

เส้นทางสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการ Paths Leading to Success for Entrepreneurs

ปราโมช ธรรมกรณ์^{1*} และ วิรัตน์ ดวงจินดา²

1. บทนำ

ปัจจุบัน มีหลายหน่วยงานทั้งภาครัฐบาล และภาคเอกชน รวมถึงประชาชนทั่วไปให้ความสนใจคำว่า "การเป็นผู้ประกอบการ" (Entrepreneurship) มากขึ้น ทั้งนี้เป็นผลมาจากรัฐบาลได้ให้ความสำคัญในการส่งเสริมและพัฒนา SMEs คำว่า "การประกอบการ" เริ่มมีมาตั้งแต่ศตวรรษที่ 17 จนถึงศตวรรษที่ 20 ซึ่งเป็นเรื่องเกี่ยวกับพฤติกรรม 3 ด้าน คือ การริเริ่ม การจัดการ และการยอมรับความเสี่ยง หรือ ความล้มเหลว [1] ทั้งนี้ได้มีผู้เชี่ยวชาญแต่ละด้านได้ให้ความหมายของการประกอบการที่ต่างกันไปโดยสามารถสรุปความหมายของการเป็นผู้ประกอบการว่าหมายถึง กระบวนการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ที่มีคุณค่า โดยใช้เวลาให้คุ้มค่าและพอเพียงประกอบกับการเงิน จิตวิทยา ความเสี่ยงทางสังคม รวมถึงการรับผลที่ได้จากเงินลงทุน ความพึงพอใจ และความเป็นอิสระ

การมีเครือข่ายสัมพันธ์หรือความรู้ในลักษณะที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นการมีพันธมิตรในวงการต่าง ๆ หรือความพร้อมที่จะพูดคุยและเรียนรู้จากบุคคลในภาคอุตสาหกรรมหรือธุรกิจอื่นหรือแม้กระทั่ง การเข้าร่วมสัมมนาหรืออ่านหนังสือประเภทอื่น นอกเหนือจากงานของตน โดยการมีเครือข่ายสัมพันธ์นี้จะช่วยให้ได้รับประสบการณ์ที่หลากหลายได้มุมมองสะท้อนกลับที่แตกต่าง ออกไปอย่างมากทำให้เกิด "ความคิด กระตุ้นความคิด" ได้ประโยชน์ในการคิด ค้นแนวคิด ใหม่ ๆ หรือแม้แต่การคิดค้นนวัตกรรมที่ขยายผลสู่คนในวงกว้าง [2]

การเสริมสร้างเศรษฐกิจฐานรากและสังคมผู้ประกอบการปัจจัยสำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรมให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืน คือการพัฒนาและเสริมสร้างความแข็งแกร่งของผู้ประกอบการ เนื่องจากผู้ประกอบการ

ภาคอุตสาหกรรมเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ดังนั้นจึงต้องมีการพัฒนาผู้ประกอบการในทุกระดับ ตั้งแต่ วิชาหกิจชุมชนหรือ OTOP วิชาหกิจเกิดใหม่ (Startup) วิชาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ตลอดจนวิชาหกิจขนาดใหญ่ [3] จากโมเดลประเทศไทย 4.0 เน้นการพัฒนาประเทศด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม ดังนั้นจึงต้องส่งเสริมผู้ประกอบการทุกระดับในการประกอบธุรกิจ

นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจ เพราะการดำเนินกิจกรรมของการประกอบการ คือ สิ่งกระตุ้นให้เศรษฐกิจเจริญเติบโต ดังนั้นรัฐบาลจึงให้ความสำคัญกับ SMEs และมุ่งสร้างวัฒนธรรมหรือสังคมผู้ประกอบการให้แพร่หลาย เพื่อสนับสนุนให้เกิดผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีพื้นฐาน ความรู้ และขีดความสามารถ และเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นว่าประเทศไทยนั้นมีผู้ประกอบการที่มีศักยภาพและประสิทธิภาพ สามารถช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้มีความเจริญก้าวหน้า และแข่งขันในระดับเวทีการค้าโลกได้อย่างยั่งยืน การที่จะเป็นผู้ประกอบการอย่างลุ่มลึก โรงเรียนบริหารธุรกิจด้วยและนี่คือขั้นตอนที่ควรจะเป็นไปตามลำดับสำหรับผู้ประกอบการ [4]

1) การเรียนรู้พื้นฐานการบริหารธุรกิจ ยิ่งคุณมีโอกาสศึกษาจากมหาวิทยาลัยมากเท่าใด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับปริญญาโท โอกาสที่คุณจะประสบความสำเร็จในการทำงานก็มีมากขึ้นเพียงนั้น วิชาการอบรมในโรงเรียนบริหารธุรกิจเหล่านี้ต่างอาศัยกรณีศึกษาหรือทฤษฎีที่ผ่านการสังเกตจากผู้บริหารต่าง ๆ มาแล้ว ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นที่ช่วยให้คุณสามารถดำเนินการตามแผนที่วางไว้ได้

¹ อาจารย์ประจำภาควิชาการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมและทรัพยากรมนุษย์ คณะพัฒนาธุรกิจและอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ

² กรรมการผู้จัดการ บริษัท แกรนด์ ดิจิตอล จำกัด

* ผู้นิพนธ์ประสานงาน โทร. 08-1402-8914 อีเมล: pramot2008@gmail.com

2) การตัดสินใจเลือกธุรกิจที่จะทำ ก็เป็นเรื่องสำคัญเช่นกันในการตัดสินใจทำธุรกิจใด ๆ ก็ตาม ดังนั้นคุณก็น่าจะทราบแล้วว่าความต้องการทำธุรกิจอะไร ซึ่งธุรกิจนี้ไม่จำเป็นต้องเป็นธุรกิจที่คุณจะต้องยึดไว้ตลอดชีวิต แต่อย่างน้อยก็เป็นจุดเริ่มต้นของการผจญภัยต่อไป

3) รับจ้างทำงานกับผู้ที่อยู่ในวงการธุรกิจที่คุณสนใจ การทำงานในขั้นนี้มีความสำคัญไม่ด้อยกว่าการเรียนรู้อาจมหาวิทยาลัย

2. คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ

ผู้ที่จะเป็นผู้ประกอบการ จำเป็นจะต้องมีความอดทน สามารถแก้ไขปัญหาและอุปสรรค เมื่อพบปัญหาใด ๆ ที่เกิดขึ้น ต้องมีความตั้งใจอย่างแน่วแน่ว่าจะเดินหน้าต่อไป และต้องทำให้ได้แม้จะเหน็ดเหนื่อยอย่างไรก็ต้องอดทนทำงานหนักต่อไปและมีความผูกพันกับงานที่ทำเพื่อให้เกิดความสำเร็จจากการศึกษาคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น ผู้เขียนได้สรุปจาก ฉัตยาพร เสมอใจ [5] และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่มีความ สำเร็จหลายท่านพอสรุปได้ ดังนี้

