

สามก๊ก กับ

กลยุทธ์การตลาด

ดร.สุทธิชัย ปัทมโรจน์

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.พิษณุโลก

www.drsuthichai.com

กี่นั่งที่ตีที่สุดคือที่นั่งในหัวใจคน, รู้เขารู้เราบร้อยครั้งชนะร้อยครั้ง, อันธรรมาคาการทำสงครามจะชนะอย่างเดียวย่อมมิแพ้บ้างชนะบ้าง....คำคมสุภาพดีเหล่านี้ มีในหนังสือเรื่องสามก๊ก..

สามก๊ก เป็นวรรณกรรมจีนแต่อิงประวัติศาสตร์ ซึ่งเกี่ยวกับการทำสงครามเพื่อแย่งชิงดินแดนซึ่งภายในวรรณกรรมเรื่องนี้ได้ให้ความรู้ทางด้าน ตำราพิชัยสงครามภาคปฏิบัติ การบริหาร การเมือง การจัดการจิตวิทยา ซึ่งเนื้อหาเหล่านี้ นักการตลาดสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้ ดังต่อไปนี้

1. การคิดนวัตกรรมใหม่ๆ การทำสงครามในวรรณกรรมสามก๊ก เราจะเห็นได้ว่า ก๊กใด กลุ่มใด ที่สามารถคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ได้มักจะได้เปรียบในการทำศึกสงคราม เช่น ชงเบ้งประดิษฐ์หรือคิดค้นโคยนต์ซึ่งมีกลไกต่างๆ เพื่อนำเอาไปใช้ขนส่งเสบียง สามารถเดินทางได้ในที่ต่างๆ ได้อย่างสะดวก ทำให้ประหยัดกำลัง และแรงงานของทหารในการขนส่งเสบียง, เครื่องยิงหินของเล่าห้ว (กุนซื่อของโจโฉ) ได้ประดิษฐ์อาวุธนี้เพื่อพิชิตหอรบของอ้วนเสี้ยว ในสงครามยุทธการกัวต้อ

เราจะเห็นได้ว่า ก๊กใด กลุ่มใด ที่มีการคิดค้น ประดิษฐ์ อาวุธหรือเครื่องมือใหม่ๆ มาใช้ในการทำสงครามย่อมได้เปรียบ ก๊กหรือ

กลุ่มอื่นๆ เพราะนวัตกรรมใหม่ๆ ที่สร้างขึ้นมากมักเป็นเครื่องทุ่นแรงในการทำงาน เช่นเดียวกัน หากว่านักการตลาดผู้ใดสามารถคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ขึ้นมาใช้ในการทำการตลาด นักการตลาดผู้นั้น มักจะได้เปรียบในการต่อสู้ทางการตลาด

2. ลับ ลวง พราง เป็นกลยุทธ์หนึ่งที่ใช้ในสามก๊ก ค่อนข้างมาก เช่น กลศึกปิดเมือง ชงเบ้งเจอสุมาอี้ปิดค่าย แต่ชงเบ้งเก่งกาจ



และมีปัญหาจึงใช้ กลยุทธ์ ลับ ลวง พราง เปิดประตูค่าย แล้วตนเอง ก็ตีซิมหรือพิน อย่างสบายอารมณ์ สุมาอี้เป็นคนคิดมาก จึงไม่กล้า บุกเข้าไปในค่าย แล้วลี้ลับล่อนให้ถอยทัพ กลยุทธ์ ลับ ลวง พราง จึง นิยมใช้ในการทหาร การเมือง รวมทั้งการตลาด ตัวอย่างการปล่อย ข่าวของบางบริษัท เพื่อทำการเบี่ยงเบนความสนใจหรือทำให้คู่แข่ง เข้าใจผิด เป็นต้น

3. กลยุทธ์แบบกองโจรหรือป่าล้อมเมือง คือ กลยุทธ์ในการ โจมตีคู่แข่งในจุดที่คู่แข่งไม่ให้ความสนใจ หรือป้องกัน หรือประมาท เช่น การทำการตลาดของสินค้าในต่างจังหวัดก่อนที่จะเข้าไปทำการ ตลาดในเมืองหลวงหรือเมืองใหญ่

