคยรู้สึกเบื่อเลย
4. คุณชอบพูด ชอบคุณ และแสดงออกว่าชื่นชมคนที่ทำดีกับคุณ
5. คุณร้องไห้ง่าย เมื่อดูสารคดี หรือข่าวสะเทือนอารมณ์
6. คุณแสดงความรู้สึกโกรธกับเพื่อนร่วมงานอย่างเปิดเผย
7. คนหลายคนมักพูดว่าคุณเป็นคนน่าคบหา น่าชื่นชม
8. เวลาดูกีฬา คุณมักเชียร์สุดใจ จนคอแห้งไปหมด
9. คุณแสดงออกว่าชื่นชมคนอื่นได้ง่ายมากโดยไม่รู้สึกละอายใจ
10. คนหลายคนบอกคุณว่า เขาชอบรอยยิ้มของคุณมาก

หากคำตอบส่วนมากคือ *ใช่* นั้นแสดงให้เห็นว่า คุณคือคนที่มีคุณลักษณะพิเศษ และบุคลิกส่วนตัวหลายประการชี้ชัดว่า คุณเป็นจุดดึงดูดจากผู้คนรอบข้าง คุณแสดงออกทางอารมณ์อย่างเปิดเผย หากคุณมีตำแหน่งเป็นผู้นำ คุณจะทำให้ลูกทีมหรือองค์กรของคุณมีความหวังหรือหวั่น เพราะบุคลิกภาพที่โดดเด่นของตัวเอง

การพัฒนาภาวะผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ (Development of Charismatic Leadership)

ปัจจุบันนี้ คุณลักษณะพิเศษ (Charisma) มิใช่เป็นเรื่องลึกลับอีกแล้ว เราทุกคนสามารถพัฒนาคุณลักษณะพิเศษให้เกิดขึ้นในตัวเองได้ ตัวอย่างเช่น เราสามารถพัฒนาทักษะการสื่อสาร และกล้าแสดงออกมากยิ่งขึ้น และแม้แต่หันมาใส่ใจความรู้สึกของลูกทีมและรับฟังปัญหาและความคิดเห็นของพวกเขาบ้าง เราทุกคนจึงสามารถเป็นผู้นำที่ดีและมีเสน่ห์ได้เช่นเดียวกัน เทคนิคการพัฒนาคุณลักษณะพิเศษมีดังตัวอย่างต่อไปนี้ (Dubrin, 2013)

1. *สร้างวิสัยทัศน์ให้แก่ลูกทีม* (Create visions for others) การสร้างวิสัยทัศน์ให้แก่คนอื่น ๆ จะทำให้ผู้นำได้รับการยอมรับว่ามีคุณลักษณะพิเศษ เพราะวิสัยทัศน์เป็นดังแสงสว่างที่ปลายอุโมงค์ ทำให้ลูกทีมมีความหวัง และมีเหตุผลเชิงอุดมการณ์ที่จะทำงานต่อไป ในแต่ละวันให้มีความตื่นตัวได้ วิสัยทัศน์คือภาพแห่งอนาคตที่องค์กร หรือทีมต้องการจะมุ่งไป และต้องมีความเป็นไปได้ที่จะเข้าถึง วิสัยทัศน์ต้องไม่เพ้อฝันจนทุกคนเกิดความท้อแท้ เพราะเห็นว่าเป็นไปไม่ได้ ผู้นำที่ดีจะต้องหลอมรวมวิสัยทัศน์ขององค์กรกับความใฝ่ฝันของทุกคนไว้ด้วยกัน เช่น วิสัยทัศน์ของโรงงานที่ผลิตรองเท้า ไม่ใช่เพื่อกำไรเท่านั้น แต่ทำให้คนทุกชนชั้นในสังคมได้มีสุขภาพดีถ้วนหน้า เป็นการช่วยเหลือมนุษยชาติ และ *ทำให้โลกหมุนไปข้างหน้าตลอดเวลา*

