



คนคิด กับ คนทำ ในธุรกิจ SME

ปรีดา ศรีชัยวัฒนานันท์
www.sirichaiwatt.com

เวลาที่เขียนบทความธุรกิจ ผมไม่ค่อยได้เน้นคำว่า SME หรือธุรกิจขนาดย่อม ทั้งที่มุ่งเน้นให้ความรู้ไปในแนวทางนี้ เพราะธุรกิจที่เรียกว่า SME จะมีนิยามส่วนหนึ่งว่าเป็นธุรกิจที่มีจำนวนบุคลากรไม่มากนัก 50-200 และเป็นธุรกิจเจ้าของเดี่ยวที่ไม่ใช่จำเพาะว่า ของคน คนเดียว แต่หมายถึงไม่ได้ขึ้นกับบริษัทอื่น มีหลายหน่วยธุรกิจอะไรทำนองนั้น อย่างไรก็ตาม หลายๆ ธุรกิจร้านค้า ก็มีเจ้าของเดี่ยวจริงๆ มากมาย บทความนี้จึงเหมาะกับคนที่เพิ่งตั้ง หรือจะทำธุรกิจต่างๆ อยู่ที่นี่เลย

ด้วยปัจจัยตั้งต้นก็มักจะคล้ายกันในหลายๆ กิจการ ที่ก่อเกิดโดยคนเพียง 1 หรือ 2-3 คนในการคิดทำสินค้าหรือบริการ นั้นๆ ออกขาย จะเรียกว่าเกิดจากไอเดีย (idea) ช่องทาง (Chanel) หรืออื่นๆ แม้จะเป็นความสร้างสรรค์หรือไม่ก็ตาม แต่ก็ทำให้เกิดความคิดที่รวมๆ แล้วเรียกได้ว่า ความคิดจากการมองเห็นโอกาส (Opportunity)

รูปแบบที่ธุรกิจเกิด กับไม่เกิด!!

ซึ่งเมื่อมีความคิดที่เห็นในโอกาส จึงเกิดการต่อยอดลงมือทำ เกิดเป็นร้านค้า, ห้างหุ้นส่วน, บริษัท ที่จะเติบโตกันหรือไม่ก็ว่ากันไป นี่คือรูปแบบของการเริ่มต้นโดยส่วนใหญ่ แต่เชื่อว่าจะเสมอไป เพราะรูปแบบต่อมาที่ทำให้ธุรกิจไม่เริ่มต้น หรือไม่เกิด!! ก็คือ

การคิดได้มีไอเดียเห็นโอกาส แต่ปัญหาจะมีอยู่ว่า **ไม่มีคนทำ!** ไปจนถึงทำไม่ได้เหมือนที่คิด ขาดคนช่วยเรื่องนั้น ขาดความรู้เรื่องนี้มีเงินทุนไม่พอหรืออื่นใดก็ตามคล้ายกัน นี่ก็เป็นรูปแบบทั่วไป ส่วนใหญ่ที่ทำให้ธุรกิจ กิจการไม่เกิด หรือตั้งต้นไม่ได้ เชื่อว่าหลายคนคงกำลังพยักหน้าตาม อาจคิดไปด้วยว่า ก็ใช่ละสิ จะเกิดได้อย่างไร ในเมื่อไม่พร้อม

ก็ในเมื่อรู้แล้ว ก็แค่กลับมาทบทวนตรงนี้แหละคือปัจจัยสำคัญ เป็นจุดเปลี่ยน เป็นความแตกต่าง เพียงวางแผนรับมือ

ที่ว่า ในทุกๆ ปัญหาเหล่านั้น มันก็ต้องมี “คนทำ” ไม่ใช่แค่เรื่องขาดกำลังคน ขาดทักษะคนที่จะมาทำงานตามที่คิด ต่อให้เป็นเรื่องเงินทุน มันก็ต้องมี **คนทำอะไรสักอย่าง** เพื่อแก้ปัญหาแน่แน่นอนว่าถ้ามีคนทำปัญหาคงไม่เกิด