1) ความกล้าเสี่ยง (Risk taking) "ธุรกิจ" กับ "ความเสี่ยง" เป็นของคู่กันผู้ที่เป็นผู้ประกอบการ ที่ชอบทำงานที่ท้าทายความรู้ ความสามารถของตนเอง และจะไม่มี ความภูมิใจกับงานที่ง่าย หรืองานที่มีความเป็นไปได้อย่างเปราะบางหรือเท่ากับไม่มีความเสี่ยงเลย และจะหลีกเลี่ยงงานที่มีความเสี่ยงสูงเกินไป แต่ชอบงานที่มีความเสี่ยงปานกลาง คือ มีโอกาสประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลว ความเสี่ยงระดับนี้ได้มีการประเมินแล้วว่าไม่เกินความสามารถที่จะทำให้บรรลุผลสำเร็จ โดยจำเป็นต้องหาทางเลือกไว้หลายทาง เช่น การลงทุนธุรกิจ จำเป็น จะใช้เวลาศึกษาวางแผนการตลาด เลือกกระบวนการผลิตที่เหมาะสมกับวัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ เงินลงทุน หลักการบริหารพร้อมทั้งคำนวณผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับภายใต้ภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยีและนโยบายของรัฐ โดยศึกษาอย่างละเอียดถี่ถ้วนแล้วค่อยตัดสินใจและพร้อมที่จะเผชิญกับปัญหา โดยมีการประเมินความเป็นไปได้อย่างดีแล้ว

2) ต้องการมุ่งความสำเร็จ (Need for achievement) เมื่อมองเห็นโอกาสแห่งความเป็นไปได้ พร้อมทั้งพิจารณาอย่างละเอียดถี่ถ้วนแล้ว ผู้ประกอบการจะมุ่งมั่นใช้

พลังงานความคิดสติปัญญา ความสามารถทั้งหมดทำงานหนักทุ่มเทให้กับงาน เพื่อให้บรรลุความสำเร็จตามช่องทางที่วางไว้ โดยไม่คำนึงถึงความยากลำบาก และยังคงต่อสู้ต่อไป พร้อมจะทุ่มเทเวลาทั้งหมดให้กับงานเกิดการเรียนรู้ถึงความผิดพลาดจากที่ผ่านมา เพื่อแก้ไขไปสู่ความสำเร็จ พอใจภูมิใจที่งานออกมาดีเด่น จุดมุ่งหมายทางธุรกิจมีได้อยู่ที่ทำการใด แต่จะทำการเพื่อการขยายความเจริญเติบโตของกิจการ ความสำเร็จเป็นเพียงเครื่องสะท้อนว่าจะทำได้ และไม่เพียงสนใจที่ผลบรรลุเป้าหมาย แต่สนใจวิธีการของขบวนการที่ทำให้บรรลุเป้าหมายด้วย

3) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Creativity thinking) เมื่อผู้ประกอบการต้องการประสบความสำเร็จ ต้องเป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ไม่พอใจที่จะทำในสิ่งซ้ำ ๆ เหมือนแบบดั้งเดิม แต่เป็นผู้ที่ชอบเอาประสบการณ์ที่ผ่านมานำมาประยุกต์ใช้สร้างสรรค์หาวิธีการใหม่ที่ดีกว่า เดิมนำมาใช้กับการบริหารธุรกิจ เป็นผู้เข้าถึงปัญหาแล้วหาทางแก้ไขและหาแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการ ปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานอยู่ตลอดเวลา กล้าที่จะผลิตสินค้าที่แตกต่างจากตลาดที่มีอยู่เดิม กล้าใช้วิธีการขายที่ไม่เหมือนใคร กล้าประดิษฐ์ค้นคว้าสิ่งแปลกใหม่เข้าสู่ตลาด และเกือบทุกครั้งของความแตกต่างนั้นทำให้ได้ผลสำเร็จเป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังกล้าคิดค้นประดิษฐ์เครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์ใหม่ ๆ มาใช้ในการผลิต นำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ พร้อมทั้งแสวงหาวัตถุดิบใหม่ ๆ มาทดแทนปรับปรุงกระบวนการดำเนินงาน นำระบบการจัดการสมัยใหม่ให้มีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนการผลิต ความคิดสร้างสรรค์นี้อาจเกิดขึ้นมาเอง หรือเอาแนวคิดมาจากนักประดิษฐ์ นักวิจัยผู้เชี่ยวชาญที่ศึกษามา ก็ได้

4) รู้จักผูกพันต่อเป้าหมาย (Addict to goals) เมื่อการตั้งเป้าหมาย มีการวาดภาพจินตนาการไปถึงความสำเร็จ และจะต้องทำอย่างไรถ้าล้มเหลว หาสาเหตุว่าเกิดจากอะไร และจะแก้ไขอย่างไร ดังนั้นเพื่อให้เกิดความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ผู้ประกอบการจะต้องทุ่มเททุกอย่างเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เป้าหมายนั้นล้วนแต่เป็นการเอาชนะทั้งนั้น มีความคิดผูกพันที่จะเอาชนะจนสามารถวางแผน กลยุทธ์ไว้ล่วงหน้า มีการวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคที่อาจขัดขวางในการไปสู่เป้าหมายเตรียมป้องกันที่จะเอาชนะปัญหาอุปสรรคที่คาดว่าจะหา



ให้เกิดการล้มเหลว แต่ขณะเดียวกันมองโลกในแง่ดี มีความหวัง มุ่งมั่นต่อเป้าหมายของความสำเร็จจนมองเห็นอนาคต

5) ความสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น (Ability to motivate) ผู้ประกอบการที่ตื่นนอกจากจะมีความสามารถในการทำงานแล้ว ยังต้องมีความสามารถในการชักจูงโน้มน้าวจิตใจ ผู้อื่นให้ความร่วมมือช่วยเหลือในการทำงาน รู้จักใช้ความสามารถในการทำงานสร้างทัศนคติ และแรงจูงใจต่อผู้ร่วมงานให้สามารถเข้าใจการทำงาน และเต็มใจปฏิบัติตามที่วางไว้ สามารถโน้มน้าวผู้ให้เงินทุน เช่น ธนาคาร ญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง ให้คล้อยตาม และยินดีให้การสนับสนุนทางการเงินและการลงทุน

6) ยืนหยัดต่อสู้ทำงานหนัก (Hard working) เมื่อพิจารณารอบคอบแล้วตั้งเป้าหมาย จะต้องพยายามทำงานหนัก ทำงานอย่างเต็มกำลังความสามารถ แม้ว่าจะต้องเผชิญกับปัญหาอุปสรรค ถูกกดดันจากเรื่องต่างๆ ก็ไม่สามารถหยุดยั้งได้ ขอเพียงให้งานที่รับผิดชอบสำเร็จเท่านั้น

