

การเรียนรู้ธรรมชาติของ Project Management

ตอน

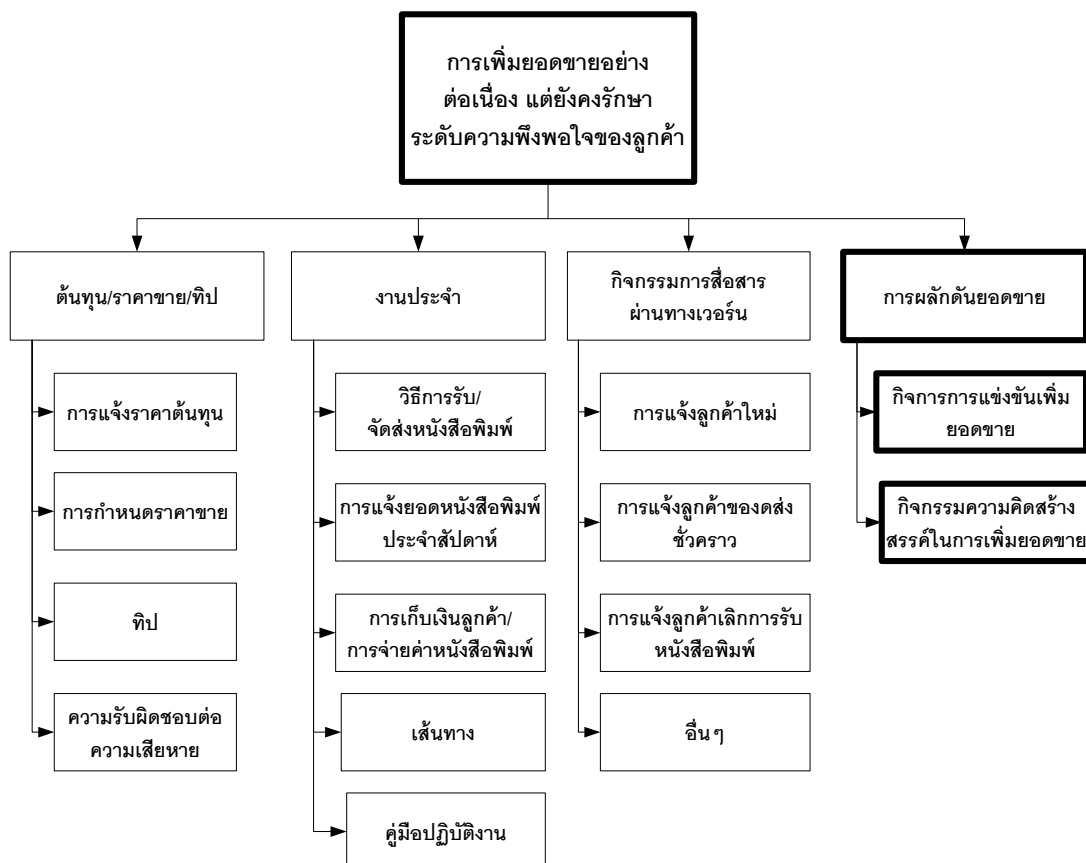
6

ก๊อบเกียรติ วีระฮากุล
สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

ต่อ จากฉบับที่แล้ว

วัน หนึ่งเจ้าของสำนักพิมพ์ เดอะกาเซตต์ ซึ่งมีบทบาทเป็นผู้สนับสนุนโครงการ (Project Sponsor) ได้แจ้งความประสงค์ให้ มิสเตอร์ ดีไมเคิลส์ ผู้มีบทบาทเป็นเจ้าของโครงการ (Project Owner) ผลักดันยอดขายโดยเน้นไปที่การเพิ่มจำนวนสมาชิกใหม่ ส่วนวิธีการต่างๆ ขอให้ มิสเตอร์ ดีไมเคิลส์ ไปคิด แล้วมานำเสนอว่าจะผลักดันยอดขายได้อย่างไร หลังจากนั้นวันรุ่งขึ้น มิสเตอร์ ดีไมเคิลส์ ได้นำเสนอว่า ตนเองจะจัดกิจกรรม 2 รูปแบบเพื่อช่วยผลักดันยอด

