

ถ้าคุณฝันจะมีธุรกิจเป็นของตัวเอง หนังสือเล่มนี้ช่วยคุณได้!

ธุรกิจส่วนตัว คุณเองก็ทำได้ ง่ายนิดเดียว!

ผู้เขียน : วุฒิ สุวจิณ

- รวบรวม 20 ธุรกิจที่มีขนาดเล็ก
- กับ 20 ประการที่ทำให้ธุรกิจเชิง
- คุณเหมาะที่จะเป็นเจ้าแม่หรือเปล่า?
- ทำอย่างไร? ให้สินค้าคุณโดดเด่น
- หลากหลายเทคนิคการตั้งราคา
- การเลือกทำเลที่ตั้ง
- เทคนิคการ “ลด แลก แจก แถม”



**BEST
SELLER**

ถ้าคุณฝันจะมีธุรกิจเป็นของตัวเองหนังสือเล่มนี้จะช่วยคุณได้

ธุรกิจส่วนตัว คุณเองก็ทำได้ ง่ายนิดเดียว!

ผู้เขียน : วุฒิ สุวรรณ

- รวบรวม 20 ธุรกิจที่มีโอกาสดี
- กับอีก 20 ประการที่ทำให้ธุรกิจจริง
- คุณเหมาะที่จะเป็นเจ้าแม่หรือเปล่า ?
- ทำอย่างไร ? ให้สินค้าคุณโดดเด่น
- หลากหลายเทคนิคการตั้งราคา
- การเลือกทำเลที่ตั้ง
- เทคนิคการ “ลด แลก แจก แถม”



ธุรกิจส่วนตัว...คุณเองก็ทำได้ง่ายนิดเดียว !

ผู้เขียน : วุฒิ สุขเจริญ

ราคา 175 บาท

พิมพ์ครั้งที่ 5 : กรกฎาคม 2554

สงวนลิขสิทธิ์โดย : บริษัท เอ็กซ์เปอร์เน็ท จำกัด

จัดพิมพ์และ

จัดจำหน่ายโดย : บริษัท เอ็กซ์เปอร์เน็ท จำกัด

2387 อาคารรวมทุนพัฒนา ถนนเพชรบุรีตัดใหม่
แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

โทร. 0-2718-1821 (10 คู่สาย)

แฟกซ์ : 0-2718-1831, 0-2318-4809

<http://www.expemetbooks.com>

e-mail: public@expemetbooks.com

พิมพ์ที่ : บริษัท ออฟเซ็ทพลัส จำกัด

โทร. 0-2461-2161-4

ข้อมูลทางบรรณานุกรมหอสมุดแห่งชาติ

วุฒิ สุขเจริญ.

ธุรกิจส่วนตัว...คุณเองก็ทำได้ง่ายนิดเดียว !.--กรุงเทพฯ:เอ็กซ์เปอร์เน็ท, 2554.

219 หน้า.

1. การจัดกาธุรกิจ. 2. ความสำเร็จทางธุรกิจ. I. ชื่อเรื่อง.

658.

ISBN 978-974-414-317-4



หากมีข้อผิดพลาดเนื่องจากการพิมพ์ สามารถนำมาเปลี่ยนได้ที่สำนักพิมพ์เอ็กซ์เปอร์เน็ท
ในกรณีที่ต้องการซื้อเป็นจำนวนมาก เพื่อใช้ในการสอน การฝึกอบรม การส่งเสริมการขาย
หรือเป็นของขวัญพิเศษ กรุณาติดต่อสอบถามราคาพิเศษได้ที่ โทร. 0-2718-1821 (10 คู่สาย)

คำนำ

เมื่อห้าปีที่แล้วผมมีความปรารถนาที่จะเขียนหนังสือขึ้นมาสักเล่มหนึ่ง แต่เนื่องจากงานหลายต่อหลายอย่างที่ประดังกันเข้ามา จนแล้วจนรอดผมก็ยังไม่สามารถเริ่มต้นทำตามสิ่งที่ตัวเองฝันไว้สักที จนกระทั่งได้มาพบประกาศของสำนักพิมพ์เอ็กชเพอร์เน็ทที่เปิดรับสมัครนักเขียน ผมก็เลยบอกกับตัวเองว่า นี่มันรถไฟขบวนสุดท้ายแล้ว ถ้าก้าวขึ้นไม่ทัน คงไม่สามารถเดินไปถึงฝันนั้นได้ และนี่เป็นจุดเริ่มของหนังสือเล่มที่คุณกำลังถืออยู่นี้

เนื้อหาในหนังสือทุกตอน ยกเว้นตอนสุดท้ายจะเป็นเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับการตลาด เหมาะสำหรับคนหนุ่มสาวที่อยากจะเป็นเจ้าของกิจการ หรือคนหนุ่มสาวที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจที่มีขนาดไม่ใหญ่มากนัก โดยผมจะไล่เรียงเนื้อหาตั้งแต่คนที่ยังไม่รู้ว่าจะทำธุรกิจอะไรดี จนกระทั่งถึงกลยุทธ์การตลาดรูปแบบต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้ ผมตั้งใจที่จะซอยเนื้อหาออกเป็นตอนสั้นๆ เพื่อให้แต่ละตอนไม่ยาวและน่าเบื่อจนเกินไป และพยายามถ่ายทอดในลักษณะของการพูดคุยมากกว่าจะเคร่งครัดในเรื่องของการใช้ภาษาเขียน ทั้งนี้เพื่อให้เป็นหนังสือเชิงวิชาการที่มีกลิ่นอายของความเป็นกันเอง

ในโอกาสอันดีนี้ ผมต้องขอขอบพระคุณครูอาจารย์ทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาจนกระทั่งผมมีวันนี้ และต้องขอบคุณนักเขียนท่านอื่นๆ ที่อุทิศเวลาในการเขียนหนังสือดีๆ เพื่อแบ่งปันความรู้ อันมีส่วนช่วยพัฒนาผู้คนและสังคมให้ก้าวไปข้างหน้าต่อไป

วุฒิ สุขเจริญ

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	3
ตอนที่ 1 : ค่ายกันก่อน	5
ตอนที่ 2 : เล้าแก่ 360 องศา	9
ตอนที่ 3 : ดิตปีกให้พยัคฆ์	21
ตอนที่ 4 : หัวใจผมว่าง	31
ตอนที่ 5 : มีโอกาส...ไม่ได้แปลว่ามีตลาด	47
ตอนที่ 6 : ถูกใจเจ้าของ หรือ ถูกใจลูกค้า	61
ตอนที่ 7 : ยาแก้ปวดหัว	73
ตอนที่ 8 : คิดในกรอบ แบบที่ 1 (กรอบของมุมมอง)	85
ตอนที่ 9 : คิดในกรอบ แบบที่ 2 (กรอบของกระบวนการธุรกิจ)	99
ตอนที่ 10 : เหตุผลเบื้องหลังตัวเลข	121
ตอนที่ 11 : สมการที่ไม่มีใครแก้ได้	129
ตอนที่ 12 : มหัศจรรย์แห่งตัวเลข	145
ตอนที่ 13 : ที่หามาหากิน	163
ตอนที่ 14 : ทำเลที่ตั้ง	171
ตอนที่ 15 : ลด แลก แจก แถม	187
ตอนที่ 16 : อื่นๆ อีกมากมาย	207
ตอนที่ 17 : แต่ฝันของเจ้าของกิจการรุ่นใหม่	217

ตอนที่ 1

คุยกันก่อน

คำเตือน 7 ประการ

1. ทนังสือเล่มนี้เหมาะสำหรับคนที่ฝันอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง
2. ทนังสือเล่มนี้เหมาะสำหรับคนที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ
3. ทนังสือเล่มนี้เหมาะสำหรับธุรกิจที่มีขนาดไม่ใหญ่มากนัก
4. ทนังสือเล่มนี้เป็นทนังสือเชิงวิชาการ แต่ผู้เขียนเจตนาจะใช้ภาษาพูดในการสื่อสาร จึงไม่เคร่งครัดกับความถูกต้องของการใช้ภาษาเขียน
5. ทนังสือเล่มนี้บางคำหรือบางประโยคจะเขียนเป็นภาษาอังกฤษ เพราะผู้เขียนอยากที่เขียนกับศัพท์เป็นภาษาไทย
6. ทนังสือเล่มนี้ส่วนใหญ่จะเป็นการนำเสนอแนวคิด ถ้าผู้อ่านไม่นำไปคิดต่อ ทนังสือเล่มนี้จะมีประโยชน์น้อยมาก
7. ทนังสือเล่มนี้มีอยู่ด้วยกัน 17 ตอน ผมแนะนำให้อ่านเรียงทีละตอนไปจนจบ แต่หากยังอ่านไม่จบแล้วผู้อ่านมีความคิดที่จะเลิกอ่านอย่างถาวร ขอให้ข้ามไปอ่านตอนที่ 17 ได้เลย



ธุรกิจส่วนตัว...คุณเองก็ทำได้ง่ายนิดเดียว !



