



ISSN 0125-8516
http://e-journal.dip.go.th

อุตสาหกรรมสาร

วารสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พิมพ์เป็นปีที่ 52 ฉบับเดือนพฤศจิกายน - ธันวาคม 2552

กระแสสังคมต้นตอ ในองค์กรธุรกิจ



- จริญญา หาญณรงค์ เผยเคล็ดลับนางงาม
- ฝ่าย ชอ คำ พลิกฟื้นธุรกิจด้วยหลักผู้นำ 6 ประการ
- จำรัส เสวตาภรณ์ ทำเพลงที่มนุษยชาติค้นหา
- วินทอรี เทรนนิง เซ็นเตอร์ ไขความลับการสร้างคนดี เก่ง สำเร็จ รวย
- บางกอกคริสตัสเด็คโคเรชั่น เอ็กซ์พอร์ต
- ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์คริสมาสต์รายใหญ่ของประเทศ



ISSN 0125-8516-6
9 770125 851009

Contents

พิมพ์เป็นปีที่ 52 ฉบับเดือนพฤศจิกายน - ธันวาคม 2552



ISSN 0125-8516
http://www.tjmgr.com

อุตสาหกรรมสาร

วารสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พิมพ์เป็นปีที่ 52 ฉบับเดือนพฤศจิกายน - ธันวาคม 2552



13



27



19



10



05 Special Talk

การเสริมสร้างจริยธรรมทางธุรกิจ

08 Information

จริยญา หาญณรงค์ เพยเค็ดลับนางาม
แบ่งเวลาให้รายการธรรมะบูชา-วิไลสนา

10 SMEs Focus

ฝ่าย ขอ คำ พลิกฟื้นธุรกิจก้าวสู่ระดับสากล
ด้วยหลักผู้นำ 6 ประการ

13 Special Story

เอส เอ็น สปอร์ตแวร์
ผู้ผลิตเสื้อยืด เสื้อกีฬา พลิกตำราตัดชุดเทวดา
ใช้ธรรมะสร้างสติ...ปัญญาขึ้นสู่ความสำเร็จ

16 SMEs Case Study

สมชัย ธนสารศิลป์ เจ้าของธุรกิจร้านอาหารชื่อดัง
ร้านบานาน่า ลีฟ และ ร้านชาบู ชาบู 101
แปลงออฟฟิศเป็นศูนย์ปฏิบัติธรรมทุกวันพฤหัสบดี

19 SMEs Global Biz

บางกอกคริสตมัสเคคโครเช้น เอ็กซ์พอร์ต
ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์ตกแต่งคริสต์มาส
รายใหญ่ของประเทศ เปิดประตูรับพระดักบาตรในโรงงาน

22 Market & Trend

บริษัท ศรีเอทีพีกราฟ จำกัด
ผู้ผลิตตุ๊กตาปูนปลาสเตอร์รายใหญ่ของโลก
สร้างกฎเหล็กสวดมนต์ฟังเทศน์สัปดาห์ละครั้ง

25 Innovation

จริยธรรมอาหาร Food ethics

27 Interview

จรัส เสวตาภรณ์ เจ้าของค่ายเพลง Green Music
ธุรกิจเพลงปราศจากมลภาวะที่มนุษย์ชาติค้นหา

30 Opinion

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม นำร่องโครงการ
“จรรยาข้าราชการ”

32 SMEs Profile

ทวิจคอมเพล็กซ์ ห้างสรรพสินค้าของคนไทย
ประกาศจุดยืนไม่ขายเหล้า เบียร์ บุหรี่

34 SMEs Profile

วินทอรี่ เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์
ไขความลับการสร้างคน ดี เก่ง สำเร็จ รวย

36 Report

กล้วยทอดล้านเพียงใจ อร่อยและขายดีตามแรงอธิษฐาน
ไม่ว่าสาขาไหนต้องเข้าแถวรอคิวซื้อ

39 Good Governance

การทำสมาธิเป็นวิทยาศาสตร์ The science of Meditation
วิทยาศาสตร์ว่าด้วยการทำสมาธิ

40 Product Design

กล่องบุญ จัปหนังสือธรรมะใส่กล่องหวานแหวว

41 Book Corner

Editor's Talk

พิมพ์เป็นปีที่ 52 ฉบับเดือนพฤศจิกายน - ธันวาคม 2552

เจ้าของ

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

คณะที่ปรึกษา

นายปราโมทย์ วิชาสุข
อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
นางสาวกฤษณา รวยเจริญ
รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
นายสุรศิษฐ์ บุญญาภิสันท์
รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
นายพล โลหารขุน
รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
นางศรีสุดา สำนวนมย์
ผู้อำนวยการสำนักบริหารกลาง

บรรณาธิการอำนวยการ

นางอร ชีวะพันธุ์
ผู้อำนวยการกลุ่มประชาสัมพันธ์

บรรณาธิการบริหาร

นางสาวปานทิพย์ เปลี่ยนโมฬี

บรรณาธิการ

นายณรงค์ ฐำ
กองบรรณาธิการ

นายชูศักดิ์ เอกชน นางสมจิตต์ เตียวสุนทรวงศ์
นายวีระพล ผ่องสุภา นางสาวจารุณี ทองไพบุลย์กิจ
สุริยา อานมณี ปัทมา ชำนาญกิจ ชิตจันทร์ มอสมัน
รสสุคนธ์ อรชร จันทิมา ประสาทเขตรกรณ์
ไครดา อารีบำบัด

ฝ่ายสมาชิก

นางสาวกัลลิกา ชุมศรี นายสุรินทร์ ม่วงน้อย
นางสุรางค์ งามวงศ์

ฝ่ายภาพ

นายทวีวัฒน์ หล่องกุล นางวิภาณี อวยพรรุ่งรัตน์
นางสมใจ รัตนโชติ นายสุทิน คนาเดิม

ออกแบบ

นายภูวนาท เนตรช่วงโชติ

จัดพิมพ์โดย

บริษัท ซี แอด โปรโมชัน (1997) จำกัด
77/14 ซอย 2 หมู่บ้านชลลดา ถนนสายใหม่
เขตสายไหม กรุงเทพฯ 10220
โทรศัพท์ 0 2991 3031-3 โทรสาร 0 2991 3066

สมัครเป็นสมาชิกวารสารฯ ได้ที่

บรรณาธิการ วารสารอุตสาหกรรมสาร
กลุ่มประชาสัมพันธ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400
โทรสาร 0 2354 3299 <http://e-journal.dip.go.th>

ต้นแบบความดีของผู้ประกอบการSMEs

ปัจจุบัน ผู้ประกอบการจำนวนมาก หันมาตื่นตัวในการนำศีลธรรมมาเป็นหลักในการบริหารธุรกิจ วารสารอุตสาหกรรมสารจึงถือโอกาสนี้ นำเรื่องราวของผู้ประกอบการต้นแบบความดีหลายท่าน มาถ่ายทอดความดีผ่านตัวอักษรในวารสารเล่มนี้ ทั้งนี้เพื่อต้องการสร้างแบบอย่างที่ดีให้แก่สังคมและเพื่อให้เป็นตัวอย่างแก่ผู้ประกอบการรายอื่นๆ

การจัดทำวารสารเล่มนี้สำเร็จได้ด้วยความยากลำบาก ผู้ประกอบการหลายท่านไม่ต้องการเปิดตัวต่อสื่อใดๆ เราต้องเจรจาและทำความเข้าใจหลายครั้งกว่าจะได้คำตอบ OK บางท่านธุรกิจรัดตัวตลอดสัปดาห์ไม่สามารถให้สัมภาษณ์ได้ ต้องยื่นข้อเสนอไปว่าตีกันที่ยังคืนหรือก่อนเข้านอนก็ได้ เราขอเวลาแค่ 20 นาทีเพื่อสัมภาษณ์เรื่องราวของท่าน ด้วยข้อเสนอตัวเองจึงได้เรื่องราวดีๆ มาเล่าผ่านสื่อวารสารเล่มนี้

เรื่องราวของผู้ประกอบการแต่ละท่าน มิใช่แค่การนำศีลธรรมมาใช้ในธุรกิจ แต่วิถีการ รูปแบบ และความคิดที่แตกต่างกัน แต่สุดท้ายปลายทางกลับมีเป้าหมายเหมือนกันคือ ต้องการขยายตลาดและสร้างความมั่นคงทางธุรกิจ เขาคิดและทำอย่างไร ความรู้เหล่านี้แฝงอยู่ในบทสัมภาษณ์ที่ผ่านการเรียบเรียงโดยนักเขียนมืออาชีพ

บรรณาธิการบริหาร

“บทความ บทสัมภาษณ์ หรืองานเขียนที่ตีพิมพ์ในวารสารเล่มนี้ เป็นความคิดเห็นส่วนตัวของผู้เขียนแต่ละท่าน ทางวารสารฯ ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป หากผู้ประสงค์จะนำบทความใดๆ ในวารสารฯ ไปตีพิมพ์เผยแพร่ ควรแจ้งให้กองบรรณาธิการทราบ”

Special Talk

► เรื่อง : ดร.สิรางค์ กลั่นคำสอน
sirang_k@hotmail.com



การเสริมสร้างจริยธรรมทางธุรกิจ

ผู้ประกอบการทางธุรกิจ (Entrepreneurship) หรือ กลุ่มบุคคล/นิติบุคคลที่ดำเนินการผลิตสินค้าหรือให้บริการแก่ลูกค้า หรือผู้ประกอบการย่อมหวังที่จะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนให้มีกำไร สูงที่สุด สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการ ต้องคำนึงถึงก็คือเรื่องของ “จริยธรรม” (หรือ Ethics) จริยธรรมถือเป็นเรื่องของคุณธรรม ที่สมาชิกในสังคมควรจะกระทำ ในสิ่งที่ถูกต้องและดีงามโดยละเว้น การกระทำที่ไม่ถูกต้องทั้งการปฏิบัติ ต่อตนเองและต่อผู้อื่น

“จริยธรรมทางธุรกิจ” (หรือ Business ethics) นั้นถือว่าการสร้างมาตรฐานของสินค้าหรือการให้บริการที่ผู้ผลิต ผู้จำหน่ายหรือผู้ที่เกี่ยวข้อง ในการผลิตไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมใดก็ตามต้องประพฤติ ปฏิบัติต่อลูกค้า หรือผู้บริโภคและผู้เกี่ยวข้องว่าไม่ว่าจะเป็นผู้ร่วมลงทุน พนักงานหรือคู่แข่ง ชันด้วยความถูกต้องและมีคุณธรรม อีกทั้งยังต้องมีความรับผิดชอบต่อ สังคมและสิ่งแวดล้อมด้วย เมื่อผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจโดยขาด จริยธรรมและเอาแต่ใจเปรียบต่อลูกค้าหรือคู่แข่งแล้วท้ายที่สุดจะนำไป สู่ความล้มเหลว การขาดทุน ไม่สามารถหาผลตอบแทนและเสียชื่อเสียงใน ธุรกิจนั้น นอกจากนี้ยังอาจได้รับการลงโทษจากสำนักงานคณะกรรมการ คัดกรองผู้บริโภค (หรือ สคบ.) อีกด้วย

ข้อควรพิจารณาในการสร้างจริยธรรมทางธุรกิจ

ประเทศไทยได้เกิดวิกฤติเศรษฐกิจครั้งรุนแรงในปี 2540 ทั้งนี้ส่วนหนึ่ง มาจากการที่ผู้บริหารขาดจริยธรรมทางเศรษฐกิจ ในการจะสร้างเสริม จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจนั้นผู้บริหารมีส่วนสำคัญในการสร้างแรงจูงใจ ให้องค์กรของตนรับผิดชอบต่อสังคมและสาธารณชน มีการดำเนินกิจการ ด้วยความโปร่งใสและพร้อมที่จะให้สาธารณชนตรวจสอบ องค์ประกอบที่ สำคัญในการสร้างจริยธรรมทางธุรกิจมีหลายประการดังต่อไปนี้

- มีความรับผิดชอบต่อลูกค้าและผู้บริโภคโดยการผลิตสินค้าและให้ บริการโดยคำนึงถึงคุณภาพที่ดีที่สุดและให้ลูกค้าได้รู้สึกว่าได้รับสิ่งที่มี คุณค่า ทั้งนี้ทำได้โดยผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ไม่ปลอมปนสินค้า ไม่ส่งมอบ



Source: Thomson Datastream

สินค้าที่คุณภาพต่ำกว่ามาตรฐานและราคาสูงเกินจริงให้แก่ลูกค้า ไม่ทำการกักตุนสินค้าและไม่ค้ากำไรเกินควร

- มีความรับผิดชอบต่อพนักงานในองค์กรโดยคำนึงถึงความปลอดภัยและสวัสดิภาพ ไม่เอาัดเอาเปรียบในการจ่ายค่าจ้างแรงงานโดยจ่ายค่าแรงให้ตรงเวลา ปฏิบัติต่อพนักงานด้วยความเป็นธรรม มีการจัดการสวัสดิการที่เหมาะสม จัดสภาพแวดล้อมการทำงานที่ดี ให้ความเสมอภาคและยุติธรรมในการจัดสรรผลประโยชน์ไปยังพนักงานหรือกลุ่มพนักงานโดยไม่เลือกปฏิบัติ

- ไม่เอาัดเอาเปรียบคู่แข่งทางการค้า ไม่ทำการโฆษณากล่าวเท็จต่อคู่แข่งและไม่ทำการปลอมแปลงสินค้าหรือผลิตสินค้าลอกเลียนแบบหรือที่มีความใกล้เคียงกับคู่แข่งเพื่อตัดราคา

- ควรดำเนินธุรกิจหรือบริหารองค์กรที่ไม่ขัดต่อสิทธิมนุษยชน (Human right) และจำกัดสิทธิพื้นฐานรวมถึงเสรีภาพของสาธารณชนทั้งในเรื่องของการแสดงความคิดเห็น กฎหมาย สิทธิส่วนบุคคลรวมถึงเรื่องของเกียรติยศศักดิ์ศรี

- ดำเนินธุรกิจหรือการจัดการระบบการผลิตต้องคำนึงถึงการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมและสิ่งมีชีวิตรวมไปถึงระบบนิเวศวิทยา ไม่ดำเนินการใด ๆ ที่ก่อให้เกิดมลพิษ อาทิเช่น ปล่อยน้ำเสียหรือปล่อยควันพิษออกสู่บรรยากาศโดยไม่ผ่านระบบกรอง เป็นต้น ควรจะต้องมีระบบการจัดการมลพิษหรือกากอุตสาหกรรมที่ดี

- มีความซื่อสัตย์เมื่อต้องติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการ ไม่กระทำการที่ทุจริต เช่น การติดสินบนเจ้าหน้าที่หรือการการแจ้งเท็จต่อเจ้าหน้าที่หรือมีการปลอมแปลงเอกสารทางราชการ เป็นต้น

- ควรมีความรับผิดชอบต่อสังคม เมื่อได้กำไรมาควรบริจาคบางส่วนเพื่อทำประโยชน์ต่อสาธารณชนหรือให้หน่วยงานราชการเพื่อทำประโยชน์ต่อไป

- มีความซื่อตรงและไม่เอาัดเอาเปรียบต่อผู้ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นต่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบโดยไม่ทำการกดราคา ไม่ยี้ดระยะเวลาชำระหนี้หรือไม่สร้างหลักฐานเท็จ ควรมีความซื่อสัตย์ต่อผู้ถือหุ้นโดยการแสดงบัญชีที่แท้จริง ทำการจ่ายปันผลตรงเวลาในจำนวนที่ถูกต้อง ที่สำคัญอีกประการคือต้องมีความซื่อตรงต่อผู้ให้กู้ยืมเงินโดยไม่ทำการผิดชำระในการจ่ายหนี้ ไม่กระทำการใด ๆ ที่ขัดข้องกีดกันทางธนาคารหรือสถาบัน

ทางการเงินเพราะจะนำไปสู่การฟ้องร้องในภายหลัง

สิ่งที่ผู้บริหารควรคำนึงถึงในการสร้างเสริมจริยธรรมทางธุรกิจ

ผู้บริหารเป็นผู้ที่มีความสำคัญในการสร้างเสริมจริยธรรมในองค์กร โดยตัวผู้บริหารเองถ้าจะสร้างองค์กรให้มีความก้าวหน้าก็ต้องเป็นบุคคลที่มีคุณธรรมและมีความซื่อสัตย์อยู่ในตนเอง ในการที่ผู้บริหารจะปลูกฝังเรื่องของจริยธรรมในองค์กรให้แกพนักงานสามารถทำได้หลายวิธีดังต่อไปนี้

- ควรจัดให้มีการอบรมหรือสัมมนาเพื่อให้ความรู้ความเข้าใจแกพนักงาน โดยให้ตระหนักถึงเรื่องของจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจรวมถึงจริยบรรณที่พึงประสงค์ สามารถทำได้โดยมีการจัดทำเอกสารเผยแพร่ข้อความที่ควรปฏิบัติและไม่ควรปฏิบัติเป็นลายลักษณ์อักษร

- มีการจัดทำแผนปฏิบัติหรือจัดทำโครงการต่าง ๆ เพื่อสร้างเสริมจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ อาทิเช่น การจัดโครงการยุติธรรมภายในองค์กรเพื่อส่งเสริมการกระทำที่ถูกต้อง เป็นต้น

- มีการจัดตั้งคณะกรรมการเพื่อประเมินผลโครงการต่าง ๆ ที่ได้จัดทำขึ้น มีการวางแผน ประชุมร่วมกันระหว่างผู้บริหารและพนักงานในองค์กร ควรให้พนักงานมีส่วนร่วมอย่างแท้จริงและให้ช่วยกันจัดทำโครงการต่าง ๆ ขึ้นภายใต้การกำกับดูแลจากคณะกรรมการ

- มีการจัดทำระบบค่าตอบแทนหรือมีการคัดเลือกพนักงานดีเด่นที่มีคุณธรรมและจริยธรรมในการทำงาน ทั้งนี้เพื่อสร้างขวัญและกำลังใจให้แกพนักงานในการทำมาความดี

ประโยชน์จากการมีจริยธรรมทางธุรกิจ

สิ่งที่ได้จากการสร้างเสริมจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจจะส่งผลให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จในระยะยาว ผลที่ได้รับมีหลายประการดังนี้

- ให้ผู้บริโภคหรือลูกค้าได้รับสิ่งที่มีคุณค่าจากธุรกิจของเราไม่ว่าจะเป็นสินค้าหรือบริการ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้บริโภคยังคงใช้สินค้าของเราต่อไป

- ก่อให้เกิดความภักดีต่อสินค้า (Brand royalty) ถ้าผู้ประกอบการสามารถรักษาชื่อเสียงทางด้านคุณภาพและการให้บริการ ลูกค้าก็จะยังคงใช้สินค้าต่อไปแม้ว่าจะมีคู่แข่งรายอื่น

- สร้างภาพลักษณ์ที่ดี (Good image) ให้แกองค์กรและแบรนด์ของสินค้า

- สร้างสังคมคุณธรรม (Social moral) ซึ่งถือว่าการสร้างเสริมให้เกิดความดีงามและสร้างประโยชน์ให้แก่ส่วนรวมหรือสาธารณชน

- ธุรกิจได้รับผลตอบแทน (Feedback) ที่คุ้มค่าจากการลงทุนและได้รับความน่าเชื่อถือ (Credit) จากลูกค้าต่อไป ■

Information

► เรื่อง : ดา ชฎาพร
dogdadoo@hotmail.com

จริญญา หาญณรงค์

เพยเคิลัดลับนางงามเจ้าของธุรกิจ จิญญา ยิม และ เครื่องสำอางทาลิส แบ่งเวลาให้รายการธรรมะปุจฉา-วิสัชนา

เพียงระยะเวลา 2 ปี ชื่อของ “จริญญา หาญณรงค์” ก็ขึ้นทำเนียบนักธุรกิจหญิงเก่งแห่งวงการคอสเมติก แค่ความสวยดั่งนางงาม ไม่อาจเทียบเท่า ความงามจากภายในจิตใจของเธอ ผู้หญิงคนนี้ สร้างความสำเร็จด้วยหนึ่งสมองดีทีเดียวแบบนักค้า และสองมือของความเป็นแม่ พร้อมหล่อหลอมทุกนาที ชีวิตด้วยกระแสธารแห่งธรรมนำพาสุข

