

ครั้งแรกที่การจับตัวของมือรอง

จะทำให้ผู้นำตลาดต้องสะเทือน !!!

Lanchester Strategy

ชั้นเชิงของมือรอง เพื่อครองความได้เปรียบเหนือผู้นำตลาด

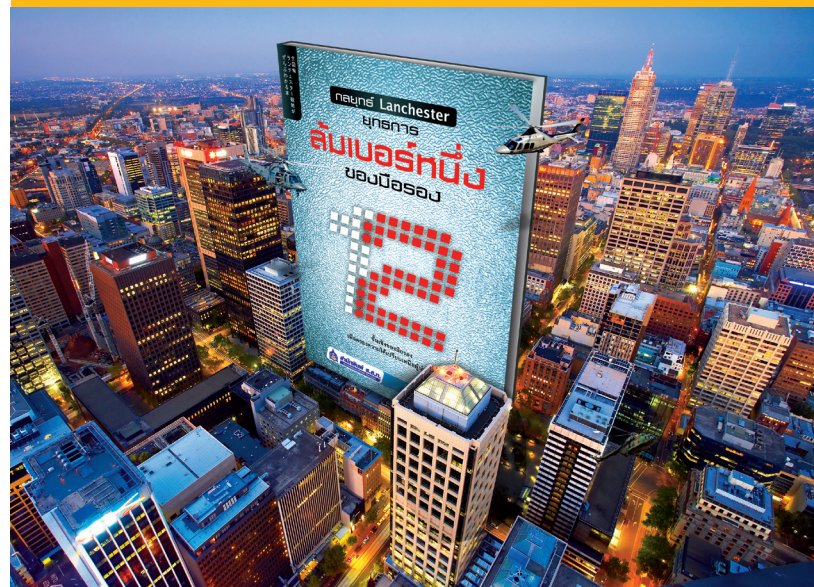
เป้าหมายของคนทำธุรกิจคือ **การเป็นเบอร์ 1**
หรือผู้นำตลาด เพราะการเป็นเบอร์ 1
หมายถึงการเป็นผู้สร้างกฎ และมีอำนาจ
ในการเปลี่ยนกฎด้วย แต่นอกจากเบอร์ 1 แล้ว
อีก 99% ล้วนเป็น "มือรอง"

สำหรับผู้เพิ่งเข้าสู่ตลาด หรือ เป็นเบอร์ 2 เบอร์ 3 เบอร์ 4 (หรือไร้อันดับ)
มีโอกาสจะพลิกเกมการแข่งขัน หาญต่อกรเพื่อชิงบัลลังก์แชมป์ได้หรือไม่ ?

ตำแหน่งหรืออันดับในตลาดเปลี่ยนแปลงได้เสมอ เมื่อสถานการณ์
การแข่งขันเปลี่ยนไป ถ้าบริษัทของคุณเป็นยักษ์ใหญ่ มั่นใจได้อย่างไร
ว่าจะเป็น “ผู้นำ” ตลอดไป

จากกลยุทธ์เพื่อเอาชนะคู่ต่อสู้อย่างเบ็ดเสร็จในสงครามโลกครั้งที่ 1 ที่ค้นพบ
โดย Frederick William Lanchester กลยุทธ์เพื่อเอาชนะคู่แข่งอย่าง
ขาดลอยในโลกธุรกิจ โดย อ.ท.โอเค โนบุโอะ ที่ปรึกษาด้านการตลาดชื่อดัง

18-19 กันยายน 2556 เวลา 09.00-16.30 น.
ณ S31 Sukhumvit Hotel ซ.สุขุมวิท 31



**กลยุทธ์ Lanchester ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลายในประเทศญี่ปุ่น
ว่าเป็น คัมภีร์ไบเบิลของการทำธุรกิจ ที่ช่วยให้ “ปลาเล็กเอาชนะปลาใหญ่”**

กฎการเอาชนะคู่ต่อสู้ของมือรองคืออะไร ?

วิธีต่อสู้ของผู้นำตลาดและของมือรองควรเป็นอย่างไร ?