2. *กระตือรือร้น มองโลกแง่บวก และทำเต็มที่* (Be enthusiastic, optimistic and

energetic) ลักษณะของผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษที่เหมือนกัน คือ พวกเขามีความกระตือรือร้นในการใช้ชีวิตและการทำงานสูง พวกเขามองโลกในแง่ดี และทุ่มเทในการทำงานด้วยพลังที่มีอยู่ ซึ่งนิสัยเหล่านี้เราทุกคนสามารถพัฒนาขึ้นมาได้เช่นกัน ถ้าไม่มีคุณสมบัติทั้ง 3 ประการนี้ ผู้ตามจะไม่มองว่าผู้นำของเขาเป็นคนมีคุณลักษณะพิเศษ เราอาจสังเกตผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษว่า พวกเขา มีพลังเหลือเฟือตลอดการทำงานทั้งวัน และไม่สิ้นสุดเหมือนคนบ้างาน และทุ่มเทพลังที่มีทำงานเพื่อองค์กร บางครั้งเราอาจสงสัยว่าผู้นำแบบนี้ทำงานหนักอย่างนั้นได้อย่างไร นักวิชาการแนะนำเทคนิคต่อไปนี้

- ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษบางคนก็นอนพักกลางวันราว 15 นาที และหากมีการประชุมในตอนเย็น พวกเขายังนอนพักอีกครู่หนึ่งด้วย ก่อนจะอาบน้ำให้สดชื่นและออกไปประชุมต่อ

- ออกกำลังกายวันอย่างน้อยวันละ 10 นาที เช่น การเดินเร็ว ๆ และกระทำทุกวัน ไม่ว่า จะยุ่งมากเพียงใด หรือ มีฝนตก แดดออก ทิมะตก ผู้นำเหล่านี้จะบังคับตนเองให้ออกกำลังกายได้ ประธานาธิบดี Barack Obama ที่หลายคนยกย่องว่าเขาคือผู้นำสหรัฐที่ดูแลตัวเองดีที่สุด ให้สัมภาษณ์ว่า เขาออกกำลังกายวันละ 45 นาที ทุกวัน 6 วันต่อสัปดาห์ (Well, 2012)

- ทานอาหารที่ดีต่อสุขภาพและมีปริมาณเหมาะสม

- ทำงานที่สำคัญที่สุดก่อนให้เสร็จโดยเร็ว งานที่ค้างค้างอยู่ในใจจะดึงพลังของคุณไป เพราะคุณจะกังวลอยู่ตลอดเวลา ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะลงมือทำงานตามเป้าหมายที่ตั้งไว้อย่าง

รวดเร็ว สโลแกนในใจของผู้นำเหล่านี้มักมีเหมือนกัน คือ ลงมือทำทันที (Let's Do It)

- 3. ยืนหยัดอย่างมีเหตุผล (Be sensibly persistent) หากศึกษาพฤติกรรมของผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษแล้ว เราจะพบว่า ผู้นำเหล่านี้มีความเชื่อว่า “เราทำได้” อยู่ตลอดเวลา เขาจะบอกกับตัวเองแบบนี้อยู่เสมอ แต่เขาจะมีเหตุผลในการกระทำของตัวเอง ไม่ยืนหยัดอย่างดื้อดึงจนองค์กรต้องพังทลาย หากเขามองเห็นว่าโครงการนั้นล้มเหลว เขาจะรู้เวลาที่หยุด และทำโครงการใหม่ต่อไป ที่ให้ผลประโยชน์และกำไรต่อองค์กรมากกว่า