7) เอาประสบการณ์ในอดีตมาเป็นบทเรียน (Learning from experience) เป็นคุณลักษณะสำคัญที่ควรจะมีปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบการ เป็นการมองผลงานในอดีตที่เคยทำผิดพลาด นำมาเป็นบทเรียนสะท้อนไม่ให้เกิดเหตุการณ์เช่นนั้นอีก หรือนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงาน หรือนำไปปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการทำงาน ให้มุ่งไปสู่การทำงานที่ดีกว่าเดิม โดยมองเหตุการณ์ต่าง ๆ ว่าเป็นโอกาสที่จะได้เรียนรู้ในการทำงาน บางครั้งแม้ว่าจะไม่สามารถทำได้สำเร็จ ก็หยุดคิดเพื่อหาวิธีใหม่ ๆ มาแก้ไขปัญหา โดยไม่ยึดติดกับแผนเดิมแล้ว ทำให้ผู้ประกอบการจะต้องยืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงวิธีการทำงานจนทำได้สำเร็จ และฟังความคิดเห็นของผู้อื่นหรือผู้แนะนำ

8) มีความสามารถในการบริหารงานและมีความเป็นผู้นำที่ดี (Management and Leadership capability) มีลักษณะการเป็นผู้นำ รู้หลักการบริหารงานจัดการที่ดี เมื่อต้องทำงานร่วมกับบุคลากรหลายระดับในภาวะที่แตกต่างกันออกไปตามระยะการเติบโตของกิจการ ซึ่งลักษณะของความเป็นผู้นำก็ย่อมแตกต่างกันไปด้วย โดยเฉพาะระยะเริ่มทำธุรกิจ จะต้องรับบทเป็นผู้นำที่ลงมือทำทุกอย่างด้วยตนเอง ทำงานหนัก เพื่อให้บรรลุ

ความสำเร็จเอาใจใส่ผู้ร่วมงาน วางแนวทางการทำงานพร้อมให้คำแนะนำ ผู้ร่วมงานรับคำสั่งด้วยความเต็มใจปฏิบัติ เป็นผู้กำกับดูแลอย่างใกล้ชิด และเป็นกันเอง ผลงานดำเนินไปด้วยดี ต่อมากิจการเติบโตขึ้น การบริหารงานก็เปลี่ยนแปลงไป ลูกน้องมีการเปลี่ยนแปลง และเชื่อมั่นได้มากขึ้น ไว้ใจและแบ่งความรับผิดชอบให้ลูกน้องมากขึ้น จนถึงปล่อยให้ดำเนินการเอง ส่วนตนเองจะได้มีเวลาใช้ความคิดพัฒนาผลิตภัณฑ์ ขยายกิจการหรือลงทุนใหม่ มีการวางแผนสั่งการ ตัดสินใจทำงานตามที่วางไว้ กล้าลงทุนจ้างผู้บริหารมืออาชีพมาช่วยงานมากกว่าเป็นธุรกิจครอบครัว รู้จักปรับ เปลี่ยนแปลงการบริหารจัดการทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้

9) มีความเชื่อมั่นในตนเอง (Be self confident) ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ มักจะเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง มีความเป็นอิสระและพึ่งตนเองได้ มีความมั่นใจ ตั้งใจเด็ดเดี่ยว เข้มแข็งมีลักษณะเป็นผู้นำ และมีความเชื่อมั่นที่จะพิชิตเอาชนะสิ่งแวดล้อมที่น่าสะพรึงกลัวได้ มีความทะเยอทะยานและไม่ประเมินความสามารถของตนเองสูงเกินไป หรือเชื่อมั่นตัวเองมากเกินไป จึงไม่แปลกที่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ เคยมีประวัติความล้มเหลวมาแล้วหลายครั้ง โดยเฉพาะช่วงแรกของชีวิตการทำงาน แต่จะไม่เลิกล้มจนสามารถต่อสู้ปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ ได้สำเร็จ เชื่อมั่นว่า ไม่ว่าสถานการณ์อย่างไรจะต้องพึ่งตนเองได้ ปัจจัยอื่นๆ เป็นปัจจัยเสริมเท่านั้น การทำงานหนัก ความทะเยอทะยานและการแข่งขันจะเป็นสิ่งสนับสนุนตนเองได้ดีที่สุด

10) มีวิสัยทัศน์กว้างไกล (Visionary) เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ สามารถที่จะวิเคราะห์เหตุการณ์ในอนาคตข้างหน้าได้อย่างแม่นยำและพร้อมรับเหตุการณ์ที่จะเปลี่ยนแปลง

11) มีความรับผิดชอบ (Responsibility) รับผิดชอบต่องานที่ทำเป็นอย่างดี เป็นผู้นำในการทำสิ่งต่าง ๆ มักจะมีความคิดริเริ่มแล้วลงมือทำเอง หรือมอบหมายให้ผู้อื่นทำ และเป็นผู้ดูแลจนงานสำเร็จไปตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยจะรับผิดชอบต่อผลการตัดสินใจ ไม่ว่าจะผลออกมาจะดีหรือไม่ มีความเชื่อว่าความสำเร็จเกิดจากความเอาใจใส่ ความพยายาม ความรับผิดชอบมิใช่เกิดจากโชคหรือสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ทำให้เกิดขึ้น

12) มีความกระตือรือร้นและไม่หยุดนิ่ง (Enthusiastic) มีการทำงานที่เต็มไปด้วยพลัง มีชีวิตชีวาที่ยากจะทัดทาน มีความกระตือรือร้น ทำงานทุกอย่างโดยไม่หลีกเลี่ยง ทำงานหนักมากกว่าคนปกติทั่วไป เร่งรัดตัวเองทุกวัน มีพลังผูกพันตัวเองไม่อยู่นิ่งด้วย

13) ใฝ่หาความรู้เพิ่มเติม (Take new knowledge) ถึงแม้จะเชี่ยวชาญชำนาญในการ แต่ความรู้และประสบการณ์อย่างอื่น หรือที่มีอยู่ยังไม่เพียงพอ ก็ต้องการความรู้เพิ่มเติมอยู่ โดยเฉพาะความรู้ข้อมูลทางการตลาด เศรษฐกิจ การเมือง กฎหมาย ทั้งในและต่างประเทศ ข้อมูลเหล่านี้จะช่วยให้เขาวิเคราะห์สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง มีความรู้ใหม่เกิดขึ้นไม่มีวันเรียนจบ ความรู้ อาจจะได้จากการสัมมนาฝึกอบรม อ่านหนังสือทำให้มีความรู้เพิ่มขึ้น และปรึกษาผู้เชี่ยวชาญช่วยให้ข้อคิดเห็น แก้ไขปัญหา สิ่งเหล่านี้จะเป็นวิธีหนึ่งที่จะช่วยให้งาน สำเร็จเร็วขึ้น

