

รักษะทำธุรกิจแบบมืออาชีพ

ต้องตัดให้ขาดเรื่องส่วนตัวและปัญหาที่ไม่เกี่ยวกับธุรกิจ

เมื่อคุณก้าวไปสู่โลกของธุรกิจ โดยที่คุณอยากทำมันจริงจัง (เท่านั้น ผมขำ) ไม่ใช่แค่เล่นๆ หรือเอามันส์ คุณต้องจริงจังกับมันเพราะมีบททดสอบ ลองของ ลองดี และการเรียกแขกทั้งที่รับเชิญและไม่ได้รับเชิญเยอะครับ ไม่มีอะไรสมบูรณ์แบบและเพียบพร้อม แต่คุณต้องนิ่ง ห้วนไหวไม่ได้ หากอยากเป็นมืออาชีพ (ผมหมายถึงมืออาชีพที่ต้องจดทะเบียนนิติบุคคล เสียภาษีตามกฎหมาย ทำทุกอย่างถูกต้องตามกฎหมาย มีความแพร์กับลูกค้าในการทำมาค้าขายเท่านั้นนะ ครับ ผมไม่นับไอ้ธุรกิจนอกกฎหมาย หาทางหนีหรือเลี่ยงภาษี โกงลูกค้า ไม่แพร์ ขายเป็นก๊อบ ขายเป็นไร่คุณภาพ/ของละเมิดลิขสิทธิ์ และมักมองว่าตัวเองเก่งที่ชี้โก่งได้ เลี่ยงกฎหมายได้ ผมไม่ให้คุณค่าและไม่มีราคาสำหรับรูปแบบที่วานี้

และผมไม่เคยให้เกียรติว่าเป็นธุรกิจด้วยซ้ำ **อันนี้ไม่ต้องมาอ่านจนกว่าไปทำธุรกิจคุณให้สะอาดก่อน**) บทความนี้เขียนจริงจัง แรงๆ คนยอมรับได้ ไม่ดัดจริตเท่านี้มาอ่านได้ ถ้าอ่านแล้วมีอาการตรงกันข้ามนั่นคือธุรกิจที่ผมไม่ให้คุณค่าและไม่มีราคาข้างต้น ต้องเปิดความคิดกว้างๆ คุณจะเข้าใจในสิ่งที่ผมสื่อ มันแน่นอยู่แล้วที่เรื่องปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของทุกบริษัทในสังคมโลก ซึ่งปัญหาอาจหนักบ้างในบางเวลาหรือเบาบ้างในบางสถานการณ์ก็แล้วแต่ อุปสรรคในขณะนั้น ประสบการณ์และความรู้มีส่วนช่วยอย่างมากในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น แต่สำหรับบริษัทธุรกิจที่เพิ่งจะก่อตั้งใหม่ๆ **(ผมเองทำธุรกิจด้วยตัวเองมา 20 กว่าปี มาตั้งบริษัทเปิดใหม่ไม่นานนี้เอง ถือว่าใหม่ในรอบ 2 เหมือนกันครับ แต่ Change ภาพเดิมหมด เพราะผมเห็นช่องทางอีกคู่ที่ใช้วิ่งแข่งกันได้...ไว้จะบอกเมื่อเรียบริยจะครับ)** จะเป็นประเด็นปัญหาที่สร้างความหนักอกหนักใจให้ผู้ประกอบการเป็นอย่างมาก อาจด้วยเพราะความเป็นมือใหม่ขาดประสบการณ์ในการแก้ปัญหาและองค์ประกอบทางด้านอื่นๆ อีกเป็นจำนวนมากที่ไม่ได้เอื้ออำนวยให้เกิดความได้เปรียบ จึงทำให้บริษัทเพิ่งก่อตั้งใหม่มักจะไม่ค่อยรอด **ถ้ามันเป็นปัญหาหน้างาน ปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจ มันก็เป็นเรื่องของคุณ ที่ต้องหาทางออกให้ได้ แม้จะผ่านไปด้วยดีหรือไม่ดี ผมก็ชื่นชมคุณแต่คุณต้อง Fair Trade นะ** อย่าซีซั้ว ค่อยๆ แก่ หาทางออก มีทางเยอะแยะเป็นล้านๆ ทาง หากคุณมี Vision คุณคิดออกแน่ คุณไปต่อได้ แต่อย่าไปลอกของใคร อย่าไปเลียนแบบ มันแป้กง่ายไปได้ดีแค่นั้นช่วงสั้นๆ แล้วมันก็ซบเซาอีก คุณก็คิดไม่ออกไปหาทางลัดที่คนอื่นทำอีก เอ้อ คุณจะถูกตราหน้าว่าไม่มีความคิดเป็นของตัวเอง แต่หากคุณมี Vision มันไปได้ครับ เมื่อคุณฝันจะทำให้เกิดการกระตุ้นให้คุณสู้ คิด วิเคราะห์ แยกแยะ ลองทำดู อะไรที่คุณคิดเอง ลองทำๆ ไปเรื่อยๆ มีราคา มีคุณค่า ดูแพง ภูมิใจกว่าและยังยืนแน่นนอน คิดนอกกรอบ คิดใช้ปัญญา อ่านเยอะๆ เรียนรู้มากๆ ดูความสำเร็จคนอื่นแต่อย่าลอก ต้องประยุกต์ใช้ คิดนำไปใช้แล้ว ถ้าล้มก็ลุก อย่าไปสนใจคำใคร เพราะคนอื่น ๆ ไม่มีอิทธิพลต่อความก้าวหน้าและล้มเหลวในธุรกิจคุณ ยิ่งคนที่ว่าคุณไม่ได้ประสบความสำเร็จทางธุรกิจ ยิ่งไม่ควรให้คุณค่าและราคา คนแบบนี้แค่บริหารปากไปวันๆ ปล่อยแมลงหวี่แมลงวันเหล่านั้นไปครับ ปิดพออย่าไปตบให้เลอะเสียมือเปล่าๆ มามองธุรกิจ โฟกัสลงไปให้มากๆ

ปัญหาคือสิ่งที่อาจเกิดขึ้นได้ในการทำธุรกิจ แต่อย่านำเรื่องส่วนตัวที่เป็นปัญหามาโยงกับธุรกิจ ไม่งั้นคุณพัง มันจะทำให้คุณไม่นิ่ง คิดอะไรไม่ออก ต้นไปหมด ทางออกมองเป็นทางตัน เสียเวลา เปล่าประโยชน์ครับ ถ้าเป็นปัญหาธุรกิจก็สบายๆ คิดบวกอย่าไปวิตกกังวล ตกใจ ตื่นกลัวเกินไป ยิ่งมันเกิดกับธุรกิจที่เพิ่งจะก่อตั้ง คุณก็เรียนรู้ไปสิครับ อย่างผมก็เรียนรู้ ไม่เห็นต้องกลัวหรือกังวลอะไร ศึกษาสร้าง Vision ทำให้ถูกทาง คุณก็คิดได้เอง ผมเชื่อ ไม่มีอะไรยาก ขอให้คุณมีต้นทุนอะไรสักอย่างมาสำรองไว้ทำให้ลดความเสี่ยงได้ในยามที่ธุรกิจคุณกำลังเริ่มต้น ผมโชคดีมีธุรกิจในนามตนเอง แนนอนเสียภาษีถูกต้องตามกฎหมาย เสีย VAT ด้วย ทำตามกติกากฎหมาย เล่นกันแฟร์ๆ คิดถึงผลลัพธ์ที่ลูกค้าจะได้คือคุณภาพเสมอ เมื่อผมทำธุรกิจตั้งบริษัทเป็นนิติบุคคลต่อให้ไม่มีรายได้ หรือมีรายได้น้อย หรือมีรายได้มากมายแต่ยังไม่บรรลุนิติบุคคล ก็อย่าไปสนใจกังวลมันมาก (เพราะมันเรื่องของคุณ คงไม่หนักกระบาลใครกระมัง ยิ่งคุณไม่ได้มีแหล่งรายได้แหล่งเดียว ใครจะรู้ดีกว่าคุณ เพื่อนผมเองทำธุรกิจขาดทุนแต่สวนทางกับความอู้ฟูเพราะไปได้จากอีกทางหนึ่งซึ่งถูกกฎหมาย