- 4. จำชื่อคนให้ได้ (Remember people's names) การจำชื่อคนได้เพียงแค่การพบปะไม่กี่ครั้งถือเป็นเสน่ห์ของผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ เพราะมันแสดงให้เห็นว่าเขาแคร์และใส่ใจ เพราะชื่อเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดของบุคคล เทคนิคที่จะจำชื่อคนให้ได้มีหลายอย่าง เช่น จดจำใบหน้าของเขาพร้อมกับท่องจำชื่อเขาไว้ในใจหลาย ๆ รอบ โดยเฉพาะชื่อเล่น หรือ โยงภาพใบหน้าของเขากับวัตถุอะไรสักอย่าง เช่น คนที่ชื่อเล่น Book ก็ให้นึกถึงหนังสือ คนที่ชื่อ ไก่ ก็ให้นึกถึงตัวไก่ไว้ในใจ เป็นต้น การจำชื่อคนอื่นได้เป็นการสร้างความประทับใจแรกให้เกิดขึ้น หากเป็นเรื่องของลูกทีมตัวเอง ผู้นำบางคนทำมากกว่าการจำชื่อ เช่น จดวันเกิดของลูกทีมแต่ละคนไว้บนปฏิทินเพื่อมอบการ์ดและของขวัญให้ ซึ่งจะทำให้ลูกทีมทุกคนรู้ว่า ผู้นำให้ความสำคัญแก่เขา

- 5. ปรับท่าทางให้เหมือนคนอื่น (Develop synchrony with others) การปรับลักษณะท่าทางและการเคลื่อนไหวร่างกายให้เหมือนคนที่คุณกำลังพูดคุยด้วย จะส่งผลในทางจิตวิทยาว่าคุณเป็น

พวกเดียวกันกับเขา เสมือนเป็นการแสดงละครอย่างหนึ่ง แต่การศึกษาพบว่า ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะมีปฏิกริยาทางร่างกายเหมือนกับคนที่เขากำลังพูดคุยด้วย โดยกระทำไปอย่างไม่รู้ตัว เช่น การห่อไหล่ การยืดอก การขยับมือ และแขน ล้วนเป็นในทิศทางเดียวกันกับคนที่สนทนากับเขาอยู่

6. *สร้างความโดดเด่นไม่ให้เหมือนใคร* (Develop a personal brand) การสร้างภาพลักษณ์ของตัวเองให้โดดเด่นขึ้นมาที่ไม่เหมือนใคร มีความเป็นตัวของตัวเอง เปรียบดังตัวเองเป็น *แบรนด์เนม* สินค้าชนิดหนึ่ง เราสามารถดูได้จากภาพและถ้อยคำที่เราสร้างในโซเชียลมีเดียของแต่ละคน เช่นใน Facebook, Instagram หรือ Line ภาพลักษณ์เหล่านี้มีส่วนทำให้คุณได้รับการยอมรับให้เป็นผู้นำได้ การสร้าง Brand ให้กับตัวเองสัมพันธ์กับเสื้อผ้า น้ำหอม และเครื่องประดับที่คุณสวมใส่ ที่จะบอกถึงความเป็นตัวคุณเพียงคนเดียวเท่านั้น เราอาจนึกภาพของ ไมเคิล แจ็คสัน ที่ใคร ๆ ก็รู้จัก หรือ แพทย์หญิงพรทิพย์ โรจนสุนันท์ ที่มีความเป็นตัวของตัวเองสูงในเรื่องของการแต่งกาย แต่การเป็นผู้นำที่ดีมิใช่ได้มาจากการแต่งกายที่โดดเด่นเพียงอย่างเดียว พวกเขามีชื่อเสียงขึ้นมาก็เพราะมีความสามารถในทางอาชีพและประสบความสำเร็จจนเป็นที่ยอมรับในสังคม

7. *เปิดเผย ตรงไปตรงมา* (Be candid) ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะพูดจาตรงไปตรงมา ไม่อ้อมค้อม และไม่เสียเวลากับการพูดวกวน แต่จะเข้าประเด็นโดยทันที แทนที่จะพูดว่า “บ้ายี้ คุณยุ่งมากไหม” เขาจะพูดว่า “ผมอยากให้คุณช่วยอะไรหน่อยบ้ายี้วันนี้ คุณว่างหรือเปล่า” บางครั้งผู้นำอาจถูกมองว่าพูดจาตรงเกินไป