เรียนรู้อย่างเจาะลึกจากกรณีศึกษาจริง เพื่อให้รู้ตำแหน่งที่ยืนของบริษัทตน
อันจะนำไปสู่การกำหนดสมรรถนะที่ได้เปรียบในการจู่โจม การเลือกใช้ยุทธวิธี
บริหารงานขายที่เหมาะสม และการตั้งตัวเลขเป้าหมายเพื่อเพิ่มส่วนแบ่ง
ในตลาดอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด จากยุทธศาสตร์ที่จะทำให้บริษัทขนาด
กลางหรือเล็กล้มคู่ต่อสู้ที่เหนือกว่าได้ ด้วยยุทธวิธีที่เป็นรูปธรรมและ
มีความสำเร็จที่วัดผลได้ **ไม่ว่าขณะนี้บริษัทของคุณจะอยู่ในอันดับที่
เท่าไร หรืออยู่ในช่วงเริ่มเข้าสู่ตลาด โอกาสในการเอาชนะคู่แข่งหรือ
ผู้นำจะไม่ใช่ว่าเรื่องเพ้อฝันอีกต่อไป**

วิทยากร **NAWATA Ryo**

ผู้เชี่ยวชาญกลยุทธ์ Lanchester ที่ได้รับอนุญาตสอน
จากสมาคม NPO Lanchester ประเทศญี่ปุ่น

รูปแบบการสัมมนา บรรยายเป็นภาษาญี่ปุ่น โดยมีล่ามแปลเป็น
ภาษาไทยตลอดการสัมมนา พร้อม Workshop Case

ผู้แปลและสรุปคำบรรยายเป็นภาษาไทย คุณประวิติ เพ็ชรเจริญ
ผู้แปลหนังสือ “กลยุทธ์ Lanchester ยุทธการล้มเบอร์หนึ่งของมือรอง”

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

ผู้บริหาร ผู้รับผิดชอบด้านการตลาดและกลยุทธ์ของบริษัท
ทุกระดับ และทุกขนาดบริษัท

อัตราค่าลงทะเบียน

- บุคคลทั่วไป 7,500+525 (VAT 7%) = 8,025 บาท
- สมาชิก ส.ส.ท. 6,900+483 (VAT 7%) = 7,383 บาท

อัตราพิเศษ ! (ชำระค่าลงทะเบียนภายใน 15 ส.ค. 2556)

- บุคคลทั่วไป 6,500+455 (VAT 7%) = 6,955 บาท
- สมาชิก ส.ส.ท. 6,000+420 (VAT 7%) = 6,420 บาท

(ราคานี้รวมหนังสือ “กลยุทธ์ Lanchester ยุทธการล้มเบอร์หนึ่งของมือรอง”
พร้อมอาหารกลางวัน ชา-กาแฟ และอาหารว่าง)

Download รายละเอียด และสำรองที่นั่งได้ที่

www.tpa.or.th/publisher/new และ www.tpabook.com

หรือ ติดต่อคุณอังคณา / คุณรินดา

โทร. 0-2258-0320 ต่อ 1760, 1711

หรือ อีเมล : book4u@tpa.or.th

“ถามแล้วเวิร์ก”

IS มักได้รับคำแนะนำอยู่เสมอเมื่อต้องสื่อสารให้ได้ใจความครบถ้วนว่าให้นึกถึงหลัก 5W 1H นั่นคือ ใคร (Who) ทำอะไร (What) ที่ไหน (Where) เมื่อไร (When) อย่างไร (How) เพราะอะไร (Why) แม้ว่าการยึดหลักดังกล่าวคือการให้ความสำคัญกับการตั้งคำถามอย่างไม่ต้องสงสัย แต่อาจมีน้อยคนที่จะตระหนักถึงพลังของคำถามว่ามีประโยชน์มากเพียงใด หาก “ตั้งคำถามเป็น” หรือก่อให้เกิดผลเสียอย่างไรบ้าง หาก “ตั้งคำถามไม่เข้าท่า”

ลองนึกดูว่า หากเราประสบปัญหาอะไรสักอย่าง แล้วต้องเลือกว่าจะใช้วิธีใดแก้ปัญหา นั้น ระหว่างวิธีที่เราคิดได้เอง กับวิธีที่มีคนอื่นบอกมา เราจะเลือกวิธีไหน? (วิธีของใคร?) และวิธีไหน? ที่เราเต็มใจใช้มากกว่ากัน !!!