14) กล้าตัดสินใจและมีความมุ่งมั่นพยายาม (Can make decision and be attempt) กล้าตัดสินใจมีความหนักแน่นไม่หวาดหวั่น เชื่อมั่นในตนเองกับงานที่ทำ มีจิตใจของนักต่อสู้ แม้งานจะหนักก็ทุ่มเทให้สุดความสามารถ ไม่กลัวงานหนัก ถือว่างานหนักนั้นเป็นงานท้าทายใช้ความรู้ สติปัญญา ความ สามารถของตนเองในการทำงาน และจะภูมิใจเมื่อทำได้สำเร็จ ความมุ่งมั่นพยายามนั้น เป็นการทุ่มเทชีวิตจิตใจ มีการแข่งขันกับตัวเองและแข่งขันกับเวลาชวนช่วยหาทางแก้ไขปัญหาคออุปสรรคจนสามารถบรรลุผลสำเร็จ

15) อย่าตั้งความหวังไว้กับผู้อื่น (Independent) ผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มทำธุรกิจ มักใช้น้ำพักน้ำแรงที่มาจากตนเอง จึงมีการผลักดันให้ผู้ที่อยู่รอบด้านทำงานหนักอย่างเต็มที่เช่นเดียวกับตนเพื่อให้งานสำเร็จ และมุ่งหวังความสำเร็จ

16) มองเหตุการณ์ปัจจุบันเป็นหลัก (Focus on current situation) ผู้ประกอบการบางคนมักจะฝังใจในอดีต ซึ่งบางคนประสบความสำเร็จ บางคนล้มเหลวแล้วไม่สามารถปรับตัวเองได้ บางคนปรับตัวได้โดยพยายามเข้าใจในอดีต บางคนมีแต่โลกแห่งความฝัน แล้วไม่ลงมือทำ จึงไม่บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องทำงานปัจจุบันให้ดีที่สุด คิดถึงอนาคตด้วยการวางแผนไว้อย่างรอบคอบ

17) สามารถปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อม (Adaptable) ต้องเชื่อมั่นในความสามารถของคนที่ปรับตนเองให้ เป็นไปตามต้องการของสภาพแวดล้อมมากกว่าปล่อยให้ทุกอย่างเป็นไปตามโชค หรือดวง

18) รู้จักประมาณตนเอง (Self assessment) การทำอะไรรู้จักประมาณตนเอง ไม่ทำอะไรเกินตัว เกินความสามารถ จะได้ไม่ประสบกับความล้มเหลวในการลงทุนทำ ธุรกิจ ในระยะแรกการคาดการณ์ตลาดยังไม่ชัดเจน แต่ทำธุรกิจแบบใหญ่ ๆ แทนที่จะเริ่มเล็ก ๆ ไปก่อน แต่กลับไปลงทุนใหญ่ทีเดียว ผลลัพธ์ไม่สามารถหาตลาดได้ สินค้าที่ผลิตได้ก็ไม่สามารถจะระบายออกไปได้ ผลสุดท้ายมีสินค้าค้างสต็อก เงินทั้งหมดก็มาจมอยู่กับสินค้า ไม่สามารถหาเงินลงทุนต่อไปได้ นี่เป็นสาเหตุของความเกินตัว ทำให้ธุรกิจล้มเหลวได้

19) ต้องมีความร่วมมือและแข่งขัน (Participation and competition) การทำธุรกิจย่อมมีจุดมุ่งหมาย เดียวกัน คือ เพื่อกำไร แม้ว่าจุดมุ่งหมายเดียวกันก็ไม่จำเป็นต้องแข่งให้ล้มไปข้างหนึ่ง ยังมีวิธีการที่จะมุ่งสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจประเภทเดียวกัน ด้วยวิธีการที่แตกต่างกันออกไป ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจ ประเภทเดียวกันจะต้องไม่พยายามทำธุรกิจให้เกิดคู่แข่ง ผู้ชนะ แต่ต้องดำเนินให้เกิดเพียงผู้ชนะอย่างเดียวย ร่วมมือ กันพึ่งพาอาศัยกันเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดโดยรวมกันตั้งเป็น สมาคม ชมรม เพื่อช่วยเหลือกัน การทำธุรกิจต้องมีการ แข่งขัน ควรแข่งขันในเรื่องพัฒนาผลิตภัณฑ์ คุณภาพ บริการ ด้านลดต้นทุนการผลิต ถ้าไม่มีการแข่งขัน ก็จะไม่มีการพัฒนาเกิดขึ้น

20) ประหยัดเพื่ออนาคต (Safe for future) การดำเนินธุรกิจต้องใช้ระยะเวลายาวนานกว่าจะบรรลุ เป้าหมาย การดำเนินงานระยะสั้นยังไม่เห็นผล ผู้ประกอบการต้องมีการประหยัด อดออมไว้เพื่อนำไป ขยายกิจการในอนาคต ต้องรู้จักห้ามใจที่จะหาความสุข ความสบายในช่วงที่ธุรกิจอยู่ในช่วงตั้งตัว เพื่ออนาคตข้างหน้า

21) มีความซื่อสัตย์ (Loyalty) ต้องมีความซื่อสัตย์ต่อ ลูกค้านำด้านคุณภาพสินค้าและต้องสร้างความเชื่อถือ ของตัวเองในการเป็นลูกหนี้ที่ดีของธนาคาร เป็นนายที่ดี ของลูกน้อง มีความซื่อสัตย์ต่อหุ้นส่วน ต่อครอบครัว และต่อตนเอง [4]หลังจากที่รู้แล้วว่าเราต้องการที่จะทำ

ธุรกิจแล้วนั้นเราต้องรู้จักตนเอง เพราะการที่เราไม่รู้จักตัวเราเอง ก็จะทำให้การดำเนินธุรกิจนั้นอาจประสบปัญหาได้หรือเปรียบเสมือนกับต้นเรือ คือถ้ากับต้นเรือไม่มีกฎของเส้นทางการเดินเรือนี้แล้ว การเดินเรือในทะเลก็เต็มไปด้วยภัยอันตรายอย่างมาก เพราะฉะนั้นการที่เรา รู้จักตนเองย่อมส่งผลดีต่อธุรกิจหรือองค์กรของเราเสมอ หลังจากที่รู้จักตัวเองแล้วผู้ประกอบการที่ดีจำเป็นต้องมีคุณสมบัติที่สำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้ห้องคั่นนั้นสามารถขับเคลื่อนไปได้ดีคือความกระหายที่จะสวมบทบาทการเป็นผู้ประกอบการและสามารถรับมือกับความเสียหายของธุรกิจที่ท้ออยู่