ด้วย เป็นที่ยอมรับด้วย การตีเรือทั้งไกลคน คนติงโง อวดรู้และราคาถูกครับ คุณอย่าไปเที่ยวตีใครมั่วซั่วนะครับ เพราะว่าคุณติงจะมีปม (ด้อย) และไขว้โงด้วยซ้ำ) หากต้นทุนในการสร้างและทำเงินจากแหล่งอื่นของคุณมีพอเหลือเฟือ คุณก็ค่อยๆ คิด ต่อยอดกับธุรกิจที่เป็นนิติบุคคลไป มันก็สำเร็จซักวันละหน้า ดูแจ๊คหม่า (อาลีบาบา) บิลเกต (ไมโครซอฟท์) และอื่นๆ ไม่ได้สำเร็จวันสองวัน ปีสองปี พวกเขาใช้เวลากว่าจะมีวันนี้ จงซุ่มและทำ จงนำคำดูถูก คำว่า เหยียดหยามจากพวกปากไม่มีหูรอด (ที่ไม่ได้รู้อะไรจริงๆ สักเท่าไร สักแต่มันปาก ดีเข้าตัวชั่วให้คนอื่นไปวันๆ) เอาสิ่งที่กวนหู กวนตาเรามาเป็นพลังขับเคลื่อน อย่าไปเปิดศึก อย่าตอบโต้ อย่าไปเล่นหรือรบด้วยสงครามปาก (ประสาที่จะรับประทานเอง) ไร้ประโยชน์ เป็นการให้คุณค่าและราคาครับ หยุดชะ คนเหล่านั้นแพ้ความพยายามและความสำเร็จของเราครับ ค่อยให้การหัวเราะภายหลังดังกว่าจะดีกว่า ทำใจร่มๆ สบายๆ ทุกอย่างคิดอ่านหาทางออกได้หมดละครับ เรื่องส่วนตัวกรุณาเตะมันออกไปจากธุรกิจอย่านำมาปนกัน แต่กลับกันเราสามารถนำเรื่องส่วนตัว ครอบครั้ว สิ่งดีงาม กิจกรรมไปเผยแพร่ สร้างสรรค์ เชื่อมโยง เป็นกำลังใจเพื่อให้เกิดพลังขับเคลื่อนธุรกิจทั้งส่วนตัวและนิติบุคคลของท่านได้ อย่างนี้วิเศษครับ

บางทีมีพวกมารผจญมันก็ตีนะ อย่างพระถังซัมจั๋งอัญเชิญพระไตรปิฎกไปชมพูทวีป มารแม่.. เยอะครับ แต่บารมีเกิดจึงสำเร็จได้ มารไม่มีบารมีไม่เกิด ทำนองนั้น ผมชอบนะ มารเยอะดี ผีกเราเองให้สติเยอะๆ อยู่กับปัจจุบันมากๆ คิดถึงอนาคตเยอะขึ้น ทบทวนบทเรียนอดีตให้สอนใจแล้วบุกตะลุยไปข้างหน้า อย่างไม่พรั่นพริ้งใดๆ ไม่แก่เกินจะเรียนรู้หรอกครับ อะๆ ถ้ามีใครคิดว่าแก่แล้วยังไม่รู้อะไรอีก อันนี้จิตต่ำกว่าเราเยอะนะครับ เขาไม่พูดกันภาษาลบบๆ แบบนี้ครับ มันสะท้อนสติปัญญาและความนึกคิดของคนพูดมากกว่าครับ

บริษัทที่เพิ่งก่อตั้งใหม่ หากท่านประเมินไปว่ามักจะไปไม่ค่อยรอดเมื่อพบเจอเข้ากับปัญหาจนอาจปิดกิจการลงในเวลาอันรวดเร็ว หรือส่วนที่เหลืรอดอยู่ก็โซซัดโซเซกว่าจะตั้งหลักได้ก็กินเวลาไปหลายเดือนนั้น ต้องต่อสู้ อายายอมแพ้ เต็ดขาด เรียนรู้ครับทั้งก่อน ระหว่าง หลังตั้งบริษัท คิด วิเคราะห์ แยกแยะ อย่าทำใหญ่ เริ่มจากเล็กๆ ขยายออกไปทีละเล็กทีละน้อย มันจะใหญ่จนเป็นอาณาจักรได้เองในอนาคต ขนาดของความสูงไม่ได้เกิดจากการใหญ่โต หรือจำนวนสาขา ที่เพิ่มขึ้น แต่มันขึ้นอยู่กับจำนวนเงินรายได้ไหลเวียนเข้ามามากกว่า ซึ่งแน่นอนไม่มีใครเห็นและไม่จำเป็นต้องให้ใครเห็น จนกว่าคุณอยากโชว์ความยิ่งใหญ่สักวัน ค่อยเล่นใหญ่ เล่นแพงได้ครับ ซุ่มทำก่อนครับ อันนี้สำคัญมากๆ ยิ่งไม่ให้ใครรู้ได้ว่า How to หรือ Knowhow เป็นยังไง ยิ่งดีเท่านั้น เก็บสะสมรายได้ไว้ ทุกอย่างที่เป็นเงินสร้างรายได้ ให้คิด ทำ ต่อยอดออกไปเรื่อยๆ อย่าปักธงในธุรกิจประเภทเดียว อย่างเดียว คู่แข่งมันเยอะ เว้นแต่คุณจะเป็นเจ้าผู้ข่มขู่ยักษ์ได้ ก็ให้หาทางล้มเจ้าใหญ่ๆ ในธุรกิจประเภทเดียวกับคุณได้แล้วสยายปีก แบบนั้นคุณทำได้รับรองคุณยืนอยู่ได้ **อย่างเครือโรงพยาบาลกรุงเทพทุกวันนี้ผมในฐานะผู้ริเริ่มของทีมผู้บริหารเครือโรงพยาบาลกรุงเทพมาก่อน ผมรู้ดีว่าเขาทำอะไรกัน อย่างไร จึงขอบอกว่าคุณอย่าได้กลัวเมื่อกระโดดมาทำธุรกิจ วันนี้เราเป็นมด วันหน้าเราต้องโตและใหญ่กว่ามดให้ได้** ทุกทางออกมันมีวิธีของมัน แล้วผมจะทำให้คุณดูครับ หากติดตามผมไปเรื่อยๆ เพราะทุกวินาทีนี้ผมทำอยู่ ผมโฟกัสไปที่หัวใจของธุรกิจเป็นหลัก ผมเชื่อมโยงศาสตร์และศิลป์ทุกอย่างบูรณาการมาหมดค่อยๆ คิด วิเคราะห์ แยกแยะ ลงมือทำ สำเร็จก็คงไว้และต่อยอด ไม่สำเร็จคิดใหม่ วิเคราะห์ แยกแยะ ลงมือทำไปเรื่อยๆ แต่ทว่ายุคสมัยนี้ต้องให้เร็วและแรงด้วยนะ ซ้ำไม่ได้ด้วยซี