ไม่ว่าคำตอบของประเด็นข้างต้นคืออะไร แต่สิ่งที่ไม่อาจปฏิเสธได้คือ เรายอมรับแต่ละวิธี

ด้วยท่าทีหรือความรู้สึกที่แตกต่างกัน หากเราสามารถเลือกใช้วิธีที่เราคิดเอง เราย่อมเกิดความรู้สึกมุ่งมั่นอยากทำ เพราะเป็นการยอมรับจากส่วนลึกของหัวใจ แต่ถ้าเราจำเป็นต้องใช้วิธีที่มีผู้อื่นแนะนำมา แม้เราจะรับฟังและคล้อยตาม แต่ก็อาจจะไม่เกิดความมุ่งมั่นมากเท่ากับเป็นความคิดของตัวเอง ดังนั้น เมื่อนำไปปฏิบัติก็อาจจะไม่ราบรื่นหรือไม่ยั่งยืนนัก

การตั้งคำถามกับบุคคลที่เกี่ยวข้องจึงต้องมีเทคนิค วิธีการที่เหมาะสมกับสถานการณ์ สถานการณ์และปัจจัยแวดล้อม เพื่อให้ผู้ที่ถูกถาม เกิดการ (ถูก) คิดด้วยตัวเองและเกิดการยอมรับด้วยใจ ไม่ใช่ยอมรับด้วยเหตุและผลเท่านั้น

คุณมิอิริะ มัตสึดะ ผู้เขียนหนังสือ “ถามแล้วเวิร์ก” นิยามตนเองว่าเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการตั้งคำถามและได้พัฒนาวิธีการตั้งคำถามในแบบฉบับของตัวเอง หรือ “การบริหารงานด้วยการตั้งคำถาม” เพื่อใช้กับการบริหารงานในบริษัทจนไม่เพียงแต่ได้รับความสนใจนำไปใช้ในประเทศญี่ปุ่นเท่านั้น ยังได้รับเชิญไปบรรยายเรื่องนี้ในต่างประเทศอย่างไม่ขาดสาย

ก่อนจะมาถึงวันนี้ ผู้เขียนเองก็เพียรพยายามหาแนวทางเทคนิคต่างๆ เพื่อที่จะใช้ในการทำงานด้วยการไปอบรม สัมมนา หรือฟังที่ปรึกษาโดยหวังว่าจะพบทางออกของปัญหาทั้งหลายทั้งปวงที่ต้องเผชิญในบริษัท สุดท้ายก็พบว่า คำตอบนั้นมียอยู่แล้วและไม่ใช่ว่าการไขว่คว้าจากที่ไหนๆ แต่คือการมองเข้ามาในบริษัท มองมาที่พนักงาน มองมาที่ทรัพยากรของบริษัท มองมาที่ลูกค้าให้มากขึ้น แล้ว “ตั้งคำถาม” เพื่อให้เกิดการ “หา” และ “พบคำตอบ” ที่ถูกต้อง ตรงจุด ซึ่งถ้าเราได้ศึกษาเจาะลึกถึงเคล็ดลับความสำเร็จของผู้บริหารระดับท็อปทั่วโลก จะพบว่าผู้บริหารที่ได้รับการยอมรับเหล่านั้นมีคุณสมบัติเหมือนกันอย่างหนึ่ง คือ



การเป็นผู้เชี่ยวชาญในการตั้งคำถาม เพื่อสร้างนิสัยของพนักงานให้ “คิดด้วยตัวเอง” อยู่เสมอ