หลายคนรู้จัก “ลูกตาล - จริญญา หาญณรงค์” หลากรูปแบบกันไป บ้างก็ยกเรื่องตำแหน่งรองนางสาวไทยอันดับสาม ประจำปี 2532 มาพ่วงท้ายชื่อของเธอ เมื่อมีโอกาสได้เข้าร่วมการบันเทิงในเวลาต่อมา ผู้คนส่วนหนึ่งจึงเรียกเธอว่า ดารานักแสดง ผู้ประกาศ และพิธีกร แต่พอสาวสวยคนนี้สละบทบาทคนโสดและกลายเป็นโสดอีกครั้งก็ตาม บางคนก็ยังนึกถึงภาพเธอคู่กับอดีตสามี โดโต้-ยุทธพิชัย ชาญเลขา อยู่ นั่นเอง

อย่างไรก็ตาม อดีตไม่สำคัญเท่าปัจจุบัน เพราะตอนนี้ **จริญญา หาญณรงค์** คือผู้บริหารหญิงคนสวยแห่งบริษัท **เอเรียนา อินเตอร์เนชั่นแนล** เจ้าของเครื่องสำอางทาลิส (Talis) และผู้บริหารหญิงแกร่งแห่งสถาบันสอนศิลปะป้องกันตัวเทควันโด **จิญญา ยิม (Jinya Gym)**

แต่แทนที่สาวสวยคนนี้จะสนุกกับวงการบันเทิง และหลงแสงสีมายาเชกเช่นคนอื่น จริญญากลับบอกว่า ตัวตนที่แท้จริงของเธอนั้นคือความเป็นแม่ค้าอยู่เต็มตัว

“เรามีหัวแม่ค้าตั้งแต่ธุรกิจยังไม่ชัดเจนแบบนี้ ย้อนไปตอนเด็กๆ ก็จะทำขนมขาย ที่ชอบก็เพราะแม่ค้าได้เงินสด ก็คิดง่ายๆแบบเด็ก พอโตขึ้นมาหน่อย ก็เปลี่ยนมาซื้อของจากต่างประเทศ พวกสินค้าแฟชั่นมาขาย แต่พอมาทำยิม ซึ่งเป็นธุรกิจกับครอบครัว เราก็เริ่มจริงจัง เริ่มมีหลักเกณฑ์ในชีวิต และเริ่มมองดูคู่แข่ง และเรียนรู้เขาที่เราอยู่เสมอ นั่นเพราะเราต่างอยู่วงการเดียวกัน”



เมื่อตกลงใจเป็นมั่นเหมาะ คุณแม่ลูกสามก็เริ่มเตรียมงานขึ้นโบแดงภายในเวลา 1 ปี โดยให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์โดนใจ เธอออกไปค้นหาสูตรเด็ดจากผู้เชี่ยวชาญ จนได้ค้นพบสูตรเฉพาะของ Talis สำหรับบำรุงผิวหน้า 6 ชนิด และอีก 2 ชนิดเน้นบำรุงผิวกาย โดยมีส่วนผสมทองคำเป็นไฮไลต์

ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Talis มีคุณประโยชน์เพื่อป้องกันและลบเลือนริ้วรอยมาเป็นอันดับหนึ่ง ตามด้วยไวท์เทนนิ่ง โลชั่นกันแดด และครีมทำความสะอาดผิว (Cleansing) ตามมาด้วยสลิมีมิ่ง ตามกระแสนิยม และสนองความต้องการของเธอเอง ตลอดจนเกาะติดปัญหาเด็กวัยรุ่น และตามแฟชั่นด้วยเช่นกัน รวมถึงใส่ใจรายละเอียดของบรรจุภัณฑ์ โลโก้ พนักงาน และการตลาดด้วย

จริญญา เล่าว่า เครื่องสำอาง Talis สื่อคอนเซ็ปต์ว่าเป็นครีมที่นางงามใช้ นี่คือเคล็ดลับนางงามที่ทุกคนสัมผัสได้ และใช้ดี 7 วันก็เห็นผล แล้วเธอก็ลงพื้นที่ขายด้วยตนเอง เพราะต้องการจะรู้สาเหตุที่แท้จริง ทั้งกรณีขายได้และขายไม่ได้ โดยไปเปิดตัวที่จังหวัดนครราชสีมา บ้านเกิดของเธอเพื่อเอาฤกษ์เอาชัย ผลตอบรับที่ได้ คือลูกค้าซื้อติดมือติดมือไปเป็นจำนวนมาก ตามติดด้วยเทคนิคการตลาดแบบ Above the Line ใช้สื่อโฆษณาทั้งโทรทัศน์และสิ่งพิมพ์

พอผ่านช่วงเริ่มต้นธุรกิจสักพักหนึ่ง จริญญาก็สวมวิญญาณนักศึกษาเข้าร่วมอบรมในโครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (NEC) และโครงการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม (คพอ.) เพื่อศึกษาหลักการบริหาร คนบริหารงาน การลดต้นทุน ขั้นตอนการบัญชี โฆษณาประชาสัมพันธ์ หรือแม้กระทั่งการเลือกบรรจุภัณฑ์ และการตลาด

จริญญาขยายความต่อว่า เธอสามารถซื้อวัตถุดิบจากหลากหลายโรงงาน โดยอาศัยการต่อรองเจรจาเพื่อให้ได้ต้นทุนสินค้าในราคาถูกลงจริง แถมยังสนุกกับการค้นหาซัพพลายเออร์รายใหม่ ทำให้รู้จักคนเยอะขึ้น นอกจากนั้น หากเธอมีปัญหาระหว่างทำธุรกิจ ก็สามารถทูลุโทรศัพท์ติดต่อขอคำแนะนำจากอาจารย์ที่ปรึกษาได้เสมอ

Talis เริ่มใช้เทคนิคส่งซื้อทางโทรศัพท์ ผ่านคอลเซ็นเตอร์ เพราะจุดจำหน่ายสินค้ายังไม่ครอบคลุม แต่ต่อไปนี้ กรรมการผู้จัดการบริษัทคนเก่งจะรู้จักกลยุทธ์ 1 อำเภอ 1 ตัวแทนจำหน่าย สำหรับเจาะลึกตลาดเพื่อให้ลูกค้ารู้จักสาขา และสมัครเข้าเป็นสมาชิก

ปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ Talis มีตัวแทนจำหน่ายกว่า 20-30 จุดทั่วประเทศ และส่งออกต่างประเทศ เจาะบ้านพี่เมืองน้อง อย่างลาวได้แล้ว

ผู้บริหารสาวสวยวัดความสำเร็จของธุรกิจความสวยความงามจากภาวะเศรษฐกิจ เธอมองว่าธุรกิจเครื่องสำอางยังไปได้ดีอยู่ เพราะถ้าลูกค้าใช้ดีแล้วจะไม่หยุดใช้ แต่อาจปรับพฤติกรรมซื้อขวดเล็กลง หรือซื้อน้อยลง ซึ่งเธอก็จะต้องทำแพ็คเกจจิ้งเล็กลง จาก 30 กรัมเป็น 15 กรัม เป็นต้น

ลูกตาลเล่าว่า ความเป็นหญิงไม่เป็นอุปสรรคต่อธุรกิจศิลปะการต่อสู้แม้แต่น้อย เธอลุยเดินหน้า บริหารงานครุ ดูแลเรื่องชุดเทควันโด ตลอดจนภาพรวมทั้งหมด โดยจะต้องทำวิจัยข้อมูล และสามารถส่งต่อสื่อสารกับทุกคนได้

นอกจากจะสนุกกับการทำงานแล้ว ผู้หญิงคนนี้ยังเพลิดเพลินไปกับการศึกษาเพิ่มเติม เธอเข้าร่วมอบรมเรื่องแฟรนไชส์ ในสายธุรกิจการศึกษา กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ผลที่ได้ตามมามีการปรับปรุงยิม และเพิ่มจำนวนสาขาให้บริการ

ปัจจุบัน จิญญา อิม เปิดให้บริการในรูปแบบแฟรนไชส์อยู่ใศูนย์การค้า 2 แห่ง ได้แก่ฟิวเจอร์ปาร์ค รังสิต และเซ็นทรัล บางนา อีกทั้งยังให้บริการในรูปแบบโรงเรียน โดยส่งครูเข้าไปสอนตามโรงเรียนต่างๆ กว่า 10 แห่งแล้ว

จริญญา บอกว่า ความสำเร็จของธุรกิจนี้วัดได้จากจุดอ่อนของตัวเอง ในเมื่อไม่ได้เก่งกาจและเชี่ยวชาญเทคโนโลยีมากนัก แต่เธอก็ยังใช้ทักษะด้านบริหารและคุมครูผู้ขายได้ ลูกตาลบอกว่า “มันก็เท่านี้” รวมถึงการคัดสรรครู ซึ่งเธอบอกว่าเป็นพื้นฐานของธุรกิจ โดยจะคัดครูที่สามารถถ่ายทอดได้ สอนเด็กได้ และเรียกได้ว่า ตอนนี้ธุรกิจแรกทีเธอลงมือทำอย่างจริงจังนั้นอยู่ตัวแล้ว

ลูกตาลจึงเปลี่ยนทิศ หันมาจับธุรกิจความสวยความงาม และแน่นอนว่าเครื่องสำอางเป็นตัวเลือกอันดับหนึ่งในใจเธอ โดยตั้งธงเอาไว้ว่าจะต้องบริหารเอง ลงมือทำเองเพื่อให้มั่นใจว่าจะได้เรียนรู้จริงจัง

ประกอบกับพิจารณาคู่แข่งร้านค้าที่จะใช้ผลิตภัณฑ์หลายอย่างมาดึงดูดความสนใจ ซึ่งเธอเป็นแบรนด์ใหม่ จึงยากต่อการรับรู้ ลูกตาลต้องการเพียงแค่ลูกค้าเปิดใจทดลองใช้ จึงสร้างแบรนด์ด้วยการขายแบบเคาะประตูบ้าน (Knock Door) และบอกต่อเป็นเป้าหมายแรก

จากนั้นเธอจะใช้การวิจัย ผลการค้นคว้า และการทดสอบตลอดจนชวนขายหาวัตถุดิบคุณภาพเยี่ยมในประเทศ และนำเข้าวัตถุดิบที่ดีที่สุด เพื่อแก้ปัญหาสภาพผิว จนบรรลุเป้าหมายขั้นสอง นั่นคือลูกค้าประจำใช้ต่อเนื่อง

เวลาผ่านไป 2 ปีกว่า ลูกตาลก็แสดงความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ที่ปั้นเองกับมือ เธอให้ความเห็นว่า เครื่องสำอางแบรนด์นี้มีหุ้นส่วนที่ดี คอยสอนเธอ รวมทั้งคนในที่ประชุม ซึ่งเป็นทั้งกำลังใจ และเป็นครูสอนเป็นขั้นๆ โดยประสิทธิภาพความรู้ให้เธอมาตลอด

แต่ที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้น เธอมี “ธรรม” เป็นเคล็ดลับ คอยคุ้มกันภัยและเตือนใจให้ดำรงธุรกิจได้อย่างเป็นสุข

ตั้งแต่ครั้งยังเป็นเด็กหญิงจริญญา เธอก็คุ้นเคยกับสังคมแห่งพระพุทธศาสนาแล้ว อาจเป็นเพราะกุศโลบายของคุณยาย ที่พาเธอไปวัดทุกเช้า ทำให้มีความเชื่อในเรื่องบุญ บาป เจริญกรรม และเริ่มศรัทธาในธรรม เด็กหญิงลูกตาลเริ่มรู้จักการทำบุญ ตักบาตร เชื่อความดี ความจริง และอานิสงส์จากการให้ และเติบโตขึ้นเป็นโตไผ่ใหญ่ในงานกุศล และจัดงานบุญผ้าป่า

แล้วเหมือนโชคชะตาฟ้าลิขิตให้พบพระภิกษุรูปหนึ่ง ท่านได้ไขปัญหาว่าสมาริ ช่วยให้การเรียนของเธอมีคะแนนดีขึ้น แถมยังปรับอารมณ์ร้อนกลับกลายเป็นเย็นได้อีกด้วย

ทุกวันนี้ แนวปฏิบัตินี้ยังสมาริ ช่วยทำให้ลูกตาลนอนหลับได้ดี ทั้งยังกระตุ้นความคิดสร้างสรรค์สิ่งใหม่และแก้ไขอุปสรรคได้ไม่ยาก สมาริทำให้เธอมีเวลาชิวๆ ไม่ฟุ้งซ่าน และถ้าไม่สามารถตัดเรื่องกังวลออกไปจากใจได้ เธอบอกว่าต้องออกจากความคิดนั้น จะรีบร้อนเอาคำตอบไม่ได้ แต่ต้องรอให้กลมกล่อมเสียก่อน

“เราจะเริ่มตั้งเป้าแต่ละวันให้ดี ตามแผนที่วางไว้ แต่ในวันนั้นๆ เราต้องสบายใจด้วย ที่ผ่านมายุ่งๆ ตั้งเป้าแล้วไม่ได้ตามนั้นก็กังวลใจ เครียด พอทำสมาริ เราก็เลยลดสเปคลงมา แล้วรอเวลาเพื่อเดินตามเป้าอีกครั้ง”

จริญญาก็น้อมนำหลักธรรมมายึดเหนี่ยวจิตใจ และกลายเป็นพลังให้เธอฮึดสู้ด้วยตนเอง และต้องยืนได้ด้วยตัวเอง โดยต้องทำทุกอย่างด้วยความสบายใจ ใส่ความเชื่อที่ว่า “คิดดี ทำดี พูดดี จริ่งใจกับสินค้าที่ทำอยู่” เข้าไปเป็นกุศโลบายในการใช้ชีวิต

แล้วลูกตาลก็ไปที่กระดาดเตียนสติแผ่นหนึ่ง ซึ่งเขียนว่า “เราไม่สามารถจะหยุดยั้งวันนี้ได้ พรุ่งนี้จะเป็นวันนั้นของวันนี้ วันนั้นก็จะเป็เมื่อวานนี้ของวันนี้ ทุกสิ่งในโลกนี้ล้วนไม่หยุดนิ่ง อย่าเสียดายและเศร้าโศกกับเมื่อวานนี้ อย่าคาดหวังอะไรมากมายกับชีวิตวันพรุ่งนี้ จงมีชีวิตอยู่ คิด ทำ และพูดให้ดีที่สุดในวันนี้ เพราะพรุ่งนี้จะเป็นวัน...ที่ยอดเยียมที่สุด”



นอกจากธรรมะจะช่วยตัวเธอเองแล้ว ยังทำให้ลูกตาลสามารถบริหารคนได้อย่างยอดเยี่ยม

“เราต้องเป็นแบบอย่าง เป็นกระจกสะท้อน เชื่อว่าตัวเองเป็นยังงี้ ลูกต้องเป็นอย่างนั้น และเราก็ต้องใช้คนให้เหมาะกับงาน ตาลจะบอกลูกน้องว่า ถ้าอยากไปให้บอกนะ อย่าฝืนทำในสิ่งที่ตัวเองไม่ชอบ เพราะจะทำให้เกิดทุกข์ แต่สำหรับคนที่อยู่กับตาล ตาลก็จะสอนเขา ลองให้เขาได้ทำงานก่อน ทำความเข้าใจงานนั้นๆ ให้โอกาสลูกน้องพิสูจน์สิ่งที่เราคิดว่าเขาทำได้ และตาลก็เชื่อว่าทุกคนสำคัญเท่ากัน ใครก็ได้ที่มีใจให้อองค์กร ไม่สนว่าจะเป็ชายหรือหญิง เพราะทุกคนทำงานได้หมด”

ด้วยสองมือของแม่คนเก่ง จริญญายังเป็นต้นแบบให้ลูก โดยนำหลักธรรมไปปรับใช้กับลูกทั้งสาม ทั้งน้องอมสิน น้องเอเชีย และน้ององศา ซึ่งเธอจะพาลูกๆ ไปทุกที่ แม้กระทั่งไปออกงานแสดงสินค้า เพื่อให้ลูกได้เห็นโรงเรียนชีวิต และระหว่างทางไปโรงเรียนเธอจะบอกเล่าแนวทางปฏิบัติดีปฏิบัติชอบ สำหรับสอนลูกตลอดเวลา และชักชวนลูกไปทำบุญด้วยทุกครั้ง

และอีกหนึ่งในวิธีสอนลูกแกมยังผูกสัมพันธ์ในครอบครัวนั้น เธอจะเขียนจดหมายให้ลูก เพื่อตั้งสติให้กับตัวเองและลูก พร้อมลงท้ายข้อความว่า “คิดดี ทำดี พูดดีนะลูก” เพื่อให้ลูกๆ เอามาอ่านอีกครั้ง นอกจากเขาจะมีสติแล้ว ยังได้ใจลูก ทั้งยังนำมาแลกเปลี่ยนกันอ่านเพื่อให้เห็นความรู้สึกระหว่างพี่น้องด้วยกันด้วย

นอกจากจะนำธรรมมาใช้กับคนใกล้ชิดแล้ว เธอยังร่วมกิจกรรมกับรายการธรรมะผ่านดาวเทียมที่มีชื่อว่า Dhamma Media Channel โดยเป็นพิธีกรเผยแพร่ธรรมะในลักษณะปฐกฐา-วิไลสนา และเสวนาธรรม โดยเธอจะแบ่งเวลาไปทำกิจกรรมนี้ทุกสัปดาห์ แม้บางครั้งธุรกิจจะรัดตัวแต่เธอก็แบ่งเวลาให้กับกิจกรรมด้านธรรมะทุกเดือน ■

บริษัท เอเรียนน่า อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

5/194 บ้านกลางเมืองมอติ-คาร์โล รัชวิกา

ถนนเทศบาลสงเคราะห์ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กทม. 10900

โทร. 0 2196 2100-3

พี่ชาย ชอ คำ พลิกฟื้นธุรกิจก้าวสู่ระดับสากล ด้วยหลักผู้นำ 6 ประการ

หลักคุณสมบัติของผู้นำ 6 ประการนี้
ไม่เพียงแต่เป็นหลักปฏิบัติที่เหมาะสม
สำหรับธุรกิจขนาดครัวเรือนจนถึง
เจ้าของกิจการขนาดใหญ่เท่านั้น
แต่เรายังพบว่า แม้ใครนำมาปฏิบัติ
ก็จะสามารถเป็นผู้ที่ได้รับการยอมรับ
ในฐานะผู้นำที่ประสบความสำเร็จได้
อย่างคาดไม่ถึง...

คุณอัมพร พรเจริญโรจน์ หนึ่งในเจ้าของและผู้บริหารกิจการที่เป็นผู้ผลักดันให้สินค้าเทียนหอมและผ้าฝ้าย ตกแต่งบ้าน ภายใต้แบรนด์ “ฝ้าย ชอ คำ” ผ่านพ้นวิกฤตทางเศรษฐกิจได้อย่างไม่ลำบากนัก โดยใช้เคล็ดลับที่เป็นคุณสมบัติง่าย ๆ ที่ผู้บริหารบางคนอาจมองข้ามไป แต่กลับให้ผลลัพธ์อันยิ่งใหญ่จนกลายเป็นความสำเร็จในระดับสากล

“ตอนที่ทำธุรกิจ ต้องยอมรับว่าพี่น้องทั้งหมดไม่มีประสบการณ์ ไม่มีพื้นฐานในด้านนี้มาก่อน แต่อาศัยที่ว่าใจรักและชอบสินค้าประเภทนี้ ตอนเริ่มต้นธุรกิจเราไปกู้เงินธนาคารมาลงทุนก่อน ต่อมาเกิดปัญหาหนี้สินเป็นหลักล้านในสภาวะที่เศรษฐกิจกำลังย่ำแย่ซึ่งตอนนั้นเราลำบากกันมาก...”