ดังนั้นมันต้องเพิ่มอัตราเร่ง คุณอยากสำเร็จไวๆ มันมีอะไรมาขวางคุณตลอดแหละ สิ่งไม่ประเทืองปัญญาพวกนี้จะคอยบีบ กัดดันคุณ หากคุณมุ่งธุรกิจเป็นแกน คุณต้องทิ้งปัญหาส่วนตัวออกไปให้หมด ไม่ให้มากอวยรบกวน กร้ากรายคุณให้ได้ ไม่ให้ใครนำพาคำพูด ขีดเขียนด่าว่าลบลๆ ร้ายๆ ทำลายขวัญกำลังใจคุณ ต่อให้คนใกล้ชิดของคุณมาพูด มาบอกก็ต้องไม่สนใจใยดี อย่าให้คุณค่าและราคา ผมย้ำว่าต้องทำให้ได้ด้วยเท่านั้น คุณสำเร็จได้แหงๆ

เรื่องเงินนี่จะเป็นปัญหาใหญ่ที่สุดในบรรดาปัญหาทั้งหลายเลยทีเดียวนะ เพราะการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจแทบทุกอย่างล้วนต้องใช้เงินทุนแทบทั้งสิ้น ยิ่งระบบธุรกิจในปัจจุบันมีลักษณะเป็นทุนนิยมเสรีด้วยแล้ว บริษัทของผู้ประกอบการใดที่พบเจอกับปัญหานี้ล้วนต้องปวดเศียรเวียนกระบาลอย่างแน่นอน ซึ่งวิธีการแก้ปัญหาที่ดีที่สุดคือผู้ประกอบการต้องจัดการบัญชีและการเงินให้ดี พร้อมทั้งวางระบบบริหารที่ถูกต้อง ทำเองเป็นทำไป ทำไม่เป็นก็จ้าง หาที่มันดีๆ เก่งๆ คอยเป็นหูเป็นตาให้เรา รับผิดชอบและซื่อสัตย์ คอยหมั่นตรวจสอบด้วยบ่อยๆ อย่าละอ่อนเกินไปให้โดนหลอกได้ครับ ผู้ประกอบการต้องมีกิน ความไว้ใจวางใจเชื่อใจรอไปก่อนให้ถึงจุดที่พิสูจน์แล้วว่าใช่ ค่อยว่ากัน แต่ก็ต้องหมั่นทวนสอบบ่อยๆ อยู่ดี อ้างไปว่าทำตามระบบไม่ใช่เพราะไม่ไว้ใจคุณ

มีเงินน้อยก็ลงทุนน้อยๆ เรื่อยๆ หาทางที่ได้เงินมาโดยลงทุนน้อยสุดหรือไม่ต้องควักเลยชิลครับ ทั้งนี้เงินทุนของบริษัทควรต้องแยกออกจากเงินส่วนตัว ไม่ควรที่จะนำมาใช้ร่วมกัน เพราะอาจทำให้ผู้ประกอบการเจอเข้ากับปัญหาชีวิตของตนเองเข้ามาอีกหนึ่งปัญหา แต่ก็ไม่ได้ตายตัวยกเว้นกันได้ อย่างบริษัทคุณเป็นเจ้าของเอง ใช้เงินคุณเองได้ผมเชียร์ ใครจะมาว่า มันเงินของคุณ และใช้ลงทุน ขยายงาน ต่อยอดธุรกิจ ใครจะทำไม ตอนผมเริ่มทำธุรกิจรอบ 2 นี้ พอจดทะเบียนนิติบุคคลได้ไม่นานไม่ถึงครึ่งปีด้วยซ้ำ ยังไม่มีรายได้ แล้วไง *(ไม่หนักหัวใคร เพราะผมพอใจให้เป็นแบบนี้ หากมีรายได้เลย มันแปลกชิ คุณค้ายาหรือเปล่าหรือคุณพอกเงิน เดียวนี้แนวโน้มเยอะครับแต่ตัวดีมีรถหรูขับ คงมาจากธุรกิจเทาๆ มากกว่า)* แต่ภูมิใจและมั่นใจว่าไปได้ ผมเชื่อ Vision ทีมบริหารของผม ลงเรือลำเดียวกัน พุดจาภาษาเดียวกัน ผมขออนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนเลยอีกล้าน ไปตรวจสอบดูได้ อย่าไปคิดเยอะ อะไรที่เป็นหน้าตาบริษัทก็ควักเงินออกไปเลย ทำไปเลย เงินเข้ามาก็เข้าบริษัทไปปันผลค่อยไปว่ากัน ไว้ให้รวยได้ทีก่อนจริงๆ ผมทำแบบนั้น มันก็มาได้จนวันนี้ อย่าได้แคร์ การทำแบบ Execute มันดีกว่าตามทฤษฎีตะพึดตะพือ ขอให้ไฟก๊สให้ตรงประเด็นให้ถูกๆ เรื่องอื่นๆ ปัญหาส่วนตัวไม่เกี่ยวกับธุรกิจ แยก เตะทิ้ง อย่าเอามาปะปน ทำให้ถ่วงความเจริญก้าวหน้าของธุรกิจไปเปล่าๆ ไร้สาระ ไม่เกิดประโยชน์อะไรขึ้นมา

เรื่องการทำบัญชีและข้อกฎหมายเป็นสิ่งสำคัญมากในการก่อตั้งบริษัท ผู้ประกอบการส่วนใหญ่พบกับปัญหานี้ค่อนข้างมาก เพราะเกือบจะทั้งหมดของผู้ก่อตั้งบริษัทมักเป็นผู้มีไอเดียความคิดสร้างสรรค์ที่มองเห็นช่องทางการทำธุรกิจและบุคคลที่เคยประกอบอาชีพหรือมีประสบการณ์ทางด้านอื่นๆ มาก่อน แต่ไม่ใช่ผู้มีความรู้หรือจบการศึกษาด้านบัญชีและกฎหมายโดยตรงจึงไม่รู้ว่าควรจัดการกับบัญชีอย่างไร การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทต้องทำแบบไหน และมีเอกสารสำคัญอะไรบ้าง ซึ่งปัญหาเหล่านี้มีรายละเอียดปลีกย่อยค่อนข้างสลับซับซ้อนมาก อีกทั้งบางเรื่องผู้ประกอบการก็ไม่สามารถค้นหาได้จากอินเทอร์เน็ตแน่นอน วิธีแก้ปัญหาคือเลือกใช้บริการบริษัทรับทำบัญชีและบริษัทให้คำปรึกษาทางกฎหมายให้เป็นผู้ดูแลโดยเฉพาะจะสะดวกกว่าอันนี้ หาที่ดีๆ อย่างบัญชีผมจ้างไว้ใจได้ คนกันเอง ผมทวนสอบ ผมมั่นใจก็จัดไป

