

คุณมีจิตวิญญาณและทักษะเริ่มต้น ของการเป็นผู้ประกอบการหรือไม่ ?

อ. นฤดี มั่นวงศ์วิโรจน์*

คนส่วนใหญ่ที่อยากเริ่มต้นธุรกิจเป็นของตนเองมักจะทราบดีอยู่แล้วว่า การเริ่มต้นธุรกิจไม่ว่าจะเป็นขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ ต้องมีการทำสำรวจ วิจัย และวิเคราะห์ถึงปัจจัยหลายๆ อย่างก่อนการทำธุรกิจ แต่มีสิ่งหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญมากและจำเป็นต้องได้รับการวิเคราะห์และทำการประเมิน ซึ่งเป็นสิ่งที่มักจะถูกมองข้ามไปจากผู้ประกอบการหลายๆ ท่าน โดยสิ่งนั้นอยู่ใกล้มากเพียงแค่มองเข้าไปในกระจกที่ใกล้ที่สุดเท่านั้นเอง

เหตุผลที่คุณต้องทำการสำรวจตัวคุณเองก่อน เพราะ **ความต้องการ** เป็นผู้ประกอบการ กับ **การเป็น** เป็นผู้ประกอบการนั้นต่างกัน เพราะเมื่อคุณเป็นผู้ประกอบการคุณจะต้องมีความรับผิดชอบ ความเสียสละ และทุ่มเทแรงกายแรงใจที่ต่างจากลูกจ้าง หรือพนักงานอย่างมาก ถึงแม้ว่าคุณจะเคยมีประสบการณ์ในตำแหน่งงานบริหารจัดการก็ตาม ซึ่งความท้าทายของการเป็นผู้ประกอบการอาจนำมาทั้งความปิติยินดีและรางวัลชีวิตมาสู่คุณ (ในกรณีที่คุณมีการเตรียมความพร้อมทั้งจิตใจ อารมณ์และร่างกายที่ดี) แต่ในทางตรงกันข้ามหากไม่มีการเตรียมตัวที่ดีพอคุณอาจเพลียงพล้ำก่อนลงสนามแข่ง และอาจต้องเจ็บใจเพราะเสียทั้งเงินและเวลา

"เริ่มต้นดี มีชัยไปกว่าครึ่ง" คำพูดนี้ใช้ได้เสมอ ดังนั้นก่อนที่คุณจะทำการศึกษาด้านการเงิน การตลาด หรือการวางแผนผังของร้าน คุณควรจะนั่งลง ใช้สมาธิเพื่อทำการสัมภาษณ์ สำรวจและสืบค้นตัวคุณเองให้ถี่ถ้วนก่อน เพื่อที่จะดูว่าคุณเป็นคนที่เหมาะสมสำหรับงานที่สำคัญต่างๆ ของการเป็น **"ผู้ประกอบการ-เจ้าของ-เจ้านาย"** หรือไม่ลองมาดูกันว่ามีคำถามเบื้องต้นอะไรบ้างที่เราต้องถามตัวเองก่อนที่จะเริ่มต้นการเป็นผู้ประกอบการ

ข้อที่ 1: คุณเป็นคนที่มีเริ่มต้นทำอะไรด้วยตนเองหรือไม่ ?

สิ่งสำคัญในการเริ่มต้นทำอะไรด้วยตนเองที่ขาดไม่ได้เลย คือ การเริ่มต้นสร้างแรงจูงใจให้กับตนเอง ลองคิดดูว่าเมื่อคุณเป็นผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจ คุณย่อมเป็นคนสำคัญที่สุดที่มีผลต่อการสร้างบรรยากาศในการทำงานของธุรกิจของคุณ แล้วคุณสามารถสร้างแรงจูงใจให้กับผู้อื่นได้อย่างไรถ้าคุณไม่เริ่มจากตัวคุณเองก่อน

ไม่มีอะไรในธุรกิจที่เกิดขึ้นด้วยตัวของมันเอง การเป็นเจ้าของธุรกิจ คุณต้องรับผิดชอบทุกอย่างตั้งแต่การกำหนดวิสัยทัศน์ของธุรกิจ ไปจนถึงการกำหนดตารางการทำงานประจำวัน ผู้ประกอบการคือคนที่เริ่มต้นมองหาโอกาสในการทำธุรกิจ และริเริ่มจัดการกับธุรกิจนั้น เพราะธุรกิจใหม่มักจะเกี่ยวข้องกับการสร้างสรรค์และการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ที่จะทำให้ผู้ประกอบการสร้างสินค้าและบริการที่แตกต่างจากผู้อื่นๆ นอกจากนั้นผู้ประกอบการต้องรู้จักการแก้ปัญหาด้วยตนเองหรือเริ่มต้นที่จะแสดงความเป็นผู้นำออกมา จริงๆ แล้วในการที่คุณเริ่มค้นคว้าหาข้อมูลต่างๆ ในการเริ่มต้นทำธุรกิจและถามคำถามข้อนี้กับตัวคุณเองถือเป็นเครื่องหมายที่ดีว่าคุณเป็นคนที่มีเริ่มต้นทำอะไรด้วยตนเองแล้ว