นี่จึงไม่แปลกที่ **คนที่คิดได้มีมากมาย คนที่ทำได้มีน้อย** หรือที่จริงก็แค่คิดแต่ไม่ลงมือทำ ผมเชื่อว่าคนที่ตั้งต้นได้แล้ว จะพบว่า การทำไม่ได้มักเป็น “ข้ออ้าง” เพื่อไม่ทำมากกว่า ทำมาก ทำน้อย ต้องลองทำดูก่อน โดยการอ้างไม่ทำนั้น มักเกิดจากความกลัวหรือปัจจัยภายในเสียส่วนใหญ่

ธุรกิจ กิจการ จะเริ่มขึ้นได้ นอกจากคิดได้แล้ว ต้องทำได้ด้วย โดยอย่าขยับเริ่มจากตัวเอบลบมือ คำบางอย่าง

ยังไม่เท่านี้เพราะเมื่อลงมือทำแล้ว ตั้งต้นได้แล้ว สิ่งที่ขาดก็ยังคงเป็น “คนทำ” อยู่ดี เพราะการที่กิจการเกิดขึ้นมาได้ ก็ถือว่าเริ่มเติบโตจากความคิดเป็นสิ่งต่างๆ ภาวะการงานก็มากขึ้น ไปจนถึงการขยายตัวสู่ “**การสร้างภาวะมั่นคง**” ให้ธุรกิจก็ย่อมต้องการมือมาช่วย รวมถึงคนเก่งมาช่วยหลายคนที่เคยผ่านตรงนี้ จะมีความรู้สึกที่ว่า **อยากแยกร่างได้สักสิบร่าง** ผมเชื่อว่าหลายคนเป็นเช่นนี้

มีคนทำ แต่ไม่มีคนคิด?

แต่เมื่อธุรกิจผ่านช่วงแรกไปได้อีก ซึ่งระยะเวลาก็แล้วแต่ ธุรกิจนั้น อาจไม่กี่ปี จนหลายปีกิจการจะเริ่มอยู่ตัว มีเงินทุนหมุนเวียนพอที่จะตอบโจทย์ และแก้ปัญหาเรื่อง “คนทำ” ได้ สิ่งที่จะขาดแคลนแทน คือ “คนคิด” ทำไม่เป็นอย่างนี้? ด้วย ไม่ว่าจะ



ธุรกิจจะเป็นธุรกิจอะไรก็ตาม มันย่อมมาถึงทางตันของบางอย่าง เช่น ไม่มีความแตกต่างกับเจ้าอื่น เริ่มเหมือนคนอื่นหรือคนอื่นมาเหมือนเรา ไปจนถึงการต้องการขยายตัว ต้นที่ลูกค้า ยอดขาย ตรงนี้เป็นจุดที่น่าจะเรียกว่า “**ตอนแรกไม่ได้คิด**” เพราะไอเดียหรือความคิดแรกของคนทำกิจการ ก็แค่อยากให้มันเกิดขึ้นตามภาพความคิดหนึ่ง เมื่อมันเกิดมาแล้วก็อาจไม่เคยคิด คิดไม่ทันหรือคิดไม่ออกว่าจะพัฒนาไปได้ต่อไหมหรือแก้ปัญหาภาวะทางตันนี้อย่างไร

“**ความคิด**” เป็นเรื่องที่เราอยากดีกว่า “กำลัง” จากที่เคยมองว่ากำลังในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเงินหรือคนเป็นปัญหาใหญ่โตในตอนแรก แต่วันหนึ่ง ไอเดีย ความคิด นี้แหละทำให้ไปไหนต่อไม่ได้ แม้จะมีเงินจ้าง แต่คำว่า “คนเก่ง” ที่มีความคิดช่วยกิจการได้จริง ก็เชื่อว่าหาหนักรได้ง่ายๆ

ทั้งนี้ ใช่เพียงแต่ปัญหาปัจจุบัน หรือในการเติบโต ยังรวมถึง อาจจะต้องรับมือกับอนาคตให้ได้ด้วย ธุรกิจวันนี้ที่ยังไม่ตันก็มีสิทธิ์ตันกับปัญหาได้ นี่เป็นรูปแบบที่จะเกิดขึ้นกับทุกธุรกิจในแง่ “คนคิด กับ คนทำ” ที่เขียนมาหวังว่าคงมีประโยชน์กับคน “กำลังคิดทำ” ครับ