Outsource ไปดีกว่า ด้านกฎหมายผมเก่ง พรอคพวกผมเยอะว่ากันเอง คุณจ้างผมได้นะ (หัวเราะ) เพราะผมเน้นคุณภาพ แน่นนอน

บริษัทที่เพิ่งจะก่อตั้งใหม่ มักไม่ค่อยได้รับความสนใจจากคนทั่วไปซึ่งมีความรู้และประสบการณ์จึงกลายเป็นหนึ่งในปัญหาที่น่าหนักใจว่าไม่มีคนมาสมัครทำงานกับเรา ก็จ่ายให้แพงขึ้น สภาพการจ้าง สวัสดิการดีๆ จูงใจหน่อยสิครับ อย่างซีเหนียว โดยเฉพาะการจ้างตำแหน่งหัวใจสำคัญๆ จ่ายให้หนักๆ หน่อย แต่ก็ยังมีคนมาสมัคร มาแล้วก็รักษาเอาไว้ อันนี้ยากแต่ต้องทำ อย่างบน จิตวิทยาหน่อยคืออาศัยความจริงใจ ไม่มีการเมืองหรือเรื่องทำให้พนักงานไม่มีความสุขมารบกวน พวกเขาจะได้ทำงานทุ่มเท สวามิภักดิ์ต่อบริษัท ให้เขารับรู้ปัญหาเรื่องงานที่รับผิดชอบพอ อย่าเอาปัญหาส่วนตัวของผู้บริหารหรือเจ้าของมารบกวนพนักงาน ให้มันมีอาชีพกันหน่อย เข้าใจตรงกันนะครับ ไม่ใช่เอามาปะปนจนพนักงานของคุณที่ไม่เคยเผือกต้องมาเผือกอยากรู้เรื่องส่วนตัวนายจ้าง/เจ้าของมากขึ้น อันนี้ไม่ดี แล้วถ้าบริษัทมันเจริญได้จริง ผมว่าเป็นเพราะฟลุ๊ค ไม่ก็กินบุญเก่า แต่ระวังบุญจะหมดไว้วัดด้วยก็ดี

ผู้ประกอบการมือใหม่มักพบปัญหาการสร้างเครือข่ายอย่างแน่นนอน แต่ถึงอย่างไรก็ต้องยอมรับว่าการมีเครือข่ายสังคมจะช่วยผลักดันการทำธุรกิจได้อย่างมาก เพราะเครือข่ายสังคม (Social Network) จะช่วยกระจายข่าวเกี่ยวกับบริษัทและการดำเนินธุรกิจของเราไปสู่บุคคลภายในภาคส่วนต่างๆ ของสังคม ทำให้มีผู้สนใจอยากรู้จักก่อน (คนเราชอบมีอินส์เผือกอยู่ในตัว คุณเชื่อซิ ผมก็มี) แล้วก็อยากจะใช้บริการและให้การสนับสนุนธุรกิจแค่นั้น อันนี้อยู่ที่คุณภาพธุรกิจของสินค้าบริการคุณเอง และลูกค้าเข้าใจดีพอหรือปล่าวด้วย แน่นนอนว่าเครือข่ายสังคมไม่ใช่สิ่งที่จะสร้างกันได้ง่ายๆ ต้องอาศัยระยะเวลาบวกกับเทคนิคมนุษย์สัมพันธ์ จริงอยู่ที่ว่าผู้ประกอบการธุรกิจสร้างเครือข่ายไว้ตั้งแต่ก่อนเริ่มก่อตั้งบริษัท แต่ก็ไม่สายเกินไป ผมมาทำทีหลังเหมือนกันรู้อ่าง ไม่รู้อ่างผมทำไป ศึกษา เรียนรู้ เป็น admin เอง ให้ภรรยาช่วยด้วย ต่อไปก็จ้าง IT เก่งๆ เงินเดือนแพงหน่อย ผมยินดีจ้างและจ่ายนะ และข้อสำคัญผมและบริษัท KDV (**Kriszd D-V Corp.,Ltd. บริษัท กฤษณ์ ดี-วี จำกัด**) เราเป็นมิตรกับทุกคน ผมสื่อสารหมดเพราะสดชื่นกับทุกคน ผมไม่มีศัตรู เมื่อผมทำธุรกิจ ส่วนใครจะเป็นหรืออยากเป็นศัตรูผม ผมโอหสิกรรม ไม่สนใจ อย่างที่บอกผมไม่ให้ราคาไม่ให้คุณค่า จบเปล่า? ก็ต้องจบ เพราะผมและคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหารของผมไม่แลกอยู่แล้วกับใครที่มาหาเรื่อง และจะนำพาเรื่องหรือปัญหาส่วนตัวนั้น ออกจากบริษัท ฉะนั้นใครมาเป็นสมาชิก มาเป็นแฟนเพจ มาเป็นแฟนคลับของ KDV ผมรับหมดครับ และทุกการสื่อสารผมไม่แอบ ผมเปิดเผยแพร่ต่อสาธารณะหมดครับ ยินดีเสมอ โปร่งใส มาทำอะไรกันซึ่งหน้า เปิดหมด ดีที่สุดครับ ไม่ต้องแอบหรือเจาะระบบมาดู พิมพ์ชื่อผม ชื่อบริษัท หรืออะไรที่เกี่ยวกับผมมัน Link หมด มันจำเป็น แต่คุณก็ต้องป้องกันแบบผม กฎหมายคอมพิวเตอร์แรงถึงติดคุก ความผิดอาญาหมิ่นประมาทก็ใช้อยู่ อย่าไปกังวล เมื่อมีปัญหาฟังกฎหมายจัดการไปครับ เราทำธุรกิจต้องปล่อยหมด ไม่มีบล็อค ถ้ามองงานเองนะครับว่าพร้อมจะเปิดและโปร่งใสหรือไม่ ทำไปครับอย่าลักเปิดลักปิด

เพราะคำว่ามีมิตรภาพอยู่นอกเหนือข้อจำกัดเรื่องกรอบเวลาเสมอ ทุกนาที่ผู้ประกอบการสามารถสร้างเพื่อนได้มากกว่าสร้างศัตรูแน่นนอน ผมจึงไม่แนะนำให้คุณสร้างศัตรูแล้วโง่ ก็ดีต่อใจ ดีต่อบริษัทและธุรกิจ รวมตัวคุณด้วย สำหรับ