มีหลายกิจการที่ต้องปิดตัวลง เพราะล้มละลายในภาวะวิกฤต IMF ที่เกิดขึ้น หรือแม้แต่ในบางสถานประกอบการที่ดำเนินธุรกิจสินค้าที่มีความจำเป็นและต้องการในตลาดสูง แต่ก็กลับไปไม่รอด ซึ่งตรงจุดนี้เองทำให้ “ฝ้าย ชอ คำ” ถูกจับตามองว่าทำไมธุรกิจจึงยืนหยัดอยู่ได้ ทั้ง ๆ ที่เป็นสินค้าประเภทฟุ่มเฟือย แต่กลับรอดพ้นวิกฤตมาได้ และฟื้นตัวในระยะเวลาที่รวดเร็วโดยไม่ต้องปลดคนงาน ไม่ลดค่าแรงงานพนักงานเลย และปัจจุบันยังสามารถขยายงานส่งออกต่างประเทศได้ถึง 70 - 80% จนบางครั้งผลิตกันแทบไม่ทัน

จากวิธีการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจ ตลอดจนการบริหารกิจการที่มีอยู่มากมายนั้น ถ้าใครทำตามทฤษฎีที่เคยร่ำเรียน



กันมาจากตำราได้จริง ก็จะสามารถพ้นวิกฤตไปได้ แต่ขณะเดียวกันเราก็ปฏิเสธไม่ได้ว่า ยังมีกิจการอีกหลายแห่งที่มีที่ปรึกษาเป็นนักวิชาการระดับสูงที่มีความชำนาญในการแก้ไขปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจ วิเคราะห์สถานการณ์ต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี แต่ไม่ประสบความสำเร็จ กลับล้มละลายจนต้องปิดกิจการลงในที่สุด ซึ่งคุณอัมพรได้ยืนยันว่า นอกจากการใช้หลักการบริหารตามทฤษฎีในตำราแล้ว หลักธรรมะนี้แหละ จะกู้วิกฤตและพาธุรกิจให้ดียิ่งขึ้นไปอีก อย่างที่เธอประสบด้วยตนเอง

“มีเรื่องไม่น่าเชื่อเกิดขึ้น และหลายครั้งซึ่งถ้าไม่รู้เห็นด้วยตนเองก็ยากที่จะเชื่อ เพราะตั้งแต่ได้มาทำบุญ ปฏิบัติธรรม นั่งสมาธิแล้วนึกถึงบุญบ่อย ๆ ก็พบว่าธุรกิจของเราเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นมาก ได้อะไรมาง่ายขึ้น ตั้งแต่ที่นั่งสมาธิแผ่ความปรารถนาดีให้กับลูกค้า แม่เมตตาส่งบุญให้กับเขาอย่างจริงใจ พอถึงตอนที่เรานัดคุยกับลูกค้า เขาดูสินค้าเสร็จ ก็สั่งซื้อของเราอย่างง่าย ๆ ในปริมาณที่มากกว่าที่คาดไว้เสียอีก และเวลาที่เรานั่งคุยกับลูกค้า เราไม่ได้รู้สึกว่าเขาจะขายของอย่างเดียว แต่เรารู้สึกว่าเขากำลังให้สิ่งดี ๆ กับเขา เขาสินค้าที่เราตั้งใจทำอย่างดีให้เขาไปขาย ให้เขาไปใช้ แล้วก็เกิดความสุข ซึ่งสิ่งนี้เขาจะสัมผัสได้จากเราได้ แล้วเขาก็จะตัดสินใจเลือกเรา ทั้ง ๆ ที่เราเองก็มีคู่แข่งทางการตลาดอยู่มาก”

จากการที่คุณอัมพรได้ปฏิบัติธรรม นั่งสมาธิ และศึกษาธรรมะมากขึ้น ทำให้เธอสามารถนำเอาหลักธรรม เช่น อิทธิบาท 4 บารมี 10 ทิศ และที่สำคัญเธอได้นำหลักคุณสมบัติ 6 ประการของผู้นำในทางพุทธศาสนา มาใช้ในการบริหารธุรกิจได้อย่างไม่รู้ตัวและดูเป็นธรรมชาติ จนธุรกิจฝ้าย ชอ คำ ดีขึ้นตามลำดับดังนี้ คือ...

คุณสมบัติที่ 1 มีความอดทน (ขมา)

จากความเครียด และความรับผิดชอบสูงจากงานหลายด้านด้วยกัน ดังนั้นสิ่งที่ต้องมีเป็นอันดับแรกคือ ความอดทน ถ้าไม่มีคุณสมบัติข้อนี้เป็นเบื้องต้น เราก็จะก้าวหน้าได้ไม่ไกล เพราะการทำธุรกิจจะเอาแต่อารมณ์ไม่ได้ ซึ่งก่อนนั้นยอมรับเลยว่าตัวเองเป็นคนอารมณ์ร้อน หงุดหงิดง่าย แต่หลังจากได้มาปฏิบัติธรรม ทำให้เราเปลี่ยนแปลงไปเยอะมาก เราอดทนขึ้น นิ่งขึ้น สุขุมเยือกเย็นขึ้น สิ่งนี้ทำให้บรรยากาศการทำงานโดยรวมดีขึ้นมาก ทั้ง ๆ ที่ปัญหาหรืออุปสรรคก็มาก และมีเข้ามาเป็นประจำทุกวัน แต่เมื่อใจเรานิ่งแล้ว เราจะพบว่าปัญหามันไม่ใช่ปัญหาเลย และความรู้สึกเล็ก ๆ ก็จะไม่บอกกับเราว่า เราแก้ได้ และมีทางออก เพียงแต่เราทำใจให้อยู่ในบุญแล้วค่อย ๆ แก้ไขไป...



คุณสมบัติที่ 2 มีความระวัง (ชาคริยะ)

ตรงจุดนี้ถ้ามองให้รอบคอบ มองให้ลึกในทุกด้านด้วยความระวังแล้ว เราจะพบว่าเราต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตพนักงาน อย่างบางแห่งคิดแค่ ว่า เขาทำงานให้ เราจ่ายเงินเดือนเป็นค่าตอบแทนก็พอแล้ว แต่ถ้าเรามองแค่นั้น เราจะไม่สามารถพัฒนาบริษัทไปสู่ความเจริญที่ยั่งยืนได้ เพราะคุณภาพที่ดีของงานเกิดจากคนที่ดี โดยเฉพาะงาน Hand Made ที่ต้องอาศัยความประณีตและความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งงานจะออกมาดีได้ต้องเกิดจากแรงบันดาลใจในการพัฒนางาน พนักงานต้องมีความสุขกับงานที่ทำ ซึ่งความสุขนั้นจะสามารถเกิดได้จากคุณภาพชีวิตที่ดี ครอบคลุมทั้งที่ดีและการดำเนินชีวิตที่ไม่มีปัญหา

อย่างบางคนสงสัยมากกว่า ทำไมเราต้องเล่าธรรมะให้พนักงานฟัง คุยกับเขาเรื่องบุญ เพราะตรงนี้คือจุดสำคัญที่จะทำให้คุณภาพชีวิตเขาดีขึ้น อย่างมีพนักงานที่เพิ่งเข้ามาทำงานใหม่ เราก็ได้เล่าธรรมะให้เขาฟัง เขาสนใจมาก ยิ้มเทปเกี่ยวกับการนั่งสมาธิไปฟังและได้ทดลองปฏิบัติแล้ว เขามายอมรับว่า “พี่ครับ ผมตัดสินใจเลิกดื่มเหล้าตลอดชีวิตแล้วครับ ขอบคุณพี่มาก และรู้สึกดีใจมากที่ได้มาทำงานกับเรา” แล้วเขายังไปชวนพี่น้องที่บ้านให้เลิกเหล้าด้วย ซึ่งการที่เขาเลิกเหล้าได้นั้นหมายถึง คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ครอบคลุมทั้งที่ดีขึ้น ในทางตรงกันข้าม ถ้าเราจะปล่อยให้บริษัทมีแต่พนักงานซีเหี้ย งานของเราก็คงออกมาดีไม่ได้ และแถมเรายังต้องมาคอยแก้ปัญหาอื่น ๆ ที่เป็นผลพวงตามมาอีก

คุณสมบัติที่ 3 มีความขยัน (อุฏฐานะ)

จุดนี้ทำให้เราก้าวขึ้นสู่ความเป็นสากลได้เร็ว เพราะในระยะเวลาที่มีเท่า ๆ กัน แต่เรากลับได้งานที่เพิ่มมากขึ้นถ้าเราขยันขึ้น และยังสามารทำให้เราส่งมอบ

สินค้าให้กับลูกค้าได้ตรงตามเวลาที่ตกลงกันไว้ ทำให้ลูกค้าประทับใจเรามาก และเชื่อมั่นในเครดิตของบริษัท ซึ่งจะมีผลต่อการสั่งสินค้าคือ ทำให้เขาสั่งซื้อสินค้าเราเพิ่มมากขึ้น...

คุณสมบัติที่ 4 เผื่อแผ่ (สังวิภาคะ)

คุณธรรมข้อนี้เราได้ปฏิบัติมาโดยตลอด จึงทำให้เราซื้อใจพนักงานได้ และที่เห็นได้ชัดคือ ในช่วงวิกฤต IMF ทางบริษัทไม่ลดเงินเดือนพนักงานเลย และก็ไม่ปลดพวกเขาออกด้วย ทั้ง ๆ ที่ก็ไม่มีงานเข้ามา ซึ่งทำให้รายได้ของบริษัทน้อยลง แต่เพราะเรารู้สึกสงสาร ถ้าเขาออกไปช่วงนั้นเขาก็ไม่รู้จะไปทำอะไร เพราะแทบทุกกิจการก็ไม่รับคนเพิ่ม แต่เรายอมลำบากหน่อย ยอมรับภาระหนี้สินและดอกเบี้ย ซึ่งต่อมาในภายหลังที่บริษัทฟื้นตัวขึ้น มีงานเข้ามาเยอะมากจนทำแทบไม่ทัน พนักงานทุกคนเขาก็ช่วยเราอย่างเต็มที่ พองานใครเสร็จก่อน ก็จะไปช่วยคนที่ยังไม่เสร็จ โดยไม่คำนึงว่าเป็นงานใคร แต่เขาทำเพราะรักบริษัท และความรักที่เราร่วมทุกข์ร่วมสุขมาด้วยกัน

คุณสมบัติที่ 5 มีความเอ็นดู (ทยา)

บรรยากาศการทำงานจะมีความสุข หรืออบอุ่นหรือไม่ ก็ขึ้นอยู่กับข้อนี้ คือเราต้องเอ็นดูเขา บางครั้งที่พนักงานทำผิด ก็ต้องให้ออกสัปดาห์ปรับปรุงตัว เพราะคิดว่าถ้าเขามีความเก่งหรือชำนาญงานทุกด้าน เขาคงไม่มาเป็นลูกจ้างเราหรอก คงไปทำธุรกิจเอง หรือถ้าพนักงานคนไหนมีความสามารถมาก เราก็ไม่เคยปิดกั้นและพร้อมที่จะส่งเสริม โดยให้เขาทำงานมาเสนอให้พิจารณา พร้อมทั้งมีการให้รางวัลเพื่อเป็นแรงจูงใจในการสร้างสรรค์ผลงานที่ดีต่อไป

คุณสมบัติที่ 6 หมั่นตรวจตรา (อิททนา)

งานทุกอย่างจะก้าวไปไกลได้ ต้องหมั่นตรวจตราเพื่อปรับปรุงพัฒนาให้ดีขึ้น อะไรที่เป็นข้อดี ข้อด้อยก็มีการบันทึกไว้ เพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้นต่อไป

..ซึ่งถ้าเรามีคุณสมบัติของผู้นำที่ดีทั้ง 6 ข้อนี้ ไม่ว่ากิจการใด ๆ เล็กใหญ่ หรือแม้กระทั่งนำไปใช้ในครอบครัว เราก็จะพบความสำเร็จอย่างไม่อาจคาดคิดไว้ก็ได้

ปัจจุบัน “ฝ่าย ซอ ค่ำ” เปิดโชว์รูมในห้างสรรพสินค้าชั้นนำหลายแห่ง เช่นห้างพารากอน ห้างสยามดิสคอฟเวอร์รี่ เป็นต้น มีการจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศภายใต้ชื่อ FAI SOR KAM และออกแบบรุ่นใหม่ชื่อ OOMPH ■

FAI SOR KAM Home Collection

63/56-58 หมู่ 6 ถนนเอกชัย 89/2 เขตบางบอน กรุงเทพฯ 10150

โทร. 0 2415 6605 www.faisorkam.com

Special Story

► เรื่อง : ตีรฐา แพร่พระจันทร์
praeprachan@yahoo.com



เอส เอ็น สปอร์ตแวอร์ ผู้ผลิตเสื้อยืด เสื้อกีฬา พลิกตำราตัดชุดทอดา ใช้ธรรมะสร้างสติ... ปัญญาชนะ... สู่ความสำเร็จ

แม้มีผู้เชื่อมั่นเสมอมาว่า “ความเก่งและความเฮง” ทำให้คนเราร่ำรวยและประสบความสำเร็จ แต่สำหรับผู้ประกอบการรายนี้ ยังมีอีกสองปัจจัยที่ส่งให้ชีวิตการดำเนินธุรกิจของเขา เติบโตอย่างก้าวหน้า และมีความสุข คือ “การปฏิบัติธรรมและการทำความดี” เพราะสองประการหลังนี้ เป็นที่มาของจิตใจที่ใสบริสุทธิ์จนทำให้เกิด “สติ” เป็นที่มาของ “ปัญญา” นำไปสู่การแก้ไขอุปสรรคและปัญหาทั้งปวง เมื่อนำทั้งสติปัญญามาเป็นเทียนส่องทางในการดำเนินชีวิต คุณสมเดช และคุณนิสา สุประดิษฐ์อาภรณ์ เจ้าของ บริษัท เอส เอ็น สปอร์ตแวอร์ จำกัด ยืนยันว่า “สิ่งดีๆ จะเข้ามา และไม่มีปัญหาใดแก้ไม่ได้”

สิ่งดีๆ ที่เข้ามาและสร้างความภาคภูมิใจและนับเป็นเกียรติสูงสุดในชีวิตของสองสามีภรรยา คือ การเป็นผู้ตัดเย็บเครื่องอาภรณ์ตามโบราณราชประเพณี ให้แก่ไพร่พลทหารนับพันนาย อัน ร่วมรื้อขบวนเคลื่อนพระศพ ในงานพิธีพระราชทานเพลิงพระศพสมเด็จพระเจ้าพี่นางเธอ เจ้าฟ้ากัลยาณิวัฒนา กรมหลวงนราธิวาสราชนครินทร์ เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2551 ที่ผ่านมา

พื้นฐานจากครอบครัวชาวจีน...เก่งและเฮง

จากผู้สืบสายเลือดมาจากครอบครัวพ่อค้าชาวจีนในต่างจังหวัด มีโอกาสได้เรียนรู้กลวิธีทำมาค้าขายอย่างขยันอดทน มาตั้งแต่เยาว์วัย เมื่อจบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 และย้ายเข้ามาอยู่กรุงเทพมหานครกับพี่ชายซึ่งเช่าห้องแถวอยู่ย่านตรอกจันทร์ อาศัยที่เป็นคนมีหัวการค้ารู้จักทำมาหากินตามแบบอย่างชาวจีน ก็เริ่มทำธุรกิจเล็กๆ ขายอาหารเพื่อสร้างรายได้อย่างไม่หยุดนิ่ง



Superintendents of drums (4), superintendents of brass instruments (2), Uniform also worn by supervisors of the leading Tiered Gold-embroidered Umbrella for the Supreme Patriarch (2), commanders of the leading and trailing Embroidered Royal Insignia of Rank (4), supervisors of the trailing

ด้วยเหตุบังเอิญที่ห้องแถวติดกันเป็นโรงงานทอผ้าเล็กๆ ที่ไม่มีโทรศัพท์ใช้ เมื่อลูกค้าโทรมาสั่งของหรือเจรจาธุรกิจจึงใช้โทรศัพท์ที่บ้านของคุณสมเดชในการติดต่อ ซึ่งคุณสมเดชได้มีโอกาสรับโทรศัพท์ให้ ทำให้เรียนรู้เรื่องราว รายละเอียดของสินค้า วิธีการสั่งของ ขั้นตอนการนำผ้าไปตัด พิมพ์ ตัดเย็บเป็นตัว ปัก สกรีน และออกมาเป็นตัวเสื้อ พร้อมกับวิเคราะห์ให้อยู่ในว่าไม่ได้ยากเกินความสามารถของตนและน่าจะทำได้



ขยับฐานะจากลูกจ้างมาเป็นเจ้าของ

ด้วยสายเลือดของนักธุรกิจ มองเห็นช่องทาง จนเกิดไอเดียดีๆ และมีหนทางน่าจะเป็นไปได้ คุณสมเดชจึงลองเริ่มธุรกิจใหม่ ให้พี่ชายติดต่อโรงงานที่ต้องการผ้าและออร์เดอร์ผ่านมา ใช้วิธีซื้อผ้าจากโรงงานทอผ้าข้าง ลองเรียนรู้วิธีการวางผ้าและตัดเอง ต่อจากนั้นก็เข้าไปจ้างโรงงานพิมพ์ผ้า ตัดเย็บปัก สกรีน และส่งต่อให้ลูกค้า ในระหว่างนี้ คุณสมเดชก็อาศัยความสนิทสนมกับโรงงานที่ตัวเองจ้างทำ เข้าไปช่วยงาน ยกของ เดินของ จากกระบวนการตัด ไปพิมพ์ ไปเย็บเป็นตัวเสื้อแล้วไปปักจนสำเร็จเป็นชิ้นงาน จนเรียกได้ว่าสามารถเดินเข้าออกได้ทุกแผนกได้เรียนรู้จนทะลุปรุโปร่งทุกกระบวนการผลิตและการบริหารจัดการด้านเสื้อผ้า

เมื่อรับออร์เดอร์ตามกำลังความสามารถ และเรียนรู้อยู่ไม่นานมีลูกค้าติดใจการให้บริการเริ่มขยายธุรกิจ เช่าห้องเปิดเป็นกิจการตัดเย็บเสื้อผ้าของตัวเองขึ้น รับผลิตเสื้อยืด เสื้อโปโล เสื้อกีฬา เครื่องแบบ ยูนิฟอร์มต่างๆ พร้อม พร้อมปักและสกรีนตามแบบที่ลูกค้าต้องการ ที่ตรอกจันทน์ด้วยวัยประมาณ 25 ปี

คุณสมเดชดำเนินกิจการแบบค่อยเป็นค่อยไปไม่เกินตัว เน้นการบริการที่ซื่อสัตย์กับลูกค้า ตรงเวลาเรื่องการเงินกับเพื่อนร่วมธุรกิจ ตลอดจนมีเมตตาให้กับลูกจ้าง ประกอบกับอุปนิสัยที่ยึดมั่นในแนวทางการทำตัวเป็นคนดีมาตั้งแต่เด็กๆ ไม่ดื่มสุรา ไม่สูบบุหรี่ ไม่เที่ยวเสเพลหรือหลงไหลอบายมุข มีการให้และทำบุญสุนทานอย่างสม่ำเสมอ ทำธุรกิจธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่องมาถึงระดับหนึ่ง ที่ทางทำมาค้าขายแห่งเดิมเริ่มรองรับไม่ไหว ในปี 2534 คุณสมเดชจึงตัดสินใจย้ายกิจการและครอบครัวมาเปิดโรงงานใหม่ย่านบางกอกน้อยในปัจจุบัน



เจอปิเศษฐกิจจึงหันหน้าพึ่งธรรม

เมื่อธุรกิจเจริญเติบโตมาถึงจุดหนึ่งซึ่งเรียกได้ว่าสร้างผลกำไรอย่างสวยงาม มีผู้มาชักชวนคุณสมเดชไปลงเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จก็โดนวิกฤติทางเศรษฐกิจเมื่อปี ได้รับความเสียหายไปหลายล้านบาท ผลกระทบจากคราวนั้น คุณสมเดชเหนื่อยล้าจนมีผู้ชักชวนเข้าวัดปฏิบัติธรรม

