

# สนามการค้ำจำลอง

ก้องเกียรติ วีระฮาชากุล\*

# บนกระดานหมากรุก



>>> ช่วงนี้ตัวผู้เขียนเองกำลังหลงเสน่ห์การเล่นหมากรุก Online เป็นอันมาก เนื่องจากได้ฝึกฝนฝีมือการเล่นหมากรุกกับคนที่หลากหลายจนตัวเองเริ่มรู้สึกว่ายิ่งเดินหมาก ก็ยิ่งพบกับความพิศวง การเรียนรู้เริ่มตั้งแต่ผู้เขียนเริ่ม Register เข้าไปเล่นแล้ว ทุกคนเริ่มต้นที่จุดเดียวกัน เมื่อสมัครเข้ามาครั้งแรกทุกคนจะมี rating เป็นทุนรอนของตัวเองคนละ 1800 คะแนน ถ้าเล่นแพ้จะหักแต้มให้กับคู่แข่ง แต่ถ้าชนะตัวเราก็จะได้แต้มจากคู่แข่ง ซึ่งคะแนนที่หักนั้นจะมากจะน้อยขึ้นอยู่กับความต่างชั้นของ rating แต่มีเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้ผู้เล่นรายใหม่ต้องหายไปจากการแข่งขัน คือ ถ้าคะแนนต่างกันเกิน 240 คะแนน จะไม่สามารถแข่งกับคนอื่น ๆ ได้ ดังนั้นเมื่อเล่นไปสักพักหากแพ้ต่อเนื่องไม่นานก็จะมีคะแนนต่ำมากจนไม่อาจเล่นกับใครได้เลยจึงต้องหายไปจากเกม จากจุดนี้เองที่ทำให้ผู้เขียนเริ่มถามตัวเองว่า **เราจะทำอะไร จึงจะอยู่รอดได้ โดยไม่ต้องออกไปจากการแข่งขันเหมือนผู้เล่นรายใหม่อื่น ๆ ที่เข้ามาสักพักแล้วก็หายไปและจะอย่างไรให้เราเติบโตแข็งแกร่งขึ้น**

สิ่งแรกที่ผู้เขียนค้นพบว่าผู้เล่นรายใหม่ที่เพิ่งเข้ามาเล่นนั้น โดยส่วนใหญ่จะเล่นไม่ค่อยเป็น ดังนั้น เมื่อเข้ามาเล่น เห็นใครว่างก็กระโจนเข้าทำประลอง โดยไม่รู้ว่าคู่แข่งคนนั้นเขาแข็งแรงแรงเพียงใด ดังนั้น เราจึงมักเห็นภาพความพ่ายแพ้กระดานแล้ว กระดานเล่า

ของผู้เล่นรายใหม่และหากผู้เล่นสวมหัวใจบ้าบิ่น ใจกล้าแล้วละก็ เพียงแค่วันเดียวเท่านั้น ผู้เล่นรายใหม่คนนั้นก็ต้องหายไปจากเกมการแข่งขัน ดังนั้นสิ่งแรกที่ผู้เขียนเริ่มเข้าใจ คือ **การกำหนดสนามแข่งขันของตนเองมีคู่แข่งที่มีมือใกล้เคียงกัน จะเป็นการชะลอการต้องออกจากเกมได้ แต่ก็ยังไม่สามารถก้าวไปสู่จุดที่อยู่ได้อย่างมั่นคง ซึ่งการจะรู้ข้อมูลเหล่านี้เราจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลของคู่แข่ง เพื่อที่เราจะได้ประเมินโอกาสแพ้-ชนะได้แม่นยำมากขึ้น**