ประสบการณ์เป็นปัญหาอีกหนึ่งเรื่อง que บริษัทเปิดใหม่มักพบเจอโดยเฉพาะเวลาออกไปขายงานกับลูกค้า เพราะสิ่งที่ลูกค้าอยากรู้เป็นอันดับแรกในการสนทนาก็คือเรื่องประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมาของ บริษัท ผมโชคดีงานที่ปรึกษา อบรม สัมมนา ผมอยู่ในแวดวงมา 20 กว่าปี ผมขายศรัทธาที่ลูกค้ามีและรู้จักผม ผมไปได้ ธุรกิจด้านอื่นก็ว่ากันไป ค่อยๆ เรื่อยๆ ทำ ความเข้าใจ เอาความจริงใจไปขาย ประสบการณ์บางทีก็วัดอะไรไม่ได้มากหรอก ถ้าคุณลืมหักความจริงใจ คุณภาพ ความ ไว้วางใจไปด้วย เอาละๆ มันก็คงถือเป็นข้อจำกัดของบริษัทเปิดใหม่ที่ยังมีผลงานไม่มากนักอยู่เหมือนกัน ไม่ใช่เอาผมเป็น บรรทัดฐาน ดังนั้นทางออกที่ดีที่สุดคือนำเอาประวัติการทำงานส่วนตัวซึ่งเกี่ยวข้องกับธุรกิจที่กำลังทำอยู่ออกมาแสดงอาจจะ เป็นทางออกที่ดีที่สุด โดยผลงานที่นำออกมาแสดงต้องมีความน่าเชื่อถือสูงกว่าปกติทั่วไป แต่หากผู้ประกอบการไม่มีประวัติ การทำงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่กำลังทำอยู่เลยเพราะเพิ่งจับตลาดและทำธุรกิจเป็นครั้งแรก ก็ขอให้แสดงรูปแบบและ อธิบายวิธีการทำงานของบริษัทให้ลูกค้าฟังอย่างละเอียดแทนและขอให้เพิ่มการรับประกันคุณภาพการทำงานด้วย เพราะจะ ทำให้บริษัทของผู้ประกอบการสามารถขายงานหรือทำสัญญาทางธุรกิจได้มากยิ่งขึ้น

ปัญหาอีกเรื่อง que เจอสำหรับธุรกิจเปิดใหม่และ เป็นเรื่อง que นักหนาเอาการก็คงหนีไม่พ้นเรื่อง การขาดทุนอย่าง แน่นนอน ซึ่งเมื่อเกิดปัญหานี้ขึ้นแล้ว หากบริษัทเปิดใหม่มีเงินทุนสำรองไม่มาก ก็มักต้องปิดกิจการไปหลายราย ซึ่งวิธี แก้ปัญหาที่ดีที่สุดก็คือผู้ประกอบการต้องทำแผนธุรกิจให้ละเอียดทุกเรื่องรวมถึงช่องทางและวิธีการแก้ปัญหา หากยอดขาย และผลกำไรไม่เป็นไปตามเป้าที่วางไว้ ซึ่งช่องทางและวิธีแก้ไขปัญหารวมถึงแหล่งเงินทุนสำรองควรต้องระบุลงไปให้ชัดเจนใน แผนธุรกิจด้วย จึงจะสามารถป้องกันไม่ให้เกิดขึ้นได้อย่างมีระบบและเป็นรูปธรรมถาวรอีกด้วยก็ดี ผมว่าก็ดี เพราะ อย่ำบ้ำทฤษฎีให้มันมากนัก เอาแผนธุรกิจแบบเชิงกลยุทธ์ใช้ได้จริงแบบ PDCA ด้วยจะดีมาก

ปัญหาที่เกิดขึ้นแม้จะแก้ไขได้ยากเย็นแต่มันเป็นปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจ ก็ต้องหาทางออก อดทน พยายามจะมากจะ น้อย มันก็คือบททดสอบที่ดีที่สุดของผู้ประกอบการว่าพร้อมแล้วหรือยังที่จะเดินขึ้นไปยังจุดที่สูงขึ้นอีกระดับหนึ่ง ซึ่งหากคุณ ในฐานะผู้ประกอบการ สามารถเอาชนะปัญหาดังกล่าวได้ก็คงไม่มีอะไรที่มาขวางทางสู่ความสำเร็จในอนาคตได้อย่าง แน่นนอน ขอให้สู้ จำไว้อย่าแคร์ อย่าสนและเตะทิ้งปัญหาส่วนตัวออกไปให้หมดเลย ดีที่สุด

ต่อให้ร้อยล้านปัญหา ขึ้นจ้ดว่า เป็นวิกฤตที่ ทำให้คุณรู้สึกเครียด นอนไม่หลับไปหลายวันแต่คุณยังไม่ตายนี้หว่า จะไป กลัวอะไร ถ้ากลัวปัญหา หนีมัน คุณจะต่างจากคนตายตรงไหน แค่งยังหายใจ แล้วจะหายใจทิ้งไปวันๆ ไข่เรื่องมัยครับ อย่ำ เพิ่งเกิดความรู้สึกท้อแท้กับการทำธุรกิจ จงเป็นนักต่อสู้ トラบไตปัญหานั้น เป็นเรื่องธุรกิจ คุณห้ามท้อ ห้ามป่วย ห้ามตาย

วิธีการรับมือกับปัญหาอันเกิดจากการทำธุรกิจส่วนตัวของคุณ

1. วิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้นโดยการทำความเข้าใจธุรกิจของคุณให้กระจ่าง
2. ข้อมูลการทำธุรกิจต้องมีความสมบูรณ์
3. เป็นนักฟังที่ดี และอธิบายให้กระจ่าง จี้ใจตรงประเด็น ให้อยอมรับและปฏิเสธไม่ได้
4. คิด ทำ นำ ในมุมมองเชิงบวก

5. บันทึกสิ่งที่เกิดขึ้น
6. ลดหรือควบคุมความเครียดที่เกิดจากตัวคุณ
7. เรียนรู้ที่จะรับมือกับความเสี่ยงทางการเงิน
8. เรียนรู้วิธีการปฏิเสธ
9. ปลดปล่อยตัวเองออกจากแนวคิดที่คิดว่าทำไม่ได้ เป็นไปไม่ได้ซะ
10. ทำทุกอย่างในเวลาเดียวกันได้ ถ้าทำแล้วดี ถ้าไม่ไหวเอาทีละอย่าง

สรุปกฎ 21 ข้อ จากหนังสือ **The Entrepreneur** ซึ่งเขียนโดย William E. Heinecke ผมเอามา feat. ได้ความดังนี้ ลองดู

กฎข้อที่ 1 : ฝึกฝนตนเองให้มองเห็นโอกาส

ในการทำธุรกิจต้องฝึกฝนตนเองเพื่อมองเห็นโอกาสหรือช่องทาง (ส่วนแบ่ง) ในตลาด และรีบดำเนินการเพื่อเติมเต็มช่องว่างนั้น ให้เร็วที่สุดก่อนคนอื่น ก็ถูกของอีตาคนนี่ อย่าให้คนอื่นเห็นก่อน คุณโดนกินรวบแน่ การฝึกฝนที่ดีคือ อ่านให้เยอะ ศึกษา เรียนรู้ เอามาปรับใช้ แล้วที่สำคัญคิดใหญ่ อย่าคิดเล็ก หัดให้เรา Vision ทำๆ บ่อยๆ เต็มๆ จะเห็นโอกาสและเข้าใจเอง เชื้อชิ ต้องลอง