คุณตัน ภาสกรนที หรือที่เรารู้จักกันดีว่าคุณตัน โออิชิ ก่อนที่จะประสบความสำเร็จในวันนี้ เขาต้องเริ่มต้นทำทุกอย่างด้วยตนเอง เพราะ เขาเติบโตมาในครอบครัวที่ยากจน เริ่มต้นสร้างทุกอย่างจากจุดที่เรียกว่า...ศูนย์ คุณตัน ภาสกรนที เคยกล่าวไว้ว่า **"จุดเริ่มต้นของเขา คือจุดที่ใคร ๆ ก็เริ่มต้นได้"** แท้จริงแล้วทุกคนมีต้นทุน อยู่ในตัว คุณตัน ภาสกรนที จึงเป็นอีกหนึ่งชีวิตของคนสู้งาน ที่ยืนยันว่าความสำเร็จไม่ได้หล่นจากฟ้า แต่มาจากสมอง สองมือ และหนึ่งใจที่เปี่ยมไปด้วยความมุ่งมั่นและตั้งใจของตัวเอง ที่เกิดกับใครก็ได้

ข้อที่ 2: คุณเป็นคนที่มีมองโลกในแง่ดีหรือไม่ ?

ผู้ประกอบการควรพูดและกระทำการต่างๆ ที่แสดงถึงการมองโลกในแง่ดี เพื่อให้พนักงานมองเห็นถึงความมั่นใจและความทุ่มเทแรงกายแรงใจที่จะก้าวไปข้างหน้าเพื่อนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จ วันที่คุณกลายเป็นเจ้าของธุรกิจ คุณไม่เพียงแต่เป็นตัวแทนของตัวเอง คุณยังเป็นตัวแทนของบริษัทของคุณ และเป็นตัวแทนของความคาดหวังในความสำเร็จของบริษัท

* อาจารย์ประจำภาควิชาการเป็นผู้ประกอบการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทอร์น

คุณเป็นแบบอย่าง (role model) ที่สำคัญที่สุดสำหรับพนักงานของคุณ พนักงานที่ทำงานกับคุณเมื่อพวกเขาเรียนรู้และสัมผัสถึงการมองโลกในแง่ดี ความมุ่งมั่น และทุ่มเทของคุณ พวกเขาอยากที่จะมีส่วนร่วมและทุ่มเทไปสู่ความสำเร็จนั้นเช่นกัน ถึงแม้บางครั้งอาจตกอยู่ในสถานการณ์ที่ยากลำบากแต่พนักงานของคุณก็ยินดีที่จะร่วมต่อสู้และฟันฝ่าอุปสรรคไปกับคุณ

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจจะเป็นคนที่ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคและสถานการณ์ที่ยากลำบาก เพราะเขา/เธอเป็นคนมองโลกในแง่ดีและมั่นใจในตนเอง ทำให้เขา/เธอเชื่อมั่นว่าจะต้องมีทางออกที่ดีกับปัญหาต่างๆ เสมอ ผู้ประกอบการที่มองโลกในแง่ดีจะมีร่างกายแข็งแรงพิเศษในการเอาชนะอุปสรรคเหล่านั้น นอกจากนั้นผู้ประกอบการที่มองโลกในแง่ดีจะเข้าใจและยอมรับถึงความไม่แน่นอนในการดำเนินกิจการและเตรียมการรับมือกับสิ่งต่างๆ ได้เป็นอย่างดี โดยจะมีความยืดหยุ่นและกระตือรือร้นต่อสิ่งต่างๆ รอบตัวอยู่เสมอ ที่สำคัญผู้ประกอบการที่มองโลกในแง่ดีจะใช้ความผิดพลาดในอดีตเป็นบทเรียนในการปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้นต่อไปในอนาคต