ไม่มีกิลล์กุหลาบบนถนนสายนี้

เมื่อสองปีก่อนผมได้อ่านหนังสือพิมพ์รายสัปดาห์ฉบับหนึ่ง ตีพิมพ์แบบสำรวจว่าด้วยเรื่องอาชีพในฝันของคนรุ่นใหม่พบว่า 22% อยากเป็นผู้บริหารในบริษัทใหญ่ๆ 13% ต้องการเป็นข้าราชการชั้นผู้ใหญ่ 6% ต้องการสานต่อธุรกิจครอบครัว 5% ระบุอาชีพอื่นๆ แต่ที่มากที่สุดคือ 54% ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัว ยิ่งในช่วงสี่ห้าปีที่ผ่านมานี้ รัฐบาลมีหลากหลายโครงการที่กระตุ้นเพื่อให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ โดยให้การสนับสนุนในด้านต่างๆ เช่น ด้านเงินทุน ด้านการวิจัย ด้านการอบรมให้ความรู้ รวมทั้งมีพี่เลี้ยงและที่ปรึกษาให้อีกต่างหาก ผลก็คือยังทำให้คนรุ่นใหม่เริ่มผันตัวเองมาเป็นเจ้าของกิจการกันมากขึ้น แต่ลองทายดูซิครับว่าธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่จากคนรุ่นใหม่เหล่านี้จะเหลือรอดกันเท่าไร...

Robert J. Calvin ได้เคยนำเสนอตัวเลขในหนังสือ "Entrepreneurial Management" ระบุว่าธุรกิจขนาดเล็กที่เกิดขึ้นใหม่ประมาณ 60% จะล้มเหลวภายในสองปี และจากงานวิจัยที่ทำโดย Marquette University กับ University of Michigan พบว่าธุรกิจขนาดเล็กที่ตั้งขึ้นใหม่ที่จะอยู่รอดได้ถึง 5 ปี มีประมาณแค่ 20% เท่านั้น สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยเองก็เคยออกมาเปิดเผยตัวเลขเหมือนกันว่าผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนสามารถอยู่รอดเพียง 30% แล้วมันเกิดอะไรขึ้นกับธุรกิจที่จากไปเร็วกว่าเวลาอันควรเหล่านี้ ?



เมื่อหลายปีก่อนผมได้อ่านหนังสือที่ชื่อว่า “Why Entrepreneurs Fail” ของ James W. Halloran เขาสรุปว่ามีกับดักอยู่ 20 ประการที่ผู้ประกอบการควรจะต้องระวังและหลีกเลี่ยงในการทำธุรกิจ ดังนี้

- 1 เลือกธุรกิจไม่เหมาะสม
- 2 คาดหวังเกินจริง
- 3 ใช้แผนธุรกิจที่ไม่ได้ถูกจัดทำเพื่อให้เข้ากับธุรกิจของเรา
- 4 ประเมินยอดขายผิดพลาดไปมาก
- 5 เลือกทำเลที่ตั้งไม่ถูกต้อง
- 6 มีการเข้าซื้อมากเกินไปจนเสียดอกเบี้ยมากเกินไป
- 7 วางแผนการเงินแค่ระยะสั้น
- 8 มีการเลือกโครงสร้างขององค์กรไม่เหมาะสม
- 9 มองหาตลาดเป้าหมายไม่เจอ
- 10 ออกแบบร้านค้าไม่ดี ทำให้ไม่กระตุ้นการซื้อ
- 11 ลงทุนทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โดยใช้เงินทุนสูงเกินไปและไม่ได้ผล
- 12 ไม่มีเทคนิคขายหรือใช้เทคนิคการขายไม่เหมาะสม
- 13 ตั้งราคาต่ำเกินไป
- 14 เจ้าของโลเล ไม่แน่นอน ไม่ชัดเจน
- 15 บริหารเงินสดไม่ดี
- 16 ใช้หลักการบัญชีมาบริหารธุรกิจมากเกินไป



ธุรกิจส่วนตัว...คุณเองก็ทำได้ง่ายนิดเดียว !

- 17 การวางแผนสินค้าคงคลังไม่มีประสิทธิภาพ
- 18 ไม่สามารถบริหารการเปลี่ยนแปลงได้
- 19 ขยายธุรกิจด้วยเหตุผลผิดๆ
- 20 เชื่อว่าเราจะสามารถทำงานได้ตลอดกาล (ไม่เคยสร้างคน)

ถ้าสังเกตดูจะพบว่า มีไม่น้อยที่เกี่ยวข้องกับความผิดพลาดทางด้านการตลาด หนังสือเล่มนี้ผมเขียนขึ้นเพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการโดยเฉพาะอย่างยิ่งรายย่อยได้มีแนวคิดทางการด้านตลาด ซึ่งการตลาดที่แท้จริงจะต้องเริ่มเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องตั้งแต่ยังไม่มีสินค้า ดังนั้นผมจึงเริ่มเนื้อหาตั้งแต่ธุรกิจยังไม่เกิด ไล่เรียงไปจนกระทั่งถึงกลยุทธ์ด้านการตลาดที่ช่วยให้ธุรกิจที่เกิดขึ้นแล้วมีความสามารถในการแข่งขัน หากผู้ประกอบการนำแนวคิดในหนังสือเล่มนี้ไปประยุกต์ใช้ เชื่อแน่ว่าจะมีส่วนช่วยให้อัตราการอยู่รอดของธุรกิจดีขึ้น และนี่คือสิ่งที่ผมอยากจะเห็นมันเกิดขึ้นจริงๆ



ตอนที่ 2

เก้าแก้ว 360 องศา

ผมยังคงมีความเชื่อว่าการเริ่มต้นธุรกิจที่ดี ผู้ประกอบการต้องมีความรู้ในตัวธุรกิจ และต้องมีความรู้เรื่องการบริหารจัดการ อันได้แก่ความรู้ด้านการตลาด การผลิต การบริการ การบริหารการเงิน การบริหารองค์กรและการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งเป็นเสมือนความรู้รอบตัวที่เราพึงมี นอกจากนั้นในการทำธุรกิจต้องมีการศึกษาและวิเคราะห์ในแง่มุมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของตลาด ลูกค้า คู่แข่ง สินค้าทดแทน จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส ภัยคุกคาม ฯลฯ ผู้ประกอบการรายใดทำสิ่งที่ผมกล่าวได้อย่างครบถ้วน ผมเรียกผู้ประกอบการประเภทนี้ว่า “เก้าแก้ว 180 องศา” นั่นแปลว่ามองอะไรรอบตัวครบทุกด้าน ซึ่งจะช่วยให้เราทำธุรกิจได้อย่างรอบคอบมากยิ่งขึ้น แต่นั่นยังไม่เพียงพอที่จะทำให้เราเป็นผู้ชนะ !



10 ธุรกิจส่วนตัว...คุณเองก็ทำได้ง่ายนิดเดียว !