กฎข้อที่ 2 : ทำการบ้าน

ความคิดหลายอย่างอาจเกิดขึ้นด้วยการสังเกตอย่างไม่เป็นทางการ แล้วนำไปสู่การศึกษาอย่างจริงจังในเวลาต่อมา โดยเริ่มต้นจากสิ่งเล็ก ๆ เช่น การทำเอง หรือการเป็นแพรนไชส์ (แต่ผมไม่ชอบเท่าไร ผมมองว่าเอาของของคนอื่นสำเร็จ มาสร้างรายได้ โดยทำให้หยุดคิดและสร้างสรรค์ แต่หากคุณทำใหญ่จากสิ่งที่คิดเหลือล้น สำเร็จอย่างแจ่มจ้าแล้วจะซื้อ KFC ทั้งหมดในจีนมาเป็นเจ้าของ แบบนั้น ผมเห็นด้วยนะ ขอให้สำเร็จจากสมองเราเองก่อน) การแยกแยะปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในเชิงการตลาด ทำการวิจัยทั้งเชิงกว้างและเชิงลึก คิดถึงสิ่งที่อาจเกิดตามมาด้วย เช่น ถ้ามีโครงการนี้แล้วควรมีอะไรเพิ่มเติมได้อีกบ้าง คำนึงถึงขีดความสามารถและทรัพยากรที่ต้องการใช้ ศึกษามิติทางการเงินของโครงการด้วย ถ้าคิดอย่างถี่ถ้วนรอบคอบและมีข้อมูลครบถ้วนธุรกิจก็สามารถที่จะรอดต่อไปข้างหน้าได้

เตรียมตัวให้พร้อมเสมอเมื่อโอกาสมาถึง ต้องทำการบ้านก่อน เพราะถ้ามีข้อมูลอยู่แล้ว ก็พร้อมที่จะก้าวไปข้างหน้า

กฎข้อที่ 3 : ให้หยุดอย่าถลาล้าถ้าไม่สนุกกับงาน

ถ้าไม่สนุกกับงาน ก็อย่าถลาล้าด้วยการทุ่มเทเวลาและพลังงานลงไป อีกทั้งอย่าทำงานเพื่อหวังเงินและอำนาจ ไม่มีใครประสบความสำเร็จ ถ้าคิดว่าต้องทำงานที่น่าเบื่อ ไม่รักก็เลิกๆ ซะ หางานที่คุณสนุกและรักจะปั่นให้เป็นธุรกิจจริงๆ จังๆ ถึงจะไปได้นะ

กฎข้อที่ 4 : ทำงานหนักและสนุกไปพร้อมกัน

ผู้ประกอบการควรมีความสมดุลด้านการงาน ชีวิตส่วนตัวและครอบครัวโดยการวางแผนในเรื่องเวลาของการทำงานหนักและสนุกไปพร้อมกัน ผสมผสานธุรกิจกับความพอใจเข้าด้วยกัน ดังนั้น ยิ่งทำงานหนักก็ยิ่งรู้คุณค่าของการพักผ่อน ซึ่งความสมดุลจะทำให้พบกับ ความโชคดียิ่งขึ้น แต่อย่าอีกที่ อย่าเอาปัญหาทางไปปนครอบครัว เอาปัญหาครอบครัวมาปนในงานถ้ามันไม่ใช่เรื่องเดียวกัน และยิ่งคุณมีพนักงานด้วย อย่างนำความในในเรื่องไม่ดีไม่งาม ไปทำให้พนักงานรู้เห็น คุณอาจจะไม่ได้รับการยอมรับและดูเสื่อมทางภาพลักษณ์อีกด้วย

กฎข้อที่ 5 : ทำงานด้วยสมองของคนอื่น

ในการทำธุรกิจจำเป็นที่จะต้องศึกษาถึงเทคนิคหรือ know how แต่ถ้าผู้ประกอบการมีโอกาสแต่ยังขาดความรู้ด้านเทคนิคหรือ know how ก็สามารถจ้างคนที่มีความรู้ความสามารถสูงมาทำงานให้ได้ โดยเปิดโอกาสให้เขาได้ใช้ความรู้ความสามารถที่มีทำงาน แต่ผู้ประกอบการก็ต้อง พัฒนาตนเองเพื่อให้สามารถทำงานร่วมกับผู้ที่เราจ้างมาได้ หรืองานที่เราไม่ถนัดเอาเสียเลย ก็จ้าง Outsource ซะ จะได้หมดเรื่อง แต่อย่าอีกที่ว่าหาที่มันดีๆ เก่งๆ รับผิดชอบไวใจได้ เก็บความลับ มีจรรยาบรรณ คุณจะได้ไม่เหนียว

กฎข้อที่ 6 : ตั้งเป้าหมายให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ (VISION)

เป้าหมายจะเป็นแรงผลักดันให้ธุรกิจรอดหน้าไปได้ ควรทำธุรกิจโดยการวางเป้าหมายเริ่มจากเรื่องเล็ก ๆ ก่อนเพื่อให้ธุรกิจอยู่บนฐานที่มั่นคง ถ้าสำเร็จก็ค่อยๆ ขยายเป้าหมายให้ใหญ่ขึ้นไปเรื่อยๆ ทีละ step ซึ่งการตั้งเป้าหมายควรจะเป็นเป้าหมายที่เป็นฐานรองรับกับวิสัยทัศน์ เพราะถ้ามีวิสัยทัศน์โดยปราศจากเป้าหมายรองรับก็จะเป็นวิสัยทัศน์ที่ว่างเปล่า

กฎข้อที่ 7 : เชื่อในสัญชาตญาณ

สัญชาตญาณเป็นความเข้าใจโดยการใช้ความรู้สึกในทันทีทันใดโดยปราศจากเหตุผลหรือเป็นความเข้าใจในภาพแรกๆ ที่เห็น ในบางครั้ง ผู้ประกอบการอาจตัดสินใจบนพื้นฐานของการเชื่อในความรู้สึกนั้นแล้ว ประสบความสำเร็จกว่าการตัดสินใจอยู่บนพื้นฐานของเหตุผล หรือวิชาการ เพราะฉะนั้น จงเชื่อในสัญชาตญาณของตนเอง ผมก็ว่ามันสำคัญนะ อาจจะกลางสังหรณ์เข้ามาแจมด้วย เอาหน้าถ้า 80% คุณสำเร็จ ก็ถือว่าแหม่มแล้วนะครับ อย่าลบลู่

กฎข้อที่ 8 : ไปให้ถึงท้องฟ้า

ผู้ประกอบการต้องคิดการใหญ่แล้วพยายาม ทำให้สำเร็จด้วยความตั้งใจจริงโดยไม่ต้องกลัวภัยใหญ่หรืออินทร์พรหมหน้าไหนทั้งนั้น ถึงแม้ว่าบางครั้งจะต้องก้าวกระโดดและบ้าบิ่น ต้องกล้าหาญพอ เพื่อให้ไปได้ไกลๆ จากจุดที่เป็นอยู่ ถึงท้องฟ้าและคว้าดาวให้ได้แม้เพียงครั้งเดียวก็ยังดี