สำหรับตัวอย่างของการมองโลกแง่ดีในการเป็นผู้ประกอบการ ลองนึกดูว่าเมื่อคุณต้องเผชิญหน้ากับลูกค้าที่ดูไม่มีความสุขและมีปัญหามากที่สุด กำลังบ่นหรือต่อว่าสินค้าและบริการของคุณอยู่ คุณอาจคิดว่า "ทำไมถึงโชคร้ายแบบนี้" หรือ "ทำไมต้องมาเจอลูกค้าบ่นมากมายแบบนี้" แต่ถ้าเป็น Bill Gate เจ้าของบริษัทไมโครซอฟท์ที่มีชื่อเสียงไปทั่วโลก ซึ่งเขาเป็นคนที่มองโลกในแง่ดีเสมอ กลับรู้สึกดีใจที่ได้รับฟังคำบ่นและการต่อว่าจากลูกค้าท่านนี้ เพราะเขาคิดว่า "ลูกค้าที่ไม่มีความสุขที่สุด และลูกค้าที่บ่นมากที่สุด เป็นแหล่งข้อมูลที่ดีที่สุด ที่เราจะเรียนรู้ถึงข้อบกพร่องของสินค้าและบริการของเราที่เราอาจคาดไม่ถึง" ดังนั้นถ้าคุณอยากประสบความสำเร็จเหมือน Bill Gate คุณต้องหมั่นคิดบวกอยู่เสมอ

ข้อที่ 3: คุณเป็นคนที่มีระเบียบวินัยหรือไม่ ?

เมื่อคุณเป็นผู้ประกอบการ นั้นแปลว่า การทำงานที่มีแบบแผนตายตัวทุกวันอย่างที่ไม่ใช่งานสำหรับคุณอีกต่อไป โดยเฉพาะการประกอบการธุรกิจขนาดเล็กต้องอาศัยความทุ่มเทและใส่ใจในคุณภาพและรายละเอียดตลอดเวลา คุณไม่สามารถที่จะพลาดวันกำหนดส่งสินค้า หรือสัญญาว่าจะทำในสิ่งที่เกินความสามารถของคุณ และถ้าคุณวางแผนว่าจะดำเนินธุรกิจจากที่บ้าน คุณจะต้องสามารถที่จะหลีกเลี่ยงและอดทนต่อสิ่งล่อใจและการถูกรบกวนต่างๆ เพื่อให้งานสำเร็จตามที่ตั้งไว้

ในการเป็นผู้ประกอบการนั้นถือว่าคุณเป็นเจ้าของนายตนเอง คุณไม่ต้องฟังคำสั่งใคร คุณสามารถทำอะไรตามใจตัวเองได้อย่างเต็มที่ คุณจะเปิดร้าน 11.00 น. ในขณะที่คนอื่นเปิดตอน 8.00 น. ก็ทำได้ ย่อมไม่มีใครมาว่ากล่าวหรือตำหนิคุณ แต่ถ้าคุณเปิดร้านช้ากว่าคนอื่นไป 3 ชั่วโมง ก็เท่ากับว่าคุณเสียลูกค้าและรายได้ให้กับร้านอื่นที่เปิดก่อนคุณ ดังนั้นถ้าคุณไม่มีระเบียบวินัยในตนเอง และไม่มีการวางแผนการทำงานที่ดีแล้วโอกาสที่คุณจะประสบความสำเร็จในธุรกิจย่อมเป็นไปได้ยาก

ข้อที่ 4: คุณเป็นคนที่ชอบเรียนรู้ตลอดเวลาหรือไม่ ?

ผู้ประกอบการที่ติดตามข้อมูล ข่าวสาร ไอเดียใหม่ๆ และคำติชมอยู่เสมอๆ เป็นคนที่มีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จมากกว่าคนอื่น การเป็นคนที่มีไหวพริบหรือเทรนของตลาด รวมถึงเรื่องราวและประเด็นต่างๆ ที่เกิดขึ้นในโลกปัจจุบัน ส่งผลให้เกิดความง่ายต่อการที่ผู้ประกอบการจะสามารถปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการให้สอดคล้องกับความชอบและความต้องการของผู้บริโภค นอกจากนั้นการเป็นคนที่มีรอบรู้และทันเหตุการณ์ของผู้ประกอบการยังทำให้เขา/เธอถือไพ่เหนือกว่าคู่แข่ง และอยู่ในตำแหน่งที่การเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพทางการแข่งขันมีความเป็นไปได้มากขึ้น อีกทั้งยังส่งผลให้เขา/เธอสามารถมองเห็นปัญหาที่อาจเกิดขึ้น และเตรียมการแก้ไขปัญหานั้นๆ ก่อนที่จะลุกลามใหญ่โตจนส่งผลเสียต่อธุรกิจ