ธุรกิจล้มเหลวหรือรุ่งเรืองอยู่ที่ “เจ้าของ”

ผมเคยอ่านบทความที่ชื่อว่า “Overcome the 7 Major Reasons Businesses Fail” ที่เขียนโดย Bill Ducease ระบุว่า ธุรกิจที่ล้มเหลว 98% เป็นผลจากตัวผู้ประกอบการเอง อีก 2% เป็นบัญชาของพระเจ้า ! ผมว่าอันนี้น่าจะเชื่อถือได้ ลองคิดดูง่าย ๆ ธุรกิจเดียวกันแต่เปลี่ยนเจ้าของ ผลก็ออกมาแตกต่างกัน ธุรกิจดี ๆ เปลี่ยนเจ้าของก็อาจเจ๊งได้ หรือตรงข้าม ธุรกิจแย่ๆ เปลี่ยนเจ้าของใหม่ก็อาจรุ่งได้เหมือนกัน ดังนั้นผมว่าเป็นเจ้าแก่ 180 องศา ยังไม่พอ เราต้องเป็นเจ้าแก่แบบ 360 องศา องศาที่ต้องเพิ่มขึ้นมาคือการวิเคราะห์ตัวเองให้ละเอียดครับ วิเคราะห์ตัวเองคืออะไร ก็คือการวิเคราะห์ว่าเราสามารถเป็นผู้ประกอบการได้หรือไม่ ถ้าเราไม่มีคุณสมบัติที่จะเป็นผู้ประกอบการ ต่อให้เริ่มธุรกิจดีอย่างไรสุดท้ายก็ไปไม่รอด แต่ถ้าเรามีคุณสมบัติที่จะเป็นผู้ประกอบการ ถึงเริ่มต้นได้ไม่ดีแต่สุดท้ายก็จะไปรอดจนได้ แล้วจะรู้ได้อย่างไรว่า เราสามารถเป็นผู้ประกอบการได้หรือไม่ และผู้ประกอบการต้องมีคุณสมบัติอย่างไร ?



ต้องขยัน ต้องทำสิ่งที่ดีนัก ต้องทำสิ่งที่รัก...

ไม่ใช่คำตอบเสมอไป

เมื่อสมัยที่ผมเรียนจบปริญญาตรี เริ่มทำงานไปสักสองสามปีก็เก็บเงินได้ก้อนหนึ่ง วันหนึ่งมีเพื่อนมาบอกว่า มีร้านแห่งหนึ่งที่ศูนย์การค้าย่านใจกลางเมืองเลิกกิจการและต้องการจะเช่าต่อ ผมก็เลยแวะไปดูกับเพื่อน ปรากฏว่าจะไม่เจ๊งได้อย่างไร ก็ร้านดันตั้งอยู่ในทำเลที่แย่ที่สุดในศูนย์การค้า ไปแอบอยู่ในซอกเล็กๆ ซึ่งถ้าคนไม่รู้จริงๆ จะเดินเข้าไปไม่ถึง



เจ้าของร้านแก่งราดราคาถูกมากผมก็เลยสนใจ ตัดสินใจยืมเงินแม่มาก่อนหนึ่งบวกกับเงินของตัวเองมาซึ่งร้านนี้ ตอนนั้นคิดอย่างเดียวว่า ถ้าเราทำแล้วไปไม่รอด เงินที่ยืมแม่ก็ไม่ต้องคืน (ปากบอกว่ายืมแต่ก็ไม่เคยคืนอยู่แล้ว) ส่วนเงินของเราถึงจะหมดไป แต่ก็ยังสามารถหาใหม่ได้ เพราะยังวัยรุ่นอยู่ วันนั้นเองผมก็ก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการ โดยผมเป็นคนลงเงินทั้งหมดและจ้างเพื่อนให้ทำงานให้ ส่วนตัวผมเองยังคงทำงานประจำอยู่ เพื่อให้มีรายได้ส่วนหนึ่งมาจุนเจือกิจการ

ผมจบการศึกษาจากคณะเทคนิคการแพทย์ มีรายได้พิเศษในการเล่นดนตรีกลางคืน รู้ไหมครับว่าผมซึ่งร้านมาทำกิจการอะไร ไม่บ้างก็มาละครับผมเปิดเป็น “ร้านเสื้อผ้าสตรี” เปิดมาสองเดือนเลือดตาแทบกระเด็น เงินไม่พอจ่ายเงินเดือนลูกน้อง สินค้าในร้านก็มีน้อยเพราะไม่มีเงินซื้อสินค้าเข้าร้าน ทำไงละตอนนั้นจะไปยืมเงินแม่อีกก็เกรงใจ หันหน้าไปไหนไม่มีใครแล้วตอนนี้เลยเริ่มยืมเงินเพื่อน ผมเริ่มยืมเงินเพื่อนสนิท (เดี๋ยวนี้ไม่สนิทแล้ว) เขามารับปรุงกิจการ ผมเริ่มปรับวิธีการทำธุรกิจใหม่จากร้านเสื้อผ้าสตรีมาเป็นร้านจำหน่ายและรับตัดชุดหมั่นชุดแต่งงาน ผลก็คือ... บิงโก ! กิจการเริ่มดีขึ้นเรื่อยๆ เป็นลำดับ สามารถคืนเงินเพื่อนได้หมด (แต่เงินของแม่ติดไว้ก่อนยังไม่คืน) ภายในระยะเวลาไม่ถึงสองปี ผมสามารถเปิดร้านได้เป็นสาขาที่สองภายในศูนย์การค้าเดียวกัน และก็สามารถขยายสาขาออกไปที่อื่นได้อีกสองแห่ง

เรามักจะได้ยินคำสอนอยู่เสมอว่า จะเป็นผู้ประกอบการได้ ต้องทำในสิ่งที่เรารัก ต้องทำในสิ่งเรถนัด ต้องเลือกทำเลที่ดี ต้องเริ่มต้นจากโอกาส และต้องเป็นคนขยัน คุณสมบัติที่กล่าวมาทั้งหมดผมไม่มีแม้แต่ข้อเดียว ผมไม่ได้ทำในสิ่งที่ผมรัก ผมไม่รู้เรื่องการตัดเย็บการออกแบบ ผมอยู่ในทำเลที่แย่มากที่สุด ตอนเริ่มต้นก็มองไม่เห็นโอกาสเลย และสุดท้ายผม

เป็นคนขี้เกียจมากๆ ในเมื่อผมไม่มีคุณสมบัติที่จะเป็นผู้ประกอบการได้เลยแม้แต่ข้อเดียว แล้วผมผ่านช่วงนั้นมาได้อย่างไร

📌 คำตอบที่รอคอยมายี่สิบปี

เกือบยี่สิบปีหลังจากที่ผมทำธุรกิจประสบความสำเร็จ ผมได้อ่านหนังสือเล่มหนึ่งชื่อ *"The 4 Routes to Entrepreneurial Success"* เขียนโดย John B. Miner หนังสือเล่มนี้เป็นการทำงานวิจัยในธุรกิจที่ตั้งขึ้นมาใหม่หนึ่งร้อยธุรกิจโดยได้ข้อสรุปว่า ไม่ใช่ทุกคนที่เริ่มต้นธุรกิจของตัวเองแล้วจะประสบความสำเร็จ แต่จะมีคนอยู่แค่สี่ประเภทเท่านั้นที่มีโอกาสสูงสุดที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจของตัวเอง

การที่เริ่มต้นทำธุรกิจโดยเริ่มจากการพิจารณาคุณสมบัติของตัวเองเราก่อน นี่คือนิยามที่ผมเรียกว่า *"เก้าแก้วแบบ 360 องศา"* คือเป็นการมองครบทุกด้าน โดยเริ่มจากมองดูตัวเราเองก่อนว่าใช่หรือเปล่า ถ้าเราคิดว่าใช่ ต่อไปก็เริ่มมองรอบๆ ตัวหาสิ่งที่ตัวเองชอบ มองหาโอกาส เพิ่มพูนความรู้ความสามารถในด้านต่างๆ วิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ อย่างรอบคอบ แล้วค่อยเริ่มต้นธุรกิจ เอาเป็นว่าตอนนี้เรามาเป็น *"เก้าแก้วแบบ 360 องศา"* โดยลองสำรวจตัวเราเองดูก่อนว่าเราเป็นหนึ่งในคนสี่ประเภทที่จะทำธุรกิจประสบความสำเร็จหรือเปล่า