กฎข้อที่ 9 : เรียนรู้การขาย

ก่อนที่จะเป็นเจ้าของกิจการที่ดีผู้ประกอบการต้องเรียนรู้ที่จะเป็นนักขายหรือผู้นำเสนอดีมาก่อน เพราะการเป็นนักขายที่ดี สามารถที่จะโน้มน้าวผู้อื่น ให้คล้อยตามได้ดี นักขายที่ดีจะต้องมีความเชื่อมั่นและศรัทธาในตัวสินค้า ที่ขายต้องเป็นคนที่มองโลกในแง่ดี รวมทั้งต้องมีความขยันขันแข็ง ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จไม่ใช่เกิดจากการขายสินค้าอย่างเดียวนแต่ได้มาจากการขายความคิดด้วย แต่ขายให้ตายยังไงก็ตาม ปากคุณกับสินค้าและบริการต้องดี มีคุณภาพตรงกันด้วยนะครับ ถึงจะเชียร์ขึ้น

กฎข้อที่ 10 : การเป็นผู้นำ

ผู้ประกอบการคือผู้นำที่ต้องตัดสินใจ การเป็นผู้นำประกอบด้วยองค์ประกอบหลายอย่าง เช่น การเป็นผู้ฟังที่ดี การสร้างแรงจูงใจ เชื่อมมั่นในทีมงาน มีมารยาท เป็นตัวอย่างที่ดี เป็นต้น ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จบางครั้งก็ต้องใช้ความเป็นเผด็จการบ้าง และต้องมีความรับผิดชอบในสิ่งที่ได้ตัดสินใจไปแม้ว่าบางครั้งจะผิดพลาดก็ตาม

กฎข้อที่ 11 : จดจำความล้มเหลวแล้วดำเนินการต่อไป

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องถือว่า ความล้มเหลวคือจุดเริ่มต้นหรือเป็นสิ่งกระตุ้นที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ เมื่อเกิดความผิดพลาด ต้องถือเป็นประสบการณ์ที่ต้องเรียนรู้แล้วดำเนินการต่อไป อย่ากลัวความผิดพลาด เพราะนั่นจะเป็นเส้นทางในการเรียนรู้ แยกแยะในสิ่งที่ถูกผิด ซึ่งจะนำไปสู่ความสำเร็จได้เรื่อยๆ ยิ่งล้มยิ่งลุกไวแค่ไหน ย่อมสำเร็จไวแค่นั้น ล้มแล้วโอดโอยกว่าจะลุก การล่าถอย เรียกร้องความเห็นใจมันใช้ไม่ได้กับสมรรถนะธุรกิจครับ

กฎข้อที่ 12 : ทำเพื่อให้ได้โชคตีมากที่สุด

โชคคือสิ่งที่เกิดขึ้นในช่วงจังหวะและเวลาที่เหมาะสมมาเจอกันพอเหมาะพอดี คนที่โชคคืออยู่เสมอคือผู้ที่สร้างโอกาสที่ดีที่อยู่ตรงหน้า โชคอาจเกิดได้จากโอกาสทางธุรกิจ ความสัมพันธ์ส่วนตัว ครูพักลักจำ การพูดคุยสนทนากับปราชญ์ กับคนที่สำเร็จมาแล้ว การจ้างคนอื่น ๆ เข้ามาร่วมงาน เป็นต้น โชคจึงเป็นสิ่งที่ไม่ต้องรอ แต่เป็นสิ่งที่เราสามารถเตรียมพร้อม ที่จะไขว่คว้า และยึดมาให้ได้ มันต่างจากการเสี่ยงโชค เพราะมันคือการแสวงโชคมากกว่า

กฎข้อที่ 13 : ยอมรับว่าการเปลี่ยนแปลงเป็นวิถีของการดำเนินชีวิต

ผู้ประกอบการต้องมีความยืดหยุ่น เปิดรับความคิดใหม่ ๆ และเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ต้องมองหาวิธีการใหม่ ๆ ในการผลิตสินค้าตลอดเวลา และต้องมีความเชื่อว่า เมื่อได้ใช้วิธีการใหม่ใดๆ แล้ว ในไม่ช้ามันก็จะล้าสมัย การเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา ต้องทันกระแส ต้องทำงานบนความเปลี่ยนแปลงให้ได้ อย่าอึดออด อย่าบ่น คุณไม่มีเวลามากพอจะทำแบบนั้น ยอมรับกับทุกการเปลี่ยนแปลงแล้วจงกระโจนลงไปเป็นส่วนหนึ่งกับมันอย่างเต็มภาคภูมิ

กฎข้อที่ 14 : สร้างสัมพันธภาพ

ไม่มีใครประสบความสำเร็จได้ในสุญญากาศ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องมีสัมพันธภาพกับสังคม ต้องสร้างเครือข่ายกับ หน่วยงานต่างๆ ในสังคม และลูกค้าที่สำคัญๆ ต้องนึกเสมอว่า สันถมิตรีเป็นสิ่งจำเป็นที่ไม่สามารถซื้อได้ แต่ต้องหาให้ได้โดยการหว่านและเก็บเกี่ยว

กฎข้อที่ 15 : ใช้เวลาอย่างชาญฉลาด

เวลาเป็นสิ่งที่จำกัด และเวลาของผู้ประกอบการ หมายถึงเงิน จึงต้องรู้จักจัดการเรื่องเวลาอย่างเหมาะสม อาจลองวิเคราะห์ดูว่า **เวลาที่สูญหายไปโดยเปล่าประโยชน์**ไปอยู่ที่ส่วนใดบ้าง และแก้ปัญหาในส่วนนั้น เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อธุรกิจ แต่ในความเห็นผมเพิ่มเติมนะ เวลาที่เรามองว่า แบบไหนวะที่เป็น **“เวลาที่สูญหายไปโดยเปล่าประโยชน์”** ผมว่านะ ถ้าคุณมีเวลาเที่ยว พักผ่อน ไปกินข้าวกับครอบครัว หาอะไรทำนอกบ้าน ทำกิจกรรมที่ไม่เกี่ยวกับงาน หรือ Facebook Live กิ่งๆ งาน มีครอบครัว คนรู้ใจ แวดล้อม การโพสต์รูป ภาพ วิดีโอส่วนตัวบ้าง อะไรบ้าง เป็นต้น ผมมองว่าเป็นเวลาเก็บเกี่ยวที่ดีไว้ผ่อนคลาย จั้น ก็แยกให้ออกนะว่ามันใช่ **เวลาที่สูญหายไปโดยเปล่าประโยชน์** จริงๆ *มี้ย ผมกลัวคุณสับสน อย่าไปอะไรกันนักกันหนากับชีวิตจนถึงเครียดเกินไป สร้างธุรกิจ แต่คุณไม่มีเวลานอนหลับพักผ่อน ตายไวนะผมจะบอก อยากทำอะไรทำเถื้อ*

กฎข้อที่ 16 : วัดผลเพื่อประเมินผล

การใช้ Benchmarking (วัดรอยเท้าช้าง ผมจะเรียกแบบที่ ดร.พีระศักดิ์ เคยเรียก ผมว่าเท่หัดดี) ในการวัดผลหรือประเมินผลการทำงานเพื่อการเปรียบเทียบผลระหว่างบุคคลหรือระหว่างหน่วยงาน เป็นสิ่งจำเป็น ในการดำเนินธุรกิจ เพราะ Benchmarking เป็นพื้นฐานสำคัญในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สำหรับการพัฒนาบุคลากรในทุกระดับ แต่วัดประเมินให้เป็น ครอบคลุม ใช้งานได้จริง ตอบโจทย์องค์กรของคุณได้จริงๆ ด้วยนะ คนหลายๆ ก็วัดละเอียดกัน อดีต ครหา ลำเอียง เออ...เยอะครับ มากคนมากความ ปวดกระบาล แต่คนน้อยๆ ดูทั่วถึง ก็ไม่ต้องเยอะ ดูประเมินด้วยตา มานั่งคุยประเมินกัน แปปเดียวก็รู้แล้ว ง่ายๆ ได้ครับ ขออย่างเดียวอย่ามั่งง่ายก็พอ