“หลังจากปี 40 เราเสียหายไปเยอะ ไปลงทุนทำเสาไฟฟ้า บ้านจัดสรร ชื่อที่มีคนชวนเข้าวัดปฏิบัติธรรมศึกษาธรรมะ นักสมาธิ รู้สึกช่วยเรื่องจิตใจ ใจใสสบาย เหมือนมีบุญ การทำสมาธิทำให้เราใจเย็น สบายใจ สงบ มีสติ แล้วแล้วคิดอ่านอะไร แก้ปัญหาอะไรมันมาเอง เหมือนคำที่เขาบอกว่า สติมาปัญญาเกิด หลังจากเข้าวัด เราใช้สติรอบคอบมากขึ้น ปี 41 ปี 42 ปี 43 ก็รู้สึกว่าชีวิตเราดีขึ้นเรื่อยๆ มีปัญหาอะไรก็แก้ได้ ผ่านพ้นไปได้ นับเป็นสิ่งที่แปลก”

“แต่ก่อนผมไม่เชื่อเรื่องปฏิบัติธรรมนั่งสมาธิ เพราะถือว่าเราทำตัวเป็นคนดี คนจีนถ้ามีความกตัญญูต่อพ่อแม่ ไม่เล่นการพนัน ไม่เที่ยวมัน เขาเชื่อว่าชีวิตจะเจริญดีอยู่แล้ว แต่เมื่อได้มาสัมผัส ผมเชื่อมั่นว่าธรรมะทำให้เรามีสติ มีปัญญา มีหนทางการแก้ปัญหา เราได้อยู่ร่วมกับคนของเราอย่างมีความสุข สอนให้เราเป็นคนดีมีเมตตา บอกเขาว่า อยู่กับเราไม่ต้องทำความดีก็ได้ แต่ให้ลดสิ่งไม่ดีลงทีละนิดๆ จนในที่สุดก็เลิกทำสิ่งไม่ดีไป เหลือแต่ทำสิ่งดีๆ เขาก็กลายเป็นคนดี นี่เป็นกุศโลบาย กับลูกค้ายังดีใหญ่ ยอดขายเราเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่เรากียึดหลักเดิมคือ ความดี ยิ่งมียิ่งให้ ไม่โกง ตรงไปตรงมา ลูกค้าก็ติดเรา ยิ่งได้เข้าวัดยิ่งพยายามทำให้ดี สิ่งไม่ดีก็ไม่ทำเลย เรื่องการเงินเราก็ตระหนักเวลาไม่มีเหลือเหลื่อม”



เชื่อมั่นบุญส่งผลให้ได้งานระดับประเทศ

จุดที่คุณสมเดชเชื่อว่า เกิดผลบุญและผลจากการปฏิบัติธรรม คือ ได้มีโอกาสตัดเย็บชุดให้กองพลทหารต่างๆ ใส่ในงานพิธีพระราชทานเพลิงพระศพสมเด็จพระเจ้าพี่นางเธอ เจ้าฟ้ากัลยาณิวัฒนา กรมหลวงนราธิวาสราชนครินทร์ อดีตพนักงานที่เคยทำงานอยู่ในโรงงานคุณสมเดชได้แนะนำให้เข้าไปรับงาน นับเป็นเรื่องที่น่าอัศจรรย์ใจที่คุณสมเดชและคุณนิสา ผู้เป็นภรรยาสามารถตัดชุดกว่า 2000 ชุด สิบกว่ารูปแบบได้เสร็จภายในสองเดือน ทั้งที่เป็นชุดที่ถูกกำหนดให้ถูกต้องตามราชประเพณีเดิม หาวัสดุได้อย่างยากลำบาก แต่ทุกอย่างก็ผ่านพ้นไปด้วยดี แม้จะเหนื่อยแต่ก็มีความสุขใจจนหาที่สุดมิได้

“เราถูกแนะนำเข้าไป ศึกษารายละเอียดแล้วลงมือตัดชุดตัวอย่างเข้าไปให้ทางสำนักพระราชวังดูเลย ปรากฏว่าเขาพอใจ และเราต้องทำงานให้จบภายในสองเดือนมีสิบกว่าแบบ รวมทั้งหมดประมาณ 2000 ชุด ขั้นตอนที่ยากคือการจัดหาผ้าตามแบบโบราณ ซึ่งทางสำนักพระราชวังเน้นให้เป็นตามโบราณราชประเพณีที่สุด เช่น ผ้าเยียรบับ ใช้ตัดชุดผู้บอกระบวนต้องสั่งจากประเทศอินเดีย ใช้ตัดชุดอินทร์-พรหม ต้องสั่งจากจีน ผ้าไทยโบราณจะเป็นพวก ผ้าเข้มขาบไหม ผ้านุ่ง เกี้ยวลาย ฯลฯ ทุกอย่างต้องสั่งพิมพ์สั่งย้อม บางอย่างที่หายากแต่ก็มีคนแนะนำมาให้เราจนได้ เป็นเรื่องน่าอัศจรรย์ใจ” คุณสมเดชกล่าว

คุณสมเดชกล่าวว่า ตั้งแต่ปฏิบัติธรรม นั่งสมาธิ ไปวัดทำบุญ ไม่มีอะไรยากเลยในความรู้สึก เพราะถึงจะเหนื่อย แต่เมื่อมีปัญหาก็ไปนั่งสมาธิให้จิตสงบ สบาย แล้วจะทำให้เกิดปัญหามีทางออกทุกครั้ง หรือแม้แต่บางครั้งเราอาจจะแก้ไม่ได้ หรือทำให้เสียหายบ้าง แต่เราก็จะมีวิธีคิดให้ยอมรับได้อย่างไม่ทุกข์ เป็นเรื่องธรรมดา และมีความสุขกับชีวิต ทำให้เราเป็นทุกข์น้อย ไม่โกรธแค้น รู้จักปล่อยวาง รู้จักคิดอย่างเป็นเหตุผลทั้งเรื่องได้เรื่องเสีย

ปัจจุบัน บริษัท เอส เอ็น สปอร์ตแวร์ จำกัด เป็นกิจการที่มีความมั่นคง มีชีวิตที่เป็นสุขพอเพียงกับธรรมะและการให้ ยึดแนวทางเจริญด้วยสติปัญญา เมตตาและพอใจกับทุกแง่มุมในชีวิต ■

บริษัท เอส เอ็น สปอร์ตแวร์ จำกัด

223/164-166 ถนนเจริญสุขนิทวงศ์ 22 แขวงบ้านช่างหล่อ เขตบางกอกน้อย กทม. 10700 โทร. 0 2412 3580
e-mail : sn_sportwear@yahoo.com

สมชัย ธนสารศิลป์

เจ้าของธุรกิจร้านอาหารชื่อดัง

ร้านบานาน่า ลีฟ และ ร้านชาบู ชาบู 101

แปลงออฟฟิศเป็นศูนย์ปฏิบัติการธรรมดาทุกวันพฤหัสบดี

ร้านอาหารบานาน่าลีฟ และชาบู 101 ดักรับของนักธุรกิจหนุ่มใหญ่ “สมชัย ธนสารศิลป์” คือองค์กรเล็กๆ ที่สร้างชื่อเสียงให้กับอาหารไทยดังไกลทั่วโลก และดำรงความเกรียงไกรยั่งยืนนานกว่า 2 ทศวรรษมาได้โดยไม่ล้มครืนเพราะคลื่นเศรษฐกิจตกต่ำโถมใส่ เขาเชื่อมั่นในทางเดินที่เลือกแล้ว พร้อมยืนหยัดด้วยวิถีแห่งธรรม เพื่อนำธุรกิจและคนในองค์กรให้รอดตลอดฟ้ง



ย้อนเวลากลับไปสู่ปี 2535 คนที่ชอบเดินห้างตากแอร์เย็นฉ่ำในศูนย์การค้าสีลมคอมเพล็กซ์ แล้วรู้สึกหิวคงต้องสะดุดตากับร้านอาหารไทยเล็กๆ โลโก้รูปใบตองก้านยาวสีเขียวอ่อนสยายตาในชื่อ “บานาน่า ลีฟ” (Banana Leaf)

ร้านอาหารแห่งนี้มีคอนเซ็ปต์การตกแต่งไม่หรูหรา ราคาอาหารไม่แพง แต่แฝงบรรยากาศอบอุ่นแบบครอบครัว หรือ Family Restaurant โดยมีเมนูเด็ดเลิศรสอย่าง ไก่มะนาว หลากรสชาติถูกปากถูกใจ ซึ่งสร้างสรรค์ขึ้นเองเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าประจำ เช่น กลุ่มพนักงานออฟฟิศ และนักเรียนนักศึกษา

ตลอดระยะเวลาสองทศวรรษ ร้านอาหาร “ใบกล้วย” ยังมีผู้คนหมุนเวียนเข้าใช้บริการไม่ขาดสาย เพราะเอกลักษณ์ด้านรสชาติอาหารไทย รสจัดจ้านกลมกล่อมเป็นจุดเด่นแสนประทับใจ

แถมยังเข้าใจลูกค้าหน้าเก่าและใหม่ด้วยเมนูอาหารที่สับเปลี่ยนบ่อยครั้ง และ สร้างสรรค์เมนูใหม่อยู่เรื่อยๆ เฉลี่ยปีละครั้ง และดึงดูดใจลูกค้าด้วยบริการเป็นกันเองของพนักงาน

นอกจากนั้น ทางร้านยังใส่ใจการตกแต่งร้านใหม่ทุกๆ 3 ปี เพื่อไม่ให้ตกเทรนด์ ซึ่งปัจจุบันนี้ (2552) สไตล์ “เพื่อนของผู้หญิง” นับเป็นดีไซน์ที่ 5 แล้ว

หากจะวัดผลสำเร็จ บานาน่า ลีฟ ได้รับการยอมรับเกินคาดหมาย เพราะภายหลังเปิดร้านได้เพียง 6-7 เดือน ก็เกิดกระแสทอล์กออฟเดอะทาวน์กล่าวขานชื่อร้านกันปากต่อปาก รวมทั้งเป็นร้านแนะนำของหนังสือพิมพ์นิตยสารอีกด้วย

นั่นทำให้ร้านบานาน่า ลีฟ สามารถคืนทุนภายใน 2 ปีจากเงินลงทุนเบื้องต้นไม่เกิน 5 ล้านบาท และยังขยายสาขาเพิ่มอีก 3 แห่ง ได้แก่ เซ็นทรัลพระราม 3 โรบินสันรัชดา และเมเจอร์รัชโยธิน และถึงแม้อัตราการเติบโตจะไม่ฟูฟ่า แต่เส้นกราฟก็ทยานขึ้นทุกปี





ผ่านไป 17 ปี บรรดานักชิมก็พบทางเลือกใหม่ ซึ่งอยู่ฝั่งตรงข้ามกับร้านบานาน่า ลีฟนั่นเอง

ร้านอาหารสัญชาติญี่ปุ่นจากเจ้าของคนเดียววันนี้มีชื่อว่า **ชาบู 101 ดิกรี (Shabu 101c)** ซึ่งพกพา สโลแกนสุดเก๋ “**คุณภาพเกินร้อย อร่อยเกินจุดเดือด**” โดยเปิดให้บริการตั้งแต่ปลายปี 2551

ชาบู 101 ดิกรี เน้นสร้างรสชาติจากวัตถุดิบคัดสรรพิเศษ สำหรับบริการ Meat Lover ด้วยเนื้อวัวแสนอร่อย ซึ่งได้รับการคัดสรรจากผู้นำเข้า อย่าง Thai French โพน ยางคำ และ KU Beef ส่วนเนื้อหมูปลอดสารจากเบทาโกร รวมทั้งผักปลอดสารของโครงการหลวง บินตรงจากเชียงใหม่ เพื่อช่วยเรื่องความปลอดภัยเป็นพิเศษ ตลอดจนปรุงรสน้ำจิ้มและน้ำซุปลือรสเอาใจลูกค้า

แม้จะเป็นน้องใหม่ในวงการชาบู แต่ก็พยายามสื่อสารกับลูกค้า ด้วยการนำเสนอหน้าตาชวนกิน บวกกับประชาสัมพันธ์ไป จนกระทั่งมีลูกค้าประจำติดใจในรสชาติ และเนื้อ และยังคงคอยดูแลรายละเอียดรายการอาหาร ปรับปรุงเพิ่ม รวมทั้งปรับรสชาติให้เข้ากับคนไทยเพื่อสร้างการยอมรับมากขึ้นเรื่อยๆ

ความสำเร็จที่กล่าวมานี้ไม่อาจเกิดขึ้นด้วยความบังเอิญ แต่เป็นเพราะมีผู้บริหารชั้นเซียนกุมบังเหียนอยู่นั่นเอง

สมชัย ธนสารศิลป์ อดีตผู้บริหารเครือสหพัฒน์ฟู้ด ผู้เห็นเนิ่นทองกองอยู่ตรงหน้า จึงกระโจนเข้าสู่วงการธุรกิจอาหาร เพียงเพราะเชื่อว่าอาหารเป็นพื้นฐานของคนทุกคน และเสน่ห์ของธุรกิจนี้คือ ความท้าทาย

ภารกิจแรกของสมชัย คือการตัดสินใจปักธงที่ตั้ง โดยเชื่อว่าทำเลมีส่วนสำคัญเพราะเป็นแม่เหล็กดึงดูดลูกค้า ซึ่งต้องพิจารณาที่ชุมชน (Residence Area) และตรงกลุ่มเป้าหมาย

แต่ครั้งจะเปิดร้านด้วยรูปแบบร้านเดี่ยว (Stand Alone) เขาคงต้องทำธุรกิจแบบองค์กรใหญ่ (Corporate) ซึ่งต้องแบกรับภาระค่าก่อสร้างและสร้างแบรนด์เพียงลำพัง

สมชัยจึงเลือกโลเกชั่นในห้าง เพราะมันเป็นแหล่งรวมของความหลากหลาย เป็นที่อยู่รวมกันหลายคน แถมยังไม่ต้องจัดการสภาพแวดล้อมอื่นๆ ด้วยตนเอง แต่สามารถอาศัยห้างให้ทำกิจกรรมช่วยดึงดูดลูกค้าเข้าร้านได้ง่ายกว่า

ความสนุกต่อมาคือ การแก้ปัญหาอย่างเข้าใจและเข้าใจผู้บริหารหนุ่มวัย 54 ปี มีคติในการทำงานว่า “**มากคนมากวาสนา**” ในขณะที่หลายคนมักจะคิดว่ามากคนมากปัญหา แต่เขากลับมองทุกอย่างในแง่บวก

ในเมื่อเป็นแบรนด์ใหม่ ก็ต้องพยายามมากกว่าคนอื่น ฉะนั้นสมชัยจึงต้องใช้ประสบการณ์ ที่ได้จากการศึกษาด้วยตนเองตลอดเวลา

เริ่มตั้งแต่ก่อตั้งร้าน เมื่อไม่ได้ซื้อแฟรนไชส์ เขาจึงต้องลงครัวเอง 3 วัน เพื่อจัดระบบงานครัว ส่วนงานบริการ แม้จะมีเพียง 20 โต๊ะ แต่สมชัยก็จัดระบบเทคโนโลยีมาใช้

ทุกวันนี้ เขายังเข้าไปดูงานทุกวัน และลงไปจับมันโดยตรง เพราะต้องรู้ไลน์รายละเอียดของงาน เพื่อจะได้รู้ปัญหา แล้วแก้ไขเพื่อรักษาคุณภาพมาตรฐาน ตามความเชื่อที่ว่า “**ความยั่งยืนอยู่ที่คุณภาพ อาหารจะดี คุณภาพต้องมาก่อน บวกวิธีทำที่ดี รสชาติก็จะดีตามไปด้วย**” ตลอดจนกลับมาคอยทดสอบอยู่เสมอ

สมชัยบอกว่า ทุกวันนี้ยังทำสิ่งใหม่ และสนุกทุกวัน เพราะได้เรียนรู้จากร้านอาหารทั้งสองเพิ่มเติมไม่รู้เบื่อ แต่ยังใช้เวลาประเมินตัวเองอีกสักนิด

“เราก็จะพิจารณาอุปสรรคด้วย ร้านบานาน่า ลีฟ มีจุดอ่อนที่การจำกัดที่นั่งในร้าน เราก็จับทางลูกค้าชอบทำหาย จึงหาคอนเซ็ปต์ใหม่ มาสนองความต้องการหลากหลาย ส่วนชาบู แม้จะมีคู่แข่ง แต่ไม่มีคู่แข่ง เราต้องถามตัวเองว่าทำดีที่สุดแล้วหรือยัง ดูคู่แข่งเป็นต้นแบบ ทำให้ดีกว่า ต้องหาจุดเด่นให้ได้ ต้องกลับมาทบทวนหนึ่งอีกรอบ มาตั้งเป้า ต้องถามคอมเม้นต์มาล้างสมองกันใหม่ เติมสิ่งต่างๆมากกว่าเดิม”

ถึงอย่างไร เขาก็ไม่ได้ปฏิเสธการขยายตัวทางธุรกิจ เพราะยังต้องการจะเกื้อหนุนเตอร์เช่นกัน

“เคยมีคนจากอินโดนีเซีย และอังกฤษ เข้ามาถามว่าจะขายแฟรนไชส์บานาน่า ลีฟ หรือไม่ แต่เรามองว่า อาหารไทยขายแฟรนไชส์ยาก เพราะเป็นอาหารที่ต้องพึ่งคนปรุง หรือ chef oriented ไม่ใช่เพียงชั่งตวงวัตถุดิบ หรือ ingredient ก็ทำได้แล้ว และหากจะขายแฟรนไชส์ต้องขายความสำเร็จของแบรนด์ ก็เลยจะหยิบชาบู 101 ดิกรีมาขายแฟรนไชส์ เพราะลักษณะอาหาร คนกินปรุงเองจะกำหนดได้ง่ายกว่า เพียงมีหน้าที่จัดสรรทุกอย่างให้เท่านั้นเอง”

ทั้งนี้ คุณสมชัยยังมีวิธีวัดความเติบโตที่ไม่เหมือนใคร โดยวัดความสำเร็จจาก ความสุขของลูกค้า

ผู้บริหารหนุ่มยกให้ **นายห้างเทียม โชควัฒนา** คือต้นแบบที่ดี ผู้สอนวิธีคิดว่า ลูกน้องหนึ่งคนต้องเลี้ยงที่บ้านอีกหกคน เราจึงต้องให้ความก้าวหน้ากับเขาด้วย หากเราขยายตัวได้ เราต้องให้ออกาสพนักงานเรารับค่าตอบแทนด้วย



EA F
อว๊อ

สมชัยบอกว่า ความยากของธุรกิจอยู่ที่คน นั้นทำให้เขาต้องให้ความสำคัญกับการบริหารบุคลากรอยู่แล้ว

ผู้บริหารคนนี้ปรับมุมมองตัวเอง เปรียบร้านอาหารให้เหมือนโรงงาน เพราะเรียนจบด้านอุตสาหกรรม ทำให้ทุกฝ่ายต้องมีระบบการจัดการ ผลิต และเรียนรู้อัตโนมัติว่าถ้าไม่ทันเวลา ก็จะต้องทำอะไรก่อนหลัง ในขณะที่เดียวกันก็ต้องกระตุ้นให้พนักงานใส่ใจการบริการ แล้วภายในหนึ่งปี เขาก็เห็นโครงสร้างงานได้ลงตัว

อย่างไรก็ตาม สมชัยก็ต้องบริหารคนอยู่เสมอ ทั้งกรณีเปิดร้านชาบูเพิ่ม ทำให้เขาต้องถ่ายโอนพนักงานของบานานา ลีฟมาสร้างทัศนคติทำอาหารแบบญี่ปุ่น ใส่ความละเอียดอ่อนลงไปในงานศิลปะการตกแต่งอาหารต่างแดน ที่สำคัญ สมชัยต้องฝึกให้ลูกน้องเป็นตัวแทน โดยให้เห็นมุมมองเดียวกับเขา เพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายและสร้างความแข็งแกร่งในธุรกิจให้ได้

สิ่งที่จะทำให้ทุกอย่างเป็นไปตามประสงค์ได้นั้น ทฤษฎีการตลาดและหลักบริหารตามตำราคงไม่เพียงพอ สมชัยจึงหยิบยกรวบรวมวิธีบริหารคนด้วยหลักธรรมมาใช้ร่วมด้วย