แต่โดยลักษณะของพวกเขา จะไม่ยอมเสียเวลากับการอธิบายมากนัก กรณีที่เห็นได้ดีคือคำพูดของ Mohamed Ali นักมวยที่ยอมเยี่ยมที่สุดของโลกที่ให้สัมภาษณ์เมื่อปี 1974 ว่า “*เดี๋ยวผมจะทำให้ดูว่าผมยอมเยี่ยมแค่ไหน*” (I will show you how great I am.) (Youtube, 2016, June 4)

8. *แสดงความก้าวร้าวออกมา* (Display an in-your-face attitude) ในเชิงอุดมคติ ผู้นำที่ดีจะมีทัศนคติด้านบวก และแสดงออกว่าเป็นคนอบอุ่นและมีความเป็นมนุษย์สูง แต่ก็มีผู้นำอีกประเภท โดยเฉพาะในแวดวงกีฬา การบันเทิง และธุรกิจ ที่มีก้าวร้าวรุนแรงแต่ก็มีชื่อเสียงและถือว่าเป็นผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษเช่นกัน แน่นอนว่า บางคนอาจไม่ชอบบุคคลที่มีลักษณะเช่นนี้ แต่ก็จะมีคนบางกลุ่มที่คลั่งไคล้และหลงใหลคนที่มีความก้าวร้าว และแสดงออกว่าตนเองเป็นคนหยาบ ๆ และไม่แคร์สังคม ผู้ตามที่ชอบผู้นำที่ก้าวร้าวมักมีนิสัยที่ก้าวร้าวและดุคั่นเช่นเดียวกัน นักมวยที่มีชื่อเสียงระดับโลกอย่าง Mike Tyson ที่ตลอดชีวิตของเขาเข้าคุกและออกคุกนับครั้งไม่ถ้วนนับแต่วัยเด็ก เขาไม่เคยแสดงออกว่าเขาเป็นคนสุภาพอ่อนโยน แต่เขามีแฟนคลับทั่วโลกที่ยกย่องเขาเป็นแบบอย่างจนถึงปัจจุบัน ชีวิตของเขาได้เป็นแรงบันดาลใจให้เด็กยากจนและขาดโอกาสให้ลุกขึ้นมาต่อสู้และประสบความสำเร็จในชีวิตเหมือนอย่างที่เขาทำมาแล้ว คำพูดของเขาน่าสนใจไม่น้อย “*ผมเป็นนักล่าฝัน ผมต้องมีความฝันและต้องคว้าดาวมาให้ได้ และถ้าไม่ได้ อย่างน้อยผมก็ได้ก้อนเมฆติดมือมา*” (I’m a dreamer. I have to dream and reach for the stars, and if I miss a star then I grab a handful of clouds.) (Brainyquote, 2018)

ด้านลบของภาวะผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ (Dark Side of Charismatic Leadership)

ในขณะที่เรากำลังพบข้อดีมากมายของการเป็นผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ (Charismatic Leaders) แต่นักการศึกษาด้านภาวะผู้นำก็ได้ศึกษาทั้งข้อดีและข้อเสียของภาวะผู้นำ (Leadership Polarity) เพื่อให้สังคมได้เห็นเหรียญทั้งสองด้านในอดีต ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจำนวนมากได้ใช้ประโยชน์ของความเป็นที่นิยมและความสำเร็จของตัวเองเพื่อบรรลุเป้าหมายส่วนตัวและก่อให้เกิดความเสียหายในวงกว้าง ตัวอย่างเช่น Adolf Hitler (มีชีวิตช่วง 1889-1945) ที่พรรคนาซีของเขาได้รับการโหวตจากประชาชนชาวเยอรมันและสามารถจัดตั้งรัฐบาลได้สำเร็จ และตัวเขาได้กลายเป็นผู้นำในระบอบประชาธิปไตย เหตุผลที่ทำให้เขาประสบความสำเร็จเป็นเพราะทักษะการพูดของเขาที่โดดเด่นและดึงดูดใจคนเยอรมันคล้อยตามเขา แต่เมื่อได้ขึ้นมามีอำนาจแล้ว เขากลับสร้างความเสียหายอย่างใหญ่หลวงแก่ประเทศและประชาคมโลกในสงครามโลกครั้งที่ 2 ที่มีผู้คนเสียชีวิตราว 80 ล้านคนทั่วโลก

