

บทปริทัศน์หนังสือ(Book Review)



พลิกเกมธุรกิจด้วย วิธีคิดแบบมด

เขียนโดย: พระวัฒน์ อรุณีพัฒน์พงศ์

(2567, เช็ก)

บทวิจารณ์โดย

ภูษิต เชื้องว่อง¹

หนังสือพลิกเกมธุรกิจด้วยวิธีคิดแบบมด โดย พระวัฒน์ อรุณีพัฒน์พงศ์ เป็นผลงานที่จัดพิมพ์โดย สำนักพิมพ์เช็ก จัดจำหน่ายโดย อมรินทร์ บุ๊คเซ็นเตอร์ หนังสือบอกเล่าเรื่องราวของผู้เขียนที่เคยประกอบธุรกิจ SME โดยนำประสบการณ์ในการเป็นวิทยากรและที่ปรึกษาในการทำธุรกิจด้วยการเผยแพร่ วิธีคิดแบบมด

วิธีคิดแบบมด คือ ชุดความคิดของผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กที่มีรูปแบบหลากหลาย ตั้งแต่ เป็น SME , OTOP, ร้านค้าขนาดกลางและเล็ก ทั้งหาบเร่แผงลอย ทั้งแบบที่จดทะเบียนนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนจำกัด ไปจนถึงฟรีแลนซ์ จุดเริ่มต้นของธุรกิจเกิดจากแรงบันดาลใจหรือความเชี่ยวชาญเฉพาะตัวของผู้ออกตั้ง มักมีลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เงินทุนและกำลังคนจำกัด แต่ทดแทนด้วยความยืดหยุ่นสูง สามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ตอบสนองสถานการณ์ตรงหน้าได้อย่างฉับไว และทันท่วงที มีอาวุธสำคัญคือ พิษ ได้แก่ ความคิดสร้างสรรค์ คอนเนกชัน หรือความเชี่ยวชาญเฉพาะตัว จึงเปรียบได้กับลักษณะของวิธีคิดของมด ในขณะที่ต้องต่อสู้กับ**วิธีคิดแบบยักษ์** คือ ชุดความคิดของผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของธุรกิจ SME ขนาดกลางและขนาดใหญ่ บริษัทมหาชน มีการศึกษาความไปได้ของธุรกิจ มีการตัดสินใจจากเหตุและผล มีอาวุธสำคัญคือ กระบอง

¹ นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยปทุมธานี

email: 6701436500002@ptu.ac.th

(แหล่งเงินทุน) ผู้เขียนใช้แนวทางการนำเสนอผ่านประสบการณ์ของผู้เคยประกอบธุรกิจ SME จากเริ่มต้นธุรกิจพื้นผ้า จนเป็นที่ยอมรับในระดับสากล นำมาเรียงร้อยและเขียนผ่านประสบการณ์ มุ่งหมายให้สร้างผลลัพธ์ได้ชัดเจน พัฒนาศักยภาพและก้าวข้ามข้อจำกัดเรื่องขนาดองค์กร หนังสือ พลิกเกมธุรกิจด้วยวิธีคิดแบบมด แบ่งกลุ่มแนวคิดออกเป็น 2 ส่วนหลัก ได้แก่ วิธีคิดแบบมดและวิธีทำแบบมด โดยมีองค์ประกอบของทั้งสองส่วน แบ่งเป็น 8 บท มีรายละเอียดดังนี้