คุณสมบัติของผู้ประกอบการ เป็นที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่าต้องมีคุณสมบัติมากมาย แต่ลองดูว่าเราจะมีสักกี่ข้อ แต่ไม่จำเป็นต้องครบทุกข้อ ก็เป็นผู้ประกอบการได้ในมุมมองของผู้เขียนมองว่า สิ่งแรกที่คุณต้องมีคือความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เชื่อว่ามนุษย์ทุกคนอยากมีกิจการของตัวเองทั้งนั้น แต่คำถามที่ตามมา ก็คือ “จะทำอะไรดี” ซึ่งคำถามนี้ ง่ายง่าย แต่ตอบยากมาก สิ่งที่คุณควรทำลำดับแรกคือ สำรวจจุดแข็งของคุณ สรุปหาว่า “คุณมีดีอะไร” และ “คุณชอบอะไร” ซึ่งคนเราเมื่อนำจุดแข็งกับความชอบ ทำอะไรก็ดีทั้งนั้นหลังจากนั้นสิ่งที่คุณควรทำคือ การตั้งเป้าหมาย และมุ่งมั่นที่จะคิดถึงความสำคัญ มีการวางแผนที่ดี และควรมีแผนสำรองเมื่อล้มเหลว ซึ่งทำให้ความเสี่ยงอยู่ในระดับที่คุณรับได้ เป็นการบริหารความเสี่ยงไปในตัว ในตอนแรก ๆ คุณคงต้องทำอะไรเองทุกอย่าง เพื่อทำให้ต้นทุนต่ำที่สุด เนื่องจากการจ้างคนเข้ามาจะกลายเป็นต้นทุนคงที่ ถ้าในกรณีกิจการไม่งานก็ลำบากในการเลิกจ้าง ต้องเสียค่าชดเชย และเสียความรู้สึกด้วย ช่วงแรก ๆ อาจมีการลองผิดลองถูก คุณควรเอาอดีตมาเป็นประสบการณ์ ไม่ทำผิดซ้ำซ้อน ซึ่งผู้เขียนเชื่อว่าผู้ประกอบการทุกคนมีความรับผิดชอบ ในกรณีไม่ประสบความสำเร็จ ควรมีความเชื่อมั่นในตนเอง และไม่ย่อท้อ ซึ่งการมีวิสัยทัศน์และมองโลกในแง่ดี ทำให้สักวันคุณจะสามารถประสบความสำเร็จได้ เมื่อคุณประสบความสำเร็จกิจการขยายตัว มีการจ้างพนักงานเข้ามาทำงานแทนคุณ ในบางส่วน คุณไม่ควรเน้นแต่งาน ควรเน้นที่คนด้วย เพราะธุรกิจที่สำเร็จไม่มีทางทำได้ด้วยตัวคนเดียว ถึงแม้งานจะหนัก อย่าลืมหาความรู้เพิ่มเติม ไม่ควรยึดติดกับความสำเร็จในอดีต เพราะโลกเปลี่ยนแปลงเร็วมาก ถ้า

คุณหยุดนิ่งก็เหมือนคุณถอยหลังแล้ว อย่างลัวที่จะตัดสินใจ ถึงแม้ว่าการตัดสินใจจะพลาด แต่มันก็เป็นบทเรียนของคุณ การหาความรู้เพิ่มเติมตลอดเวลาทำให้เราจะปรับตัวตามสภาพแวดล้อมและปัจจัยภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไป อย่าลืมหักทุกอย่างควรมีแผนสำรองและดูแลตัวเองเมื่อยามก้ำกั ควรเก็บก้ำไว้กับบริษัทฯ เพื่อขยายและเก็บสำรองไว้ในยามเศรษฐกิจไม่ดีด้วย อย่างไรก็ตามทั้งหมดนี้ก็เป็นเพียงแนวทางส่วนหนึ่งเท่านั้น การจะประสบความสำเร็จในธุรกิจนั้นก็ต้องขึ้นอยู่กับปัจจัยแวดล้อมอีกหลาย ๆ อย่าง แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ ประสบการณ์การได้เรียนรู้และลงมือทำ

3. ปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการ (Critical success factor analysis)

สโตกส์ (Stokes) [6] ได้แนวคิดการใช้ปัจจัยแห่งความสำเร็จมาจากหลักการทำสงครามของทหาร สโตกส์ ได้วิเคราะห์การเติบโตของการวางแผนธุรกิจ (Business planning) ในช่วงปลายทศวรรษที่ 1990 และเห็นว่า ปัจจัยแห่งความสำเร็จเป็นเครื่องมืออันหนึ่งของผู้บริหาร ในการจัดลำดับความสำคัญของการจัดการและการดำเนินธุรกิจ ซึ่งนอกเหนือจากการเรียงลำดับความสำคัญแล้ว ยังเป็นเครื่องมือตรวจสอบความแข็งแกร่งขององค์กร ในการบรรลุเป้าประสงค์ที่สำคัญ คือด้านการตลาด

คอตเลอร์ (Kotler) [7] กล่าวว่า เพื่อให้ได้มาซึ่งยุทธศาสตร์การตลาดที่ดี ต้องใช้ปัจจัยแห่งความสำเร็จเป็นเครื่องมือในการจัดการด้านธุรกิจภายใต้วิกฤติและได้ร่วมกันเขียนบทความวิจัยการตลาดทางด้านนี้ไว้ในวารสาร “Harvard business review” ฉบับเดือนกันยายน ค.ศ. 1961 ซึ่งจากการวิเคราะห์ธุรกิจได้ชี้ว่าการมีข่าวสารข้อมูลมากเกินไปโดยปราศจากการเน้นปัจจัยสำคัญ จะทำให้ฝ่ายจัดการเสียเวลาในการวิเคราะห์ และผลที่ได้ก็นำไปสู่ข้อสรุปทางการตลาดที่ผิดพลาดอีกด้วย และในที่สุดก็จะนำไปสู่การลดขีดความสามารถในการแข่งขันขององค์กร การลดภาระจากการรวบรวมวิเคราะห์ และตัดสินใจทางธุรกิจบนข้อมูลต่าง ๆ ทำให้คอตเลอร์ ได้กำหนดปัจจัยสำคัญที่จำเป็นเพื่อมากำหนดว่า ปัจจัยที่ทำได้สำเร็จ (Success factor) ของธุรกิจ ปัจจัยใดบ้างที่อยู่ในการควบคุมขององค์กรและปัจจัยใดเป็นปัจจัยภายนอก ซึ่งจำเป็นที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องหรือ



ภาครัฐต้องสร้างความร่วมมือระหว่างสมาชิกของธุรกิจในการแก้ไขปัญหาให้ลุล่วงไปได้

ดังนั้นปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Critical success factor: CSF) คือ ปัจจัยที่สำคัญยิ่งที่ต้องทำให้มีหรือให้เกิดขึ้น เพื่อให้บรรลุความสำเร็จตามวิสัยทัศน์ หรือก็คือเป็นการให้หลักการ แนวทาง หรือวิธีการที่องค์กรจะสามารถบรรลุวิสัยทัศน์ได้ แต่ละองค์กรจะมีปัจจัยแห่งความสำเร็จเป็นหลักหมายที่เป็นรูปธรรมในการเชื่อมโยงการปฏิบัติงานทุกระดับให้มุ่งไปในทิศทางเดียวกัน ทำให้เจ้าหน้าที่และผู้บริหารขององค์กรรู้ว่าต้องทำอะไรบ้าง เพื่อให้ผลสัมฤทธิ์ขององค์กรตอบสนองวิสัยทัศน์ หากปราศจากปัจจัยแห่งความสำเร็จแล้ว วิสัยทัศน์ขององค์กรจะไม่ได้รับการตอบสนองอย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล

