



Mindset

สำหรับนักการตลาด

พค.ดร.สุทธิชัย บัณฑิตโรจน์

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.พิษณุโลก

www.drsuthichai.com

Mindset หรือกรอบความคิด มีความสำคัญมากต่อการเป็นนักการตลาดหรือการเป็นนักธุรกิจในยุคปัจจุบัน เพราะ **Mindset หรือกรอบความคิด** เป็นความคิดที่เป็นทัศนคติที่เกิดจากประสบการณ์ต่างๆ ที่นักการตลาดหรือนักธุรกิจได้ประสบมาแล้ว กลายเป็นความเชื่อ ความคิด และทัศนคติ

ซึ่ง **Mindset หรือกรอบความคิด** แบ่งเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. Growth Mindset ทางด้านการตลาด (กรอบความคิดแบบเจริญเติบโต ก้าวหน้า) โดยนักการตลาดที่มี Mindset ประเภทนี้จะเชื่อมั่นในตนเอง มีความฉลาด และความสามารถที่จะเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ ที่ทันสมัย ชอบความท้าทาย มองสิ่งต่าง ๆ ว่าเป็นโอกาสในการเรียนรู้ และพัฒนา มากกว่าการมองว่าเป็นอุปสรรค

2. Fixed Mindset ทางด้านการตลาด (กรอบความคิดแบบยึดติดหรืออนุรักษ์นิยม) โดยนักการตลาดที่มี Mindset แบบนี้จะมีความเชื่อว่า ตนเอง ไม่ชอบพัฒนา ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง ไม่ชอบงานที่ท้าทาย เลี่ยงงานที่ท้าทาย หรือเมื่อมีปัญหายาก ๆ ก็จะกลัว ไม่ชอบสิ่งใหม่ ๆ

แล้วท่านละ เป็นนักการตลาดแบบไหน หรือเป็นนักธุรกิจประเภทไหน 1. Growth Mindset หรือ 2. Fixed Mindset ถ้าท่านเป็นประเภทที่ 1. Growth Mindset ก็ขอแสดงความยินดีด้วย เพราะในโลกธุรกิจยุคปัจจุบัน และโลกธุรกิจในอนาคต นักการตลาดประเภท 1. Growth Mindset จะประสบความสำเร็จในเชิงธุรกิจและในทางแข่งขันมากกว่า 2. Fixed Mindset

สำหรับหลักการพัฒนา Growth Mindset ของนักการตลาดหรือนักธุรกิจ มีดังนี้

1. จงคิดบวก จงพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเองว่า ตนเองทำได้ เพื่อทำให้เกิดทัศนคติที่ดีในการทำงาน ตรงกันข้ามหากว่าเรามีทัศนคติในทางลบหรือคิดลบ ก็จะทำให้เราไม่มีพลังใจในการสร้างสรรค์การทำงาน หลายคนอาจตั้งคำถามว่า แล้วเราจะทำอย่างไรให้เกิดการพัฒนา Mindset ที่ดี คำตอบก็คือ จงพัฒนา Mindset ในทุก ๆ วันนั่นเอง

2. ระวังทางหนีดี ต้องเริ่มต้นจากก้าวแรก ต้องทำสิ่งเล็ก ๆ ก่อนแล้วค่อยเติบโตขึ้นเป็นลำดับ บริษัทใหญ่ ๆ ก็เช่นกันเติบโตมาจากบริษัทเล็ก ๆ ดังนั้น นักการตลาด นักธุรกิจ ต้องใจเย็นในการที่จะรอคอยความสำเร็จที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

3. จงสร้างทีมงาน ไม่มีใครทำงานที่ยิ่งใหญ่ได้ด้วยตนเอง ทั้งนี้ ต้องมีผู้อื่นคอยช่วยเหลือ ยังต้องการขยายธุรกิจให้มีความยิ่งใหญ่ หรือต้องการให้องค์กรเติบโตขึ้น ยังต้องใช้คนเป็นจำนวนที่มากขึ้น ดังนั้น เราต้องมีการพัฒนา Mindset ของทีมงานด้วย

4. จงสร้างเครือข่ายร่วมกันในการทำงาน เมื่อบริษัทหรือองค์กรเติบโตขึ้น นอกจากเรื่องทีมงานของเราแล้ว เรายังต้องพึ่งพาองค์กรอื่น หรือบริษัทอื่นคอยช่วยด้วย ซึ่งการทำงานเป็นเครือข่ายร่วมกันจะทำให้ได้รวดเร็วขึ้น สะดวกขึ้น

5. คิดถึง พุดถึง เป้าหมายบ่อย ๆ การตั้งเป้าหมายเป็นสิ่งต้องมีการทำธุรกิจหรือทางด้านการตลาด เพราะการตั้งเป้าหมายจะทำให้เราเกิดทิศทางในการทำงาน การคิดถึง การพุดถึง

Marketer ความเป็นได้

เป้าหมายบ่อย ๆ จะทำให้เราเกิดการจดจ่อที่เป้าหมายในการทำงาน ซึ่งเป็นการตอกย้ำ ทำให้เราเกิดความมุ่งมั่น ไม่ย่อท้อในการทำงาน