สมาชิกใหม่ ผ่านกิจกรรมการแข่งขันในกลุ่มเด็กส่งหนังสือพิมพ์ ซึ่งมีบทบาทเป็นผู้จัดการโครงการ (Project Manager) โดยจะใช้งบประมาณ 500 เหรียญ สำหรับผู้ชนะเลิศ 5 คนแรก และ กิจกรรมความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างยอดขายให้กับผู้ที่เสนอไอเดียเดียวที่ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างน่าสนใจโดยจะให้โบนัสพิเศษ 25 เหรียญต่อ 1 ความคิด เมื่อข้อเสนอของ มิสเตอร์ ดีไมเคิลส์ ได้รับการอนุมัติ เขาก็ได้ทำการปรับปรุงขอบเขตงานของเขาใหม่เป็นดังนี้



หมายเหตุ: บริเวณที่เน้นกรอบหนา จะเป็นบริเวณที่เปลี่ยนแปลงจากขอบเขตงานเดิม

มิสเตอร์ ดีไมเคิลส์ ได้จัดทำโปสเตอร์ ซึ่งมีรายละเอียดของ กติกาต่างๆ คือ ใครที่สามารถส่งหนังสือพิมพ์เพิ่มขึ้นจากเดิมได้มากที่สุดภายในช่วงระยะเวลา 1 เดือน 5 คนแรกจะเป็นผู้ชนะ โดยมีเงินรางวัล 100 เหรียญ และมีรางวัลพิเศษสำหรับผู้ที่เสนอความคิด

สร้างสรรค์ในการเพิ่มยอดขาย จะให้รางวัลละ 25 เหรียญต่อ 1 ความคิด และเขาได้มอบหมายให้ เวอร์น ผู้มีบทบาทเป็นผู้ประสานงานโครงการ (Project Coordinator) ทำหน้าที่กระจายข่าวสาร รวมถึง การตอบข้อซักถามต่างๆ ของกลุ่มเด็กส่งหนังสือพิมพ์

ข้อคิด/ข้อสังเกต

- ▶ เนื้อหาในตอนนี้มีส่วนสำคัญหลายประเด็น เริ่มต้นจาก วิธีการถ่ายทอดนโยบายจากผู้สนับสนุนโครงการ รวมถึงแนวทางการนำนโยบายต่างๆ กระจายสู่ระดับปฏิบัติการ ซึ่งมีประเด็นที่สำคัญ ดังนี้
- ▶ ความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้สนับสนุนโครงการ จะมีผลต่อขอบเขตงานเสมอ
- ▶ ผลลัพธ์ใดๆ ก็ตาม หากคิดขึ้นมาโดยไม่มีกิจกรรมต่างๆ รองรับ ผลลัพธ์เหล่านั้นย่อมต้องไม่มีทางเกิดขึ้นได้อย่างแน่นอน
- ▶ กิจกรรมใดๆ ที่คิดขึ้นมา หากไม่มีการประเมินและจัดสรรทรัพยากรที่ต้องใช้แล้ว กิจกรรมจะไม่มีทางขับเคลื่อนได้
- ▶ กิจกรรมใดๆ ก็ตามที่มีการคิดถึงแรงจูงใจที่จะใช้ชักจูงระดับปฏิบัติการให้เข้าร่วม ก็จะมีโอกาสที่จะได้รับการตอบสนองมากกว่า กิจกรรมที่ไม่เคยคิดถึงเรื่องแรงจูงใจเลย
- ▶ กิจกรรมใดๆ ที่ไม่สามารถสื่อสารไปยังระดับปฏิบัติการได้อย่างทั่วถึง ความร่วมมือย่อมไม่เกิดขึ้น
- ▶ การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ ต้องเป็นการสื่อสารแบบ 2 ทาง เพราะมนุษย์มักมีคำถามเสมอ ดังนั้นการตอบข้อสงสัยบางประเด็นก็จะช่วยสร้างความเข้าใจได้มากขึ้น และนี่คือสาเหตุที่ทำให้เวอร์น เป็นผู้สื่อสาร