ผู้เขียนได้การวิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (CSF analysis) เป็นสิ่งที่องค์กรต้องให้ความสำคัญ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการยกระดับผลประกอบการให้สูงขึ้น (Higher performance) ซึ่งประเด็นนี้จัดเป็นสิ่งที่ใช้วัดประสิทธิภาพในการติดตามผลการดำเนินการ (Monitoring system) สำหรับปัจจัยแห่งความสำเร็จนั้น มีอยู่ด้วยกัน 7 ประการ ได้แก่

1) ความมุ่งมั่น (Drive) ในชีวิตจริงแล้วการมุ่งมั่นสู่ความเป็นเลิศ (Personal mastery) เป็นหัวใจสำคัญประการแรกที่คุณต้องประพฤติปฏิบัติ เมื่อมีความเพียรอยู่ที่ไหน ความสำเร็จย่อมอยู่ที่นั่น ผู้ประกอบธุรกิจทุกคนควรพึงจดจำไว้เสมอว่า "ไม่มีความสำเร็จอันยิ่งใหญ่ใด ๆ ที่จะได้มาจากความเพียรพยายามเพียงน้อยนิด"

2) ภูมิปัญญา (Knowledge/wisdom) ไม่ว่าจะมีความรู้ ความสามารถ ทักษะ ทั้งทางด้านเทคนิคและด้านการบริหารที่ต้องมีอย่างครบถ้วน

3) การเรียนรู้ตลอดชีวิต (Lifelong learning) เพื่อเพิ่มพูนภูมิพลั้งแห่งปัญญาอยู่ตลอดเวลา อันจะนำมาซึ่งโอกาสทางธุรกิจอย่างมากมายมหาศาล

4) ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Personal creativity) อันเนื่องมาจากรูปแบบความคิด (Mental ability) ที่จะก่อให้เกิดมุมมองแปลก ๆ ใหม่ ๆ (New paradigm) ที่แตกต่างไปจากผู้อื่น ไม่ยึดติดกับรูปแบบเดิม ๆ สามารถที่จะแสวงหาโอกาส (Opportunity seeking) เพื่อนำมา

บริหารและพัฒนาให้เกิดเป็นคุณค่าแก่ธุรกิจของตน ทั้งในด้านของการปรับปรุงระบบงานทั่วไป ระบบการผลิต ระบบการตลาด และระบบการบริการลูกค้า ตลอดจนระบบการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

5) มนุษยสัมพันธ์และทักษะการสื่อสาร (Human relations & communications ability) ซึ่งเป็นส่วนที่สำคัญสำหรับการติดต่อสื่อสาร ให้บริการแก่ลูกค้าและบริหารทีมงานขนาดเล็ก ให้มีความมุ่งมั่นเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน มีความเข้าใจในทิศทางกลยุทธ์ และ วิถีปฏิบัติที่เป็นไปในทิศทางเดียวกันอย่างสอดคล้องกัน โดยพื้นฐานที่สำคัญสำหรับการที่จะเป็นทั้งเจ้าของกิจการ และ ผู้จัดการในเวลาเดียวกันนั้น ก็คือ เข้าวอารมณ์ หรือ ความฉลาดรู้ทางอารมณ์ (Emotional quotient - EQ)

6) ทักษะการแก้ปัญหาและตัดสินใจ (Problem solving & decision making skill) ในการประกอบธุรกิจส่วนตัวนั้น บ่อยครั้งที่จะต้องเผชิญกับปัญหาเชิงระบบของตัวธุรกิจ รวมถึงปัญหารายวันที่เกิดแก่ลูกค้า และสินค้า บริการ ความเข้าใจในตัวปัญหา เทคนิคการวิเคราะห์ปัญหา การกำหนดทางเลือกในการตัดสินใจ ตลอดจนการวิเคราะห์ความคุ้มค่าเพื่อตัดสินใจจะเป็นทักษะที่จะช่วยให้ประสบความสำเร็จทางธุรกิจได้เป็นอย่างดี

7) การบริหารเวลา (Time Management) ความยุติธรรมเพียงประการเดียวที่ปรากฏอยู่บนโลกนี้ ก็คือเวลาทุกคนมี 24 ชั่วโมงเท่า ๆ กัน ขึ้นอยู่กับว่าใครจะใช้ให้หมดไปในลักษณะใด เวลาสำหรับเจ้าของธุรกิจมีคุณค่ายิ่ง ทำอย่างไรจึงจะเกิดคุณประโยชน์ แก่ลูกค้า แก่ครอบครัว และแก่สุขภาพส่วนตัวปัจจัยทั้งหมดเป็นเพียงขั้นพื้นฐาน ยังมีสิ่งที่เจ้าของธุรกิจควรมีอีกมากมายหลายประการ อาทิ ความเป็นผู้นำความ สามารถในการบริหาร การมอบหมายงาน การกำกับดูแล

4. ปัจจัยที่ส่งเสริมความสำเร็จของผู้ประกอบการ

เมื่อกล่าวถึงปัจจัย ผู้เขียนยังมีความคิดว่าคุณนอกจากปัจจัยหลักที่กล่าวมาแล้ว ยังต้องมีปัจจัยเสริม เพื่อให้บรรลุความสำเร็จตามวิสัยทัศน์ หรือจะเรียกว่าปัจจัยที่ส่งเสริมความสำเร็จของธุรกิจก็ได้ ผู้เขียนขอเสนอปัจจัยที่ส่งเสริมความสำเร็จ 9 ประการ คือ



1) ปัจจัยด้านการเงินหรือเงินทุน กล่าวคือ เมื่อธุรกิจต้องการเงินทุน ต้องมีหน่วยงานที่สนับสนุนด้านการเงิน อาจช่วยเหลือในส่วนดอกเบี้ยต่ำ จะทำให้โอกาสที่ธุรกิจจะจัดตั้งและดำเนินการได้ประสบความสำเร็จมีความเป็นไปได้สูง

2) ปัจจัยด้านการผลิต กล่าวคือ จะต้องรู้ว่าจะผลิตอะไร อย่างไร หากธุรกิจมีความได้เปรียบเชิงทรัพยากรหรือในเชิงทักษะ ปัจจัยด้านการผลิตก็จะมีผลได้เปรียบและสนับสนุนให้โอกาสประสบความสำเร็จ