จริงๆ แล้วในกระบวนการคิดของคนเรามีการตั้งคำถามกับตัวเองและตอบอย่างต่อเนื่อง แต่ถ้าไม่ได้ฝึกฝนการตั้งคำถามที่ดีแล้ว บางครั้งก็อาจจะตั้งคำถามที่ทำให้เกิดความคิดเชิงลบ อย่างที่หัวหน้าหรือผู้บริหารบางคนกระเบิดอารมณ์ด้วยการตั้งคำถามกับลูกน้องหรือลูกทีมอย่างไม่ระมัดระวัง แทนที่จะเป็นการกระตุ้นให้ลูกทีมเกิดความคิดสร้างสรรค์ที่จะหาทางแก้ปัญหา ก็กลายเป็นต้องลนลานหาข้อแก้ตัวเพื่อปกป้องตัวเองแทน

หนังสือ “ถามแล้วเวิร์ก” เล่มนี้ กล่าวถึง **สำนัก 6 ประการที่จะทำให้พลังของคำถามเพิ่มขึ้น 10 เท่า** เช่น เป็นผู้ฟังที่ดี ให้รับฟังไว้ก่อน อย่าเพิ่งปฏิเสธ เพราะถ้าลูกน้องตอบคำถามแล้วถูกหัวหน้าปฏิเสธ หรือตัดบททันที

ก็อาจจะเครียดแล้วแทนที่จะคิดว่าจะทำอย่างไร ก็กลายเป็นคิดหาคำตอบว่าจะตอบอย่างไรหัวหน้าจึงจะไม่โกรธ หรือบางครั้งก็อาจจะคิดว่าตอบไปก็ไม่ถูกใจ เสียใจไว้ดีกว่า ผู้เขียนจึงแนะนำให้คนเป็นหัวหน้าจินตนาการว่ามีกล้องบนเพดานที่คอยจับภาพเหตุการณ์ขณะที่กำลังพูดคุยกับลูกน้อง เพื่อถ่ายทอดสดไปทั่วโลก จะได้ระมัดระวังเลือกใช้คำพูดและวางตัวให้เหมาะสม ไม่หงุดหงิด ขวนะละละ จะได้ช่วยให้การสื่อสารกับลูกน้องเป็นไปด้วยดี

คำถามต่างๆ ที่ผู้เขียนยกตัวอย่างขึ้นมาจะคำนึงถึงสถานการณ์และเข้าใจถึงความรู้สึกนึกคิดของลูกน้องที่เป็นผู้รับฟังคำถาม ทำให้ลูกน้องเกิดความสบายใจ พร้อมจะให้ความร่วมมือ คิดวิธีแก้ปัญหาที่เป็นรูปธรรม นำเสนอไอเดียใหม่ๆ ไม่ใช่ว่าคำถามประเภทสอบสวนเอาความผิด เช่น “ทำไมทำไม่ได้” หรือ “ทำไมปล่อยให้เป็นอย่างนี้” ที่นอกจากไม่สร้างสรรค์แล้วยังไม่เกิดประโยชน์ใดๆ ตรงข้าม หากรู้จักตั้งคำถามให้ดี ยังส่งเสริมให้เกิดความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันในทีมงาน ทำให้สายสัมพันธ์แน่นแฟ้น พร้อมจะลุยไปให้ถึงเป้าหมายข้างหน้า จนก่อเกิดเป็น “วัฒนธรรมการทำงาน” แบบ “แก้ปัญหา” หรือ “พึ่งตัวเองได้” ไม่ใช่แบบ “ทำตามข้อกำหนด” หรือแบบ “ถูกสั่งให้ทำ” เพราะประสาทสัมผัสในการจุกคิดผ่อและท้อ ใช้การไม่ได้อีกต่อไป

นอกจากนี้การที่หัวหน้าคำนึงถึงการให้เกียรติลูกน้องเพื่อนร่วมงาน ลูกค้า ยังทำให้รู้จักใช้คำถามที่สามารถนำไปใช้ค้นหาลูกค้าตัวจริงและพันธมิตรที่เอื้อประโยชน์ ค้นหาจุดขายของสินค้าของบริษัท ค้นหาแนวทางที่จะเพิ่มยอดขาย รวมถึงคำถามที่จะเพิ่มความสามารถในการทำงาน เพิ่มประสิทธิภาพการประชุม **วิธีการตั้งคำถามให้ “เวิร์ก”** ในหนังสือเล่มนี้จึง **ตอบโจทย์การทำงานในธุรกิจทุกประเภท**