เมื่อผู้เขียนกำหนดสนามแข่งขันของตัวเองได้แล้ว (Area of focus) ก็เริ่มคิดที่จะไต่คะแนนให้สูงขึ้น ซึ่งผู้เขียนพบว่า ผู้เล่นจำนวนมากติดกับดักคะแนน จนบางคนเข้ามาแต่ไม่สามารถเล่นได้สักเกมเดียว ที่เป็นเช่นนี้เพราะว่าเมื่อคะแนนของเรามากขึ้นก็ต้องเล่นกับคนที่เก่งขึ้น เมื่อชนะจะได้แต้มเพิ่มมาก แต่เมื่อแพ้ก็จะเสียแต้มน้อย แต่ถึงแม้ว่าจะเสียแต้มน้อยก็ตาม แต่แพ้ตลอด สุดท้ายก็พ่ายจนต้องออกจากการแข่งขันไป แต่ถ้าเลือกเล่นกับผู้เล่นคนที่ฝีมือต่ำกว่า แต่พอแพ้สักกระดานก็เสียแต้มมากมาย ซึ่งมักจะเกิดเหตุการณ์จำนวนเกมชนะไม่มากพอที่จะได้กำไร จากความพ่ายแพ้เพียงกระดานเดียว สุดท้ายก็ต้องออกจากการแข่งขันเช่นเดียวกัน ทำให้ผู้เล่นจำนวนมากเข้ามาแต่ไม่เล่นเพราะกลัวเสียคะแนน ซึ่งตรงจุดนี้เอง ทำให้ผู้เขียนนึกถึงผู้ประกอบการ SME จำนวนมากติดกับดักอยู่ในจุดนี้เช่นเดียวกัน ซึ่งเป็นจุดที่ SME มีความคิดที่จะลงทุนเพิ่มเพื่อขยายธุรกิจให้เติบโตขึ้น มีช่องทางมากขึ้น ก็ไม่มั่นใจว่าจะไปรอด กลัวลงทุนแล้ว

\* สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

เกิดยอดขายไม่เติบโตเหมือนที่คิดก็จะพอลอยทำให้ธุรกิจเดิมมีปัญหา แต่ถ้าเล่นแต่ตลาดเดิมการแข่งขันนับวันก็จะยิ่งรุนแรงขึ้นก็มีความกังวลว่าธุรกิจจะค่อยๆ เสื่อมถอย เล็กกลง จนบางทีอาจไม่สามารถรักษารฐานเดิมไว้ได้ แล้วต่อไปเราจะทำอย่างไร!!

สำหรับตัวผู้เขียนเองก็ติดกับดักนี้เช่นเดียวกัน เคยพยายามลองเล่นกับคนที่ฝีมือสูงกว่าสลับกับคนที่ฝีมือต่ำกว่า โดยหวังว่าฝีมือจะค่อยๆ พัฒนา แล้วค่อยๆ ก้าวต่อไปข้างหน้าได้ ซึ่งพบว่าแม้มันจะจริง แต่มันช้าและไม่ทันใจ อยากก้าวกระโดดมากกว่า **ดังนั้นผู้เขียนจึงทำการวิเคราะห์ตัวเองและศึกษาคู่แข่งขัน ค้นหาจุดแข็งและจุดอ่อน (Strength & Weakness)** แล้วก็พบว่า ในขณะที่เล่นนั้นแม้เล่นกับคนที่ฝีมือต่ำกว่าเปอร์เซ็นต์ชัยชนะก็ไม่สูงนัก ที่เป็นเช่นนั้นเพราะสมรรถิยังไม่นิ่งและขาดกลยุทธ์ที่ใช้พิชิตศึก มีแต่อาศัยจังหวะคู่แข่งพลาด แล้วค่อยจกจกยโอกาสนั้นเอาชนะคู่แข่ง **ซึ่งทำให้ผู้เขียนคิดถึงสถานการณ์ของ SME ที่เน้นการผลิต ผลิตแล้วหาที่ขายขายไม่ได้ก็ลดราคา โดยวนเวียนอยู่กับสิ่งเหล่านี้วันแล้ว วันเล่า จึงไม่มีสมาธิไปวางแผนเรื่องอื่นๆ ไม่มีแม้เวลาพัฒนาตัวเอง จึงทำให้ฐานที่มั่นของเขาไม่มีวันสร้างความแข็งแกร่งให้มากขึ้นได้และเมื่อการแข่งขันในตลาดมากขึ้นก็ยิ่งไม่สามารถปล่อยวางจากตลาดเดิมได้ เพราะกลัวเสียลูกค้าเก่า สุดท้ายก็ติดกับดักนี้จนสลัดไม่หลุด**

