



BUSINESS MADE SIMPLE: ทำธุรกิจให้เรียบง่าย แต่ได้กำไรงาม

Book Review

โดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุพัตรา กาญจนินภาส

อาจารย์ประจำสาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

supattra.ka@ssru.ac.th

ในสภาพแวดล้อมการแข่งขัน การเป็นผู้นำครบวงจรด้านธุรกิจจำเป็นจะต้องการได้รับคำแนะนำที่ตรงไปตรงมาและนำไปปฏิบัติได้จริง เพื่อช่วยในการจัดการกับความซับซ้อนของการเป็นผู้ประกอบการทำให้ Donald Miller ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจที่ประสบความสำเร็จกว่าทศวรรษ ได้เขียนหนังสือ BUSINESS MADE SIMPLE ขึ้นมาด้วยเป้าหมายหลักคือการทำให้อ่านเป็น "มีอาชีพที่ขับเคลื่อนด้วยคุณค่า" ที่ครอบคลุมทุกอย่างตั้งแต่ความเป็นผู้นำ การตลาด ไปจนถึงการจัดการทางการเงิน โดยนำเสนอกลยุทธ์และกรอบการทำงานที่เป็นประโยชน์และใช้งานได้จริง ซึ่งใครๆ ก็สามารถปฏิบัติตามและนำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจของตนได้ ดังนั้นหนังสือเล่มนี้จึงถือว่าเป็นแหล่งข้อมูลอันมีค่าสำหรับมืออาชีพและเจ้าของธุรกิจที่กำลังมองหาข้อมูลเชิงลึกและกลยุทธ์ที่จะนำไปใช้งานจริงสำหรับการขยายธุรกิจให้สามารถรับมือกับความท้าทายและโอกาสของโลกธุรกิจด้วยการมุ่งเน้นไปที่การปฏิบัติจริงด้วยความเรียบง่าย หนังสือนี้ถูกแปลโดย ศศิธร สิงห์เถื่อน ภายใต้ชื่อ "BUSINESS MADE SIMPLE: ทำธุรกิจให้เรียบง่าย แต่ได้กำไรงาม" ประกอบไปด้วยเนื้อหารวม 11 บท ที่กล่าวถึงลักษณะนิสัยหรือชุดทักษะของคนที่สามารถมอบคุณค่าอันมหาศาลให้กับบริษัทและเป็นแนวทางในการเปลี่ยนแปลงผู้คนไปเป็นมืออาชีพที่สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้สูงสุดให้กับธุรกิจ

บทที่ 1 สองสัปดาห์แรกของการเริ่มต้น ผู้เขียนได้กล่าวถึงการเริ่มต้นในสองสัปดาห์แรกที่จะเป็นการเจาะลึกไปถึงลักษณะนิสัยต่างๆ ที่ต้องมีเพื่อมอบคุณค่าให้กับลูกค้าและผู้คนที่ทำงานด้วย ซึ่งผู้เขียนเรียกว่า “คุณลักษณะ 10 ประการของมืออาชีพที่ขับเคลื่อนด้วยคุณค่า (ten characteristics of a value-driven professional)”

บทที่ 2 ทำให้ความเป็นผู้นำนั้นเป็นเรื่องง่าย ผู้เขียนได้ชี้ให้เห็นถึงหน้าที่ของการเป็นผู้นำที่ดีในการดึงดูดคนระดับแนวหน้าให้สามารถทำภารกิจร่วมกันได้ รวมถึงองค์ประกอบ 5 อย่างที่เป็นต้นกำเนิดของชุดหลักการชี้แนะ (guiding principle) ที่จะบ่งชี้ภารกิจที่ใช้หลอมรวมองค์กรทั้งหมดเข้าด้วยกัน ซึ่งผู้อ่านจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับการเขียนพันธกิจ การกำหนดคุณสมบัติหลักที่ต้องพัฒนา การระบุสิ่งสำคัญที่ต้องทำ การดึงดูดผู้คนเข้าสู่ภารกิจด้วยการเล่าเรื่อง และการระบุใจความสำคัญของภารกิจ

บทที่ 3 สร้างผลิตผลให้เป็นเรื่องง่าย ผู้เขียนได้กล่าวถึงกฎแจ่มสำคัญที่ทำให้บรรลุเป้าหมายที่ถูกต้องได้มากขึ้น ผลตอบแทนที่มีโอกาสได้รับสูงสุด และการจัดเรียงลำดับความสำคัญของสิ่งต่างๆ และเวลาเพื่อให้สามารถสร้างผลลัพธ์ให้ได้มากกว่าและภารกิจสำเร็จลุล่วง