ตัวอย่างของนักธุรกิจ นักการตลาดที่มี Mindset ที่ประสบความสำเร็จ เช่น

โดนัลด์ ทรัมป์ หรือ ดีที. อภิมหาเศรษฐีวัย 69 ปี ผู้ประกาศตนชิงตำแหน่งประธานาธิบดีของสหรัฐอเมริกา เขาอยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์ เขาใช้ชีวิตที่คึกคักมาก มีอยู่หลายครั้งที่ธุรกิจของเขาประสบปัญหาถึงขั้นล้มละลาย แต่เขาก็สามารถพลิกฟื้นธุรกิจของเขาขึ้นมาใหม่ได้ มีคนวิเคราะห์ว่า ทำไมเขาจึงประสบความสำเร็จอย่างยิ่งใหญ่ ความจริงมีหลายเหตุผล แต่มีเหตุผลหนึ่งที่สำคัญก็คือ เขาเป็นคนมี Mindset แบบอภิมหาเศรษฐีนั่นเอง

หรือบุคคลเหล่านี้ก็เช่นกัน มี Mindset ที่ประสบความสำเร็จ เช่น **สตีฟ จอบส์** และ **บิล เกตส์** ไม่ได้เรียนจบมหาวิทยาลัย แต่ลาออกในขณะที่กำลังเรียนมหาวิทยาลัยอยู่ เพราะทั้งคู่รู้ว่าตนเองชอบอะไร, **ไทเกอร์ วูดส์** รู้ว่าตนชอบเล่นกีฬาประเภทกอล์ฟ มาตั้งแต่อายุ 2 ขวบ อีกทั้งหยุดการเรียนมหาวิทยาลัยขณะเรียนปีที่ 2 เพื่อออกไปเล่นกอล์ฟเป็นอาชีพ, **มาร์ค ซัคเคอร์เบิร์ก** ผู้ก่อตั้ง Facebook ร่วมกับเพื่อนพัฒนา Facebook ตั้งแต่ตอนเรียนอยู่ที่มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด หลังจากนั้นก็หยุดการเรียนแล้วเป็นผู้บริหารของ Facebook อย่างเต็มตัว

ผู้พันแซนเดอร์ส แห่ง ไก่ทอด KFC ค้นหาตัวตนเจตนา อายุ 65 ปี หลังจากทำงานมากมายหลากหลายอาชีพ เช่น ทำงานในฟาร์ม คนขับรถบรรทุก พนักงานขายประกัน พนักงานดับเพลิง ทหาร แต่ทักษะด้านการทำอาหารเป็นสิ่งที่เขาทำอย่างต่อเนื่องตลอดชีวิต เขาจึงตัดสินใจทำสูตรไก่ทอดที่อร่อยที่สุดในโลกเมื่อตอนอายุ 65 ปี



วอลท์ ดิสนีย์ เขาต้องการให้ผู้คนเกิดความสุข โดยเฉพาะเด็ก ๆ ด้วยหัวใจของการเป็นผู้ให้ เขาจึงสร้างสวนสนุกดิสนีย์ขึ้น แต่ก็ไม่ใช่เรื่องง่าย ๆ เนื่องจากเขาต้องขอกู้หรือขอการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันต่าง ๆ ซึ่งเขาก็ถูกปฏิเสธถึง 302 ครั้ง แต่เขาก็ไม่ยอมแพ้ จนความฝันของเขาเป็นความจริงขึ้นมาได้ ก็เนื่องจากจิตใจที่เป็นผู้ให้ โดยต้องการมอบความสุขให้แก่เด็ก ๆ ทั่วโลก

ในอดีต “ใคร ๆ ก็บอกว่านกเท่านั้นที่บินได้” แต่ด้วยฝีมือของ 2 พี่น้องตระกูลไรต์เครื่องบินลำแรกจึงถูกสร้างขึ้น

ในอดีต “ใคร ๆ ก็บอกว่ามนุษย์ไม่สามารถวิ่งได้ระยะทาง 1 ไมล์น้อยกว่า 4 นาที” และแล้วโรเจอร์ เบนนิสเตอร์ก็เป็นผู้คนแรกที่วิ่งได้ในเวลาต่อมา ก็มีคนอื่นอีก 10 คน 100 คน 1,000 คน 10,000 คน 100,000 คนวิ่งได้

ดังนั้น ท่านก็สามารถพัฒนา Mindset ให้ประสบความสำเร็จเช่นเดียวกับบุคคลที่ประสบความสำเร็จข้างต้นที่กระผมได้กล่าวถึง จงเชื่อมั่นว่าตนเอง สามารถประสบความสำเร็จได้ จงเชื่อมั่นว่าเราสามารถเป็นนักการตลาด หรือเป็นนักธุรกิจที่ดี ที่เก่งได้ เพราะคนเราทุกคนสามารถพัฒนาได้ เรียนรู้ได้ และการฝึกฝนได้นั่นเอง