ไม่เพียงเท่านั้น ยังสอดแทรกการตั้งคำถามที่ทำให้ชีวิตส่วนตัว “เวิร์ก” ด้วย โดยยึดกฎ 7 ข้อที่จะทำให้คนเรามีชีวิตที่สมบูรณ์ เช่น “กฎของการแบ่งปัน” โดยลองถามตัวเองว่า “ระยะนี้ เราได้รับคำขอบคุณด้วยเรื่องอะไรบ้าง” บางสิ่งเราอาจจะคิดว่าเป็นเรื่องเล็กน้อย แต่ก็ทำให้คนที่ได้รับดีใจ มีความสุข ถ้าเราทำประโยชน์ให้คนอื่นแต่ไม่ได้รับคำขอบคุณ ก็ให้คิดว่าเป็นเรื่องดี เพราะเท่ากับ “การปลูกอสมินของการทำความดี” ของเรามีเงินสะสมมากขึ้น หรือการตั้งคำถามที่จะชักนำโชคดีเข้ามาหาตัวเอง เช่น “สิ่งที่เราทำได้ดีกว่าคนอื่นไปคืออะไร” ซึ่งไม่ใช่การเทียบกับมืออาชีพ แต่เป็นการเทียบกับคนทั่วไปแล้วเราทำสิ่งนั้นได้ดีกว่า เป็นการค้นหาคุณค่า ทำให้เกิดความพึงพอใจในตัวเอง หรือ “กฎ

ของการดึงเข้ามาเป็นของตัวเอง” โดยการจินตนาการภาพของตัวเองในอีก 2 ปี 5 ปี 10 ปีข้างหน้าว่าเราจะเป็นอย่างไร มองออกไปในอนาคตว่าตัวเองในอนาคตอยากจะทำอะไรให้ตัวเองในปัจจุบัน เพื่อให้รู้ว่า “เราควรจะทำอะไรตั้งแต่วันนี้ หรือควรหยุดทำอะไรตั้งแต่วันนี้”



คำถามกึ่งท้าย

ถ้าพนักงานหรือลูกน้องของคุณเป็น “ลูกค้า” คุณจะทำอย่างไรให้พนักงานชื่อ “งาน” ด้วยความเต็มใจ?



ภาษาเกาหลี มั่นง่ายจัง

ผู้เขียน สำนักพิมพ์ภาษาและวัฒนธรรม TSSU ส.ส.ก.

หมวด ภาษาเกาหลี

ราคา 99 บาท

ISBN 978-974-443-509-5

อากิชิ นิเมวลา

ฝ่ายธุรกิจสัมพันธ์ ส.ส.ก.

สวัสดี

เพื่อนๆ นักอ่านชาว TPA News ทุกท่านครับ ร่างจากการแนะนำหนังสือภาษาเกาหลีมาสักระยะหนึ่งแล้ว ครั้นนี้นับเป็นโอกาสอันดีที่จะมาแนะนำเพื่อเกิดบุคภาษาเกาหลีที่กระแสมากๆ เล่มหนึ่งชื่อว่า “ภาษาเกาหลี มั่นง่ายจัง” เป็นภาคต่อจากหนังสือ ภาษาเกาหลี ง่าย จัง แก ครับ