บทที่ 4 ทำให้กลยุทธ์ธุรกิจเป็นเรื่องง่าย ผู้เขียนได้ชี้ให้เห็นว่าการทำงานของธุรกิจที่แท้จริงเป็นอย่างไร โดยการเปรียบเทียบการทำงานของธุรกิจกับเครื่องบินเชิงพาณิชย์ลำหนึ่งที่แต่ละส่วนมีความสำคัญแม้หน้าที่แตกต่างกันก็ต้องผสมผสานการทำงานให้ทะยานไปได้เร็วและไกล เช่นเดียวกันกับการสร้างกลยุทธ์ในแต่ละส่วนของธุรกิจที่พอเหมาะพอดีจะสามารถดูแลรักษาให้ธุรกิจอยู่รอดได้

บทที่ 5 ทำให้การส่งข้อความเป็นเรื่องง่าย ผู้เขียนได้กล่าวถึงความสำคัญของวิธีการขัดเกลาถ้อยคำ เพราะทุก ๆ แผนงานจะไม่สามารถขยับได้จนกว่าจะสามารถอธิบายความสำคัญให้ลูกค้ารับรู้ผ่านข้อความทางการตลาดที่จะดึงดูดผู้ซื้อทั้งหลาย ซึ่งผู้อ่านจะได้เรียนรู้การเพิ่มความกระฉ่างให้กับถ้อยคำผ่านการใช้เรื่องเล่า การวางตัวลูกค้าเป็นตัวเอง การพูดปัญหาของลูกค้า การระบุข้อปฏิบัติต่าง ๆ ที่ชัดเจน และการระบุสิ่งเดิมพันในการมีส่วนร่วม

บทที่ 6 ทำให้การตลาดเป็นเรื่องง่าย ผู้เขียนได้ชี้ให้เห็นว่ามีอาชีพจำเป็นจะต้องรู้เกี่ยวกับการตลาด เพื่อให้สามารถพูดถึงแนวคิด ผลิตภัณฑ์และแผนการใหม่ ๆ ซึ่งไม่ใช่เพียงแค่การสื่อสารกับลูกค้า แต่ยังรวมถึงผู้ร่วมงาน หุ้นส่วน หรือแม้แต่พนักงานหรือสื่อต่าง ๆ และผู้อ่านจะได้เข้าใจเกี่ยวกับการสร้างกรวยการขาย (sales funnel) เพื่อเปลี่ยนว่าที่ลูกค้าให้กลายเป็นลูกค้าตัวจริง

บทที่ 7 ทำให้การสื่อสารเป็นเรื่องง่าย ผู้เขียนได้กล่าวถึงประเด็นสำคัญเพื่อการเป็นผู้สื่อสารที่ดี ทั้งในประเด็นของการให้การนำเสนอที่ยอดเยี่ยม การสร้างหัวข้อย่อย การบอกใบ้ฉากสำคัญ การชวนให้ผู้ฟังลงมือทำ และการหาใจความสำคัญของการนำเสนอ ซึ่งเป็นโครงสร้างการสื่อสารที่จะสามารถสร้างความประทับใจให้กับผู้ฟัง

บทที่ 8 ทำให้การขายเป็นเรื่องง่าย ผู้เขียนได้กล่าวถึงการขายว่าเป็นการอธิบายเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการว่าจะสามารถช่วยแก้ปัญหาให้กับใครสักคนได้อย่างไรเพื่อจะสามารถนำพาพวกเขาเข้าขั้นตอนที่นำไปสู่การจับจ่ายซื้อ รวมทั้งจะทำให้ผู้อ่านได้รู้จักกับโครงสร้างการขายอย่างง่ายที่จะช่วยเพิ่มจำนวนกลุ่มเป้าหมายที่มีโอกาสเป็นลูกค้าและขั้นตอนการขายที่จะช่วยให้ยอดขายเติบโตได้

