

ปลาเล็กกับปลาใหญ่

ดร.สุทธิชัย วัฒนโรจน์

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.พะเยา

www.drsuthichai.com

“พวก ที่ตัวใหญ่ๆ มักไม่กินตัวเล็กๆ เสมอไป แต่พวกที่ รวดเร็วกว่าสิ กินพวกที่ช้ากว่าเสมอ” เป็นคำกล่าว ของประธานบริษัท BMW แห่งยุโรปเมื่อปี 1989

โลกแห่งการแข่งขันในยุคปัจจุบันโดยเฉพาะเรื่องของการ ตลาดมีความสำคัญเป็นอันมาก ซึ่งโลกยุคนี้อะไรก็ไม่แน่นอน บริษัท ใหญ่ๆ หลายบริษัทมักไม่สามารถเอาชนะการแข่งขันกับบริษัทเล็กๆ บางแห่งได้ แต่สิ่งที่บริษัทเล็กๆ สามารถเอาชนะบริษัทใหญ่ๆ ได้ มี ประเด็นที่สำคัญก็คือ บริษัทเล็กๆ ต้องพัฒนาเรื่องของความคิด พัฒนาไอเดีย พัฒนาการคิดต่าง คิดอย่างผู้ทำชิง หาโอกาสให้ตัวเอง และจงรักในสิ่งที่ทำ จงทำในสิ่งที่รัก

ในอดีต บริษัทไมโครซอฟท์ของบิล เกตส์ และบริษัท แอปเปิล ของสตีฟ จอบส์ นับว่าเป็นบริษัทเล็กๆ เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทยักษ์ ใหญ่อย่าง IBM แต่เนื่องจาก ทั้งคนได้ใช้ ไอเดีย คิดค้นสินค้าใหม่ๆ จึงทำให้บริษัทของเขาทั้งสองคน เจริญเติบโตจากบริษัทเล็กๆ จน กลายเป็นบริษัทใหญ่ๆ ระดับโลกได้ในที่สุด

เราจะสังเกตได้ว่า ทั้งสองคนมีแนวความคิด มีไอเดีย ใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา ดังปรากฏในข่าวตามสื่อต่างๆ หรือจากคำพูดของเขา ทั้งสองคน

บิล เกตส์ เคยกล่าวว่า *“ทุกวันนี้ผมทำงานเพราะผมสนุกกับมัน ชีวิตจะสดใสขึ้น ถ้าคุณมองการทำทายเป็นเส้นทางแห่งการ สร้างสรรค์”* หรือ *“ไมโครซอฟท์จะรับ และต่อยอดเทคโนโลยีออกไป ซึ่งจะทำให้มันกลายเป็นสิ่งใหม่ขึ้นมา”* หรือ *“เราต้องการทำให้แน่ใจ ว่า เราเป็นผู้นำสินค้าใหม่ไปทดแทนสินค้าของเราเองแทนที่จะให้ ผู้อื่นเป็นผู้กระทำ”* หรือ *“อะไรทำให้ไมโครซอฟท์ทะยานขึ้นเป็นผู้นำ บิลเกตส์บอกว่า มันคือความคิดนั่นเอง”*

สตีฟ จอบส์ เคยกล่าวว่า *“ช่วงชีวิตของคนเรานั้นมีจำกัด จงอย่าเสียเวลาให้กับการใช้ชีวิตตามคนอื่น”* หรือ *“การเป็นคนรวย ที่สุดในสุสานไม่ใช่สิ่งที่ผมต้องการ แต่การที่ผมได้นอนหลับบนเตียง และพูดว่า วันนี้เราได้สร้างสิ่งมหัศจรรย์ทิ้งไว้ให้กับโลก คือ สิ่งที่ผม ต้องการมากที่สุด”* หรือ *“ในบางครั้งที่คุณเริ่มต้นทำอะไรใหม่ๆ แล้วพบกับความผิดพลาด มันจะเป็นการดีมากที่สุดที่คุณจะรีบหันมามองรับข้อ ผิดพลาดนั้นเสียแล้วเดินหน้าปรับปรุงสิ่งใหม่อื่นๆ ต่อไป”*

ฉะนั้นเราจะเห็นได้ว่า จากคำพูดของบิล เกตส์ และสตีฟ จอบส์ เขาทั้ง 2 คน ได้พัฒนาความคิด พัฒนาไอเดียใหม่ๆ ออกมา เสมอๆ ดังนั้น **หากว่าบริษัทของท่านเป็นบริษัทเล็กๆ ท่านสามารถ**