คุณสมชัยกล่าวว่า ศีลธรรมมีส่วนสำคัญอย่างยิ่ง เริ่มจากต้องทำสัมมาอาชีวะเป็นพื้นฐาน นั่นคืออย่าทำ 4 อย่าง ได้แก่ คำนุश्य ยาเสพติด ยาพิษ และอาวฤ

“ผู้บริหารที่ดีต้องเป็นคนมีศีลธรรม มีความจริงใจ ซื่อสัตย์ เอาใจเขามาใส่ใจเรา และต้องส่งเสริมให้พนักงานมีศีลธรรม ในที่สุด หัวใจของธุรกิจคือคน สร้างคนดีเพื่อความสุข”

หลังจากผู้บริหารคนนี้เริ่มเข้าถึงธรรมตั้งแต่อายุ 23 ปี จากการศึกษากรรมฐาน ณ วัดสระเกศ ซึ่งจุดประกายเรื่องการนั่งสมาธิ ให้เขาเห็นประโยชน์ว่าหากนั่งได้ ก็จะมีจุดยึดในใจ และเชื่อมั่นว่าวิชาพุทธเจ้าจะช่วยแก้ปัญหาคน เพื่อไปสู่เป้าหมายมุ่งสู่พระนิพพาน

ต่อมา เมื่อมีโอกาสเข้าวิปัสสนากับแม่ชีสิริ ซึ่งเน้นสร้างคนรอบข้างให้มีศีลธรรม โดยเชื่อว่าไม่จำเป็นไม่ต้องมีตำรา หากทุกคนรักษาศีล เราก็จะไม่มีขโมย และยังได้ไปวิปัสสนาที่สวนพนาวัฒน์ จังหวัดเชียงใหม่ เขาก็อุทิศตนนำหลักศีลธรรมมาสร้างวิธีบริหารบุคลากรทั้ง 110 คน

นอกจากจะส่งพนักงานไปปฏิบัติธรรมที่สวนพนาวัฒน์ จังหวัดเชียงใหม่ เพราะเลือกตามวิธีที่พระพุทธเจ้าสอน ดูสภาพแวดล้อม คำสอน พระสงฆ์ปฏิบัติดีปฏิบัติชอบ จริยวัตรดีเป็นสำคัญ

ในตอนแรกต้องพูดกับพนักงานให้เข้าใจกันก่อน และชักชวนให้ทดลองดู แต่เมื่อกลับมาแล้วได้ผลดีต่อตัวพนักงานเอง ทั้งเลิกสูบบุหรี่ และดื่มสุราแล้ว พวกเขายังสามารถฝึกตัวเองได้ดี จึงไม่ต้องห่วงหรือไม่ต้องชาร์ตแบตเตอรี่บ่อยๆ

“จ้างให้เป็นคนดีได้ ทำไมเราถึงไม่จ้าง แต่มันคุ้มกว่านั้น เพราะพนักงานคุยกันง่าย เข้าใจกันง่ายขึ้น สังเกตว่าพนักงานดีขึ้น เป็นคนมีศีลมากขึ้น ความคดโกงน้อย”

คุณสมชัย เล่าว่า ปัจจุบัน เขายกสถานปฏิบัติธรรมเข้ามาใกล้ตัวมากขึ้น ด้วยการจัดส่วนหนึ่งของบริษัทเป็นศูนย์ปฏิบัติธรรมจิตตธนา เพื่อให้ผู้สนใจมาร่วมทำกิจกรรมธรรมทุกวัน พฤหัสตั้งแต่ 18.00 ถึง 20.00 น. เริ่มต้นทำวัตรเย็นครึ่งชั่วโมง ต่อด้วยการนั่งสมาธิ 1 ชั่วโมง ตามด้วยการฟังเทศน์ฟังธรรมอีกครั้งครึ่งชั่วโมง โดยเน้นชีวิตในวัฏสงสาร อาณิสสทำทาน และฟังธรรมเกี่ยวกับนรก สวรรค์ เป็นต้น

เจ้าของธุรกิจร้านอาหารชื่อดังกล่าวว่า ตอนแรกที่เปิดออฟฟิศเป็นที่ปฏิบัติธรรม แรกๆก็กลัวว่าไม่มีคนมาเข้าร่วมกิจกรรม จึงเชิญชวนคนในละแวกเดียวกันมาได้ 50 กว่าคน ตอนนี้อาจมีคนมาร่วมกิจกรรมเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆตอนนี้มีคนมาสดมนต์ นั่งสมาธิ และฟังเทศน์ฟังธรรม สัปดาห์ละครั้ง มาเป็นประจำจนเป็นเพื่อนกันไปแล้ว

นโยบายที่ไม่เหมือนใครของเจ้าของกิจการร้านอาหารรายนี้ก็คือ หลังเลิกประชุมบริษัท คุณสมชัย ธนสารศิลป์ จะชักชวนให้พนักงานสดมนต์ก่อนกลับบ้านทุกครั้ง ทั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้พนักงานได้ทำบุญอย่างง่ายๆ เนื่องจากการสดมนต์เป็นบุญอย่างหนึ่ง ซึ่งผู้บริหารต้องหาโอกาสให้พนักงานได้สร้างบุญ และชี้ให้เห็นเป็นอาณิสสของบุญด้วย

นโยบายของผู้บริหารท่านนี้ ชี้ให้เห็นถึงกระแสศีลธรรมที่กำลังตื่นตัวในองค์กรของธุรกิจภาคเอกชนได้อย่างชัดเจน ■

บริษัท จิตตธนา จำกัด

79/339 -340 ถนนสาธุประดิษฐ์ แขวงช่องนนทรี
เขตยานนาวา กทม. 10120
โทร: 0 2674 3490



บางกอกคริสต์มาสเด็คโคเรชั่น เอ็กซ์พอร์ต

ผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์ตกแต่งคริสต์มาสตร์รายใหญ่

เปิดประตูรับพระตักบาตรในโรงงาน

คุณวิไลวัลย์ วัชสิริเสรี
กรรมการผู้จัดการ

บริษัท บางกอกคริสต์มาสเด็คโคเรชั่น เอ็กซ์พอร์ต จำกัด
กล่าวว่าเดิมผลิตสินค้าของชำร่วยแบบแฮนด์เมด
จำหน่ายให้กับผู้ค้าส่งตลาดพาหุรัด
แต่ก็ถูกคนอื่น ลอกเลียนแบบได้ง่าย

เธอก็เริ่มหาทางออกไปผลิตสินค้าอื่น ขณะเดียวกันก็ได้รับคำชักชวนจากคนใต้หวันให้ลองเปลี่ยนผลผลิต “ดินทอง” จากเครื่อง สลิตเตอร์ (Slitter) ส่งให้โรงงานทอผ้า กลายเป็นสินค้าเกี่ยวกับงานคริสต์มาสจะดีกว่า

ผู้บริหารหญิงคนเก่งจึงผันตัวเองมารับงานผลิตสินค้าประดับต้นคริสต์มาสอย่างเต็มตัว อาทิ ต้นสน และอุปกรณ์ตกแต่ง เช่น บอลลูน ตุ๊กตา ดิสเพลย์ อนุสาวรีย์ ป้าย สายรัด สายรุ้ง เป็นต้น

แม้ผลิตภัณฑ์ของเธอจะไม่ได้โดดเด่นที่ดีไซน์ล้ำโลก หรือแตกต่างจากท้องตลาด แต่กลับจัดจ้านที่ความหลากหลาย และครบถ้วนสำหรับงานรื่นเริงแห่งปี และยังอัปเดตเทรนด์อยู่ตลอด ซึ่งปีนี้ไทยจะนิยมสีขาว และสีทอง ส่วนต่างประเทศ โดยเฉพาะยุโรป จะเพิ่มสีเขียว ตลอดจนถึงสีแปลกๆ เจ็บๆ



ทั้งนี้ ตลอด 10 ปีแรกนับตั้งแต่เปิดกิจการ “บางกอก คริสต์มาส” จะเน้นผลิตเพื่อจำหน่ายภายในประเทศเท่านั้น

จนกระทั่งได้รับคำแนะนำจากกรมส่งเสริมการส่งออกให้ “เปิดประตูอีกบาน” เพื่อรองรับตลาดส่งออกตั้งแต่ปี 2530 ส่งผลให้มีลูกค้าต่างชาติหันมาซื้อสินค้าของเธอมือเมืองไทย บางรายก็ส่งแบบมาให้ผลิต เพื่อติดแบรนด์ของลูกค้า (OEM) อย่าง เคมาร์ท สหรัฐอเมริกา

บางกอก คริสต์มาส จึงทุ่มพรมครองตลาดส่งออกเป็นหลัก และสามารถขยายสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 70 ตลอดระยะเวลาเกือบ 20 ปีที่ผ่านมา

แต่แล้วนโยบายเปิดประเทศของจีน ก็ส่งผลให้สินค้าจากแดนมังกรเข้ามาแย่งตลาดของเธอในปี 2548 เป็นเหตุให้เธอต้องสลับขั้ว ยอดขาย หันมาทำตลาดในประเทศมากขึ้น ผ่านศูนย์ค้าส่ง อย่าง แม็คโคร 70% และลดสัดส่วนตลาดต่างประเทศลงเหลือเพียง 30% เท่านั้น

เกมการตลาดใหม่เปลี่ยนโฉม บางกอก คริสต์มาส แยกเป็น 3 โมเดลเพื่อรองรับการขยายตัวของตลาดบ้านเราในช่วงท้ายปี ก่อนเทศกาลสำคัญจะมาเยือน ได้แก่

1. สินค้าขายปลีก ผ่านช่องทางศูนย์การค้าต่างๆ เพิ่มขึ้น ครองสัดส่วนรายรับกว่า 50%
2. แผนกรับจัดตกแต่งนอกสถานที่ (Display) ตามโรงแรมและสถานที่ต่างๆ ช่วยสร้างยอดขายมากกว่า 20% และ
3. โซนร่วมแสดงสินค้าทั้งหมด และให้บริการแบบ One Stop Service บนพื้นที่ชั้นสองของโรงงาน ช่วยเพิ่มเงินเข้ากระเป๋าอีกประมาณ 1-2 หมื่นบาทต่อหนึ่งออเดอร์

ขณะเดียวกัน คุณวิไลวัลย์ก็ไม่อาจละเลยตลาดส่งออก ซึ่งเป็น “ตลาดหลักในอดีต” เธอเลือกออกงานแสดงสินค้าทั้งในและนอกประเทศ เพื่อกระตุ้นยอดขายช่วงกลางปีด้วยเช่นกัน

“เพราะปัจจัยพฤติกรรมของลูกค้าต่างชาติ จะนิยมสั่งออเดอร์ล่วงหน้าข้ามปี เราจึงออกบูธตั้งแต่ต้นปี เริ่มที่งาน Christmas World เยอรมนีตั้งแต่เดือนมกราคม และกลับมาออกบูธที่งาน BIG&BIH ในไทย ก่อนไปจับงานกีฬาศีของฮ่องกงเดือนพฤษภาคม สามารถสร้างฐานลูกค้าได้กว่า 70% จากจำนวนลูกค้าทั้งหมดเลยทีเดียว”

“บางกอก คริสต์มาส” สามารถช่วงชิงตลาดต่างประเทศกลับคืนมาได้ ไม่ว่าจะเป็นยุโรป เช่นเยอรมนี อังกฤษ ฝรั่งเศส อิตาลี ฟินแลนด์ ยูเครน และสหรัฐอเมริกา แคนาดา รัสเซีย แคมดัวเยเซีย อย่าง ศรีลังกา สิงคโปร์ เวียดนาม อินโดนีเซีย และกำลัง “เดินหมาก” รุกเข้าพม่า ลาว และกัมพูชา รวมไปถึงเทรดดิ้งเจ้าอื่นๆ และอินเทอร์เน็ตเข้าช่วย

การสร้างวงจรการตลาดรอบทิศ เปิดช่องรายรับทุกทาง ทำให้กำลังการผลิตจะจำกัดอยู่เฉพาะโรงงานไม่ได้

“บางกอก คริสต์มาส” จึงเลือกทำเฉพาะสายรั้ง สายรัด และอาศัยวิธีจ้างงานนอก (Outsource) แบ่งผลิตสินค้าอื่นๆ กระจายให้เครือข่ายชุมชนทางภาคเหนือ และจังหวัดอื่นๆ แล้วเข้าร่วมเป็นหุ้นส่วนในอัตรา 5% บ้างส่งวัตถุดิบให้ผลิต และให้เขาส่งสินค้าสำเร็จรูปมาขาย ซึ่งจะมีข้อดีที่ค่าแรงต่ำกว่า และสามารถควบคุมคุณภาพได้

อีกทางหนึ่งจะรับซื้อของเบ็ดเตล็ด เช่นตุ๊กตา จากแหล่งผลิตนอกที่คิดต่างจากรายอื่นๆ มาเสริมทัพ ทำให้มีอำนาจต่อรองและเพิ่มตัวเลือกเสนอให้กับลูกค้าของบริษัทมากขึ้น

แต่กว่า “บางกอก คริส്മัส” จะเป็นผู้ผลิตสินค้าของคริสต์มาสแบรนด์เนมไทย และมีการผลิตสูงเป็นอันดับต้นๆ พร้อมคาดการณ์ว่ายอดขายรวมจะเติบโตถึง 20% ในปี 2551 นั้น

คุณวิไลวัลย์ เผยว่าไม่ใช่แค่แผนการตลาดสุดเวิร์ก แต่ต้องบริหารงาน บริหารเวลาและคุณภาพ และมีคุณธรรมหรือการอยู่ใน “กระแสบุญ” ด้วย

นอกเหนือจากการประกอบสัมมาอาชีพจะช่วยให้ธุรกิจอยู่รอดแล้ว บุญจะประดับประดาให้ผ่านพ้นอุปสรรคได้จริง แถมได้รับ “ปาฏิหาริย์โอกาส” ก่อนเกิดวิกฤตเสมอ

เช่นปี 2549 เกิดเหตุการณ์สึนามิในไทย “บางกอก คริส്മัส” ขายสินค้าล๊อตสุดท้ายช่วงปีใหม่ได้ก่อนวันที่ 25 ธันวาคมไปทั้งหมดแล้ว

“ในขณะที่คนอื่นผลิตสินค้า เพื่อเน้นผลกำไร แต่เรามองความยั่งยืนและความสุข ด้วยสายบุญทำให้เราเจออุปสรรคน้อยมาก บุญจะดึงดูดและคัดกรองข้อผิดพลาดต่างๆเข้ามา และยังช่วยบริหารทรัพยากรบุคคล 200-300 กว่าคนของเราให้มีคุณภาพดีด้วย”

หลังจากปรับธรรมะเข้ากับการบริหารจัดการ ทำให้ผู้บริหารหญิงแกร่งมีจิตใจดีขึ้น มองคนในแง่ดี รับผิดชอบตัวเอง และสบายใจเมื่อมีปัญหาเข้ามาปะทะครั้งแล้วครั้งเล่า

ผู้บริหารวัย 66 ปี ก็ต้องการกระจายความดี และสร้างเครือข่ายคนดีในสังคม โดยเริ่มจากคนในองค์กรของเธอก่อนเป็นอันดับแรก

วิธี “**เพิ่มพลังบุญ**” มีทั้งกิจกรรมนอกและในสถานที่อันหลากหลาย ซึ่งประกอบไปด้วย การสัมมนาเครือข่ายองค์กรมาตรฐานศีลธรรม (Moral Standard Organization) ซึ่งจะจัดสัมมนาแลกเปลี่ยนธรรมะและการบริหารธุรกิจทุกวันเสาร์แรกของเดือนเป็นประจำ ดำเนินการมาแล้ว 2 ปี ได้ผลดีมาก ทำให้เกิดแรงบันดาลใจให้นักธุรกิจหันมาส่งเสริมศีลธรรมให้เกิดขึ้นกับพนักงานในบริษัทหรือในโรงงานของตนเอง จนขยายเป็นเครือข่ายแลกเปลี่ยนประสบการณ์และวิธีการซึ่งกันและกันในหมู่ผู้บริหารองค์กรธุรกิจหลายแห่ง

นอกจากนี้ยังมี **โครงการสู่ความสำเร็จ** ซึ่งเป็นหลักสูตรจัดขึ้นเป็นระยะๆ เป็นหลักสูตร 3 วันที่เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการและเจ้าของธุรกิจต่างๆ ได้มาจินตนาการมาทำกิจกรรมร่วมกัน ผ่านรูปแบบการสัมมนาแนะแนวทางการบริหารงานโดยใช้ธรรมะเป็นแนวทาง มีการนั่งสมาธิ และฟังเทศน์ และทำกิจกรรมส่งเสริมการทำงานเป็นทีม เป็นต้น

สำหรับกิจกรรมส่งเสริมศีลธรรมภายในบริษัท บางกอก คริส്മัส นั้น คุณวิไลวัลย์ วัชสิริเสรี กล่าวอย่างภูมิใจว่า ทางโรงงานปลูกฝังให้พนักงานมีศีลธรรม ดยกำหนดให้ทุกวันอังคาร นิมนต์พระมาดื่กบาตรกันในโรงงาน เพื่อให้พนักงานได้ตักบาตรจนเป็นนิสัย เพราะคุณวิไลวัลย์ มีความเชื่อมั่นว่าการตักบาตรเป็นการฝึกให้พนักงานรู้จักการให้และการแบ่งปัน



ทุกวันอังคารตอนเย็นได้เปิดโอกาสให้พนักงานมาฟังธรรมและปฏิบัติธรรมร่วมกัน ที่โรงงานผลิตต้นคริสต์มาสส่งออกรายใหญ่แห่งนี้ มีห้องฟังธรรมที่กว้างใหญ่จนทำให้เจ้าของธุรกิจรายอื่นเดินทางมาดูห้องฟังธรรมแห่งนี้ เพื่อนำไปเป็นแบบอย่างกันเป็นจำนวนมาก

กิจกรรมต้นตอในด้านศีลธรรมที่ถือว่าเป็นจุดประทับใจสำหรับผู้คนภายนอกที่มีโอกาสเข้ามาในโรงงานแห่งนี้ นั่นก็คือ จะมีถ้อยคำไพเราะผ่านระบบเสียงตามสาย ชักชวนให้พนักงานแผ่เมตตาทุกวัน และย้ำให้แบ่งบุญให้เทวดาด้วย นี่คือวิธีการง่ายๆ แต่ขยายใจพนักงานให้สร้างได้ดีทุกวัน

คุณวิไลวัลย์ กล่าวด้วยรอยยิ้มแห่งความภาคภูมิใจว่า วิธีการดังกล่าวส่งผลลัพธ์ชัดเจนทั้งในเชิงรูปธรรมคือ พนักงานเลิกเหล้า และเล่นการพนันน้อยลง ด้านการทำงานนั้น ผลงานที่ออกมาจะมีคุณภาพตรงต่อเวลา เปอร์เซ็นต์ความผิดพลาดน้อย และไม่เคยเกิดปัญหาสินค้าตักกลับเลย

นี่เป็นตัวอย่างอีกธุรกิจหนึ่งที่นำศีลธรรมเข้ามาบริหารในโรงงานเมื่อตั้งใจอย่างจริงจัง แม้จะยากบ้างในช่วงเริ่มต้นเพื่อเปลี่ยนทัศนคติของพนักงาน แต่ก็ไม่ยากเกินกำลังที่ผู้บริหารหญิงท่านนี้จะทำให้สำเร็จได้

การมุ่งมั่นให้พนักงานมีศีลธรรมผ่านกิจกรรมต่างๆนั้น ได้รับผลสำเร็จเกินคาดหวัง ที่เห็นชัดคือ ไม่เคยมีของหายในโรงงาน พนักงานไม่อู้งาน ไม่เคยพลาดเวลาในการส่งของให้ทันมือลูกค้าในต่างประเทศ และที่น่าจับตามองยิ่งกว่านั้นคือ เจ้าของธุรกิจรายนี้ไม่เคยปวดหัวไม่เคยคลุ้มใจในการบริหารธุรกิจผลิตและส่งออกต้นคริสต์มาสและอุปกรณ์ตกแต่งคริสต์มาสที่ถือว่าเป็นธุรกิจรายใหญ่ของประเทศ ■

บริษัท บางกอกคริสมาสเด็คโคเรชั่น เอ็กซ์พอร์ต จำกัด

218-218/1 ซอยอานวยสุข 2 ถนนเพชรเกษม 16 กทม.