“ผู้มุ่งมั่น”

ลักษณะของ *"ผู้มุ่งมั่น"* ก็คือคนที่มีลักษณะเป็นผู้ประกอบการอย่างที่เราเข้าใจกัน คือขยันขันแข็ง ตั้งแต่เช้า มุ่งมั่นเพื่อให้ประสบความสำเร็จ ไม่ยอมย่อท้ออะไรง่าย ๆ ล้มแล้วลุกใหม่ เจ็บแล้วทำใหม่ ชอบ



เสี่ยง มองหาโอกาสตลอดเวลา ส่วนใหญ่ “ผู้มุ่งมั่น” จะบริหารจัดการไม่ค่อยเก่ง อาศัยลองผิดลองถูก ลุยลูกเดียว ค่อยๆ ปรับไปเรื่อยๆ ถ้าเราเป็นคนประเภทนี้ควรเริ่มธุรกิจจากเล็กๆ ก่อนแล้วค่อยๆ ขยับขยาย ถ้าเริ่มจากธุรกิจที่เรารักเราชอบหรือถนัดยิ่งดีใหญ่ แต่ถ้าไม่ชอบไม่ถนัดก็ไม่เป็นไร พอมีรายได้เข้ามาเดี๋ยวก็ชอบเดี๋ยวก็ถนัดไปเอง

“สุดยอดนักขาย”



คนพวกนี้ลักษณะไม่ขยันมาก มนุษย์สัมพันธ์ดี คุยสนุก ที่สำคัญขายเก่ง หยิบจับอะไรขายได้หมด พวกนี้ทำธุรกิจอะไรก็ได้ ไม่ต้องรักไม่ต้องชอบ ขอให้มีโอกาสก็ขายของตัวเอง ผมมีรุ่นน้องอยู่คนหนึ่งเป็นพนักงานขายมาตั้งแต่เรียนจบ เปลี่ยนงานอยู่หลายบริษัทจนได้เป็นผู้จัดการฝ่ายขาย สุดท้ายถูกซื้อตัวโดยบริษัทฝรั่งให้เงินเดือนแสนกว่าบาท แยกทำอยู่สองเดือนก็ลาออกมาหน้าตาเฉย ออกมาเปิดธุรกิจของตัวเอง แรกๆ แยกตะลุยขายเองไม่ได้จ้างพนักงานขาย บริษัทเปิดมาแค่สองปีตอนนี้กำไรปีละหลายล้านบาท นี่แหละครับสุดยอดนักขาย

“พัวบาย”



กลุ่มนี้เป็นพวกทำงานอยู่ในธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งนานๆ จนกระทั่งรู้หมดได้หมดทุก ผลิตอย่างไร ลูกค้าอยู่ที่ไหน ทางหนทางรู้หมด พวกนี้พอมาทำธุรกิจของตัวเองก็มักประสบความสำเร็จได้ไม่ยาก ผมเคยเจอพ่อค้าขายส่งผ้าอยู่แถวลำเพ็งแกเล่าให้ผมฟังว่า แกมีลูกน้องอยู่คนหนึ่งทำงานมาด้วยกันมาหลายปี สุดท้ายก็ออกไปเปิดกิจการเป็นของตัวเอง ปรากฏว่าผ่านไปไม่กี่ปีรวยกว่าแกอีก ทุกวันเวลาจะกลับบ้านต้องไปเอารถที่ลานจอด แกต้องคอยหลบเจ้าลูกน้องคนนี้ เพราะตัวแกขับฮอนด้าแต่

ลูกน้องขับเบนซ์ เจ้าลูกน้องคนนี้เป็นตัวอย่างของ “ผู้ชำนาญ” เพราะทำมานานรู้ทุกอย่าง ผลออก รู้ดีกว่าเจ้าของเดิมเสียอีก

“ผู้จัดการตัวจริง”

คนพวกนี้เป็นผู้มีความสามารถในการบริหารจัดการ สามารถแก้ไขสถานการณ์ต่างๆ ได้ วางแผนเก่ง คิดเก่ง คนพวกนี้สามารถทำธุรกิจของตัวเองให้ประสบความสำเร็จได้ ซึ่งธุรกิจที่ทำไม่จำเป็นต้องรัก ไม่ต้องถนัด ขออย่างเดียวต้องมีขนาดไม่เล็กจนเกินไป ธุรกิจที่มีขนาดเล็กมากๆ อาศัยการจัดการน้อย “ผู้จัดการตัวจริง” ไม่ชอบครับ ต้องให้มีขนาดพอสมควร

มีอยู่ครั้งหนึ่งมีคนมาขอคำปรึกษาอยากทำธุรกิจ แกมีตึกแถวอยู่ย่านใกล้ๆ กับประตูน้ำ ตอนนั้นแกทำงานประจำแล้วเบื่อๆ เลยอยากออกมาทำธุรกิจของตัวเอง ก็เลยนัดคุยกับผม

“คุณเรียนมาทางไหนครับ”

“จบมาทางด้านบัญชีค่ะ”

“คุณชอบทำอะไรหรือมีฝีมืออะไรบ้างล่ะ”

“หนูมีสูตรทำก๋วยเตี๋ยวเปิดอร่อยมากค่ะ”

“เคยทำหรือยัง เคยมีคนชิมแล้วบอกว่าอร่อยบ้างมั๊ย”

“ยังไม่เคยทำค่ะ แต่เป็นสูตรที่ตกทอดมาเป็นสิบปีแล้ว”

“อ้าว ... แล้วมันจะถูกปากคนยุคนี้หรือครับ”

“ไม่ทราบเหมือนกันค่ะ”



“แล้วคุณชอบขายของหรือเปล่า”

“ไม่ค่อยชอบค่ะ เอ๋ อาจารย์คะ ถ้าเราทำแล้วมีคู่แข่งเราจะทำอย่างไรคะ”

“อ้าว แล้วตอนนี้มีคู่แข่งหรือยังล่ะ”

“ยังค่ะ หนูถามไว้ล่วงหน้า แล้วเราจะทำอย่างไรให้คนติดร้านเราคะ แล้วถ้าเราจ้างคนงานมาช่วย วันไหนคนงานป่วยเราจะทำอย่างไรคะ”

“เธอยังงี้แล้วกัน ผมว่าคุณเอาดีก๊วไปให้คนเช่าดีกว่าครับ”

“ไม่เอาค่ะ หนูอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง”

“งั้นผมแนะนำให้คุณซื้อแฟรนไชส์ อย่าทำเอง”

ผู้อ่านคิดว่าถ้าคนคนนี้ออกไปทำกิจการของตัวเองจะไปรอดไหมครับ ถ้าคิดว่าคนนี้ไม่เหมาะที่จะทำธุรกิจเป็นของตัวเอง แล้วคุณเคยสำรวจตัวเองบ้างหรือเปล่าว่าคุณเหมาะหรือเปล่า ถ้าไม่เหมาะก็อย่าไปฝืนเลยครับ นอกจากว่าคุณจะรวยมาก จนไม่รู้ว่าเอาเงินไปทำอะไรดี

ผมเป็นคนชอบท่องอินเทอร์เน็ต วันหนึ่งผมได้ไปเจอเว็บไซต์ของต่างประเทศมีแบบทดสอบการเป็นผู้ประกอบการ หัวข้อว่า Are You Ready to be an Entrepreneur ? (<http://www.navis.gr/manager/entrepre.htm>) ใครสนใจก็เข้าไปดูได้ แต่ถ้าเว็บไซต์ปิดไปแล้วก็เข้ามาที่เว็บผมก็ได้ (SiamKM.com) ผมมีเก็บไว้ เว็บไซต์นี้จะมีคำถามให้เราตอบทำเสร็จมีการรวมคะแนน แล้วจะเฉลยว่าเราเป็นผู้ประกอบการได้หรือเปล่า มีอยู่ครั้งหนึ่งผมได้ไปบรรยายที่ต่างจังหวัดให้กับผู้ที่สนใจอยากเริ่มต้นธุรกิจของตัวเอง เลยได้มีโอกาสเอาแบบทดสอบนี้ไปให้ผู้เข้ารับการอบรมลองทำดู ปรากฏว่ามีผู้เข้าร่วมการอบรมอยู่ท่านหนึ่งได้คะแนน

16 ธุรกิจส่วนตัว...คุณเองก็ทำได้ง่ายนิดเดียว !