แนวคิดวิธีคิดแบบมด

- 1) การค้นหาความสุขในธุรกิจ ผู้เขียนอธิบายถึงความสุขสามระดับในการทำธุรกิจ โดยเน้นว่าความสุขเกิดจากการได้ทำในสิ่งที่รักและรักในสิ่งที่ทำ พร้อมยกตัวอย่างบุคคลที่ประสบความสำเร็จทั้งด้านความสุขและความมั่งคั่ง
- 2) การค้นหาจุดมุ่งหมายของธุรกิจ ธุรกิจที่ดีต้องมี DNA ที่ชัดเจน ซึ่งจะนำไปสู่ การสร้างความประทับใจให้ลูกค้า การเชื่อมต่อทางอารมณ์กับลูกค้า การดึงดูดและรักษาพนักงาน และการมองเห็นโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ
- 3) การค้นพบ DNA ของตนเอง ผู้เขียนนำเสนอกระบวนการ 3C ในการค้นหาจุดควมแน่นอนของตนเอง กล่าวคือ Collect (สะสม) ตั้งคำถามสำคัญเกี่ยวกับความเชื่อ ความไม่ชอบ ความสามารถ และประสบการณ์ การแก้ปัญหา Connect (เชื่อมโยง) สร้างความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบต่างๆ และ Create (สร้าง) พัฒนา DNA ที่มุ่งเน้นการสร้างคุณค่าให้ลูกค้าก่อนผลลัพธ์ทางธุรกิจ ท้ายบท ผู้เขียนแบ่งปันประสบการณ์ส่วนตัว การหา DNA ผ่านหัวข้อ “คิดการใหญ่ใจต้องนิ่ง” “การรับมือกับข้อมูลท่วมท้น” “เกิดเป็นมดต้องสู้แบบมด” และ “การก้าวสู่อีกโอกาสใหม่”
- 4) การเดินทางสู่เป้าหมาย เน้นย้ำว่าความสำเร็จต้องอาศัยทั้งการคิดและลงมือทำ โดยแนะนำการแตกเป้าหมายใหญ่เป็นเป้าหมายย่อย ๆ และยอมรับว่าวิธีการไปสู่เป้าหมายมีได้หลากหลาย เปรียบเสมือนการหาผลลัพธ์ 9 ที่อาจได้จากทั้ง 7+2 หรือ 5+4

แนวคิดวิธีทำแบบมด

- 5) การตลาดแบบเผ่าพันธุ์ การสร้างความเชื่อใจเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ โดยมุ่งเน้นการค้นหาและรวบรวมสมาชิกในเผ่าด้วยความสมัครใจ เป้าหมายคือการเปลี่ยนลูกค้าให้เป็นแฟนคลับที่จะสนับสนุนธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยไม่ควรมุ่งเน้นเพียงผลกำไรระยะสั้น เพราะชื่อเสียงและความไว้วางใจจะนำมาซึ่งความสำเร็จในระยะยาว
- 6) พลังของการร่วมมือ (1+1=11) เน้นแนวคิดการสร้างคุณค่าผ่านการช่วยเหลือผู้อื่น โดยเฉพาะการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับซัพพลายเออร์ ความสำเร็จไม่ได้เกิดจากความสามารถของเราเพียงอย่างเดียว แต่เป็นผลจากการสนับสนุนและร่วมมือของผู้คนมากมาย ที่ DNA นิัยในการทำงาน และวิธีการทำงานที่สอดคล้องกัน
- 7) การสร้างวัฒนธรรมองค์กร เปรียบเสมือนดาวเหนือที่นำทางให้ทุกคนในองค์กรมุ่งไปในทิศทางเดียวกัน เมื่อผู้นำสร้างความสุขให้พนักงาน พนักงานก็จะส่งต่อความสุขนั้นไปยังลูกค้าด้วยความภูมิใจ งานไม่ใช่เพียงการรับจ้าง แต่คือการส่งมอบคุณค่า ผู้นำควรประพฤติตนเป็นแบบอย่าง และพิจารณาตนเองให้ถ่องแท้ก่อนจะกล่าวโทษผู้อื่น

8) การตัดสินใจและการเปลี่ยนแปลง ความไม่มั่นใจอาจเป็นอุปสรรคในการตอบรับโอกาส ความรู้ และการสั่งสมประสบการณ์จะช่วยให้การประเมินความเสี่ยงและโอกาส ความสำเร็จเปรียบเสมือนดอกไม้ที่ต้องใช้เวลาในการเติบโตที่พร้อมเบ่งบาน การเปลี่ยนแปลงที่ยิ่งใหญ่เกิดจากการสะสมความเปลี่ยนแปลงเล็กๆ อย่างสม่ำเสมอ