4. กลยุทธ์ตีชิงตามไฟ เป็นกลยุทธ์ที่ศัตรูยังอยู่ใน สถานการณ์ที่อ่อนแอ ย่ำแย่ เราควรรีบฉกฉวยโอกาสเข้าทำศึกเพื่อให้ ได้รับชัยชนะ ตัวอย่างเช่น ตั้งโต๊ะ ฉกฉวยโอกาสยึดเมืองหลวง และ ราชสำนักของพระเจ้าหงู่จูเหยียบมาเป็นของตนเอง เช่นกันหากว่า คู่แข่งของเรากำลังอ่อนแอ เจอข่าวร้าย เจอมรสุมทางธุรกิจ นักการ ตลาดก็ควรใช้จังหวะในการขยายฐานการตลาดหรือทำการตลาดเพื่อ ช่วงชิงฐานลูกค้า

5. กลยุทธ์ส่งเสียงบูรพาฝ่าตีประจัน เป็นกลยุทธ์ที่โจมตี ศัตรูในจุดที่ศัตรูคาดไม่ถึง เช่น ขงเบ้งหลอกล่อ เอ็กเจียวให้เกิดความ สับสน หลงกล ในการนำกำลังทหารเผ่าระวางการบุกโจมตีด้านต้นของ

6. กลยุทธ์ตีหน้าให้ตุตัน เป็นกลยุทธ์ที่หากมีสิ่งใดพึงสงสัย ผิดแผกจากเดิม ควรส่งคนไปสอดแนมให้มั่นใจเสียก่อน และหากศัตรู



สงบนิ่งก็พึงสร้างสถานการณ์ให้ศัตรูเคลื่อนไหวเพื่อเกิดช่องโหว่ ดัง ตัวอย่าง ขงเบ้งต้องการดูชั้นเชิงกองกำลังทหารของโจโฉ เมื่อคราวเล่า ปี่นำกำลังทหารไปตีฮั่นต่ง จึงหลอกให้โจโฉเคลื่อนไพร่กำลังพล

7. กลยุทธ์จับโจรเอาหัวโจก เป็นกลยุทธ์ที่ทำการสังคราม ต้องบุกโจมตีศัตรูในจุดยุทธศาสตร์ของกองทัพ เช่น ขงเบ้งทำสงคราม กับวุยก๊ก จึงออกอุบายกำจัดสุมาอี้ เพราะขงเบ้งรู้ว่า หากขาดสุมาอี้ แล้วกองทัพของวุยก๊ก ก็จะไม่มีความยิ่งใหญ่อีกต่อไป

8. กลยุทธ์กวนน้ำจับปลา เป็นกลยุทธ์ที่ฉกฉวยจังหวะที่ศัตรู เกิดความปั่นป่วนภายในกองทัพให้เป็นประโยชน์ เพื่อแย่งชิงผล- ประโยชน์มาเป็นของตนเอง แล้วจึงนำกำลังบุกเข้าโจมตีเพื่อให้ได้ ชัยชนะ เช่น อ้วนเสี้ยว หลอกกองทัพซุนจ้านในการนำกองกำลังทหาร บุกร่วมเข้าโจมตียึดเอากิจจิวจากฮั่นฮก

8. กลยุทธ์ข่าวสาร เป็นกลยุทธ์เกี่ยวกับการใช้ข้อมูลข่าวสาร ประกอบการตัดสินใจในการทำการตลาด ยิ่งในยุคปัจจุบันนี้ การ สื่อสารเป็นกุญแจสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ เพราะโลกยุค ปัจจุบันเป็นโลกไร้พรมแดน เราสามารถสื่อสารไปยังลูกค้าได้ทั่วทั้ง ประเทศ ทั่วทั้งโลก ก็ด้วยระบบเครือข่ายต่างๆ

9. กลยุทธ์หลบหนี เป็นกลยุทธ์หนึ่งที่ยอมแพ้ชั่วคราว หากว่ากองกำลังของฝ่ายตรงข้ามแข็งแกร่ง เราก็ควรที่จะถอยไปตั้ง หลีกก่อน ไม่ควรปะทะ แต่ควรที่จะหลบเลี่ยงการปะทะหรือการเผชิญ หน้า การถอยไม่ใช่เป็นสิ่งที่ผิด แต่เป็นธรรมชาติของการทำสงคราม ไม่ ควรคิดว่าตนเองเสียเกียรติหรือเสียหน้า

และยังมีอีกหลายกลยุทธ์ที่กระผมยังไม่ได้พูดถึง ท่านผู้อ่าน สามารถไปหาอ่านได้ในหนังสือสามก๊กหรือตำราพิชัยสงครามต่างๆ ได้ เพราะการทำสงคราม การทหาร การเมือง ไม่มีความแตกต่างกัน มากนักกับการทำการตลาด และเราสามารถประยุกต์ใช้ กลยุทธ์ต่างๆ เหล่านี้ได้กับการตลาด 