3) ปัจจัยด้านการตลาด กล่าวคือ การรู้ความต้องการของตลาดและรู้ว่าจะนำสินค้าไปขายที่ไหน อย่างไรขายให้กับใคร

4) ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ได้แก่ ความสามารถในเรื่องระบบงาน เงิน บุคลากรและระบบการตลาด

5) ปัจจัยด้านผู้นำ ทั้งนี้เนื่องจากสังคมไทยมีลักษณะเชื่อคนมากกว่าระบบ ดังนั้นหากผู้นำเป็นที่ไว้วางใจของสมาชิก มีวิสัยทัศน์มีความสามารถในการนำ มีความเสียสละ ธุรกิจก็มีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จได้

6) ปัจจัยแรงงาน การมีแรงงานที่เพียงพอ และมีทักษะการผลิตก็จะเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมให้ประสบความสำเร็จ

7) ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก การมีส่วนร่วมอย่างเข้มแข็ง ทำให้ธุรกิจประกอบการได้อย่างแท้จริง

8) ปัจจัยระบบข้อบังคับ กล่าวคือ หากระเบียบข้อบังคับไม่อยู่บนพื้นฐานหรือความเห็นชอบจากสมาชิก การประกอบกิจการก็จะมีโอกาสประสบความสำเร็จน้อย

9) ปัจจัยด้านปฏิสัมพันธ์กับภายนอก กล่าวคือ การประกอบการที่จะประสบความสำเร็จได้จะต้องมีความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์เชิงบวกและหลีกเลี่ยงความสัมพันธ์เชิงลบกับภายนอก ความสำเร็จอีกอย่างหนึ่งของผู้ประกอบการคือการจับในสิ่งที่ถนัดการจับธุรกิจที่ถนัดเป็นเรื่องสำคัญมาก [8] เพราะมันหมายถึงการที่เราให้ความสำคัญกับปัจจัยแห่งความสำเร็จ นั่นคือ ประสิทธิภาพ ทุกคนทราบว่าการจับสิ่งที่ถนัด เป็นหลักสำคัญในการลงมือทำธุรกิจ เหตุผลประการแรกคือ คนจำนวนมากมักจะไม่สนุกกับการทำงาน และต้องการหาอะไรใหม่ ๆ ทำผลลัพธ์คือส่วนมากคนพวกนั้นจะละทิ้งหน้าที่ความชำนาญเดิม และตั้งต้นทำธุรกิจใหม่ ราวกับคนตาบอดเดินหลงทางใน

ป่าช้า และคนเราจะไม่เห็นด้วยกับสุภาษิตที่ว่า สิบเบี้ยใกล้มือ แต่พยายามไขว่คว้าของที่อยู่ไกล อย่าลืมน่าผลงานที่ได้จะน่าพอใจถ้าคุณมีประสบการณ์มากพอ โอกาสทางธุรกิจมีอยู่ทั่วไปทุกแขนง รวมทั้งธุรกิจที่เราทำอยู่ด้วย เราไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนสาขาวิชาชีพเพื่อหาโอกาสเพิ่มขึ้น นักธุรกิจที่มีพรสวรรค์พิเศษโดยแท้จริงเขาสามารถทำในสิ่งที่ทุกคนไม่อาจทนได้

5. บทสรุปสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการ

สุรัชย์ ภัทรบรรเจิด [9] มีความเห็นว่า การที่จะเป็นผู้ประกอบการและบริหารธุรกิจของตนเองให้มีประสิทธิภาพและสามารถลดต้นทุนการผลิตได้นั้นผู้ประกอบการจะต้องผสมผสานหรือบูรณาการหลักการ “บริหารงาน บริหารคน บริหารเงิน และบริหารตนเอง” ไปพร้อม ๆ กันกับการตัดสินใจในการบริหารธุรกิจ การผลิตร่วมกับทีมงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง เพราะการตัดสินใจเพียงคนเดียวโดยลำพังอาจเกิดความผิดพลาดได้ ประกอบการมีอาชีพควรใช้หลักการบริหารจัดการธุรกิจ ดังนี้

1) ในการจัดแบ่งงาน และหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงานในโรงงานต้องคำนึงถึงความรู้ และความเชี่ยวชาญที่เหมาะสมกับตำแหน่งหน้าที่เป็นหลัก เพื่อป้องกันความผิดพลาดในกระบวนการผลิตสินค้า

2) ควรกระจายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบในการปฏิบัติงานของพนักงานในธุรกิจตามสายงานบังคับบัญชาที่มีการวิเคราะห์ปริมาณงานหลัก (Job Analysis) และงานย่อย (Task Analysis) ในแต่ละหน้าที่โดยละเอียดแล้ว เพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

3) ควรให้เอกภาพในการบังคับบัญชากับผู้บริหารในแต่ละระดับ และควรให้พนักงานมีเจ้านายเพียงคนเดียว เพื่อป้องกันความสับสนในการสั่งงาน

4) การสั่งงานต้องออกคำสั่งที่เป็นลายลักษณ์อักษร และมีระบบการติดตามประเมินผลที่มีประสิทธิภาพเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขจุดอ่อนในการปฏิบัติงานของพนักงาน

5) ควรเสริมสร้างความสามัคคีในการทำงานของพนักงานทุกคนในสถานประกอบการโดยการสนับสนุนให้มีกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ การสร้างทีมงาน เป็นต้น โดยถือเป็นนโยบายสำคัญของสถานประกอบการ

6) ให้ความเสมอภาคและความยุติธรรมในการพิจารณาความดีความชอบกับพนักงานทุกคนโดยไม่เลือกปฏิบัติ

7) เสริมสร้างแรงจูงใจในการทำงานโดยให้พนักงานมีโอกาสดำเนินงานในหน้าที่การงาน การได้รับผลตอบแทนที่ดีตามความสามารถ และการจัดสวัสดิการตามกฎหมายแรงงาน

8) ให้ความสำคัญและเอาใจใส่ดูแลผู้ใต้บังคับบัญชาทุกระดับชั้นในการปฏิบัติงานเสมือนหนึ่งสมาชิกในครอบครัวเดียวกัน

9) ใช้หลักการออกแบบปรับปรุงประสิทธิภาพงานใหม่ ดังนี้

9.1) ให้พนักงานรับผิดชอบงานที่ทำหาความสามารถมากขึ้น

9.2) ให้พนักงานมีอิสระในการทำงานมากขึ้น

9.3) มีข้อมูลย้อนกลับในการทำงานเพื่อการปรับปรุง หรือชมเชยในความสามารถของพนักงาน

9.4) ให้มีการหมุนเวียนงานใหม่ ๆ ให้ผู้ใต้บังคับบัญชาเพื่อไม่ให้เกิดความจำเจเบื่อหน่าย