บทส่งท้าย ในโลกที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ไม่แน่นอน และพฤติกรรมผู้บริโภคที่ซับซ้อน ผู้ประกอบการต้องเรียนรู้จากอดีต ปรับตัวในปัจจุบัน และสร้างสรรค์อนาคต ด้วยหลักการ Learn Unlearn และ Relearn

“พลิกเกมธุรกิจด้วยวิธีคิดแบบมด” นำเสนอแนวคิดการบริหารธุรกิจที่ผสมผสานระหว่างกระบวนการคิด (Mindset) และการลงมือทำ (Skillset) อย่างลงตัว ในฐานะที่ผมอยู่ในแวดวงบริหารธุรกิจ หนังสือเล่มนี้นำเสนอมุมมองผ่านทั้งความสำเร็จและความล้มเหลว สะท้อนวิธีการมองหาโอกาสในวิกฤตและการปรับตัวของธุรกิจ

จุดเด่นของหนังสืออยู่ที่การนำเสนอกรณีศึกษาที่น่าสนใจ ทั้งการค้นพบโมเดลธุรกิจใหม่ การพัฒนาทักษะที่ไม่คาดคิด และการปรับเปลี่ยนการบริหารให้มีความยืดหยุ่น ผู้เขียน(อาจารย์พีระวัฒน์) มีเอกลักษณ์ในการนำเสนอที่เข้าใจง่าย ผ่านการยกตัวอย่างบทความ สำนวน และนิทาน พร้อมสอดแทรกข้อคิดที่ลึกซึ้ง นอกเหนือจากมุมมองด้านธุรกิจ นำเสนอให้มีความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย และการให้คุณค่ากับทุกขั้นตอนในการเดินทางสู่ความสำเร็จ เนื้อหาครอบคลุมตั้งแต่การวิเคราะห์องค์กร การค้นหาจุดแข็ง การสร้างความแตกต่าง ไปจนถึงการวางกลยุทธ์เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน แม้ใช้คำว่า “วิธีคิดแบบมด” แต่หนังสือนำเสนอวิสัยทัศน์ที่กว้างไกลแบบธุรกิจขนาดใหญ่ ผสมผสานระหว่างความขยัน มีระบบ ไม่ย่อท้อแบบมด กับการมองการณ์ไกลและกล้าก้าวข้ามขีดจำกัดแบบยักษ์ ทำให้มีความลึกซึ้งและรอบด้าน ด้วยความยาว 176 หน้า หนังสือนี้เหมาะสำหรับหลายกลุ่ม ทั้งผู้เริ่มต้นธุรกิจ ผู้ประกอบการรายย่อย ธุรกิจ OTOP และ SME ที่ต้องการความอยู่รอดได้ในท่ามกลางการแข่งขัน โดยเฉพาะในยุคที่ต้องเผชิญกับความท้าทายทั้งด้านสภาพคล่อง ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ และการแข่งขันกับแหล่งเงินทุนใหญ่ การจัดเรียงเนื้อหาเป็นระบบ มีการสรุปประเด็นสำคัญในแต่ละบท พร้อมตัวอย่างการประยุกต์ใช้ที่เป็นรูปธรรม สิ่งที่ทำให้หนังสือโดดเด่นคือการผสมผสานแนวคิดเชิงปรัชญากับการปฏิบัติจริง ความสมดุลระหว่างความสำเร็จทางธุรกิจกับความสุขในการทำงาน ทำให้ไม่เพียงเป็นคู่มือธุรกิจ แต่ยังเป็นแรงบันดาลใจให้ผู้อ่านเข้าใจความหมายที่แท้จริงของการเป็นผู้ประกอบการ

เอกสารอ้างอิง

พีระวัฒน์ อรุณพัฒน์พงศ์. (2567). **พลิกเกมธุรกิจด้วย วิธีคิดแบบมด**. เช็ก.