น้อยสุดๆ ผมเริ่มไม่สบายใจเพราะถ้าให้แปลผลแบบถนอมน้ำใจก็ต้องบอกว่าจะทำธุรกิจของตัวเองได้แต่ต้องระวังหน่อย อาจต้องหาคนเก่งๆ เข้ามาช่วย แต่ถ้าให้แปลผลแบบฟันธงต้องบอกว่าเก็บเงินไว้ดีกว่า อย่าริไปมีธุรกิจเป็นของตัวเองเลย ผมตัดสินใจถามแถมตรงๆ ว่าตอนนี้ทำมาหากินอะไรอยู่ คิดอย่างจริงจังอยากจะมียุทธกิจเป็นของตัวเอง แกตอบว่าแกว่ารับราชการมาตลอดชีวิต ตอนนี้อายุากจะเกษียณตัวเองแล้วเอาเงินที่ได้มาทำธุรกิจ ฟังดูแล้วน่าเป็นห่วง ผมเลยแนะนำว่าถ้าจะลงทุนทำอะไรก็ทำที่มันใช้เงินน้อยๆ นะ ห้ามเสี่ยง ถ้าจะให้ดีกว่านี้ไปเข้าหุ้นทำกิจการกับคนที่ไว้ใจได้จะดีกว่า หรือไม่ก็ซื้อแฟรนไชส์ที่ใช้เงินไม่มาก ไม่แนะนำให้ทำอะไรใหญ่โต เอาแค่ทำพอแก็แข็งก็พอแล้ว



เว็บไซต์ <http://www.navis.gr/manager/entrepre.htm>
ที่ม๊บททดสอบความพร้อมสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ



ผมมีโอกาสให้คำปรึกษากับผู้ที่จะเริ่มต้นธุรกิจมาหลายราย บอกตามตรงครับว่าบางคนเกิดมาเพื่อเป็นแก้วแก่จริงๆ แต่บางคนก็ไม่ใช่ บางรายมาขอคำปรึกษาว่าอยากลาออกจากงานมาเปิดกิจการของตัวเองดีไหม ผมบอกว่าพຽ່นี้คุณไปลาออกจากงานได้เลย แต่บางรายอยากทำกิจการส่วนตัวใจจะขาดแต่ผมก็ไม่สนับสนุน แนะนำให้ทำงานรับเงินเดือนเอาเวลาไปพัฒนาตัวเองให้มีความรู้ความสามารถเพื่อเลื่อนตำแหน่งที่สูงขึ้นจะดีกว่า

ผมสรุปอย่างนี้ครับว่าการหาความรู้ การพัฒนาความสามารถและการวิเคราะห์ธุรกิจก่อนลงมือทำเป็นสิ่งที่ดีและจำเป็น ถ้าประกอบกับเราทำในสิ่งที่เรารัก เราชอบ เราถนัดก็ยิ่งดีใหญ่ แต่นั่นมันก็แค่มองรอบตัวไปข้างหน้าคือ 180 องศา ถ้าอยากมั่นใจมากขึ้นเราต้องวิเคราะห์ตัวเราด้วย ว่ามีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับการเป็นผู้ประกอบการหรือเปล่า นี่จึงจะเรียกว่ามองและวิเคราะห์ครบ 360 องศา

❗ ไม่ใช่...แต่อยากทำ

คราวนี้ทำอย่างไรถ้าเราอยากจะมีธุรกิจเป็นของตัวเอง แต่พิจารณาแล้วคิดว่าไม่มีลักษณะเข้าเกณฑ์ประกอบการอย่างที่ผมพูดถึง เช่น ไม่ค่อยขยัน ไม่ค่อยสู้ ไม่กล้าเสี่ยง งานขายก็ไม่ชอบ ไม่เคยอยู่ในธุรกิจไหนนานๆ บริหารจัดการก็ไม่เก่ง ผมแนะนำดังนี้

- 1 “*มองอะไรก็ทำมาหากินอย่างนั้น*” เช่นเรียนหมอก็เปิดคลินิก เรียนบัญชีก็เปิดบริษัทรับทำบัญชี อย่างนี้ปลอดภัยความเสี่ยงได้บ้าง

- 2 “**ข้อผิดพลาด**” ถ้าไม่เก่งอะไรเลย ลองหาแฟรนไชส์ที่น่าสนใจมาทำ ก็น่าจะเป็นคำตอบที่ดีได้ เลือกที่ใช้เงินไม่มาก เรายังไม่ชำนาญอย่าลงเงินเยอะ ค่อยๆ ศึกษาเรียนรู้ไปก่อน ถ้าไม่รู้จักหาข้อมูลได้ที่ไหน ลองไปที่เว็บไซต์เหล่านี้ดูอาจมีอะไรที่ถูกใจบ้าง

<http://www.franchise108.com/>

<http://www.fsathai.com/>

<http://www.thailandfranchising.com/>

<http://www.thaifranchisecenter.com/>

<http://www.sme.go.th/>

<http://www.scib.co.th/franchise/>

<http://www.thaismecenter.com/franchise/index.htm>

<http://www.franchisefocus.co.th/>

<http://www.thailand.biz/business/franchise.html>

- 3 “**เกาะคนอื่น**” การเข้าหุ้นกับเพื่อนก็เป็นหนึ่งในทางออกที่ดี (เลือกเพื่อนที่มีลักษณะเป็นผู้ประกอบการอย่างที่ผมเล่าให้ฟังตอนต้น ถ้าขึ้นเราก็คงไม่ใช่ เพื่อนก็ไม่ใช่ หายนะจะมาเยือนครับ) ไม่จำเป็นต้องลงทุนคนละครึ่ง เลือกลงเป็นส่วนน้อยไปก่อน คือเกาะๆ เขาไป ค่อยๆ เรียนรู้ เมื่อเพื่อนของเราออกเงินมากกว่า ก็มีแนวโน้มที่จะต้องทำเต็มกำลัง ถ้าจะเข้าหุ้นกันหลายๆ คน ผมแนะนำว่าควรมีจำนวนคนที่มาเข้าหุ้นรวมแล้วต้องเป็นเลขคี่ เช่น สามคน ห้าคน เป็นต้น อันนี้แม่ผม



สอนไว้ เพราะบางทีความเห็นไม่ตรงกันแบ่งเป็นสองฝ่ายหาคนตัดสินไม่ได้ สุดท้ายก็ต้องแยกกัน ถ้าหุ้นส่วนมีจำนวนเป็นเลขคี่ อย่างน้อยก็มีคนตัดสิน

4 “อุกฉวัณวัณปิน” หากเรามีกงานประจำอยู่แล้ว ให้เจียดเวลาว่างมาลองทำกิจการเล็กๆ น้อยๆ ดูก่อนในวันหยุด อย่างนี้ก็อาจจะทำให้เรามั่นใจได้มากขึ้น หรือถ้าจะให้ดีผมแนะนำให้คุณลองสมัครไปเป็นลูกจ้างชั่วคราวทำวันเสาร์-อาทิตย์ ลองไปทำงานทำแถวสวนจตุจักร สมัครเป็นพนักงานขายหรือทำอะไรก็ได้ เพราะส่วนใหญ่ร้านพวกนี้ต้องการพนักงานวันเสาร์-อาทิตย์มากเป็นพิเศษ คราวนี้แหละคุณจะได้ลองของจริงโดยไม่ต้องเสีย แถมได้เงินใช้อีกด้วย ลองดูครับ ทำสักสองสามเดือนแล้วค่อยกลับมาประเมินตัวเองอีกรอบว่าพร้อมหรือยังกับการมีกิจการเป็นของตัวเอง ถ้าเป็นไปได้ลองเป็นลูกจ้างหลายๆ ร้าน เลือกร้านที่ขายดีๆ จะได้มีกำลังใจมาเปิดกิจการเป็นของตัวเอง และเลือกร้านที่ขายไม่ดีและทำท่าว่าจะเจ๊ง จะได้รู้รสชาติของความล้มเหลวว่ามันเป็นอย่างไร เวลาเจอกับตัวเองจะได้ไม่เสียสติ

