

ปรัชญาธุรกิจ 4 กล้า 4 รู้ โดย ดร.วิโรจน์ (วิลเลียม

ว) ภูฏาลาด นิช



บทความพิเศษ

เรื่อง : ปรัชญาธุรกิจ 4 กล้า 4 รู้

โดย ดร.วิโรจน์ (วิลเลียม ว) ภูฏาลาด นิช



ปรัชญาการดำเนินธุรกิจ ให้ประสบความสำเร็จ และมีประสิทธิภาพ WILLIAM THE SUCCESSOR PHILOSOPHY การทำธุรกิจ หรือ กิจการใดๆ ต้องประสบกับปัญหานานัปการ ถ้าอยู่เฉยๆ ก็ไม่มีปัญหา อยากทำธุรกิจ ก็ต้องเจอปัญหา นักธุรกิจคนนั้นจะประสบความสำเร็จ หรือ ล้มเหลว อยู่ที่ว่านักธุรกิจเจอปัญหา แล้วตัดสินใจอย่างไร ? แก้ไขปัญหาอย่างไร?

ปรัชญา 4 กล้า 4 รู้

1. กล้ารู้ : ก่อนที่จะทำอะไร หรือ ตัดสินใจลงไป คือ ตัวเงินทั้งนั้น ไม่ใช่ทำตาม กิเลส มีแต่ความอยากหรือ PASSION หรือ ทำแบบมวยวัด เท่านั้น... กล้ารู้ คือ ต้องหาข้อมูลดิบ หรือข้อมูลจริง ของสภาพการปัจจุบันก่อน เหมือน SITUATIONAL ANALYSIS ประกอบด้วย การประเมินทั้ง 4 ข้อ คือ

1.1 รู้ตน : บางคนมีความรู้เยอะไปหมด แต่ถ้าให้พูดเกี่ยวกับตนเอง ยังไม่รู้เลยว่า ตนเองต้องการอะไรในชีวิต อะไรที่ทำให้ตนเองเป็นสุข เช่น กับการบริหาร ต้องรู้ถึง จุดอ่อน จุดแข็งของตน คือ จุดไหนเราดี ก็ปรับปรุงให้เด่นขึ้น เป็นจุดแข็งของกิจการ ... จุดอ่อน หรือสิ่งที่เราไม่เก่ง ไม่ชำนาญ ต้องพยายามปกปิด หรือ หากคนอื่นมาช่วยปรับจุดอ่อน หรือ ทำหน้าที่แทนเรา

1.2 รู้คน : ต้องเรียนรู้ว่า พันธมิตรคนไหน มีอำนาจบารมี ความรู้ ประสบการณ์ ความสามารถ เครื่องไม้เครื่องมือที่จะช่วยแก้ปัญหาให้เราได้ ให้เข้าไปติดต่อกับเขา ให้มาช่วยแก้ปัญหาเรา ที่ต้นเหตุ อย่างถาวร หรือจ้างเป็นครั้งเป็นคราวก็ได้ฝรั่งเขาเรียกว่า Outsourcing จะเป็นบริษัทที่ใหญ่กว่าเราก็ได้ หรือ เล็กกว่าเราก็ได้ ไม่ต้องสนใจ เป็นบริษัทในประเทศไทย หรือ ในต่างประเทศก็ได้ เหมือนอย่างที่เราเห็นเสื้อยี่ห้อ ผุดว่า “แมวไม่ว่าสีอะไร ถ้าจับหนูได้ ก็ถือว่าเป็นแมวชั้นดีที่เลี้ยงได้” ชูจุดเด่น คือจุดแข็งของเรา แล้ว นำจุดแข็งของคนอื่น มาเสริมจุดอ่อนของเรา

1.3 รู้ที่ : ต้องรู้ว่าเราอยู่ในสถานะ และสถานการณ์อย่างไร เป็นต่อ หรือ เป็นรอง เป็นตัวเล็กๆ ปลายแถว หรือ เป็นตัวใหญ่ เบอร์ 1 , 2, 3 ในวงการนั้นๆ เพราะวิธีการแก้ไข จะแตกต่างกัน ตามสถานะภาพ กับการมองการณ์ไกลของนักบริหาร

1.4 รู้ทาง : นักธุรกิจควรมีความรู้ เชิงกลยุทธ์ เพื่อวางแผน มีกลยุทธ์ของฝรั่ง และจีน การเลือกให้วิธีการ หรือ กลยุทธ์ก็ต่างกันเร็ว...ช้า.....หนัก.....เบา อยู่ที่ทุนทรัพย์ และกระแสที่มี ของฝรั่งก็จะแยกเป็นกลยุทธ์องค์กร กลยุทธ์ธุรกิจ และกลยุทธ์ตามหน่วยต่างๆ ของจีนก็จะนำมาจาก กลยุทธ์การทำสงคราม รวมเป็น 36 กลยุทธ์ธุรกิจ ซึ่งผมได้บรรยายไว้ใน VCD 36 กลยุทธ์ธุรกิจ

2. กล้าลุย คือ หลังจากได้ทำรีเสิร์ชเบื้องต้น เพื่อหาข้อมูลต่างๆแล้ว ยังต้องมีความเชื่อมั่น และทัศนคติที่ดีต่อธุรกิจ มีความมุ่งมั่น ที่จะดำเนินธุรกิจด้วยใจ หรือชอบอยู่แล้วเป็นทุนเดิม ซึ่งจะทำให้ทำงานอย่างมีความสุข และยินดีที่จะยอมรับ หากมีข้อผิดพลาด ซึ่งเกิดจากการตัดสินใจ และการกระทำของตนเอง

3. กล้าลอง เมื่อมีข้อมูลความรู้แล้ว นำมาพิจารณาว่ามีปัญหา และมีวิธีแก้ปัญหาได้ ก็คือรู้ว่า มีปัญหาแล้ว และรู้วิธีแก้ แต่ไม่ยอมแก้ หรือไม่กล้าแก้ไข คนสมัยก่อน ทำธุรกิจแบบมวยวัด คือไม่ต้องรู้ ทำไปก่อนเลย แล้วค่อยไปลองผิดลองถูก แก้ไขทีหลัง ซึ่งก็เสี่ยง แต่สมัยก่อนมีคู่แข่งน้อยจึงอยู่ได้ ถ้าสมัยนี้ทำธุรกิจ แบบไม่มีข้อมูล ลองผิดลองถูก รับรองว่ารอดยาก

4. กล้าลุย คือ คนที่มีจุดยืนที่เข้มแข็ง มีความมุ่งมั่น ไม่ห่อถอย แม้ทำแล้วไม่สำเร็จ ล้มเหลว ก็หาวิธีใหม่ โดยเริ่มจากการหาข้อมูลใหม่เพิ่มเติม เพราะบางทีวิธีแก้ไขที่คิดว่าถูก อาจผิด ทำให้เราหลงทางอยู่ก็ได้ ลองคิดในมุมอื่นๆ ดูขอเพียงแต่ใจไม่ยอมแพ้ต่อปัญหา อุปสรรคใดๆ ทั้งปวง ก็จะประสบสำเร็จ

เจ้าของกิจการท่านใดสนใจต้องการปรึกษาธุรกิจ สามารถติดต่อ ดร.วิโรจน์ กุศลโนมัย โดยตรงที่ โทรศัพท์ 085-4885-427 หรือ E-mail: info@kusamai.com <http://www.kusamai.com>

สอบถามข้อมูลข่าวประชาสัมพันธ์เพิ่มเติมได้ที่โทรศัพท์ 02 989 7844 , 081 732 7889