นักศึกษามากมายต่างวิเคราะห์ด้านมืด (Dark Side) ของภาวะผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษโดยใช้ Hitler เป็นกรณีตัวอย่าง และพบว่า ผู้นำอย่าง Hitler ได้ฉกฉวยความนิยมและความศรัทธาของประชาชนไปใช้เพื่อตอบสนองความต้องการส่วนตัวโดยไม่สนใจเรื่องของศีลธรรมอีกต่อไป Emil Klein ที่เคยเข้าไปฟังคำปราศรัยของ Hitler กล่าวว่า “เขามีคุณลักษณะพิเศษที่ทำให้ทุกคนเชื่อทุกสิ่งที่เขาพูด” (The man gave off such a charisma that people believed whatever he said.) (BBC, 2012, Nov. 12)

ผู้นำทางศาสนาชาวอเมริกันอย่าง James Jones (มีชีวิตช่วง 1931-1978) ผู้นำลัทธิ Peoples Temple ที่มีทักษะการพูดโน้มน้าวใจคนให้เชื่อมั่นในตัวเขาได้ใช้คุณลักษณะพิเศษนี้ทำให้สาวก 918 คนฆ่าตัวตายหมู่ในปี 1978 ซึ่งเป็นการฆ่าตัวตายที่มากที่สุดในโลก (Wikipedia, 2018)

อาจกล่าวได้ว่า ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษในทุกวงการสามารถใช้ทักษะเฉพาะตัวของพวกเขา เช่น ทักษะการพูดโน้มน้าวใจคน และความสามารถของตัวเอง นำองค์กรและผู้ตามไปสู่หายนะอันน่าสะพรึงกลัวได้ การศึกษาด้านมืดของผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษพบว่า ผู้นำเหล่านี้นิยมให้คำมั่นสัญญาที่ชวนให้หลงใหลและเคลิบเคลิ้มว่าสิ่งนั้นจะเกิดขึ้นจริง ๆ เช่นเดียวกับที่เราักได้ยินนักการเมืองกล่าวคำปราศรัยที่สวยหรูนานาประการก่อนการเลือกตั้งอยู่เสมอ Hitler เองก็เป็นนักการเมืองเช่นนั้น ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษจะไม่เพียงแต่สัญญาว่าสังคมจะดีขึ้นเท่านั้น แต่เขาจะบอกอีกว่าสังคมจะเปลี่ยนเป็นความสมบูรณ์แบบอย่างชนิด Perfect ผู้คนมากมายยินดีที่จะเดินตามผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษเหล่านี้เพราะว่าความหลงใหลในตัวผู้นำบดบังเหตุผลที่เหมาะสมจนหมดสิ้น

ในแวดวงธุรกิจ ผู้นำที่สร้างความเสียหายอย่างใหญ่หลวงไม่มีใครเกิน Bernard M. Madoff ที่เป็นคนโกงเงินที่ถือว่ามากเป็นประวัติศาสตร์ของสหรัฐอเมริกา ด้วยการฉ้อฉลเงินของคนอื่นไปเป็นของตนเองมากถึง 64 ล้านเหรียญ หรือ ราว 2 ล้านล้านบาท Madoff มีตำแหน่งเป็นประธานตลาดหุ้น NASDAQ และมีบุคลิกที่น่าเชื่อถือ มีเสน่ห์ และดึงดูดใจคนเชื่อคำสัญญาของเขา (Dubrin, 2013)