โทร. 0 2868 1881-4

Market & Trend

► เรื่อง : ปาณทิพย์ เปลี่ยนไมไฟ



บริษัท ศรีเอทีพีครีฟ จำกัด
ผู้ผลิตตุ๊กตาปูนปลาสเตอร์รายใหญ่ของโลก
สร้างกฎเหล็กสวดมนต์ฟังเทศน์สวดพระคัมภีร์

พลกฤษณ์ กิจประชากร เจ้าของธุรกิจผลิตตุ๊กตาปูนปลาสเตอร์ข้ามโลก ผู้พลิกประวัติศาสตร์ของตนอย่างสุดขีด จากลูกผู้ติดยาที่ผ่านความยากจนมาอย่างสาหัสในอดีต ปัจจุบันกลายเป็นเศรษฐีที่มีธุรกิจส่งออกติดอันดับโลก ภายใต้ชื่อ บริษัท ครีเอทีฟครีฟ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้ผลิตตุ๊กตาปูนปลาสเตอร์รายใหญ่ที่สุดของโลก มีแบบตุ๊กตามากกว่า 5,000 แบบ สามารถส่งสินค้าที่ทำด้วยด้วยฝีมือคนไทยไปรอดสายตาคนทั่วโลก



โดยลำเลียงสินค้าใส่ตู้คอนเทนเนอร์มากกว่า 120 ตู้ มุ่งหน้าสู่สหรัฐอเมริกา แคนาดา ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น และอีกหลายประเทศในตลาคยุโรป โดยมีบริษัท California Creations ในอเมริกาเป็นกำลังสำคัญในการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ตุ๊กตาปูนปลาสเตอร์สัญชาติไทยเหล่านี้ ถูกวางขายในห้างสรรพสินค้าชั้นนำของโลก ได้แก่ WAL-MART, MICHAEL STORE, FRANK & NESSERY เป็นต้น

7 คุณสมบัติโดดเด่น ต้นเหตุแห่งความสำเร็จ

ต้นเหตุแห่งความสำเร็จที่ทำให้ **พลกฤษณ์ กิจประชากร** ดำเนินธุรกิจได้อย่างก้าวกระโดด และมีอนาคตยาวไกลอย่างที่ใครจะคาดเดาได้ ขอถือโอกาสนี้ให้ฉายาแก่ผู้ประกอบการรายนี้ว่า **นักสร้าง 7 ประการ** ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่โดดเด่นเฉพาะตัวได้แก่

1) **สร้างกฎเหล็กสวดมนต์ฟังเทศน์** เป็นนโยบายภาคบังคับของโรงงานที่ตั้งกติกาไว้ว่า พนักงานทุกคนจะต้องมาสวดมนต์ ฟังพระเทศน์ และนั่งสมาธิพร้อมกันสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ไม่เว้นแม้กระทั่งผู้บริหารของโรงงานก็ต้องมาร่วมปฏิบัติด้วยเช่นกัน ถือเป็นเรื่องสำคัญสำคัญของโรงงาน เจ้าของกิจการยอมรับว่าสิ่งที่ทำขึ้นเพียงสัปดาห์ละครั้ง ใช้เวลาเพียง 2-3 ชั่วโมงเท่านั้น แต่กลับส่งผลเกินควรเกินคาด กฎเหล็กของบริษัทนี้แหละที่ทำให้ไม่มีการขโมยของในโรงงาน ไม่มีการขี้เกียจ ทำให้คนงานเลิกดื่มเหล้า เลิกสูบบุหรี่กันทั้งโรงงาน จนเป็นที่เลื่องลือไปทั่ว และเป็นเหตุให้เจ้าของโรงงานรายอื่น ๆ เดินทางมาศึกษา เพื่อนำไปเป็นแบบอย่าง

2) **สร้างสรรค์วิธีตอบแทนผู้มีคุณ** เจ้าของบริษัท ครีเอทีฟครีฟรายนี้ สำนึกอยู่เสมอว่า กิจการของตนเติบโตจนกลายเป็นผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์จากตุ๊กตาปูนปลาสเตอร์รายใหญ่ของประเทศไทยและของโลก เป็นเพราะบริษัท California Creations จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ในอเมริกา เป็นผู้ให้โอกาสแก่ตน ทำให้ตนยืนอยู่ได้ทุกวันนี้ ด้วยความรู้สึกสำนึกในบุญคุณ เจ้าของบริษัท ครีเอทีฟครีฟจึงทำป้ายชื่อ บริษัท California Creations เป็นป้ายขนาดใหญ่คู่กับป้ายชื่อบริษัท ครีเอทีฟครีฟที่อยู่นำหน้าโรงงาน โดยป้ายของผู้มีพระคุณจะมีขนาดใหญ่กว่าป้ายชื่อบริษัทของตนเสียอีก

3) **สร้างความสะอาดเป็นเลิศ** ถึงแม้จะเป็นโรงงานที่ต้องใช้ปูนปลาสเตอร์ซึ่งเป็นผงเป็นฝุ่นและคลุ้งกระจายอยู่ตลอดเวลา แต่โรงงานแห่งนี้กลับทำให้โรงงานสะอาดสะอาดได้อย่างนึกไม่ถึง ที่น่าทึ่งคือได้ขยายความสะอาดออกไปรอบๆโรงงาน เริ่มตั้งแต่ปากทางเข้าสู่โรงงาน โรงเรียนที่อยู่ใกล้โรงงาน และวัดที่อยู่ในละแวกเดียวกับโรงงาน สังคมรอบด้านได้รับการเกื้อกูลปัดกวาดให้สะอาดอย่างทั่วถึงไม่เว้นแม้กระทั่งในห้องน้ำ จนเป็นที่รักของสังคมรอบข้างบริเวณนั้น

4) **สร้างโอกาสให้คนในและคนนอก** ที่นี้ให้โอกาสคนทั้งคนภายในโรงงานและคนภายนอกโรงงาน โดยคนนอกได้มีโอกาสเข้ามาดูการผลิตอย่างเปิดเผย ส่วนคนภายในโรงงานให้โอกาสความก้าวหน้า คนงานสามารถก้าวขึ้นมาเป็นผู้บริหารหรือเป็นหุ้นส่วนกับบริษัทได้ ถ้ามีความซื่อสัตย์และพิสูจน์ฝีมือให้เห็น



เติบโตแบบก้าวกระโดด พร้อมค่าทางใจที่วัดไม่ได้

ตลอดเวลากว่า 10 กว่าปีที่ผ่านมานี้ ครีเอทีฟครีฟ ได้รับออเดอร์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จากจุดเริ่มต้นต้องเช่าตึกแถวเดือนละ 5 หมื่น ภายในเวลาแค่ปีเดียวเปลี่ยนสภาพจากผู้เช่าเป็นผู้ซื้อตึกตัวเอง หลังจากนั้น 3 ปีสามารถซื้อที่ดินรอบบริเวณโรงงานไว้ทั้งหมด 22 ไร่ นับเป็นตัวเลขที่ชี้ให้เห็นถึงความสำเร็จแบบก้าวกระโดดของกิจการได้เป็นอย่างดี

ผลิตภัณฑ์ทั้งหมดใช้วัตถุดิบในประเทศ 99% ผลิตแล้วส่งออก 100% ไม่ขายในเมืองไทย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักในอเมริกาก็คือ ผู้เกษียณอายุแล้วอยู่บ้านไม่มีอะไรทำ มักจะซื้อผลิตภัณฑ์ปูนปลาสเตอร์มาทำสืออยู่กับบ้าน ครอบครัวอเมริกันและยุโรปเมื่อลูกแต่งงานแล้วมักจะแยกครอบครัวออกไปหมด เหลือแต่พ่อแม่อยู่กับบ้าน เมื่อไม่มีอะไรทำก็ซื้อผลิตภัณฑ์ปูนปลาสเตอร์มาทำสืออยู่กับบ้านแก้เหงาได้ คนที่เป็นพ่อแม่เองก็นิยมซื้อผลิตภัณฑ์ปูนปลาสเตอร์ไปให้ลูกหลานทำสือเล่น บางทีพ่อแม่ลูกก็ช่วยกันระบายสีในครอบครัว ทำให้เกิดความรักความอบอุ่นขึ้นในครอบครัว กลุ่มลูกค้าเหล่านี้ทำให้ผู้ผลิตอย่าง พลกฤษณ์ กิจประชากร รู้สึกปลื้มใจต่อผลิตภัณฑ์ของตนที่ให้คุณค่าทางใจที่วัดไม่ได้เหล่านี้

คว่ำรางวัลธรรมมาภิบาลดีเด่น โรงงานต้นแบบด้านคุณธรรม

บริษัท ครีเอทีฟครีฟ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นบริษัทที่มีธรรมภิบาลที่ดีจากสถาบันร.ปว ย อังภากรณ์ ที่ได้รางวัลนี้เพราะมีการบริหารอย่างถูกต้องเป็นธรรม ดูแลพนักงานอย่างเป็นธรรม ค่าขายอย่างเป็นธรรม โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ ■

บริษัท ครีเอทีฟครีฟ (ประเทศไทย) จำกัด

167/5 หมู่ 5 ต.โพธิ์มะเดื่อ อ.เมือง จ.นครปฐม 73000

โทร : (034) 776656, (034) 387212 โทรสาร (034) 776657

5) สร้างปัญญาเป็นวิทยาทาน บริษัททุ่มเงินก้อนโตเพื่อสร้างห้องเรียนภาษาต่างประเทศ พร้อมติดตั้งอุปกรณ์ทันสมัยเพื่อให้คนงานได้เรียนรู้ภาษาต่างประเทศ ทั้งนี้เพราะบริษัททำการค้ากับต่างชาติ จึงอยากให้คนงานมีความรู้มีความก้าวหน้าเพื่อเป็นฐานให้คนงานก้าวเติบโตต่อไป

6) สร้างต้นแบบธุรกิจ “พี่สอนน้อง” ในขณะที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม มีโครงการ “พี่เลี้ยงน้อง” แต่ที่โรงงานแห่งนี้มีกิจกรรมที่เรียกว่า “พี่สอนน้อง” มาเป็นเวลานานแล้ว โดยเจ้าของครีเอทีฟครีฟจะทำตัวเป็นพี่ใหญ่ เดินทางไปดูกิจการของน้องๆ การไปแต่ละครั้งหมายถึงการไปชี้แนะ ไปช่วยเหลือ และไปจับจุดข้อบกพร่องในโรงงานของน้องๆ ในแวดวงธุรกิจอุตสาหกรรม หลายรายทำตามคำแนะนำจนประสบความสำเร็จอย่างดี เจ้าของโรงงานครีเอทีฟครีฟจึงเป็นที่เคารพนับถือของบรรดาเจ้าของธุรกิจหลายราย ความสัมพันธ์ขยายวงกลายเป็นความผูกพัน จึงสามารถให้ความช่วยเหลือกันได้โดยไม่หวังสิ่งตอบแทน จะมีค่าตอบแทนที่เป็นเพียงความรู้สึกดีๆ นั่นคือ “ความสุขใจ”

7) สร้างโรงงานต้นแบบไม่มีการลักขโมย โดยปกติตามโรงงานต่างๆ จะต้องมีการป้องกันการลักขโมยสินค้าภายในโรงงาน แต่โรงงานครีเอทีฟครีฟแห่งนี้ไม่มีการลักขโมยของในโรงงาน ไม่มีของหายในโรงงาน ไม่ใช่แค่ของในโรงงานเท่านั้น แม้แต่ของที่อยู่นอกโรงงานก็ไม่หายเช่นกัน เพราะชาวบ้านที่อยู่รอบโรงงานช่วยเป็นหูเป็นตาให้ โรงงานแห่งนี้จึงไม่มีความจำเป็นต้องจ้างยามมาเฝ้าโรงงาน

Innovation

- เรื่อง : จารุวรรณ เจตเกษกิจ
สถาบันอาหาร

ร้านค้าปลีกอาหาร “The co-operative food” ในประเทศอังกฤษ
ที่มา : www.co-operative.coop

กระแสใหม่ที่กำลังมาแรงในธุรกิจอาหาร คือ “กระแสความตื่นตัวด้านจริยธรรม หรือที่เรียกว่าจริยธรรมอาหาร (Food Ethics)” ซึ่งสาเหตุสำคัญมาจากการที่ผู้บริโภคและองค์กรอิสระสากลต้องการให้ผู้ประกอบการคำนึงถึงจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจมากยิ่งขึ้น เพื่อให้การสรรสร้างผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มเป็นไปอย่างมีคุณภาพปลอดภัย และเป็นธรรมต่อทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง



จริยธรรมอาหาร Food Ethics

จริยธรรม ?

จริยธรรม หรือ ศีลธรรม หมายถึง
ความประพฤติที่ดี ที่ชอบ
(พจนานุกรมราชบัณฑิตยสถาน)

“จริยธรรมอาหาร” ในที่นี้หมายถึง การประกอบกิจการอาหารด้วยแนวทางการดำเนินงานที่ดี เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อสังคมโดยส่วนรวมมากที่สุด

ปัจจุบันหลายประเทศทั่วโลกต่างให้ความสำคัญต่อเรื่อง “จริยธรรมอาหาร” เพิ่มขึ้นเป็นลำดับ โดยประเทศที่มีความโดดเด่นมากกว่าประเทศอื่นๆ คือ อังกฤษ เห็นได้จากร้านค้าปลีกจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มประเภท “Ethical Shops” เพิ่มขึ้นจำนวนมากขึ้นอย่างรวดเร็ว จนแพร่ขยายไปยังประเทศใกล้เคียงอย่างสกอตแลนด์ โดยร้านที่โดดเด่น คือ ร้านค้าปลีกภายใต้ชื่อว่า “The co-operative Food”

“The co-operative Food” เป็นร้านค้าปลีกจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มชั้นนำในประเทศอังกฤษ ที่ดำเนินธุรกิจภายใต้หลัก “จริยธรรม” โดยกำหนดนโยบายจริยธรรมอาหาร 7 ประการ คือ

โดยแต่ละนโยบายดังกล่าวได้กำหนดแนวปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรม ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญ ได้ดังนี้



1) การค้าตามหลักจริยธรรม
(Ethical trading)



2) สวัสดิภาพสัตว์
(Animal welfare)
(Environment)



3) สิ่งแวดล้อม
(Environment)



4) คุณภาพอาหาร การควบคุม
น้ำหนัก และสุขภาพผู้บริโภค
(Food quality, diet and health)



5) การค้าโดยตรงกับชุมชน
(Community retailing)



6) ความโปร่งใสและซื่อสัตย์
(Open and honest)



1) การค้าตามหลักจริยธรรม (Ethical trading)

บริษัทฯ สนับสนุนการค้าตามหลักจริยธรรมที่ทั่วโลกได้ประกาศให้ความสำคัญ โดยการดำเนินการที่สำคัญตามนโยบายข้อนี้ของบริษัทฯ คือการส่งเสริมในเรื่องการค้าที่เป็นธรรม หรือที่เรียกว่า Fairtrade ด้วยการเพิ่มสัดส่วนสินค้า Fairtrade ให้มากขึ้น นอกจากนี้ คือ การให้ความสำคัญต่อคุณค่าของบริษัทด้วยการรับซื้อที่เป็นธรรม และการให้ความสำคัญต่อพนักงานของบริษัท ด้วยการให้ค่าจ้างที่เป็นธรรมทั้งในช่วงเวลาทำงานปกติ และทำงานล่วงเวลารวมถึงการไม่ใช้แรงงานเด็ก

2) สวัสดิภาพสัตว์ (Animal welfare)

บริษัทฯ ตระหนักถึงสวัสดิภาพสัตว์ หรือ ร่างกายจิตใจ และความรู้สึกของสัตว์ จึงมุ่งดำเนินการสร้างมาตรฐานสวัสดิภาพสัตว์ให้สูงกว่าร้านค้าอื่นๆ และมุ่งสนับสนุนผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์ตามสวัสดิภาพสัตว์ที่บริษัทกำหนด ตัวอย่างข้อกำหนดสวัสดิภาพสัตว์ เช่น สัตว์ได้รับการเลี้ยงดูอยู่ในโรงเรือนที่เหมาะสมปลอดภัย เลี้ยงให้ปราศจากความหิว ความกลัว และความเครียด และได้รับการป้องกันโรค และได้รับการรักษาอย่างทันทั่วทั้งหากเกิดการเจ็บป่วยหรือบาดเจ็บ

3) สิ่งแวดล้อม (Environment)

บริษัทฯ ตระหนักถึงทรัพยากรธรรมชาติที่มีจำนวนจำกัด และผลกระทบของของเสียที่เกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต ซึ่งสิ่งต่างๆ ดังกล่าวก่อให้เกิดผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมของโลก บริษัทฯ จึงมุ่งที่จะดำเนินการด้วยการนำพลังงานทดแทน เช่น พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม เข้ามาใช้แทนพลังงานไฟฟ้า การลดของเสียจากกระบวนการดำเนินการของบริษัท และการเพิ่มการนำกลับมาใช้ใหม่ (Recycling) ให้มากขึ้น การลดการใช้วัสดุในการทำบรรจุภัณฑ์ให้น้อยลง การนำวัสดุที่นำมาใช้ใหม่ได้ และ/หรือการนำวัสดุที่สามารถย่อยสลายได้เองตามธรรมชาติมาทำเป็นบรรจุภัณฑ์ให้มากขึ้น

4) คุณภาพอาหาร การควบคุมน้ำหนัก และสุขภาพของผู้บริโภค (Food quality, diet and health)

เพื่อให้ผู้บริโภคได้เข้าถึงอาหารที่มีคุณภาพ และดีต่อสุขภาพร่างกายของผู้บริโภคอย่างแท้จริง บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นให้ในทุกๆ กระบวนการได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มต้องเป็นไปตามกระบวนการที่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้ผู้บริโภคได้ ซึ่งตัวอย่างการดำเนินการที่สำคัญในนโยบายข้อนี้ คือ การแสดงข้อมูลที่เป็นจริงให้ผู้บริโภคได้รับทราบผลผลิตภัณฑ์ (สำหรับสินค้าที่เป็นแบรนด์ของบริษัท) การให้ความสำคัญต่อการตรวจสอบค่ามาตรฐานของสารเจือปนต่างๆ เช่น Pesticides การเพิ่มสัดส่วนปริมาณสินค้าอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพให้มากขึ้น การสนับสนุนให้เกิดการพัฒนามาตรฐานที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้บริโภค และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เช่น Traffic Light Labelling, Fairtrade and Freedom Food และต่อต้านผลิตภัณฑ์ที่ก่อให้เกิดผลเสียต่อสุขภาพของผู้บริโภค

5) การค้าโดยตรงกับชุมชน (Community retailing)

บริษัทฯ ดำเนินถึงชุมชนที่บริษัทอาศัยอยู่ จึงมุ่งที่จะตอบสนองชุมชนด้วยการเสาะแสวงหาผลผลิตภายในชุมชน มาจัดจำหน่ายภายในร้านค้าปลีกของตน และพยายามดำเนินการซื้อขายที่ผ่านเกษตรกรโดยตรง

6) ความโปร่งใสและซื่อสัตย์ (Open and honest)

บริษัทฯ จัดให้มีการวัดผลการดำเนินงาน กำหนดเป้าหมายการทำงาน และจัดทำงบการเงินประจำปี และนำเสนอข้อมูลดังกล่าวให้สาธารณชนได้รับทราบ

7) การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับสมาชิก (Member consultation)

บริษัทฯ จัดให้มีการประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับสมาชิกเป็นประจำ โดยหัวข้อหรือมีหลากหลายประเด็น ทั้งนี้เพื่อมุ่งเน้นให้เกิดการพัฒนาบริษัท รวมถึงเพื่อให้เป็นไปตามนโยบายจริยธรรมของบริษัท