ดังที่คุณธนินทร์ เจียรนนท์ ประธานกรรมการบริษัทเครือเจริญโภคภัณฑ์ เคยให้ข้อคิดในการทำธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการว่า จะต้องมีการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ เพื่อที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเองอย่างไม่หยุดนิ่งว่า "วันนี้อะไรที่เป็นจุดแข็ง หากไม่มีการปรับปรุงในวันข้างหน้าก็กลายเป็นจุดอ่อน" ซึ่งเป็นข้อคิดที่สามารถใช้ได้กับทุกยุค ทุกสมัย และทุกธุรกิจ

ข้อที่ 5: คุณสามารถทำการตลาดให้กับตัวคุณเองและธุรกิจของคุณหรือไม่ ?

หลายคนมีปัญหาเกี่ยวกับข้อนี้ เพราะความรู้สึกของบางคนจะมองการเป็น "Salesperson" ในแง่ที่ค่อนข้างลบ (เป็นสิ่งที่ไม่ค่อยยุติธรรมเท่าไรที่เราจะคิดเช่นนั้น) ซึ่งจริงๆ แล้วไม่มีธุรกิจใดที่จะประสบความสำเร็จได้ (ถึงแม้ว่าธุรกิจนั้นจะมีสินค้าหรือบริการที่ดีขนาดไหน) ถ้าไม่มีการทำการตลาดเข้ามาเกี่ยวข้องเลย

ข่าวดีที่อยากจะบอกก็คือการประชาสัมพันธ์ธุรกิจของคุณนั้นง่ายกว่าที่คุณคิดไว้ ตราบใดที่คุณรู้ว่า คุณจะทำอะไรและจะทำสิ่งนั้นได้อย่างไร ที่ปฏิเสธไม่ได้คือคนทุกคนมีความสุขเมื่อเราได้พูดถึงสิ่งดีๆ เกี่ยวกับตัวเอง เมื่อคุณเพิ่มเสน่ห์โดยการบอกเล่าเรื่องราวของคุณในแนวทางที่ถูกต้อง ก็ย่อมจะมีคนที่ยินดีและสนใจที่จะฟังมันมากขึ้น ในทำนองเดียวกันกับการประชาสัมพันธ์ธุรกิจของเรา

เราต้องมีกลวิธีที่ถูกต้องในการที่จะเพิ่มเสน่ห์สำหรับการนำเสนอเรื่องราวที่น่าสนใจของธุรกิจของเรา เพื่อให้ผู้บริโภคสนใจและอยากทดลองใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของเรา (แต่ต้องระวังว่า การเพิ่มเสน่ห์ในการบอกเล่าเรื่องราว กับการโฆษณาชวนเชื่อหรือโฆษณาเกินจริงนั้นต่างกัน)

ข้อที่ 6: คุณสามารถมองโลกของความเป็นจริง (โดยไม่มีความรู้สึกเข้ามาเกี่ยวข้อง) หรือไม่ ?

บางครั้งไอเดียและการปฏิบัติของคุณอาจมองดูดีและสมบูรณ์แบบไปทุกอย่าง แต่ในความเป็นจริง อาจต่างกันมากก็เป็นได้ ในการเริ่มต้นหรือการทำธุรกิจ ผู้ประกอบการหลายท่านอาจมองสภาพการณ์ต่างๆ โดยใช้ความคิดหรือเหตุผลของตัวเองเป็นหลักในการตัดสินใจ จนอาจมองข้ามสภาพความเป็นจริงที่เกิดขึ้น เช่น คุณอาจเห็นว่าเสื้อผ้านำเข้าจากญี่ปุ่นเป็นสินค้าที่มีความน่าสนใจมาก คุณจึงตัดสินใจที่จะนำมาขายที่ร้านของคุณ แต่คุณอาจลืมมองไปว่า มีความต้องการสินค้าหรือบริการที่คุณอยากเสนอขายในพื้นที่ของคุณจริงๆ หรือไม่? สินค้าจากญี่ปุ่นอาจแพงเกินไปหรือไม่เป็นที่นิยมสำหรับลูกค้าของคุณก็ได้ ตัวอย่างต่อมา คุณอาจคิดว่าชั่วโมงการทำงานที่เพิ่มขึ้นของลูกจ้างของคุณนั้นสอดคล้องกับเงินเดือนที่คุณจ่ายมากขึ้นและมากกว่าบริษัทอื่น แต่คุณอาจลืมถามตัวเองว่า ชั่วโมงการทำงานที่เพิ่มขึ้นนั้นเหมาะสมและเป็นไปอย่างยุติธรรมหรือไม่เมื่อเทียบกับค่าจ้างที่เพิ่มขึ้น?