5 “เกมกษัตริย์” ถ้าที่บอกมายังไม่ถูกใจ อยากจะแนะนำวิธีสุดท้ายคือ อยากจะทำอะไรก็ทำไปแต่ต้องมีที่ปรึกษาหรือมีคนช่วยที่ดี ต้องรู้ว่าเรามีจุดอ่อนเรื่องอะไร แล้วหาคนที่เชี่ยวชาญด้านนั้นๆ มาช่วยเสริม เช่น ถ้าบริหารจัดการหรือทำการตลาดไม่เก่งก็หาอาจารย์เก่งๆ มาแนะนำให้เป็นครั้งคราว ถ้าขายไม่เก่งก็หาคนขายเก่งๆ มาช่วย เป็นต้น เท่ากับมีหลายหัวหลายมือ อย่างนี้พอไหวครับ



การที่จะเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จได้นั้นมีองค์ประกอบหลายประการ แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดก็คือตัวเรานั้นเอง ถ้าสำรวจตัวเองว่ามีลักษณะที่สามารถเป็นผู้ประกอบการได้ นั่นก็แปลว่ามีโอกาสประสบความสำเร็จเกินครึ่งแล้ว ที่เหลือก็เป็นเรื่องการใช้ความรู้ในการวิเคราะห์ด้านต่างๆ ทางธุรกิจ แต่ด้วยองกามันใจมากก็ขึ้นก็ต้องอ่านตอนต่อไปครับ

ตอนที่ 3

ติดปีกไต่พยุภ



เออละถ้าคุณตัดสินใจเด็ดเดี่ยวที่จะมีธุรกิจเป็นของตัวเอง และคุณมองตัวเองแบบ 360 องศา มั่นใจแล้ว ยังรีบอย่าเพิ่งลุย ต้องอ่านเนื้อหาในตอนนี้อย่างละเอียด เพราะมีทัศนคติบางอย่างที่จะต้องปรับก่อน ถ้ามีทัศนคติที่ถูกต้อง ต่อไปนี้คุณก็ไม่ต้องกลัวใครในโลกนี้แล้ว

ผมถือว่าผู้ที่ตัดสินใจจะทำธุรกิจของตัวเอง เป็นคนที่เก่งและกล้าได้กล้าเสีย ผมยกให้เป็นพยุภครับ ปัญหามันอยู่ที่ว่าทุกคนที่ทำธุรกิจของตัวเองก็กลัวแล้วแต่เป็นพยุภกันทั้งนั้น อ้าว....แล้วใครจะอยู่ใครจะไปละคราวนี้ โบราณท่านว่า เลือกลองตัวอยู่ถ้าเดียวกันไม่ได้ยกเว้นตัวหนึ่งจะเป็นตัวเมีย ถ้าจะชนะคนอื่นได้ คุณต้องเป็นพยุภติดปีกครับ

ตาบอดคลำช้าง

อย่างที่ผมเล่าให้ฟังว่าธุรกิจแรกที่ผมเริ่มต้นคือร้านเสื้อผ้าสตรี ผมเริ่มทั้งๆ ที่ตัวเองก็ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน ไม่มีความรู้เรื่องนี้ ไม่ได้รัก ไม่ได้ชอบ เบื้องหลังการที่ผมกล้าตัดสินใจที่จะทำธุรกิจนี้คือทัศนคติบางอย่าง เล่าให้ฟังอย่างไม่อายเลยครับ ผมมีความเชื่อส่วนตัว (ส่วนตัวนะครับ อย่าไปเชื่อตาม) ว่า การที่เราจะทำอะไรให้ประสบความสำเร็จมันขึ้นอยู่กับความคิดสร้างสรรค์ของเรา ถ้าเรามีความคิดที่ดีกว่า แปลกกว่า สามารถพลิกแพลงได้มากกว่า ไม่ว่าจะทำอะไรก็ประสบความสำเร็จทั้งนั้น ผมจึงเชื่อว่า ไม่ว่าธุรกิจอะไรก็ตาม ผมสามารถทำได้ทั้งสิ้น พอทำสำเร็จได้จริง ก็ยิ่งทำให้ความเชื่อของผมฝังแน่นกว่าเดิม

เมื่อหลายปีก่อนผมได้สัมภาษณ์น้องๆ ที่จบบริหารธุรกิจเข้ามาทำงาน ผมถามคำถามเดียวกันคือ ถ้าผมมีธุรกิจอยู่แล้วผมต้องการจ้างน้องเข้ามาทำงาน น้องมีวิธีการอย่างไรที่จะทำให้ธุรกิจผมประสบความสำเร็จได้ น้องคนแรกตอบอย่างนี้ครับ

“เริ่มต้นครับพี่ เราต้องศึกษาข้อมูลก่อน เราต้องหาจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส ภัยคุกคาม จากนั้นเราก็สามารถคิดกลยุทธ์ออกมาได้ครับ”

ฟังดูคุ้นๆ มั้ยครับ ผมลองถามคำถามเดียวกันกับผู้สมัครคนที่สองที่จบบริหารธุรกิจเหมือนกัน แต่มาจากต่างสถาบันกับน้องคนแรก คำตอบเป็นอย่างนี้ครับ

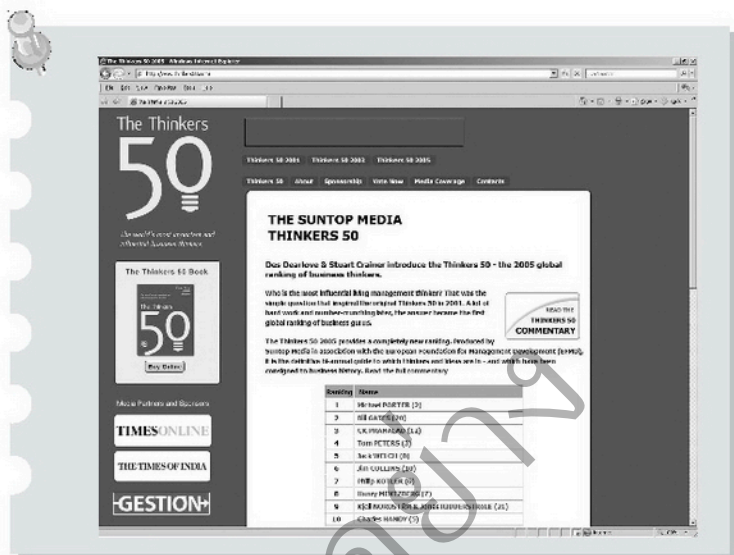


“ก่อนอื่นผมว่าเราต้องมีการวางแผนธุรกิจก่อน เราต้องศึกษาภาวะแวดล้อมภายใน ภาวะแวดล้อมภายนอก เพื่อหาจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และภัยคุกคาม แล้วค่อยมากำหนดกลยุทธ์กันทีหลัง”

เมื่อสัมภาษณ์ครบทั้งสองคน (ผมไม่รับทั้งคู่) ผมมานั่งคิดทบทวนดูว่า การทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ กลยุทธ์ที่ได้ต้องมาจากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ภัยคุกคาม (SWOT-Strength, Weakness, Opportunity, Threat) เท่านั้นหรือ อย่างนี้ใครเรียนจบบริหารธุรกิจ ก็มีกลยุทธ์เยี่ยมๆ กันทุกคน แล้วถ้าแก่รุ่นเก่าๆ ละเติบโตมาได้ยังไง ยังคิดก็ยังเข้าข้างตัวเองเพราะทัศนคติดั้งเดิมของผมก็คือ กลยุทธ์ที่ดีเกิดจากความคิดสร้างสรรค์เท่านั้น ตำราด้านบริหารต่างๆ ล้วนแล้วแต่เป็นคำพูดสวยหรู เวลาใช้จริงก็เป็นแค่ทฤษฎีไม่สามารถนำมาปฏิบัติได้จริง

จนกระทั่งผมได้มีโอกาสเข้าไปเรียนบริหารธุรกิจ (ขณะเรียนก็มีความรู้สึกค่าน้ำตำราอยู่ในใจตลอดเวลา) วันหนึ่งอาจารย์ที่ผมเคารพนับถือมากก็ให้หนังสือผมมาอ่านเล่มหนึ่งชื่อ “Strategy Safari” เขียนโดย Henry Mintzberg ถ้าใครเคยเข้าไปในเว็บไซต์ Thinkers50.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์จัดอันดับ “The most influential living management thinker” หรือนักคิดด้านการบริหารจัดการที่ทรงอิทธิพลและยังมีชีวิตอยู่ จะพบว่า Henry Mintzberg ได้รับการจัดอันดับอยู่ในอันดับ 7 ในปี ค.ศ. 2003 และอันดับ 8 ในปี ค.ศ. 2005 แสดงว่าใช้ได้ครับคนนี้

24 ธุรกิจส่วนตัว...คุณเองก็ทำได้ง่ายนิดเดียว !