กฎข้อที่ 17 : อย่าสร้างธุรกิจด้วยคนธรรมดาๆ

ในบางครั้งผู้ประกอบการต้องยอมเจ็บปวดในการที่จะต้องไล่คนที่ไม่มีผลงานออกไป ถึงแม้ว่าจะไม่ยากทำก็ตาม แต่เพื่อความแข็งแรงของธุรกิจ จำเป็นต้องทำ แต่ต้องรักษาคนที่เก่งมีความสามารถมีผลงานดีให้อยู่สร้างความเข้มแข็งให้ธุรกิจ ดีกว่าที่จะคิดที่จะพยายามรักษาพนักงานทุกคนไว้ เพราะฉะนั้นจะยิ่งทำให้ธุรกิจอ่อนแอลงไปอีก

กฎข้อที่ 18 : เน้นคุณภาพไม่ใช่เงิน

ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จไม่ควรมุ่งแต่หาเงิน (มองคุณหน้าเงินไป มั่นหน้าเอียนเหมือนกันนะ) แต่ควรมุ่งเน้นไปในการพัฒนาคุณภาพเพื่อเข้าสู่ภาวะการแข่งขัน ซึ่งเป็นเรื่องที่ทำหายมากกว่า ในช่วงเหตุการณ์วิกฤตผู้ประกอบการไม่ควรลดคุณภาพสินค้าเพื่อรักษาเงินให้ได้เท่าเดิม แต่ควรควบคุมค่าใช้จ่ายแต่คงคุณภาพสินค้าไว้ ซึ่งวิธีการนี้จะเป็นวิธีการที่จะได้เปรียบคู่แข่งในการแข่งขัน ไข่ มันแห้งๆ ผมเองชอบ TQM (Total Quality Management) จับจิตจับใจมา 27 ปีแล้ว เรียน ทำ ปรับซะจนเข้าสายเลือด มันเป็นหัวใจธุรกิจที่เหมือนตำราพิชัยสงครามซุนวูและสามก๊กมาผสมกันในภาคธุรกิจก็ไม่ปาน จริงๆ ไม่รู้จักลองหามาศึกษาดูซิครับ “คุณภาพ” ต้องมาก่อนทุกสิ่งอย่าง

กฎข้อที่ 19 : รีบลงมือทันทีในช่วงวิกฤต

ผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาต่าง ๆ ควรจะพลิกวิกฤตที่เผชิญอยู่ให้เป็นโอกาสในด้านต่าง ๆ โดยเมื่อประสบปัญหาต้องตั้งสติก่อน อย่าโอดครวญ ไร้ประโยชน์ ค่อยๆ พิจารณาสถานการณ์อย่างรอบคอบ รอบด้าน แล้ววางแผนการทำงาน ลงมือทำด้วยความมั่นใจแน่วแน่ไม่ย่อท้อ ซึ่งต้องอาศัย ความเชื่อมั่นในตนเองและเชื่อมั่นในลูกทีมตลอดเวลา จัดลำดับความสำคัญของสิ่งที่ต้องทำ ซึ่งอันดับแรกก็คือ การอยู่รอด มีความมั่นคงและเติบโตต่อไปของธุรกิจให้ได้ ลุยครับ งอมืองอเท้าไม่ได้ เปลี่ยนวิกฤตเป็นโอกาสและทำให้มันเร็วๆ จะช้าๆ ได้พริ้วเล่มงามใช้ไม่ได้ นะครับกับวิกฤติที่เผชิญอยู่

กฎข้อที่ 20 : เมื่อตกม้าต้องรีบกระโดดขึ้นใหม่ทันที

ผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาด้านใดก็ได้แล้วแต่ต้องพร้อมที่จะเริ่มต้นใหม่ทันทีโดยใช้ความรู้ ทักษะ สรรพกำลังทุกอย่างที่มีและใช้กฎข้อที่กล่าวมาแล้ว รวมทั้งการเชื่อมั่นในสัญชาตญาณ กำหนดกลยุทธ์เพื่อรับมือกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไปและเพื่อพิสูจน์ความสามารถในการดำเนินธุรกิจต่อไป คุณไม่มีเวลาจริงๆ ครับที่จะมาลีลาพญาแร้ง ชักช้าอยู่ ต้องให้ไว

กฎข้อที่ 21 : จงพอใจ

การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการจะต้องทุ่มเททุกอย่างทั้งร่างกายแรงใจ แต่ความสำเร็จทางธุรกิจ จะต้องสมดุลกับ คุณภาพด้านอื่น ๆ แต่ถ้าชีวิตไม่มีความสุขก็จะเป็นอันตรายต่อชีวิตตัวเองและครอบครัว เพราะฉะนั้นจะพึงพอใจกับทุกสิ่งที่มีในชีวิต เพราะความสุขที่แท้จริงไม่ได้มาจากการได้ทุกอย่างตามที่ต้องการ แต่มาจากความพึงพอใจในสิ่งที่มีอยู่ แล้วให้ทุกอย่างที่ต้องการเป็นผลพลอยได้ที่พิสูจน์ความท้าทายของคุณว่าตัวคุณเองก็ทำได้ ไม่เห็นจะยาก เป็นกำไรชีวิต ดีมั๊ยครับ

อีตาวิลเลียม ไฮเนคก็ กล่าวว่าสิ่งที่เที่ยงแท้แน่นอนคือการเปลี่ยนแปลง กฎทั้ง 21 ข้อที่กล่าวมาไม่ใช่สูตรสำเร็จ สำหรับนักธุรกิจ ที่ต้องการประสบความสำเร็จ กฎทั้งหมดนี้ไม่ใช่กฎที่ตายตัว อย่ายึดติด เป็นอึดตายไม่ใช่ต้องปฏิบัติตาม เป็นเพียงกฎที่ใช้เป็นแนวทางซึ่งจะปฏิบัติตามเท่านั้น ผมเสริมข้อ 22

กฎข้อที่ 22 : จงอย่าซักคึกเข้ามาวุ่นในธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจอย่าเปิดศึก สร้างศัตรู ใครจะอะไรกับคุณปล่อยไป ถ้าเขาไม่ทำลาย ทำร้ายองค์กรหรือภาพลักษณ์คุณ แต่ถ้ามันใช้ก็จัดเต็ม สั่งสอนทางกฎหมายไปครับ บ้านเมืองมีชื่อมีแปะ ไซใครจะทำอะไรได้ตามใจก็ไม่ใช่ว่าทำต่อคนอื่นได้เสมอไป กรุณาปกป้องธุรกิจของท่านด้วย แต่อย่านำเรื่องส่วนตัว (ย้าอีกแล้ว) มาปนกับธุรกิจเด็ดขาด

ขอให้ประสบความสำเร็จครับผม.