ผู้ประกอบการที่ดีควรรู้ว่าจะทำการตรวจสอบและวิเคราะห์ประเด็นต่างๆ อย่างไร โดยควรจะใช้การมองโดยใช้เหตุผลจากหลายๆ ด้าน นอกจากนั้นยังต้องเข้าใจว่าประเด็นต่างๆ ที่เกิดขึ้นอาจมีทั้งส่วนที่เป็นจุดแข็งและข้อจำกัดของแต่ละประเด็น

สรุป :

หลังจากทดลองตอบคำถามเหล่านี้ การเป็นผู้สมัครสำหรับการเป็น "ผู้ประกอบการ-เจ้าของ-เจ้านาย" ของคุณเป็นอย่างไรกันบ้าง ถ้าทุกคำตอบสำหรับทุกคำถามของคุณคือ "ใช่" ต้องขอแสดงความยินดีด้วย แสดงว่าคุณมีความฝันในการเป็นเจ้าของธุรกิจของคุณอยู่ในเส้นทางที่กำลังจะเป็นจริงแล้ว แต่อย่าเพิ่งตกใจไป สำหรับคนที่ตอบว่า "ไม่ใช่" เป็นส่วนใหญ่ เพราะในคำถามข้อที่ตอบว่า "ไม่ใช่" นั้น ย่อมมีหนทางแก้ไขแน่นอน โดยหนทางแก้อาจเป็นการใช้ที่ปรึกษา การเรียนการบริหารจัดการเพิ่มเติม การเรียนสาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ หรือความตั้งใจจริงที่จะพยายามเปลี่ยนแปลงนิสัยบางข้อให้ดีขึ้น เพราะนอกจากจะส่งผลดีต่อความฝันในการเป็นเจ้าของธุรกิจของคุณแล้ว ยังส่งผลในแง่บวกสำหรับการดำเนินชีวิตประจำวันของคุณด้วย

สิ่งสำคัญที่ลืมไม่ได้ คือ **"การเป็นผู้ประกอบการนั้นสร้างได้"** ทุกคนสามารถฝึกฝน เรียนรู้และพัฒนาตนเองเพื่อที่จะเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จได้ ดังคำกล่าวที่ว่า "Entrepreneurs are born, not made." หรือแปลเป็นไทยแบบตรงตัว คือ "การเป็นผู้ประกอบการเป็นสิ่งที่เกิดติดตัวมาตั้งแต่เกิด ไม่ได้ถูกสร้างขึ้นภายหลัง" เป็นคำพูดที่เรียกได้ว่าเชย และใช้ไม่ได้แล้วสำหรับโลกปัจจุบัน พุดง่ายก็คือ เราไม่จำเป็นจะต้องเป็นคนที่เกิดมามีหัวการค้า ก็สามารถทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ถ้าเรามีความตั้งใจจริงและมีความมุ่งมั่นที่จะไปสู่เป้าหมายแห่งการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

ท้ายนี้ขอฝากไว้ว่าลองหาเวลาว่างเพื่อทำการประเมินตนเองบ้าง โดยในการประเมินจะต้องประเมินอย่างยุติธรรม (เพราะคนเรามักจะเข้าข้างตนเองเสมอ) ถึงแม้ว่าเราจะยังไม่มีความคิดที่จะทำธุรกิจในตอนี้แต่การประเมินตนเองจะทำให้เราทราบถึงจุดดีและ จุดด้อยของตนเอง เพื่อที่เราจะสามารถปรับปรุงตนเองให้ดีขึ้น ส่วนในการเป็นเจ้าของธุรกิจ การประเมินตนเองควรอยู่ในช่วงแรกๆ ของการเริ่มต้นทำธุรกิจ เพราะคงไม่ดีแน่ถ้าคุณจะเริ่มตนประเมินตนเองเมื่อเกิดปัญหาในการทำธุรกิจขึ้น เมื่อคุณทำงานให้กับตนเอง คุณต้องเป็นคนที่มีความมั่นใจ เพราะ **"ผู้ประกอบการ-เจ้าของ-เจ้านาย"** ต้องรู้ดีอยู่เสมอว่าพวกเขากำลังทำอะไรอยู่

เอกสารอ้างอิง

Hisrich, Robert D. ; Peter, Michael P. (2002). **Entrepreneurship : International Edition**. 5th ed.

New York : McGraw-Hill.

Do you have the mindset and skills to be an entrepreneur ?. Retrieved April 4, 2006, from:

http://www.score.org/mindset_skills_entrepreneur.html