9.5) สร้างโอกาสความก้าวหน้าในการทำงานให้ผู้ใต้บังคับบัญชา เมื่อมีตำแหน่งงานที่สูงกว่าว่างลง ควรพิจารณาคัดเลือกพนักงานภายในสถานประกอบการที่มีความสามารถก่อนประกาศรับสมัครบุคคลภายนอกเพื่อสร้างขวัญและกำลังใจให้พนักงานได้มีโอกาสก้าวหน้าในการทำงาน

10) การผลิตสินค้าอุตสาหกรรมสู่ท้องตลาดให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า ผู้บริหารธุรกิจควรคำนึงถึง

$Q + C + D + S + E$

Q (Quality) = คุณภาพสินค้าต้องได้มาตรฐานสากล

C (Cost) = ราคาสินค้าต้องถูกกว่า หรือเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพสินค้า

D (Delivery) = การส่งมอบสินค้าต้องตรงเวลาตามข้อตกลง

S (Service) = การบริการหลังการขายต้องรวดเร็วและตรงเวลา

E (Efficiency) = ประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานต้องอยู่ในระดับดีกว่ามาตรฐาน

11) ต้องใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัยมาปรับปรุงระบบการบริหารงานในสถานประกอบการ ให้มีประสิทธิภาพดีกว่าคู่แข่ง

12) มีการปรับปรุงระบบการบริหารการตลาดและการประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพอยู่ตลอดเวลา

13) มีการพัฒนาบุคลากรด้านเทคโนโลยีและด้านการบริหารจัดการผลผลิตภายในสถานประกอบการอย่างต่อเนื่อง

14) การผลิตสินค้าชนิดใดก็ตามต้องรู้ความต้องการของลูกค้า และมีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญด้านการผลิต การเงิน และการตลาดมาร่วมในการพัฒนาธุรกิจ

15) ผู้บริหารต้องมีวิสัยทัศน์กว้างไกล และกล้าตัดสินใจสั่งการในกระบวนการผลิตที่ได้วิเคราะห์แล้วว่าเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด จะเห็นได้ว่า ถ้าผู้บริหารสถานประกอบการ มีวิสัยทัศน์และมีความเข้าใจในหลักการบริหารธุรกิจขั้นพื้นฐาน [10] การไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาก่อน ผู้ประกอบการจึงมักขาดความระมัดระวัง ในเรื่องดังต่อไปนี้คือ ไม่มีเงินสดสำรอง มองทุกอย่างในแง่ดีเกินไป ทำทุกอย่างด้วยตนเองเพื่อลดต้นทุน และตั้งราคาสินค้าต่ำหรือสูงเกินไป แน่แน่นอนว่าการตัดสินใจที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจย่อมหวังที่จะประสบความสำเร็จในปลายทาง แต่การเดินทางสายธุรกิจก็ไม่ได้ง่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับผู้เริ่มต้นทำธุรกิจเป็นครั้งแรก ต้องมีความรอบรู้ ผู้ประกอบการ มือใหม่ต้องระมัดระวัง เพราะหากพลาดไปอาจทำให้ธุรกิจล้มได้ [11] ผู้ประกอบการต้องมีแนวความคิดที่มีความชัดเจนใน 3 ประการคือ

1) ต้องรู้ว่าธุรกิจของเราคืออะไร

2) ต้องรู้ว่าลูกค้าของเราคือใคร

3) ต้องรู้ว่าอะไรบ้างที่ลูกค้ามองเห็นว่ามีคุณค่า

ในปัจจุบันนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีที่สร้างตลาดและมูลค่าให้กับตัวผลิตภัณฑ์ที่ใช้เทคโนโลยี และส่งผลกระทบต่ออย่างรุนแรง ต่อตลาดของผลิตภัณฑ์เดิมรวมทั้งอาจจะทำให้ธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยีแบบเดิม ล้มหายตายจากไป ซึ่งต่างจากนวัตกรรมทั่วไปที่อาจจะเพียงช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ เพิ่มคุณภาพของสินค้า หรือลดต้นทุน [12] การเป็นผู้ประกอบการนั้น ต้องมีความเป็นผู้นำ มีความมุ่งมั่นที่จะทำธุรกิจให้สำเร็จ ซึ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีความรู้ มีประสบการณ์ มีที่ปรึกษาที่คอยให้คำแนะนำ



และมันไม่ใช่เรื่องง่ายเลย ภาพลักษณ์ที่ปรากฏบนสื่อต่าง ๆ ที่เราเห็นนั้น อาจดูดีจนทำให้ใคร ๆ ก็อยากหันมาเป็นผู้ประกอบการเอง ทั้งการทำธุรกิจขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ ซึ่งไม่ใช่ทุกคนที่จะทำได้ เพราะมีปัจจัยหลักหลายอย่างด้วยกันที่ได้กล่าวมาแล้วนี้ ผู้เขียนเชื่อมั่นว่าจะทำให้การบริหารการผลิตสินค้าในธุรกิจของท่านมีประสิทธิภาพมากขึ้น และสามารถช่วยลดความสูญเสียในกระบวนการผลิตสินค้าในแต่ละขั้นตอนการผลิตได้ซึ่งจะส่งผลให้สามารถลดต้นทุนการผลิตได้ตามเป้าหมายขององค์กร

6. เอกสารอ้างอิง

- [1] Hisrich, Robert D. and Peter, Michael P. (2002). Entrepreneurship. 5th ed. New York : McGraw-Hill.
- [2] Tongluck Boontham. (2016). "Leadership in Digital Economy Era and Sustainable Development of Educational Organizations." Technical Education Journal of King Mongkut's University of Technology North Bangkok. Vol.7 No.1 (Jan- June) : 217-225. (in Thai)
- [3] Ministry of Industry. (2016). [online]. Thailand Industrial Development Strategy 4.0. [cited December 8, 2016]. Available from : http://www.oie.go.th/sites/default/files/attachments/industry_plan/thailandindustrialdevelopmentstrategy 4.0.pdf
- [4] Phillip Holland (1986). The Entrepreneur's Guide. London SW : Curtis Brown Group Ltd.
- [5] chutyaporn Samerjai. (2010). Small business management. Bangkok : Se-Education Public Company Limited. (in Thai)
- [6] Stokes, David. (2002). Small Business Management. 4th ed . London Continuum : Prentice Hall.
- [7] Kotler, P. (2003). Marketing Management. New Delhi : Prentice Hall.
- [8] Philip Holland (1992). The Moonlight Entrepreneur's Guide. London : Ten Speed Press.
- [9] Surachai Pattarabanjird. (2016). "Financial liquidity Management for SMEs Entrepreneurs in World Economic Crisis" Graduate Journal of Management Studies Khonkaen University. Vol.9 No.1 (Jan - June) : 281-303. (in Thai)
- [10] Zacharakis, A. (2011). Entrepreneurship. Massachusetts : John Wiley & Sons, Inc.
- [11] Peter F. Drucker (2007). Innovation and Entrepreneurship. New York : Butterworth - Heinemann.
- [12] Timothy S. Hatten. (1997). Small Business. New Jersey : Prentice Hall.