บทที่ 9 ทำให้การเจรจาต่อรองเป็นเรื่องง่าย ผู้เขียนได้กล่าวไว้ว่ามีอาชีพทุกคนจำเป็นต้องมีการเจรจาต่อรองอยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารที่มีชั้นเชิงเพื่อที่จะเอาชนะข้อตกลงหรือหาทางออกของปัญหาบางอย่าง และยังได้อธิบายแนวคิดการเป็นนักเจรจาต่อรองที่ดีด้วยโครงสร้างการเจรจาต่อรองอย่างมีกลยุทธ์ในประเด็นของประเภทของการเจรจาต่อรองทั้งแบบร่วมมือและแข่งขัน การคุมการเจรจาด้วยข้อเสนอแรกเริ่ม การเจาะประเด็นที่ลึกกว่าที่มองเห็นตรงหน้า และการกระจายความสนใจเพื่อหลีกเลี่ยงการเป็นเหยื่อทางอารมณ์

บทที่ 10 ทำให้การจัดการเป็นเรื่องง่าย ผู้เขียนได้กล่าวถึงการเพิ่มคุณค่าให้มากขึ้นโดยการบริหารจัดการ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การบริหารจัดการผู้คน ทั้งการกำหนดลำดับความสำคัญ การระบุตัวชี้วัดความสำเร็จของงาน (KPI) การคิดค้นกระบวนการที่คล่องตัวและการให้ข้อเสนอที่มีคุณค่า เพื่อให้ทีมทั้งหมดชนะไปด้วยกัน ซึ่งหลักการที่เป็นแนวทางที่มีรูปแบบเฉพาะตัวเหล่านี้จะสามารถช่วยผู้อ่านไม่ว่าจะเป็นผู้จัดการมือใหม่หรือผู้เชี่ยวชาญให้สามารถนำไปใช้ในการพัฒนาทักษะให้มากขึ้นได้

บทที่ 11 ทำให้การดำเนินงานหรือการปฏิบัติงานเป็นเรื่องง่าย ผู้เขียนได้ชี้ให้เห็นว่าไม่มีคุณสมบัติข้อหนึ่งข้อใดที่จะให้คุณค่าสำหรับคนในทีมได้มากไปกว่าความสามารถในการลงมือปฏิบัติงานจริง ซึ่งผู้อ่านจะได้เรียนรู้วิธีการบริหารแลกเปลี่ยนที่ทำซ้ำได้ ซึ่งเกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดประชุมเปิดตัวโครงการหรือความคิดริเริ่มใหม่ ๆ วิธีการให้ทีมงานจัดลำดับความสำคัญสิ่งที่จะต้องทำก่อน-หลัง จัดประชุมเพื่อตรวจสอบประจำสัปดาห์ แนวทางการเก็บคะแนนและวัดผล รวมทั้งการฉลองชัยชนะของทีม

โดยสรุป หนังสือ “BUSINESS MADE SIMPLE: ทำธุรกิจให้เรียบง่าย แต่ได้กำไรงาม” เป็นหนังสือที่ไม่ได้เจาะลึกเข้าไปในหัวข้อใดหัวข้อหนึ่งโดยเฉพาะแต่ให้คำแนะนำที่ดีในหัวข้อที่สำคัญมากมาย คือ อุปนิสัย (character) ความเป็นผู้นำ (leadership) การสร้างผลิตผล (productivity) กลยุทธ์ (strategy) การใช้ถ้อยคำ/ การส่งข้อความ (messaging) การตลาด (marketing) การสื่อสาร (communication) การขาย (sales) การเจรจาต่อรอง (negotiation) การบริหารจัดการ (management) และการลงมือปฏิบัติ (execution) ซึ่งจะช่วยบ่มเพาะธุรกิจจนประสบความสำเร็จ โดยยุทธวิธี คือ การพาสารวจทุกซอกทุกมุมของธุรกิจเพื่อสร้างการเติบโตเป็นเวลา 60 วัน เพื่อที่จะสามารถเพิ่มคุณค่าด้วยการฝึกฝนทักษะแต่ละด้านให้สามารถก้าวไปสู่การเป็นผู้นำครบวงจรด้านธุรกิจได้

รายการอ้างอิง

ศศิธร สิงห์เดือน. (2566). *Business Made Simple: ทำธุรกิจให้เรียบง่าย แต่ได้กำไรงาม*. กรุงเทพฯ: ลีฟ ริช ฟอว์โฮฟเวอร์.

Reference

Miller, D. (2021). *Business Made Simple: 60 Days to Master Leadership, Sales, Marketing, Execution, Management, Personal Productivity and More*. California: HarperCollins Focus.