โดยนโยบายจริยธรรมต่างๆ ดังกล่าวมีความสอดคล้องเป็นไปตามวิสัยทัศน์ของบริษัท “The co-operative Food” ที่มุ่งจะเป็นผู้ค้าปลีกอันดับหนึ่งในอังกฤษที่มีความรับผิดชอบต่อผู้เกี่ยวข้องในทุกภาคส่วน เพื่อให้บริษัทเป็นธุรกิจที่สามารถอยู่รอดได้อย่างยั่งยืน

ตัวอย่าง “จริยธรรมอาหาร” ของร้าน “The co-operative Food” ที่นำเสนอข้างต้น สะท้อนให้เห็นถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จและเติบโตอย่างยั่งยืนด้วยการใช้หลักจริยธรรม โดยนโยบายจริยธรรม กำหนดขึ้นมาจากความต้องการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องทั้งที่มีต่อคน (ผู้บริโภค คู่ค้า พนักงาน เป็นต้น) สัตว์ และสิ่งแวดล้อม รวมถึงมุ่งตอบสนองทั้งในระดับโลก และชุมชน และเมื่อศึกษาหลักการดำเนินธุรกิจของบริษัทอื่นๆ ที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ก็พบว่า “จริยธรรม” ถือเป็นหนึ่งในปัจจัยแห่งความสำเร็จของบริษัทเหล่านั้นด้วยเช่นกัน (ตามหลักการยิ่งให้ ยิ่งได้) โดยกรอบนโยบายจริยธรรมอาจมีความเหมือนและแตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับบริบทของแต่ละบริษัทว่าต้องการจะมุ่งเน้นอะไรเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตามสิ่งสำคัญที่สุดของการประสบความสำเร็จด้วยหลักจริยธรรม คือ การนำนโยบายจริยธรรมไปสู่การปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรม ต่อเนื่อง และซื่อตรงต่อการปฏิบัติในทุกกระบวนการอย่างแท้จริง ซึ่งหากทำได้ตามนี้ รับรองว่าความสำเร็จอย่างยั่งยืนรออยู่อย่างแน่นอน ■



จํารัส เศวตารณ

เจ้าของค่ายเพลง Green Music
ธุรกิจเพลงปราศจากมลภาวะที่มนุษยชาติค้นหา

จํารัส เศวตารณ จากนักร้อง
วงเกรดเอ็กซ์ที่เคยโด่งดัง พันชีวิตมาเป็นนักแต่งเพลงที่กวาดรางวัลมาแล้วมากมาย
ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ปัจจุบันขยับฐานะขึ้นเป็นเจ้าของธุรกิจค่ายเพลง
กรีน มิวสิค ที่มีสีเขียวของต้นไม้ ใบไม้เป็นภาพลักษณ์เฉพาะตัว ศิลปินท่านนี้หันมา
ผลิตเพลงบรรเลงที่อิงธรรมชาติ โดยถ่ายทอดเสียงดนตรี-เสียงน้ำ-เสียงนก
พร้อมไหวไปตามท่วงทำนองที่เขาจินตนาการ



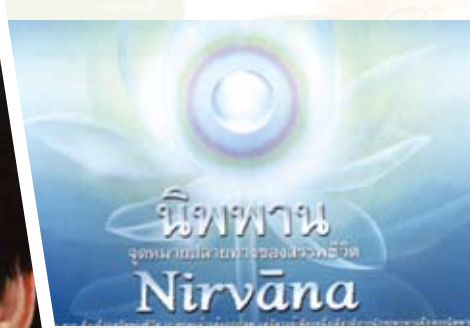
น่าอัศจรรย์! เพลงบรรเลงของศิลปินท่านนี้ แม้จะเป็นเพลงที่ไม่ได้ทำรายได้อย่างมหาศาล แต่กลับเป็นเพลงที่มีอิทธิพลต่ออารมณ์และความรู้สึกของผู้ฟังอย่างมหาศาล ท่วงทำนองของดนตรีเกือบทุกอัลบั้มสามารถสะกดผู้ฟังให้รู้สึกสงบและผ่อนคลายได้อย่างน่าประหลาดใจ ทำนองเพลงที่กระทบต่อความอารมณ์ลึกๆของผู้คนนี้เอง ได้ก่อขนวนที่ทำให้บทเพลงบรรเลงของจำรัส เศวตาภรณ์ กลายเป็นบทเพลงที่มีอิทธิพลต่อธุรกิจและอาชีพอื่นๆมากมายหลายสาขาอาชีพ อย่างที่เรารู้จักกันดีไม่ถึงขั้นกัน

คาดไม่ถึง! บทเพลงของ จำรัส เศวตาภรณ์ ได้เข้าไปมีอิทธิพลต่อธุรกิจสปาในประเทศไทยถึง 99% และธุรกิจสปาในเขตเอเชียเกือบ 100 % ใช้เพลงบรรเลงของ กรีน มิวสิก ตามลือบบั้โรงแรมเกือบทุกแห่ง โรงพยาบาล ร้านอาหาร สถานการศึกษา สายการบิน ล้วนแต่เปิดเพลงบรรเลงของ จำรัส เศวตาภรณ์ แม้กระทั่งในวงการสื่อสารมวลชน เพลงบรรเลงจากค่าย กรีน มิวสิก ถูกนำมาใช้ประกอบรายการวิทยุ โทรทัศน์ และรายการสารคดีต่างๆมากมาย ยิ่งกว่านั้นในห้องผ่าตัดของโรง

พยาบาลบางแห่ง หมอจะเปิดเพลงบรรเลงให้คนไข้ที่กำลังจะผ่าตัดฟังเพื่อผ่อนคลายความตึงเครียด บทเพลงสร้างสรรค์ของจำรัส เศวตาภรณ์ ได้ขยายไปสู่สถานที่ปฏิบัติธรรมหลายแห่ง เพลงบรรเลงของเขาได้กลายเป็นสัญลักษณ์ของการผ่อนคลาย การแสวงหาความสงบภายในที่มนุษยชาติต่างแสวงหา

“..ดนตรีแนวนี้ เหมือนไปตอบโจทย์ในชีวิตของคนฟัง ที่เขาต่างแสวงหาคำตอบมาทั้งชีวิตแต่ไม่พบ คือ ทุกชีวิตแท้จริงต้องการความสุข แต่บางทีฟังเพลงบางอย่างแล้ว กลับทำให้หวนระลึกนึกถึงความหลัง ..ร้องไห้ ซึ่งไม่ใช่อาการของสิ่งที่บ่งบอกว่ามันคือความสุข แต่เพลงแนว กรีน มิวสิก นี่ฟังแล้วนึกถึงธรรมชาติ ผ่อนคลาย รู้สึกถูกบำบัด รู้สึกทำให้จิตใจสงบเป็นสมาธิ เป็นแนวสร้างสรรค์ ที่ผู้ฟังจะสามารถให้คำตอบกับตัวเองได้ว่า ชีวิต..มีอะไรที่มากกว่านั้นนะ ชีวิตในวันพรุ่งนี้จะต้องดีกว่า แล้วพอมทำดนตรีแนวนี้ขึ้นมา ได้เห็นคนฟังทำชีวิตตัวเองให้มีคุณค่าขึ้น มีความสุขขึ้น บางคนฟังขณะฝึกสมาธิ ซึ่งช่วยให้ใจสงบ แล้วเขาก็ค้นพบความสุขที่แท้จริง....พอเห็นภาพนี้แล้วผมยังมีความสุข รู้สึกตัวเองมาถูกทาง”

เปิดตลาดด้านแรก ดนตรีเพลงโดยทั่วไปให้ความสนุกสนาน เพลิดเพลิน และความบันเทิงเป็นหลัก มักทำรายได้ดีทำยอดขายสูง แต่ดนตรีจากค่ายเพลง กรีน มิวสิก ของจำรัส เศวตาภรณ์ เป็นบทเพลงที่แตกต่างไปอย่างสิ้นเชิง เพลงประเภทนี้เป็นธุรกิจที่ไม่ได้ทำเงินให้มากมาย แม้แต่ค่ายเพลงใหญ่ๆก็ไม่ทำเพลงลักษณะนี้ออกมาขาย เพราะทำแล้วไม่คุ้ม คนที่ทำดนตรีด้านนี้ต้องมีใจรักจริงๆ ถึงอยู่ในตลาดเพลงได้ ด้วยใจรักและเชื่อมั่นในผลบุญของตนเองทำให้ธุรกิจเพลงของ จำรัส เศวตาภรณ์ อยู่ในตลาดเพลงประเภทนี้ได้ยาวนานนับ10 ปีทั้งๆที่ไม่มีการโฆษณาเมื่อย้อนหลังไปถึงการเปิดตลาดครั้งแรก จำรัส เศวตาภรณ์ มองเป้าหมายตลาดของเขาไปยังร้านขายหนังสือเป็นด้านแรกปรากฏว่าประสบความสำเร็จในระยะเริ่มต้น



“ที่ทำเพลงบรรเลงก็เพราะอยากจะทำ ก็เพราะชอบ นึกถึงตอนวัยเด็ก เคยฟังเพลงลักษณะแบบนี้ ฟังตอนอ่าน หนังสือมันให้ความรู้สึกที่ดีมาก ก็เลยเคยคิดว่าถ้าเราทำเพลง เราอยากทำแบบนี้จัง อยากทำเพลงที่ไม่ต้องโฆษณา แค่ว่า โฆษณา ณ จุดขายก็พอแล้ว เอาเพลงไปวาง แต่ว่าวางยังไงให้ เพลงเราวางอยู่ได้นานที่สุด คืออาจจะวาง 3 ปี 5 ปี เหมือน หนังสือที่วางขายได้หลายปี ตั้งแต่เด็กมาแล้ว ผมชอบเข้าร้าน หนังสือ ก็เลยมองว่าหนังสือเขายังมีพิมพ์ครั้งที่หนึ่ง พิมพ์ครั้งที่สองก็ยังไม่วางขายได้ ก็เลยเอาหลักการนี้มาใช้กับซีดีเพลงของเรา แรก ๆ ที่ทำออกมาก็ไปวางขายที่ร้านหนังสือดอกหญ้า และร้านหนังสือซีอีดับเบิล ต่อมาก็ทำร้านขายเองตั้งชื่อร้าน “กรีน มิวสิค” เป็นคีย์ฮอสเล็ก ๆ กระจายอยู่ตามห้างสรรพสินค้าและสถานีรถไฟฟ้า”

ขยายตลาดสู่กลุ่มธุรกิจ ผลงานเพลงบรรเลงของ กรีน มิวสิค ได้รับการทาบทามจากบริษัทห้างร้านที่มีชื่อหลาย แห่ง เช่น ดีแทค เนสท์เล่ สเตนดาร์ดชาเตอร์ กรุงเทพประกัน ภัย ร้านBooths ผลิตภัณฑ์Botanic เป็นต้น บริษัทเหล่านี้ได้นำ เพลงบรรเลงมาเป็นของพรีเมียมแจกจ่ายลูกค้า หรือทำเป็นของที่ระลึกแจกในโอกาสพิเศษต่างๆ โดยนำซีดีทำPackageใหม่ ภายนอกเป็นชื่อผลิตภัณฑ์ห้างร้านต่างๆ แต่ภายในเป็นซีดี เพลงบรรเลงของ จำรัส เศวตาภรณ์ นับเป็นการขยายตลาดอีกรูปแบบหนึ่งสู่กลุ่มลูกค้าธุรกิจ

รับจ้างต่างชาติผลิตแบบ OEM ในขณะที่เพลง เกาหลีเข้ามาตีตลาดเพลงในเมืองไทย ซีดีเพลงบรรเลงของ จำรัส เศวตาภรณ์ กลับได้รับความสนใจจากเกาหลี มีการเจรจารับจ้างผลิตแบบ OEM โดยให้กรีนมิวสิคเป็นผู้ผลิตแผ่น และเพลง แต่ปกซีดีเพลงออกแบบเป็นภาษาเกาหลีภายใต้ คอนเซ็ปต์ของกรีนมิวสิค ปัจจุบันวางขายอยู่ทั่วไปในประเทศ เกาหลี นอกจากเกาหลีแล้วได้ขยายตลาดแบบOEMไปยังญี่ปุ่น และฮ่องกง ดังนั้นชื่อ Thai Green Music เริ่มเป็นที่รู้จักใน ต่างประเทศกันบ้างแล้ว

สร้างบทเพลงอิงแนวพุทธ บทเพลงหลาย อัลบั้มของ จำรัส เศวตาภรณ์ จะอิงแนวพุทธศาสนาอยู่ หลายชุด อย่างเช่น อัลบั้มชุดเนรัญชรา ซึ่งเป็นสายน้ำที่ พระพุทธเจ้าตรัสรู้ เขาให้เหตุผลในการทำอัลบั้มชุดนี้ว่า พื้นฐานของเขาคือชาวพุทธ เมื่อมาทำเพลงก็อยากจะทำเพลง ตามพื้นฐานการนับถือพุทธศาสนาของเขา ดังนั้นอัลบั้มชุดนี้ จึงถ่ายทอดเสียงดนตรีออกมาเป็นบทเพลงอุรุเวลา เสนานิคม สายธารธรรม ริมฝั่งน้ำเนรัญชรา มหาอุบาสิกา นามสุชาดา และพระโพธิ์แก้ว นอกจากนี้ยังมีอีกอัลบั้มอีกชุด ซึ่งมีความหมายสูงสุดของพุทธศาสนา ชาวพุทธจำนวนมาก ไม่รู้จักคำนี้ แต่ จำรัส เศวตาภรณ์ นำคำอันมีความหมาย สูงสุดในพุทธศาสนามาเป็นชื่ออัลบั้มชุด “นิพพาน” เขาคิด อย่างไรและต้องการจะสื่ออะไรไปสู่ผู้ฟัง และนี่คือคำตอบ

“อัลบั้มชุดนิพพาน ก็คือว่า นิพพานคือสุดยอดการ เดินทางของชีวิต ในเพลงนี้ก็จะพูดถึงตั้งแต่โลกมนุษย์ขึ้นไป ถึงสวรรค์ชั้นต่างๆ เริ่มจากเพลงแรกใช้ชื่อว่า การเดินทาง ของใจที่เที่ยงแท้ บทเพลงถัดๆไปชื่อ จาตุมหาราชิกา (สวรรค์ชั้นที่1), ดาวดึงส์ (สวรรค์ชั้นที่สอง), ยามา (สวรรค์ ชั้นที่สาม), ดุสิต (สวรรค์ชั้นที่สี่), นิมมานรดี (สวรรค์ชั้นที่ ห้า), ปรนิมมิตวสวัตดี (สวรรค์ชั้นที่หก), พรหมโลก (รูปภพ) อรูปพรหม (อรูปภพ) และจบลงด้วยบทเพลงชื่อ พระ นิพพาน ก็เหมือนกับว่าเราต้องการถ่ายทอดแผนผังของ สวรรค์ชั้นต่าง ๆ ซึ่งเป็นเป้าหมายของชีวิตที่จะเดินทางไปสู่ จุดสุดท้าย ผมจินตนาการตามความรู้สึกของนักดนตรีคน หนึ่ง แล้วเอาสิ่งที่เราจินตนาการนั้นมาถ่ายทอดเป็นเสียง เพลงเสียงดนตรี เพื่อจุดประกายให้ผู้อื่น เมื่อฟังเพลงแล้ว จะเป็นแรงบันดาลใจให้ศึกษาเรื่องราวในพระธรรมต่อไป”

จากคำบอกเล่าของศิลปินท่านนี้ ชี้ให้เห็นว่า กระแส ศีลธรรมมีอิทธิพลต่อการประกอบธุรกิจด้านบันเทิงได้อย่าง คัดไม่ถึง จากจินตนาการกลายเป็นแรงบันดาลใจครั้ง สำคัญ ที่ทำให้ จำรัส เศวตาภรณ์ สร้างสรรค์ดนตรีแนว Green Music ซึ่งเป็นดนตรีปราศจากมลภาวะ เป็นดนตรี แนว Relaxing, Healing and Meditation ซึ่งต่อมาผลงานของ เขาเริ่มเป็นที่นิยม มีความเป็นสากลและเป็นอมตะมากขึ้น

บริษัท กรีน มิวสิค จำกัด

406 ซอยนราธิวาส 10 ถนนสาทรใต้ใหม่ แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กทม. 10120
โทร. 0 2860 9036, 081 314 7547
www.greenmusic.org

Opinion

► เรื่อง : จารุณี ทองไพฑูรย์กิจ
trnclub@yahoo.com

จรรยาบรรณกับพระบรมราโชวาท

...การทำงานทุกอย่างทุกอาชีพ ย่อมจะมี
จรรยาบรรณของตนเอง จรรยาบรรณนั้น
จะบัญญัติเป็นลายลักษณ์อักษรหรือไม่ก็ตาม
แต่ก็เป็นสิ่งที่ยึดถือกันว่าเป็นความดีงาม
ที่คนในอาชีพนั้นพึงประพฤติ ปฏิบัติ.
หากผู้ใดล่วงละเมิด ก็อาจก่อให้เกิด
ความเสียหาย ทั้งแก่บุคคล
หมู่คณะ และส่วนรวมได้.
เหตุนี้ ผู้ปฏิบัติงานในทุกสาขาอาชีพ
นอกจากจะต้องมีความรู้ในสาขาของตน
อย่างลึกซึ้งชัดเจน และศึกษาให้ก้าวหน้าอยู่
เสมอแล้ว ยังจะต้องยึดมั่นในจรรยาบรรณ
ในวิชาชีพของตน ทั้งข้อที่ควรปฏิบัติ และ
พึงปฏิบัติอย่างเคร่งครัดด้วย จึงจะสามารถ
ประพฤติตน ปฏิบัติงานให้ประสบความสำเร็จ
ได้รับความเชื่อถือยกย่องในเกียรติ
ในศักดิ์ศรี และในความสามารถ
ด้วยประการทั้งปวง...