ข้อเสียอีกอย่างหนึ่งของผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษคือ พวกเขามักหลงตนเอง และไม่ยอมรับความผิดพลาดที่ตัวเองก่อขึ้น ซึ่งหากคุณลักษณะพิเศษมาพร้อมกับความอ่อนน้อมถ่อมตน อิทธิพลของคุณลักษณะพิเศษในตัวผู้นำจะเปล่งประกายอย่างไร้ขอบเขต ดังนั้น บริษัทจำนวนมากจึงมีความพึงพิถในการคัดเลือกคนเข้าไปทำงานด้วย หากผู้สมัครเน้นย้ำความสำเร็จของตัวเองมากเกินไปจนถึงขั้นหลงในความสามารถของตนเอง ผู้สมัครนั้นอาจนำความเสียหายมาสู่องค์กรและทีมงานได้ ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษที่ดีและมีประสิทธิภาพจึงควรเป็นคนที่เอาใจใส่พนักงานที่เป็นลูกทีมของตน และในขณะเดียวกันก็พยายามนำองค์กรให้บรรลุเป้าหมายให้ได้

สรุป

ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษ (Charismatic Leader) เป็นผู้นำที่ไม่เหมือนใคร พวกเขามีความโดดเด่นในบุคลิกภาพและการกระทำที่มักดึงดูดให้คนหันมาสนใจและคล้อยตามกระทำตามที่ผู้นำเหล่านั้นต้องการ หากเป็นผู้นำด้านธุรกิจ เราจะอยากซื้อสินค้าที่เขาขายและติดตามข่าวสารเกี่ยวกับพวกเขา เหมือนว่าพวกเขาเป็นดารา (Celebrity) คุณลักษณะพิเศษสามารถสร้างให้เกิดขึ้นได้ในตัวเราเพื่อให้เรามีเสน่ห์และเป็นที่ยึดจำ เช่น การฝึกจำชื่อคนที่อยู่รอบข้างให้ได้ ก็จะทำให้คนรอบข้าง

รู้สึกว่าคุณแคร์ความรู้สึกของพวกเขา เป็นต้น ขณะเดียวกัน ผู้นำที่มีคุณลักษณะพิเศษที่เป็นนักพูดที่ยอดเยี่ยมอย่างอิตเลอร์ก็สามารถทำให้ชาวเยอรมันยอมพลีชีพเพื่อสงครามโลกและทำให้โลกนี้ระส่ำระสายได้เช่นกัน

เราทุกคนต่างมีความเป็นผู้นำอยู่ในตัว เพราะในความเป็นจริงก็คือ เราต่างแสดงบทบาทในแต่ละวันหลายบทบาท เช่น เมื่ออยู่ที่บ้านเราคือแม่ของลูกและต้องแสดงบทบาทของความเป็นผู้นำทางความคิดและการกระทำเพื่อให้ลูกได้เห็นเป็นแบบอย่าง และเมื่ออยู่ในบริษัท เราอาจไม่มีตำแหน่งอย่างเป็นทางการ แต่เราทุกคนสามารถริเริ่มกิจกรรมใหม่ ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทได้อย่างง่าย ๆ เช่น การมองหาสิ่งที่บริษัทต้องการหรือยังขาดอยู่แล้วกระทำเป็นแบบอย่างแก่พนักงานคนอื่น ๆ การจัดโต๊ะทำงานให้เป็นระเบียบปราศจากขยะมูลฝอย การทำกระดาศโน้ตจากกระดาศใช้แล้วการริเริ่มขอรับหนังสือมือสองเพื่อนำไปบริจาคให้องค์กรการกุศล ฯลฯ เป็นต้น ซึ่งล้วนแต่จะเป็นประโยชน์ต่อทั้งตนเองและบริษัท การกระทำที่เป็นแบบอย่างและเป็นแรงบันดาลใจให้แก่คนรอบข้างเช่นนี้คือการสร้างความเป็นผู้นำให้เกิดขึ้นแก่ตนเองโดยอัตโนมัติ และอิทธิพลเชิงบวกจะค่อย ๆ ขยายเป็นวงกว้างออกไปสู่ทีมงานและบริษัทในที่สุด