แทนที่จะเป็น มิสเตอร์ ดีไมเคิลส์ เพราะเวอร์นใกล้ชิดกับคนที่ต้องการจะสื่อสาร เวอร์นรู้ภาษาที่จะใช้สื่อสารกับเด็กเหล่านี้ รวมถึงเวอร์นเป็นที่ยอมรับของเด็กเหล่านี้ด้วย

▶ คนยุคใหม่ มักเข้าใจผิด คิดว่าเมื่อส่ง e-mail แจ้งแล้ว ก็เป็นการยืนยันแล้วว่าตนเองได้สื่อสารตามที่ครบถ้วนแล้ว โดยคิดว่าทุกคนมีหน้าที่ต้องรับผิดชอบในการเปิด e-mail อ่าน ความคิดเช่นนี้จึงเป็นความคิดของคนที่ยังคิดไม่รอบคอบ เช่น คนส่ง e-mail มั่นใจได้อย่างไรว่า ช่วงเวลาที่เหมาะสมของแต่ละคนที่จะเปิดอ่าน e-mail ทันต่อเหตุการณ์ที่ได้สื่อสาร เช่น เวลา 10:00 น. ฝ่ายการตลาดแจ้ง e-mail ให้กับฝ่ายผลิตว่า ลูกค้าขอยกเลิกออเดอร์เลขที่ 1234 แต่เวลา 10:30 น. ออเดอร์นี้ได้เคลื่อนที่เข้าสู่สายการผลิตไปแล้ว คำถามคือ ผู้จัดการมารู้อีกที่เมื่อเวลา 8:00 น. ของวันถัดมา จึงยกเลิกออเดอร์ไม่ทัน สถานการณ์ในลักษณะนี้ใครเป็นฝ่ายผิด หากตรวจสอบโดยยึดเวลา ฝ่ายผลิตก็จะเป็นผู้ผิด แต่ถ้าตรวจสอบโดยยึดลักษณะการทำงานของฝ่ายผลิตที่จะเช็คออเดอร์เพียงวันละครั้ง คือ ช่วง 8:00 – 9:00 น. เวลาที่เหลือก็จะทำงานภายในโรงงาน ทำหน้างานไม่ได้มานั่งเฝ้าคอมพิวเตอร์ตลอดเวลา ลักษณะนี้ฝ่ายการตลาดเป็นผู้ผิดที่เลือกใช้เครื่องมือสื่อสารผิดประเภท เป็นต้น และคนส่ง e-mail จะมั่นใจได้อย่างไรว่า ทุกคนเข้าใจตรงกัน ถ้าหากไม่มีการเมื่อเวลาในการถาม-ตอบ



สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
Thai-Nichi Institute of Technology
泰日工業大学
สร้างนักคิด ผลิตนักปฏิบัติ สร้างนักประดิษฐ์ ผลิตนักบริหาร

คณะบริหารธุรกิจ เปิดรับสมัคร หลักสูตรเทียบโอนหน่วยกิต(ภาคพิเศษ)

ปีการศึกษา 58

รับสมัครตั้งแต่วันที่ - 26 เม.ย. 58

หลักสูตร บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการบริหารธุรกิจและอุตสาหกรรม
Business and Industrial Management (BIM)

คุณสมบัติผู้สมัคร

- ผู้สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรีในมหาวิทยาลัยของรัฐบาล หรือเอกชน ที่ได้รับการรับรองรับวิทยฐานะทั่วประเทศ
- ผู้สำเร็จการศึกษาในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง(ปวส.) หรือเทียบเท่า สายพาณิชย์ สายคอมพิวเตอร์ธุรกิจ สายภาษาญี่ปุ่น หรือสาขาใกล้เคียง หรือผู้เทียบสายช่าง

สอบถามเพิ่มเติม : Tel.02 763 2601-5

www.tni.ac.th

เรียนวันอาทิตย์ สำหรับผู้ที่จบ ปวส.
สอบสัมภาษณ์เพียงอย่างเดียว จบได้ใน 2 ปี!!

**ส่วนผู้ที่ประสงค์จะเรียนในวันธรรมดา สามารถลงทะเบียนเรียนร่วมกับนักศึกษาภาคปกติได้