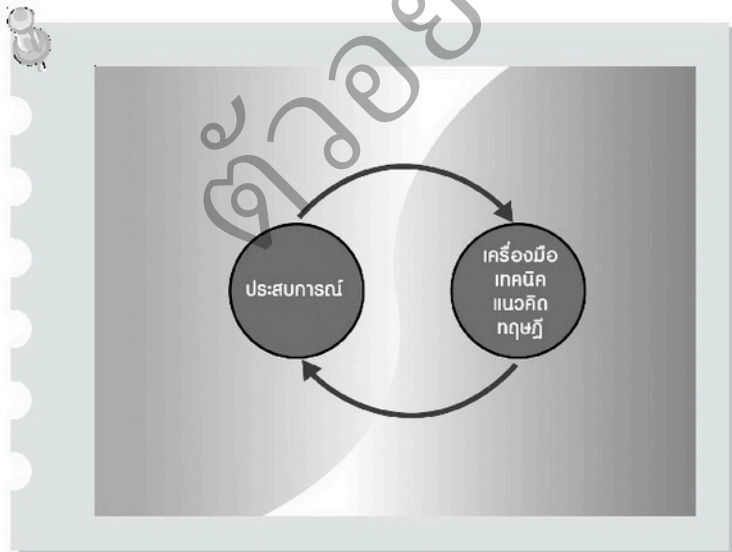


เว็บไซต์ Thinkers50.com รวบรวมสุดยอดนักคิดด้านการบริหารจัดการ

หนังสือเล่มนี้เล่าว่า กลยุทธ์สามารถที่จะเกิดขึ้นได้ด้วยวิธีการที่หลากหลาย ขึ้นอยู่กับใครจะเคยเรียนรู้หรือมีประสบการณ์มาแบบไหน นักศึกษาบริหารธุรกิจเรียนวิชาการบริหารกลยุทธ์หรือการบริหารการตลาดก็เป็นวิธีหนึ่งที่ได้มาซึ่งกลยุทธ์ ถ้าแก่นรู้แก่นอาศัยประสบการณ์และสัญชาตญาณก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ทำให้เกิดกลยุทธ์ บางคนอาศัยค่อยๆ เรียนรู้โดยการลองผิดลองถูกซึ่งก็เป็นอีกวิธีหนึ่ง ไม่มีถูกไม่มีผิดและไม่มีวิธีใดใช้ได้ผลในทุกสถานการณ์ ในหนังสือเล่มนี้บอกอย่างน้อยมีสิบแนวคิด (Ten Schools of Thought) ที่จะเป็แนวทางในการสร้างกลยุทธ์



หลังจากที่ผมได้อ่านหนังสือเล่มนี้จบผมก็ถึงบางอ้อ แท้ที่จริงหลาย ๆ คนก็เหมือนตาบอดคลำช้าง คือแต่ละคนก็เชื่อไปคนละด้าน เหมือนคลำช้างคนละส่วน คนที่คลำหางช้างก็ว่าช้างเหมือนเขือก คนที่คลำขาช้างก็ว่าช้างเหมือนเสา แล้วหนังสือเล่มนี้ให้อะไรกับผม สิ่งที่ผมได้รับคือทัศนคติที่เปลี่ยนไป ผมเริ่มเข้าใจแล้วว่าผมเองก็คลำช้างด้านเดียวแล้วด่วนสรุปและด่วนเชื่อ นั่นหมายถึงว่าผมปิดโอกาสตัวเองที่จะได้แนวคิดหรือความรู้ใหม่ๆ วันใดผมเจอคู่แข่งที่เหนือกว่าผมอาจไปไม่รอด ตั้งแต่วันนั้นเกือบทันทีที่ผมมีงานบรรยายเกี่ยวกับกลยุทธ์ ผมจะใช้รูปช้างล่างนี้ประกอบคำอธิบาย





26 ธุรกิจส่วนตัว...คุณเองก็ทำได้ง่ายนิดเดียว !

จากรูปที่ผมนำเสนอ จะเห็นได้ว่าวงกลมสองวงเหมือนเป็นสองชั่วคือ ชั่วผู้ประกอบการกับชั่วนักวิชาการ วงกลมทั้งสองวงจะลงรอยกันยาก ฝ่ายเจ้าแก้มักจะทำนักวิชาการให้ลองมาทำธุรกิจแข่งกัน นักวิชาการก็บอกว่าเจ้าแก้มิแต่ประสบการณ์ขาดความรู้เดี๋ยวก๊ไปไม่รอด (เหมือนตาบอดคลำช้างไหมครับ) หากผู้ประกอบการยอมเปิดใจรับรู้ความรู้ใหม่ๆ แล้วนำมาปรับใช้ จะยิ่งเป็นการเสริมทำให้แข็งแกร่งมากขึ้น และแน่นอนโอกาสอยู่รอดและชนะผู้อื่นก็มากขึ้น แปลว่าถ้าเรารวมวงกลมสองวงเข้าด้วยกันได้ คือนอกจากผู้ประกอบการจะมีประสบการณ์และความรู้ในธุรกิจเป็นอย่างดีแล้ว ถ้าเสริมความรู้ด้านวิชาการเข้าไปอีก ก็เหมือนกับการ “ติดปีกให้พยัคฆ์” และถ้าทำได้ขนาดนี้แล้วคุณจะกลัวใครอีก



ทบทวนยุคศิลป์: เข้าสู่ยุควิทยาศาสตร์

ในอดีตการบริหารจัดการมีแนวโน้มที่จะเป็นเรื่องของศิลปะมากกว่าเป็นวิทยาศาสตร์ เป็นสิ่งที่ต้องการความสามารถเฉพาะตัว ยากที่จะเลียนแบบ ต้องใช้เวลานานเพื่อจะฝึกฝนและสะสมประสบการณ์ แต่ในปัจจุบันโลกมันเปลี่ยนไปแล้ว คำว่าศิลปะในเชิงของการบริหารจัดการเดี๋ยวนี้อันเริ่มเลือนหายไป

ถ้าคุณจะเป็น “พยัคฆ์ติดปีก” ต้องทำความเข้าใจและเปลี่ยนทัศนคติก่อนว่า การบริหารจัดการเป็นเรื่องของวิทยาศาสตร์มากกว่าความเป็นศิลปะ เป็นเรื่องที่มีขั้นตอนชัดเจนเรียนรู้ได้ และสามารถนำไปปฏิบัติจริงได้ เมื่อไหร่ก็แล้วแต่ที่เรามีทัศนคติว่าการบริหารจัดการหรือแม้แต่การตลาดเป็นเรื่องศิลปะ เป็นเรื่องของประสบการณ์ หรือความ

สามารถเฉพาะตัว นั่นก็จะเป็นตัวขัดขวางการเรียนรู้ และจะทำให้เราปฏิเสธการเรียนรู้ในรูปแบบที่เป็นแบบแผน โอกาสที่คุณจะชนะคนอื่นก็ยากขึ้น