เอกสารอ้างอิง

- Alibaba Group. (2018). **Jack Ma**. Retrieved July 5, 2022, from <https://www.alibabagroup.com/en/about/overview>
- BBC. (2007, Sep. 10). **Dame Anita Roddick dies aged 64**. Retrieved August 2, 2022, from http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/6988343.stm

- _____. (2012, Nov. 12). **Viewpoint: his dark charisma**. Retrieved August 4, 2022, from <https://www.bbc.com/news/magazine-20237437>
- Brainyquote. (2018). **Mike Tyson's quotes**. Retrieved August 5, 2022, from https://www.brainyquote.com/quotes/mike_tyson_369906
- Clark, D. (2016). **How self-made billionaire Jack Ma used charisma and masterful speaking skills to build the Alibaba empire**. Retrieved July 25, 2022, from <https://www.businessinsider.com/the-billionaire-founder-of-alibaba>
- Dobois, S. (2011). **It took a lady to save Avon**. Retrieved August 1, 2022, from <http://fortune.com/2011/12/18/it-took-a-lady-to-save-avon-fortune-2001/>
- Forbes. (2018). **Jack Ma**. Retrieved July 16, 2022, from <https://www.forbes.com/profile/jackma/#71fe58301ee4>
- Frearson, A. (2014, April 1). **Richard Branson launches plane-shaped skyscraper and moon hotel**. Retrieved August 2, 2022, from <https://www.dezeen.com/2014/04/01/richard-branson-virgin-buildings-skyscraper/>
- Friedman, H. (2017). **How charismatic are you?** Retrieved August 2, 2022, from http://www.oprah.com/omagazine/how-charismatic-are-you-quiz_1
- Goodreads. (2023). **Quotes: John Quincy Adams**. Retrieved February 15, 2023, from <https://www.goodreads.com/quotes/584047-if-your-actions-inspire-others-to-dream-more-learn-more>
- House, R. (1976). **A 1976 Theory of Charismatic Leadership**. Retrieved August 1, 2022, from <https://eric.ed.gov/?id=ED133827>
- Khamkhong, Y. (2022). A marginalized tribesman becoming a diplomat: a narrative approach analysis. **Academic Journal Phranakhon Rajabhat University**, 13(2), 111-126.
- TNews. (2017). **Toon Bodyslam lob khum do took dai mode sin**. Retrieved from <http://www.tnews.co.th/contents/388505> [2018, 2 August].
- Weber, M. (1947). **Theory of Social and Economic Organization**. Chapter: "The Nature of Charismatic Authority and its Routinization". (Translated by A. R. Anderson and Talcott Parsons). Originally published in 1922 in German.
- Well, W. (2012, August 17). **Barack Obama workout routine**. Retrieved August 1, 2022, from <https://www.businessinsider.com/barack-obamas-workout-routine-2012-8>

Wikipedia. (2018). **Jack Ma**. Retrieved July 16, 2022, from https://en.wikipedia.org/wiki/Jack_Ma

_____. (2018). **Jim Jones**. Retrieved August 4, 2022, from https://en.wikipedia.org/wiki/Jim_Jones

_____. (2018). **Salt March**. Retrieved July 18, 2022, from https://en.wikipedia.org/wiki/Salt_March

Youtube. (2016, June 4). **Mohamed Ali - “I will show you how great I am” speech**. Retrieved August 4, 2022, from <https://www.youtube.com/watch?v=1LSewbS5eQI>

.....