ซึ่งแตกต่างจากผู้เล่นที่มีฝีมือระดับสูง เขาจะเดินตามกลยุทธ์ที่เขาวางไว้แล้วค่อยปรับเปลี่ยนรูปแบบการเดินทางตามสถานการณ์ แต่ที่ยังมุ่งไปที่เป้าหมายเดิมทำให้การเดินทางแต่ละตา แต่อย่างก้าว ไม่สะเปะสะปะ มุ่งไปสู่จุดมุ่งหมาย สุดท้ายก็นำไปสู่ชัยชนะ หรืออย่างน้อยก็เพิ่มโอกาสที่จะได้รับชัยชนะและถ้าจะเปรียบเทียบกับธุรกิจ

แล้วก็เหมือนกับธุรกิจที่มีการวางแผนพัฒนาสินค้าเป็นขั้นเป็นตอน ทำให้รู้ว่าเราจะผลิตอะไรที่ตรงใจลูกค้า ในปริมาณมากน้อยขนาดไหนและเมื่อผลิตเสร็จจะไปวางขายที่ใด ซึ่งทั้งหมดนี้มีการวางแผนงานไว้ชัดเจน แม้ว่าจะมีคู่แข่งมาตัดราคาก็อาจมีการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเป็นระยะๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายตามสถานการณ์

หลายครั้งเราอาจสงสัยว่า การวางแผนกลยุทธ์ หรือยุทธศาสตร์นั้นมันเกี่ยวกับเรื่องอะไร ทำไมเราต้องเสียเวลาวางแผน ซึ่งจากนิยามของการวางแผนกลยุทธ์ หรือยุทธศาสตร์นั้น **หมายถึงการมุ่งเน้น หรือทุ่มเททรัพยากรไปในเรื่องใดแล้ว สามารถนำพาหมู่คณะไปสู่ความสำเร็จหรือวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ได้** และจากนิยามนี้หากเราต้องการออกจากกับดักแห่งการเติบโตข้างต้นแล้ว เราจำเป็นต้องทำการวางแผนกลยุทธ์ หรืออีกนัยหนึ่ง คือ เราจะต้องมีการจัดสรรทรัพยากรของเราใหม่หมด เพื่อให้สอดคล้องกับแผนงานที่เราจะทำในอนาคต เพื่อลดความสูญเปล่าและความสับสนในธุรกิจของเรา นั่นเอง เพื่อจะทำให้ดูเหมือนว่าเรามีทรัพยากรเพิ่มขึ้นและเพิ่มเวลาทำงานของเรา จากการลดเวลาที่ต้องคลุกอยู่ในสถานการณ์ที่สับสนของธุรกิจ **แล้ววันนี้...ธุรกิจของท่านเริ่มวางแผนกลยุทธ์แล้วหรือยังครับ!!**

อ้างอิง:

1. รศ.บุญเกียรติ ชีวะตระกูลกิจ. การจัดการเชิงกลยุทธ์สำหรับ CEO. ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549

อ่านต่อบทหน้า



**สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น**  
Thai-Nichi Institute of Technology(TNI)  
泰日工業大学

**กำลังเปิดรับสมัครนักศึกษา**  
ระดับปริญญาโทและปริญญาตรี  
(ถัวเมือง/เทียบโอน)  
ปีการศึกษา 2552

---

**ระดับปริญญาโท มีคอรัลสัมมนาพิเศษที่ประเทศญี่ปุ่น**

**บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มีภาคเรียนวันเสาร์-อาทิตย์ (MIM, EEM) และภาคค่ำเรียนวันธรรมดาเฉพาะ (EEM)**

 **สาขาการจัดการอุตสาหกรรม (MIM), การจัดการวิสาหกิจสำหรับผู้บริหาร (EEM)**  
 “สอนแบบเจาะลึก ตรงประเด็น เน้นการวินิจฉัยปัญหา ปฏิรูปองค์กรตอบสนองภาคธุรกิจและอุตสาหกรรม”  
**รับสมัครตั้งแต่มัธยมต้นเป็นต้นไป**

---

**ระดับปริญญาตรี หลักสูตรต่อเนื่อง/เทียบโอน มีภาคเรียนวันเสาร์-อาทิตย์ และภาคค่ำเรียนวันธรรมดา**

 **สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ(IT), การจัดการอุตสาหกรรม(IM), บริหารธุรกิจญี่ปุ่น (BJ)**  
**รับสมัครตั้งแต่มัธยมต้นเป็นต้นไป**

---

**Ins. 0-2763-2600 ถัว 2601-2606 E-mail: admission@tni.ac.th Website: www.tni.ac.th**