เอาชนะบริษัทยักษ์ใหญ่ก็ด้วยการใช้ความคิดใหม่ๆ ไอเดียใหม่ๆ มาแข่งขัน

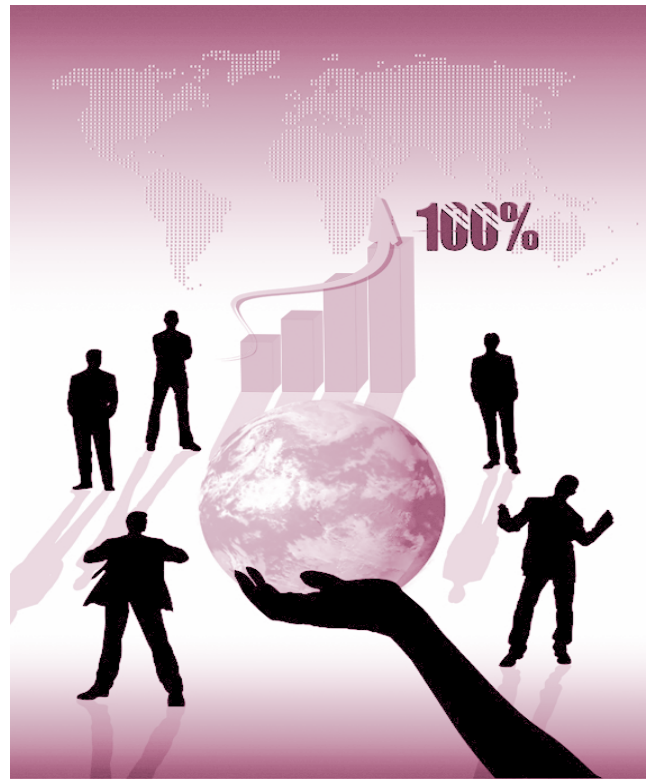
แล้วถามว่ามันยากไหมที่จะสามารถเอาชนะบริษัทใหญ่ๆ ได้ หากว่าเราเป็นบริษัทเล็กๆ คำตอบมีอยู่ว่า ยุคปัจจุบันลูกค้า ผู้บริโภค ไม่เหมือนเดิมแล้ว เมื่อเปรียบเทียบกับอดีต และในอนาคต ลูกค้า ผู้บริโภค ก็จะมีพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไป หากว่าบริษัทยักษ์ใหญ่ ไม่สามารถปรับตัวต่อการแข่งขัน ก็มีโอกาสตายได้เช่นกัน ดังเช่น फिल्मถ่ายรูปในอดีตมีหลายบริษัทที่เคยยิ่งใหญ่แต่ก็ล้มหายตายจากไปก็เนื่องจากเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงไป จึงทำให้พฤติกรรมลูกค้า ผู้บริโภค เปลี่ยนแปลงตาม จากการใช้ฟิล์มปกติก็เปลี่ยนเป็นมาใช้กล้อง Digital บริษัทยักษ์ใหญ่ เช่น Kodak คือ ตัวอย่างที่ดีในอดีตเป็นผู้นำวงการถ่ายรูป แต่ Kodak มีการปรับตัวน้อยมากจึงไม่สามารถรักษาความเป็นผู้นำได้

แล้วถามว่า บริษัทเล็กๆ จะพัฒนาความคิด ไอเดีย จากอะไร นาย Dee Hock กล่าวถึงประเด็นนี้ว่า “ปัญหาไม่ได้อยู่ที่การป้อนความคิดแปลกๆ ใหม่ๆ ใส่เข้าไปในหัวสมองของเรา หากแต่อยู่ที่การจัดความคิดเก่าๆ ออกไปต่างหาก หัวสมองของเราก็เหมือนกับห้องที่เต็มไปด้วยเฟอร์นิเจอร์เก่าๆ ล้าสมัย เพราะฉะนั้น ก่อนที่เราจะเอาเฟอร์นิเจอร์ใหม่ใส่เข้าไป เราก็ต้องย้ายเฟอร์นิเจอร์เก่าออกไปจากห้องนี้ให้หมด” กล่าวคือ นาย Dee Hock ได้แนะนำให้ลบอดีตไปบ้าง ไม่ควรนำอดีตมาใส่ในสมอง เพราะหากนำมาใส่มากๆ ก็จะทำให้เราคิดสิ่งใหม่ๆ สิ่งแปลกๆ สิ่งสร้างสรรค์ไม่ออก