ใครๆ ก็มองว่าภาษาเกาหลีเป็นภาษาแพ้นประเดี๋ยวประด๋าว ไม่คิดที่จะเรียนจริงจัง เพราะก็คงไม่ได้ใช้ประโยชน์อะไรเท่าไร แต่ปัจจุบันทางภาครัฐส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างไทยกับเกาหลีมากขึ้น ทั้งด้านเทคโนโลยีและเศรษฐกิจ ทำให้ภาษาเกาหลีเป็นอีกหนึ่งภาษาที่จะเข้ามามีบทบาทสำคัญต่อชีวิตเราในอนาคตมากขึ้นเรื่อยๆ แต่ก็อย่างว่านะครับ หลายคนไม่คิดที่จะเรียนจริงๆ จังๆ ด้วยเหตุผลร้อยแปด กลัวจะยากบ้างละ กลัวไม่ได้ใช้การบ้างละ อายบ้างละ ด้วยเหตุนี้เองทางสำนักพิมพ์ภาษาและวัฒนธรรมจึงผลิตหนังสือภาษาเกาหลีอ่านง่ายๆ สบายๆ มาให้เพื่อนๆ นักอ่านชิมलगันดูก่อนเล่มแรก คือ ภาษาเกาหลี ง่าย จัง แก ผลตอบรับที่ได้จากกลุ่มวัยรุ่น วัยเรียน วัยทำงานก็ดีเกินคาด ร้อนถึงทางกองบรรณาธิการต้องเร่งปั้นต้นฉบับออกมาอีกหนึ่งเล่มซึ่งก็คือ “ภาษาเกาหลี มั่นง่ายจัง” เล่มนี้นั่นเอง

อย่างที่เกริ่นไปแล้วว่าเป็นภาคต่อ เนื้อหาภายในก็จะยังคง

คอนเซ็ปต์เดิมไว้คือ การเล่าเรื่องผ่านการเดินทางท่องเที่ยว แล้วนำเกร็ดเล็กเกร็ดน้อยมาเขียนเป็นคอลัมน์ คล้ายกับแมกกาซีนออนไลน์อ่านเพลินๆ ได้ความรู้แต่สิ่งที่แตกต่างจากเล่มแรกก็คือ ความเข้มข้นของเนื้อหา เพราะผู้อ่านหลายๆ ท่านบอกว่า เล่มแรกคำศัพท์น้อยจังเลย อยากได้เยอะๆ เล่มนี้เลยสนองให้แบบเต็มเหนี่ยว เช่น คำศัพท์เกี่ยวกับอาชีพ ชาวเกาหลีมักให้ความรู้สึกสนใจใคร่ตามที่พูดภาษาเกาหลีได้เป็นพิเศษ (เพราะเขาไม่คิดว่าใครจะพูดได้ไม่ใช่ภาษาสากลนี่นะ) ก็จะโดนชักไ้ไล่เรียง เรียกได้ว่าซัดซะสะอาดเลยหนึ่งในคำถามเหล่านั้น คือ “ทำงานอะไร” มักถามว่า 무슨 일 하세요? (มูชิน อิล ฮาเยโย?) ส่วนจะตอบว่าอาชีพอะไรนั้น ในเล่มก็มีไว้ให้พร้อมแล้ว นอกจากนี้ก็เช่น คำศัพท์เกี่ยวกับทิศทาง หรือแม้แต่ว่าคำศัพท์เกี่ยวกับแผนต่างๆ ในห้างสรรพสินค้า เป็นต้น แต่ก็ไม่ได้ทิ้งส่วนเรื่องเล่าตามรายการที่ยังแซบถึงใจเหมือนเคย ดีแฉ่สังคมเกาหลีในมุมมองนักท่องเที่ยวตาต้าๆ อย่างเราๆ นี่แหละครับ เรียกได้ว่ามีเล่มนี้เล่มเดียว เวลาไปเที่ยวก็สบายไปแปดอย่าง

อ่านแบบนี้แล้วใครที่สนใจซื้อเป็นรูปเล่มก็สามารถหาซื้อกันได้ตามร้านหนังสือชั้นนำทั่วไปในราคาเพียง 99 บาทเท่านั้นเอง ส่วนใครที่สนใจจะหยิบเอาหนังสือดีๆ แบบนี้พกไปอ่านทุกที่ในแท็บเล็ตดูใจก็สามารถหาซื้อกันได้แล้ววันนี้ในรูปแบบ e-book จากผู้ให้บริการของเรา ไม่ว่าจะเป็น ebooks.in.th / MEB: Mobile E-Books / Bookdose / truebook / Ookbee เป็นต้น สนใจรายละเอียดเพิ่มเติมก็ลองเข้าไปดูกันได้ที่ www.tpapress.com เลยครับ