โดยส่วนตัวของผมแล้ว หลักการ ทฤษฎี แนวคิด เป็นสิ่งที่ต้องมาก่อน และประสบการณ์เป็นเครื่องอธิบายให้เราเข้าใจง่ายขึ้น หลายๆ ครั้งที่ไปบรรยายมักจะมีคนบอกว่าอยากฟังประสบการณ์มากกว่าทฤษฎี ผมก็แปลกใจว่าจะฟังประสบการณ์โดยไม่ฟังทฤษฎีก่อนจะเป็นไปได้ อย่างไร ประสบการณ์ของคนอื่นนั้นเราจะเอามาเป็นบรรทัดฐานในการช่วยตัดสินใจได้ยาก เพราะธุรกิจอาจแตกต่างกัน หรือแม้แต่ธุรกิจเดียวกันเมื่อภูมิประเทศ เหตุผล บุคคล และเวลาเปลี่ยนไป ประสบการณ์ในอดีตก็เอามาใช้ได้ลำบาก ผมก็ไม่ได้บอกว่าประสบการณ์เป็นสิ่งที่ไม่ดี ยังจำรูปที่ผมใช้สอนได้ใช่ไหมครับ มันต้องมีทั้งสองส่วนคือทั้งประสบการณ์และทฤษฎี

ปัจจุบันการบริหารจัดการมีความเป็นศิลปะลดลง ตำราด้านการบริหารจัดการสมัยใหม่จะมีความเป็นวิทยาศาสตร์มากขึ้น มีขั้นตอน รูปแบบ ให้สามารถเรียนรู้และปฏิบัติตามได้ เมื่อก่อนเรามักได้ยินชื่อหนังสือทำนองว่า “ศิลปะการขาย” แต่ในปัจจุบันถ้าเราอ่านหนังสือที่เกี่ยวกับการขายหลายๆ เล่มจะบอกว่า “การขายเป็นวิทยาศาสตร์ ไม่ใช่ศิลปะ” เล่มไหนที่บอกว่าการขายเป็นศิลปะ ขอให้ตั้งข้อสังเกตได้เลยว่าเป็นหนังสือเก่า ถ้าไม่เชื่อลองอ่านหนังสือที่เกี่ยวกับการขายชื่อ “Integrity Selling for the 21st Century: How to Sell the Way People Want to Buy” ที่เขียนโดย Ron Willingham แล้ว คุณจะรู้ว่าการขายเป็นวิทยาศาสตร์จริงๆ หรือแม้แต่ในเรื่องการเจรจาต่อ

รอง เมื่อก่อนเรามักได้ยินชื่อหนังสือทำนองว่า “ศิลปะการเจรจาต่อรอง” ผมอยากให้อ่านหนังสือชื่อ “Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In” ที่เขียนโดย Roger Fisher ปรมาจารย์ของการเจรจาต่อรองแล้วจะรู้ว่า การเจรจาต่อรองมีขั้นตอนและมีรูปแบบชัดเจน เป็นสิ่งที่เตรียมตัวได้ในทุกสถานการณ์ไม่ต้องอาศัยศิลปะหรือความสามารถเฉพาะตัวแต่อย่างใด

มีเรื่องหนึ่งที่ผมขอ เน้นเป็นพิเศษ สิ่งที่เป็นวิทยาศาสตร์นั้น เราต้องเรียนรู้หลายๆ ทฤษฎี เรียนรู้ให้ได้มากที่สุด และเลือกใช้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์ ผมไม่แนะนำให้อ่านหนังสือเล่มใดเล่มหนึ่งแล้วเชื่อจนหมดใจ ผมมักจะสอนลูกน้องเสมอว่า ถ้าคุณต้องการเรียนรู้เรื่องใดเรื่องหนึ่ง คุณต้องอ่านหนังสือหลายๆ เล่มในเรื่องเดียวกัน เพราะหนังสือทุกเล่มแม้จะมีข้อดี แต่ก็มีข้อจำกัดของผู้เขียน ดังนั้นถ้าเราอ่านเรื่องใดเรื่องหนึ่งหลายๆ เล่ม เราจะมีมุมมองที่กว้างขึ้น และรู้ข้อดีข้อด้อยของหนังสือแต่ละเล่ม สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ เราต้องหมั่นเอาวิทยาศาสตร์มาฝึกฝนตลอดเวลา จนกระทั่งเกิดทักษะและความชำนาญ นั่นจะทำให้คุณได้เปรียบคนอื่นอย่างแท้จริง

เมื่อหลายปีก่อนผมรู้สึกสงสารคนที่ทำอาชีพเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์เป็นอย่างมาก เพราะมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาไม่ว่าจะเป็นฮาร์ดแวร์ หรือซอฟต์แวร์ ดังนั้นความรู้จะต้องไม่หยุดนิ่ง ต้องทำตัวให้ทันสมัยโดยตลอด แต่เมื่อเรียนจบบริหารธุรกิจ ผมกลับมาส่งสารตัวเอง หนังสือส่วนใหญ่ตอนที่เรียนบริหารธุรกิจ จะเป็นหนังสือในกลุ่มที่เรียกว่าเป็นตำรา (Text book) คือเป็นทฤษฎีพื้นฐานด้านการบริหารจัดการ แต่ความรู้ที่สำคัญๆ และเป็นสิ่งที่เป็ประโยชน์มากกลับ



ไปอยู่ในหนังสืออีกประเภทหนึ่งที่เรียกว่าหนังสือธุรกิจ (Business book) ซึ่งถ้าเราไม่มีพื้นฐานเรื่องการบริหารจัดการ การอ่านหนังสือประเภทนี้ก็อาจเข้าใจยาก แล้วไอ้เจ้าหนังสือประเภทบริหารจัดการก็ออกมาใหม่ทุกวัน อ่านเท่าไรก็อ่านไม่หมด ที่ซ้ำร้ายไปกว่านั้นคือบางเล่มก็ดีบางเล่มก็ไม่ดี

เพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้อ่านได้ไปศึกษาต่อ ผมได้พยายามสรุปเนื้อหาของหนังสือแต่ละเล่มที่ผมคิดว่าดีเอาไว้ในเว็บไซต์ของผม (SiamKM.com) ถ้าดูเรื่องย่อของหนังสือเล่มไหนแล้วสนใจก็ไปหาซื้อ มาอ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ จากประสบการณ์ของผมหนังสือเหล่านี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง ไม่ใช่เป็นทฤษฎีอย่างที่หลายคนเข้าใจกัน คนที่พูดว่าตำราเป็นเรื่องของทฤษฎีไม่สามารถนำมาใช้ได้จริง ผมเถียงขาดใจเลยครับ และคนที่พูดอย่างนั้นเชื่อเถอะครับว่าไม่ได้เป็นคนอ่านหนังสือเป็นประจำ หรืออ่านก็อ่านแต่หนังสือที่ไม่ดี ไม่ได้เป็นหนังสือที่ควรอ่าน



ถ้าคุณเป็นพยับและอยากดัดปีก น่านอนทางออกทางเดียว คือ เปิดใจ...เปิดใจ...และเปิดใจ หาความรู้เพิ่มเติมตลอดเวลา เร็วๆ เองๆ พังๆ เองๆ ดุกับคนเก่งๆ เองๆ อ่านหนังสือเองๆ แล้วเอาไปประยุกต์ใช้ อย่างนี้คุณจึงกลัวล้มเหลวอีกหรือครับ

ตัวอย่าง





หากคุณเองก็เป็นคนหนึ่งที่ยากจะทำธุรกิจส่วนตัว
หนังสือเล่มนี้จะช่วยจุดประกายความคิดให้กับคุณ !

เริ่มตั้งแต่การวิเคราะห์ว่า

ตัวคุณเหมาะที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจหรือไม่ ?

ธุรกิจอะไรที่น่าทำ ?

มีโอกาส...แล้วมีตลาดหรือไม่ ?

จะกำหนดราคาเท่าไรดี ?

ที่ตั้งควรอยู่ตรงไหน ?

และอีกหลากหลายกลยุทธ์การตลาดที่จะทำให้ธุรกิจ
ของคุณ "อยู่รอด" และ "รุ่งเรือง" ได้



เอ็กซ์เพิร์ตเน็ตบุ๊กส์
EXPERTNETBOOKS

ราคา 175 บาท

ISBN 978-974-414-317-4