ดังคำพูดของสตีฟ จอบส์ ที่เคยตอบนักข่าวว่า เขาเชื่อเรื่องงานวิจัยตลาดมากน้อยขนาดไหน เขาตอบว่า บริษัทที่มีงานวิจัยของบริษัทเอง เขาให้ความสำคัญกับงานวิจัยตลาดน้อยมาก แต่จะให้ความสำคัญกับการออกนวัตกรรมใหม่ๆ อีกทั้งเขายังยกตัวอย่างต่ออีกว่า ในอดีตคนเราเดินทางโดยใช้รถม้า ใช้ม้า หากว่ามีการวิจัยการตลาด ว่าคนต้องการอะไร ผู้คนในอดีตก็ต้องตอบว่า ต้องการม้าที่แข็งแรงวิ่งได้เร็ว แต่เจ้าของหรือผู้ผลิตรถยนต์คันแรกของโลกก็ล้อฟอร์ด หรือนายฟอร์ด ไม่ได้มีการวิจัยตลาดในขณะนั้น รถยนต์คันแรกจึงได้เกิดขึ้น

Think ต่าง คืออีกเทคนิคหนึ่งซึ่งจะนำมาซึ่งความคิดและไอเดียแปลกๆ ก็คือ คุณต้องมีความคิดต่าง ในอดีตร้านขายข้าวต้มมีผัดผักนึ่งไฟแดง แต่ด้วยความคิดต่างจึงเกิดมี “ผัดผักลวกไฟ” หรือร้านขายไอศกรีมหากขายตามปกติ ธรรมดาที่ขายกันเหมือนร้านทั่วไป แต่ปัจจุบันมี “ไอศกรีมลวกไฟหน้าพระปฐมเจดีย์” ฉะนั้น การคิดต่าง จึงก่อให้เกิดชื่อเสียง เกิดความแปลกใหม่ เกิดความสนใจ เกิดความอยากที่จะซื้อสินค้าหรือบริการนั้นๆ

คิดอย่างผู้ทำชิง หากต้องการจะเอาชนะยักษ์ใหญ่หรือต้องการเป็นผู้นำตลาดอยู่เสมอ เราก็ควรมีความคิดอย่างผู้ทำชิงอยู่ตลอดเวลา เพราะหากว่าวันใดเราคิดว่า เราเหนือกว่าคนอื่นแล้ว เรา



ก็ไม่อยากที่จะคิด อยากที่จะพัฒนาตนเอง ไม่อยากที่จะพัฒนาความคิด พัฒนาไอเดีย ต่อไป จึงคิดอย่างผู้ทำชิงอยู่เสมอ แล้วท่านจะได้ไม่หยุดความคิดในการพัฒนาสินค้า และบริการของท่านเอง

หาโอกาสให้ตัวเอง บริษัทของตัวเอง สินค้า และบริการของตัวเองอยู่ตลอดเวลา โอกาสมีอยู่ทุกๆ ที่ ทุกหนแห่ง เพียงแต่เราจะสามารถจับมัน หยิบมันมาใช้ได้หรือไม่ บางคนมีโอกาส เข้ามาในชีวิต แต่ก็ไม่สามารถทำอะไรกับโอกาสที่ผ่านเข้ามาได้ จึงเตรียมพร้อมความคิด ไอเดียต่างๆ ของคุณ เมื่อโอกาสมาถึงความคิด ไอเดียดีๆ จะทำให้คุณประสบความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ และนำพาคุณไปสู่ความร่ำรวยได้ สำหรับวิธีในการหาโอกาส เราสามารถหาโอกาสได้จากหลายวิธี เช่น การสมัครเป็นสมาชิกสื่อต่างๆ ในวงการที่เราทำงาน การไปร่วมงานแสดงงานโชว์สินค้าต่างๆ การนำเอาของเก่ามาประยุกต์ และพัฒนาขึ้นมาใหม่ เป็นต้น

จงรักในสิ่งที่ทำ จงทำในสิ่งที่รัก บุคคลที่ประสบความสำเร็จ สร้างความร่ำรวยหรือโด่งดัง เขามักจะทำงานในสิ่งที่เขารัก เขาจึงกลายเป็นคนร่ำรวย และมีชื่อเสียงในที่สุด หากบริษัทของท่านยังเล็กอยู่ ท่านสามารถสนุกกับมัน ท่านสามารถพัฒนาบริษัทจนเติบโตได้ หากว่าท่านได้ทำงานในสิ่งที่ตนเองรัก จงรักในสิ่งที่ที่ท่านทำ และจงทำในสิ่งที่รัก แล้วท่านจะประสบความสำเร็จ

ดังนั้น **ปลาเล็กสามารถกินปลาใหญ่ได้ บริษัทเล็กๆ สามารถเอาชนะบริษัทใหญ่ๆ ได้** ก็โดยการพัฒนาเรื่องของความคิด พัฒนาไอเดีย พัฒนาการคิดต่าง คิดอย่างผู้ทำชิง หาโอกาสให้ตัวเอง และจงรักในสิ่งที่ทำ จงทำในสิ่งที่รัก 