● พระบรมราโชวาท พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ภูมิพลอดุลยเดช
ในพิธีพระราชทานปริญญาบัตรของมหาวิทยาลัยมหิดล วันที่ 4 กรกฎาคม 2540

“จรรยาบรรณ” เป็นอีกคำหนึ่งที่เราได้ยินกันมากในระยะหลังนี้
โดยเฉพาะหลังจากที่รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทยพ.ศ. 2550 ม. 279
ได้บัญญัติให้มาตรฐานทางจริยธรรมของผู้ดำรงตำแหน่งทางการเมือง
ข้าราชการ หรือ เจ้าหน้าที่ของรัฐแต่ละประเภท เป็นไปตามประมวล
จริยธรรมที่กำหนดขึ้น และ พ.ร.บ. ระเบียบข้าราชการพลเรือน พ.ศ. 2551
ม. 78 ได้บัญญัติให้ข้าราชการพลเรือนสามัญต้องรักษาจรรยาข้าราชการ
ตามที่ส่วนราชการกำหนดไว้ โดยให้ส่วนราชการกำหนดข้อบังคับว่าด้วย
จรรยาข้าราชการเพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะของงานในส่วนราชการนั้น
ตามหลักวิชาและจรรยาวิชาชีพ

ด้วยเหตุนี้ **กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม** ซึ่งมีวิสัยทัศน์เป็นองค์กร
หลักในการนำภูมิปัญญา นวัตกรรม องค์ความรู้เพื่อการพัฒนาธุรกิจ
อุตสาหกรรมไทยให้มั่นคงและพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน โดยมีพันธกิจใน
การส่งเสริม สนับสนุน พัฒนาอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการ วิสาหกิจ
ชุมชน และผู้ให้บริการธุรกิจอุตสาหกรรมเพื่อให้มีสมรรถนะและขีดความ
สามารถในการประกอบการที่เป็นเลิศ ด้วยนวัตกรรม ภูมิปัญญา และ
ธรรมาภิบาล จึงได้จัดทำจรรยาข้าราชการขึ้น จากกรอบพื้นฐานของ
มาตรฐานคุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม รวมทั้งวัฒนธรรมองค์กรของกรม
ส่งเสริมอุตสาหกรรมที่ข้าราชการยึดถือมาตลอด และการมีส่วนร่วมของ



กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม นำร่องโครงการ “จรรยาข้าราชการ”

ทุกฝ่ายทั้งระดับบริหารและระดับปฏิบัติ โดยมีเจตนารมณ์เพื่อให้
ข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นข้าราชการของประชาชน
ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความรับผิดชอบ ยึดมั่นในหลักคุณธรรม จริยธรรม
มุ่งมั่นในการรักษามาตรฐานงานตามหลักวิชาการและวิชาชีพ และถือ
ประโยชน์สาธารณะเป็นที่ตั้ง เพื่อการบรรลุภารกิจอันสำคัญยิ่งในการ
ส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนาอุตสาหกรรมของไทยให้เจริญก้าวหน้า

ทั้งนี้ **คุณสวัสดิ์ ชูพึ่งอาตม์** ผู้อำนวยการกลุ่มตรวจสอบภายใน
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ คณะกรรมการจัดทำจรรยา
ข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เปิดเผยกับ “วารสาร
อุตสาหกรรมสาร” ว่า

“หลังจากได้รับนโยบายจากท่านอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ก็ได้มีคำสั่งตั้งคณะกรรมการจัดทำจรรยาข้าราชการกรมส่งเสริม
อุตสาหกรรมขึ้นอย่างเร่งด่วน โดยมี **คุณกฤษณา รวยอาจิณ**
รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และ**คุณศรีสุดา สำราญรัมย์**
เป็นรองประธานกรรมการ ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2552 ที่ผ่านมา
คณะกรรมการได้ระดมความคิดเห็นและร่วมมือกันดำเนินการมาอย่าง
ต่อเนื่อง จนปัจจุบันการดำเนินการจัดทำจรรยาข้าราชการของกรมส่งเสริม
อุตสาหกรรมนั้น ได้จัดทำ ข้อบังคับว่าด้วยจรรยาข้าราชการกรม

ส่งเสริมอุตสาหกรรมเสร็จเรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ ข้อบังคับว่าด้วยจรรยา
ข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ที่คณะกรรมการได้กำหนดเป็น
กรอบขึ้นมานั้น ประกอบด้วย 6 ข้อ ดังนี้

ข้อบังคับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ว่าด้วย จรรยาข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พ.ศ.2552

ข้อ 1. ชื่อสัตย์สุจริต โปร่งใส ตรวจสอบได้

ข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพึงปฏิบัติหน้าที่ด้วยความ
ซื่อสัตย์สุจริต โปร่งใส โดยยึดหลักจริยธรรม ดังนี้

- 1.1 ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต เทียบตรง เทียบธรรม
- 1.2 เปิดเผยข้อมูลข่าวสารภายในขอบเขตของกฎหมาย ด้วย
ความถูกต้อง สะดวกและรวดเร็ว
- 1.3 เปิดเผยหลักเกณฑ์ วิธีการปฏิบัติงาน อย่างทั่วถึงและง่าย
ต่อการเข้าถึงข้อมูล เพื่อให้ประชาชนสามารถร่วมตรวจสอบการ
ทำงาน
- 1.4 ไม่มุ่งหวังหรือแสวงหาประโยชน์จากการปฏิบัติงาน

ข้อ 2. ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความเสมอภาคและเป็นธรรม

- 2.1 ข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพึงปฏิบัติหน้าที่โดย
คำนึงถึงความเสมอภาค เป็นธรรม และมีจิตใจให้บริการ ดังนี้
- 2.2 ยึดมั่นในหลักเกณฑ์การปฏิบัติงานโดยใช้หลักการและ
เหตุผลอย่างเสมอต้นเสมอปลาย และยุติธรรม
- 2.3 ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความเสมอภาค เท่าเทียม เป็นธรรม และ
ไม่เลือกปฏิบัติ
- 2.4 มีจิตอาสาและเต็มใจให้บริการด้วยความสุภาพ มีน้ำใจ
เอื้ออาทรต่อผู้มาติดต่อ อย่างเท่าเทียม

ข้อ 3. มุ่งผลสัมฤทธิ์ของงาน

ข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพึงปฏิบัติหน้าที่โดยยึด
ประสิทธิภาพและประสิทธิผลของงาน ดังนี้

- 3.1 ปฏิบัติหน้าที่ด้วยการทุ่มเทสติปัญญา ความรู้ แรงกาย
แรงใจ และรับผิดชอบต่องาน ที่ได้รับมอบหมายให้เสร็จตามกำหนด
เวลา โดยใช้วิธีการที่ถูกต้อง ขอบธรรมและยึดผลลัพธ์ของงาน ที่เกิด
ประโยชน์ต่อส่วนรวม
- 3.2 ปฏิบัติงานและพัฒนางานให้ได้ผลงานที่มีคุณภาพ คุ่มค่า
และมีมาตรฐานที่ดีขึ้น
- 3.3 ประสานงาน รวมพลังสามัคคีกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเพื่อ
ปฏิบัติการกิจให้บรรลุผล
- 3.4 มุ่งมั่นพัฒนาศักยภาพในการทำงานของตนเองโดยยึด
หลักการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง มีความคิดที่ทันสมัยเพื่อสร้างสรรค์
สิ่งใหม่ๆ

ข้อ 4. ขยันตั้งใจทำงานเชิงรุก

ข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพึงปฏิบัติหน้าที่อย่างมี
อาชีวะ และสร้างสรรค์งาน ที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ดังนี้

- 4.1 ทำงานอย่างบูรณาการ มีการวางแผนงานและปฏิบัติ
ตามแผนงานที่กำหนดไว้
- 4.2 ขยันหมั่นเพียร ใช้ความสามารถของตนเองอย่างเต็มที่เพื่อ
ให้งานสำเร็จตามเป้าหมาย
- 4.3 ปรับปรุงวิธีการ กระบวนการทำงาน และการบริการให้มี
ประสิทธิภาพยิ่งขึ้น รวมทั้ง ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ

4.4 ปฏิบัติงานให้ถูกต้องครบถ้วนตลอดจนลดข้อบกพร่องที่อาจจะ
เกิดขึ้น รวมถึงการควบคุมตรวจตราให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้อย่างถูก
ต้องชัดเจน

ข้อ 5. กล้ายืนหยัดทำในสิ่งที่ถูกต้อง

ข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพึงปฏิบัติหน้าที่โดยยึดหลัก
กฎหมายและระเบียบ ของราชการอย่างเคร่งครัด ดังนี้

- 5.1 ปฏิบัติงานโดยยึดมั่นความถูกต้อง เทียบธรรม ตามหลัก
กฎหมายและระเบียบของราชการ
- 5.2 กล้าตัดสินใจและกล้ายืนหยัดในสิ่งที่ถูกต้องตามหลักการ จรรยา
วิชาชีพ จริยธรรม และคุณธรรม
- 5.3 ทำงานโดยไม่ตกอยู่ภายใต้อิทธิพลที่ไม่ถูกต้อง

ข้อ 6. ดำรงชีวิตและปฏิบัติงานตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

ข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพึงดำรงชีวิตและปฏิบัติงานโดยยึด
หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ด้วยความพอประมาณ สมเหตุสมผล สร้าง
ภูมิคุ้มกัน และมีความรู้คุณธรรม ดังนี้

- 6.1 ยึดค่านิยมพึ่งตนเอง ไม่เบียดเบียนผู้อื่น เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ผู้อื่นตาม
ความสามารถของตน
- 6.2 ปฏิบัติงานโดยใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า มีเหตุผล โดยคำนึงถึง
ความเป็นมิตรต่อธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
- 6.3 ดำรงชีวิตด้วยความพอเพียง เรียบง่าย ประหยัด เหมาะสมกับ
ฐานะทางเศรษฐกิจ และสังคมของตนเอง

โดยหลักการแล้ว ข้อบังคับจรรยาข้าราชการนี้จะมีทั้งสิ่งที่ควรและไม่
ควรปฏิบัติ ซึ่งหากข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมไม่ปฏิบัติตามแล้วมี
ความผิดทางวินัยก็จะต้องโดนลงโทษตามระเบียบของกรม ส่วนความผิดที่
ไม่ใช่ความผิดทางวินัยก็จะให้ผู้บังคับบัญชาตักเตือน และนำไปประกอบการ
พิจารณาแต่งตั้ง เลื่อนเงินเดือน หรือสั่งให้ข้าราชการผู้นั้นได้รับการพัฒนาต่อ
ไป ทั้งนี้ ในส่วนของลูกจ้างประจำ พนักงานราชการ และลูกจ้างชั่วคราว
ก็ให้ถือปฏิบัติตามจรรยาข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมนี้ โดยอนุโลม

“หลังจากมีการประกาศใช้ข้อบังคับว่าด้วยจรรยาข้าราชการแล้ว
คณะกรรมการก็ยังไม่หมดหน้าที่ ยังต้องมีการประชาสัมพันธ์เผยแพร่และ
สร้างความเข้าใจกับพี่น้องข้าราชการในกรมฯ ทั้งนี้เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติที่
เป็นรูปธรรม และในท้ายที่สุดแล้วยังให้แต่ละส่วนราชการของกรมมีการ
ทบทวนจรรยาข้าราชการและมาตรฐานพฤติกรรมอีกด้วยในช่วงปลายปีอีกด้วย”

ผู้อำนวยการกลุ่มตรวจสอบภายใน ยังกล่าวเพิ่มเติมด้วยว่า การจัดทำ
จรรยาข้าราชการของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมนั้น กรมฯ ถือว่ามีความพร้อม
เต็มที่ เนื่องจากที่ผ่านมากรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้ตระหนักและให้ความสำคัญ
กับเรื่องนี้มาโดยตลอด โดย กระทำผ่าน ศูนย์ประสานราชการใส
สะอาด ทั้งนี้กิจกรรมที่โดดเด่นคือ “คนดี ศรี กสอ.” จากการคัดเลือก
บุคลากร ของกรมซึ่งมีความประพฤติ การปฏิบัติงานเป็นแบบอย่างที่ดีตาม
มาตรฐานคุณธรรมและจริยธรรมของข้าราชการและลูกจ้าง ซึ่งจัดทำต่อเนื่อง
มาทุกปีเป็นเวลานานแล้ว นอกจากนั้น ยังได้มีการกำหนดแผนกลยุทธ์
อุตสาหกรรมใสสะอาด มาอย่างต่อเนื่องด้วย

สนใจรายละเอียดโครงการจรรยาข้าราชการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
สามารถเข้าไปดูได้ที่เว็บไซต์ <http://transparency.dip.go.th> ■

SMEs Profile

► เรื่อง : ปาณทิพย์ เปลี่ยนโมฬี
pantip073@yahoo.com

ทวิกิจคอมเพล็กซ์ ห้างสรรพสินค้าของคนไทย ประกาศจุดยืนไม่ขายเหล้า เบียร์ บุหรี่

“ทวิกิจ ไม่ขายเหล้า เบียร์ บุหรี่ เพราะเราห่วงใยสุขภาพคุณทุกคน”
นี่คือป้ายประกาศที่ประกาศจุดยืนของห้างสรรพสินค้าแห่งนี้ได้อย่างชัดเจน
ผู้บริหารของห้างยอมทิ้งรายได้นับล้านบาทต่อเดือน
เพื่อยึดมั่นแนวทางของศีล 5 ตามหลักของพุทธศาสนา
ทำโดยไม่หวังชื่อเสียงแต่กลายเป็นต้นแบบของธุรกิจอื่นๆ



ห้างทวิกิจ เป็นห้างสรรพสินค้าที่ผองาดด้วยฝีมือคนไทย ใช้ชื่อไทยๆ จุดเริ่มต้นถือกำเนิดจากร้านโชร่วยเล็กๆ 2 คูหา ที่มีป้ายชื่อร้านว่า ‘แต่ปิ้ง ฮวด’ ตั้งอยู่ในเขตจังหวัดบุรีรัมย์ ต่อมาปี 2517 ร้านโชร่วยแห่งนี้ได้เติบโตเป็นห้างสรรพสินค้าแห่งแรกของภาคอีสาน ภายใต้ชื่อห้างที่เรียกว่า ‘ห้างทวิกิจ’ จากนั้นค่อยๆ พัฒนามาเป็นห้างติดแอร์ และเติบโตจนเป็นห้างที่มีบันไดเลื่อนซึ่งเป็นสัญลักษณ์ของความทันสมัยในยุคนั้น จึงได้เปลี่ยนชื่อห้างให้ทันสมัยขึ้นภายใต้ชื่อ ‘ทวิกิจพลาซ่า’ ในช่วงปี 2537 ห้างทวิกิจก็ได้ประกาศคัดค้านของห้างสรรพสินค้าของคนไทยอีกครั้ง โดยเปิดห้างสรรพสินค้าแห่งใหม่ขึ้นในจังหวัดสระบุรี การเติบโตครั้งนี้จึงมาพร้อมชื่อใหม่ที่ดูโอฬารขึ้นภายใต้ชื่อ ‘ทวิกิจคอมเพล็กซ์’

ปัจจุบันห้างทวิกิจขยายสาขาไปในพื้นที่หลายจังหวัด มีสาขากว่า 60 แห่ง ทุกแห่งประกาศจุดยืนเดียวกันทั้งหมดคือ “ทวิกิจ ไม่ขายเหล้า เบียร์ บุหรี่ เพราะเราห่วงใยสุขภาพคุณทุกคน”



คุณเพียรใจ โรจนสินวิไล กรรมการบริหาร ห้างสรรพสินค้าทวิกิจคอมเพล็กซ์ เป็นผู้บริหารที่กล้าใช้คุณธรรมนำการตลาด และกล้าบริหารธุรกิจชนิดทวนกระแสโลก กล้าที่จะทิ้งรายได้ก้อนโตเพื่อประกาศจุดยืนของตนอย่างมั่นคง เธอคิดอย่างไร ทำไมจึงกล้าทำในสิ่งที่ผู้อื่นไม่กล้า คำเปิดเผยของผู้บริหารหญิงท่านนี้ ทำให้เรารู้สึกชื่นชมและยกย่องผู้หญิงคนนี้อย่างหมดใจ

“จากการได้เห็นที่บ้านทำธุรกิจห้างสรรพสินค้า คำขายของนานาชนิดให้กับผู้บริโภค ซึ่งรวมไปถึงสินค้าประเภทเหล้า เบียร์ บุหรี่ สินค้าทำเงินเหล่านี้ แม้จะเป็นอันตรายอย่างไร แต่ก็ยังมีลูกค้าต้องการซื้ออยู่เป็นจำนวนมาก แม้จะรู้สึกว่าสินค้าเหล่านั้นเป็นสิ่งไม่ดี ยิ่งขายก็ยิ่งไปส่งเสริมคนให้มีความทุกข์มากขึ้น ตั้งแต่ตอนเป็นนักศึกษาเคยเอยกับคุณพ่อหลายครั้ง ขอร้องให้เลิกขาย แต่ก็ไม่เป็นผลสำเร็จ กระทั่งเมื่อได้มีโอกาสเข้ามาช่วยบริหารงานห้างด้วยตัวเอง ประกอบกับได้ดูรายการธรรมะของ DMC อยู่เป็นประจำ ซึ่งรายการนี้ได้กล่าวถึงโทษภัยของเหล้า เบียร์ บุหรี่ ความคิดที่เคยตั้งใจไว้ก็มารบกวนความรู้สึกอีกครั้ง ทำให้รู้สึกว่าเหล้า เบียร์ บุหรี่ เป็นสิ่งไม่ดี และโทษของมันก็มีมาก จนเราไม่อยากจะขายอีก”

ก่อนประกาศจุดยืนขั้นเด็ดขาด คุณเพียรใจฯ ได้ทำความเข้าใจกับพี่น้องก่อนเป็นลำดับแรก จากนั้นจึงอ่อนวอนให้บิดาผู้ก่อตั้งห้างยอมรับ โดยรับปากว่ายอดขายที่หายไปจากการขายเหล้า เบียร์ บุหรี่ ในแต่ละเดือน เธอจะเป็นคนรับผิดชอบและหารายได้มาทดแทน แม้จะยากแต่ก็ไม่เกินความสามารถ จากนั้นนิมนต์พระมากล่าวถึงโทษภัยของเหล้า เบียร์ บุหรี่ เพื่อถ่ายทอดให้พนักงานเข้าใจและยอมรับตามมา ใช้เวลาในชั้นตอนนี้อยู่ปีครึ่งจึงประกาศเป็นนโยบายของห้างอย่างชัดเจน สังเกตความเฉียบคมของผู้บริหารหญิงท่านนี้ เธอใช้วิธีการใดในการดึงลูกค้าของห้างเข้ามามีส่วนร่วมรับนโยบายดังกล่าว ลองมาฟังคำตอบดู

บริษัท สระบุรีทวีกิจพลาซ่า จำกัด

อาคารทวีกิจคอมเพล็กซ์

57/5 ถนนสุตรบรรทัด ต.ปากเพรียว อ.เมือง จ.สระบุรี 1800

(036) 314 533 - 4, 081 315 6244 Fax 036 314 535

“เราหักดิบด้วยการจัดโครงการ ‘เทเหล้า เผาบุหรี่’ ติดป้ายโฆษณาประกาศว่าจะเลิกขายเหล้า เบียร์ บุหรี่ อย่างเป็นทางการ และนำเหล้า เบียร์ บุหรี่ ที่มีอยู่ทั้งหมดมาทำลายทิ้ง คิดเป็นมูลค่าแล้วกว่าหลายแสนบาท ยังไม่นับรวมรายได้ที่หายไปนับล้านบาท ซึ่งเสี่ยงตอบรับที่กลับมา ก็มีทั้งเห็นด้วยและไม่เห็นด้วย ลูกค้าบางคนก็ควักบุหรี่ออกมาเผา และประกาศขอเลิกบุหรี่ด้วย มีคนให้ความสนใจเยอะ ลูกค้าบางคนจะมาหาซื้อเหล้าไปฝากผู้ใหญ่ เขามาเห็นป้ายในห้างก็ร้องตกใจว่าไม่เคยเจอแบบนี้มาก่อน แล้วบอกว่าดีแล้ว ให้ทำต่อไป แล้วเขาก็ไปหาซื้อของชำอย่างอื่นแทน เจ้าของธุรกิจอื่นๆ พอไปเจอพนักงานของเราที่ฝากชิ้นชมมาว่าดีจังที่กล้าทำอย่างนี้ เขาเองยังไม่กล้าเลย ลูกค้าและพนักงานหลายคนในบริษัทพอเห็นว่าเราเลิกขาย และจุดยืนให้เขาเห็น เขาก็หันมาเลิกเหล้าสูบบุหรี่ตามด้วย ทำให้เรารู้สึกดีมาก”

หลังจากประกาศนโยบายอย่างเป็นทางการแล้ว ผู้บริหารหญิงท่านนี้ได้ทำตามสัญญาที่เคยรับปากไว้ว่าจะหารายได้มาชดเชยรายได้ที่เสียไป เธอทำได้จริงหรือ เธอทำได้อย่างไร มาดูวิธีแปลงกระเช้าปีใหม่ให้กลายเป็นกระเช้ารายได้ ที่ทำให้เงินทองหลังไหลสู่ห้างของเธอ

กระเช้าปีใหม่ต้องปลอดสุราเมรัย ต่อยอดนโยบายขยายเพื่อสังคม

“แต่ก่อนเวลาจัดกระเช้าของขวัญในช่วงปีใหม่ ถ้าเป็นกระเช้าที่ดูดีหน่อยก็ต้องมีเหล้า แต่พอเราประกาศเลิกขายแล้วเราก็ทำกระเช้าขึ้นใหม่เอาพวกเครื่องดื่มสุขภาพและผลิตภัณฑ์ที่เน้นคุณภาพใส่เข้าไปแทน แล้วติดการ์ดเล็กๆ มีหัวใจติดอยู่และบอกว่า “ส่งความสุขปีใหม่ ไม่มีสุราเมรัย เพราะเราห่วงใยคุณและทุกคนในครอบครัว” ปรากฏว่ายอดขายกระเช้าเพิ่มขึ้นทั้งในจังหวัดสระบุรีและบุรีรัมย์ และเราเคยเปรียบเทียบยอดขายระหว่างเดือนเดียวกันของปีที่ขายเหล้ากับปีที่เลิกขายเหล้า ปรากฏว่ายอดขายเพิ่มขึ้นเยอะ โดยเฉลี่ยแล้ว 20%”

ทำโดยไม่ได้หวังชื่อเสียง แต่ได้ความภูมิใจเป็นรางวัล

“ที่เราทำ เราไม่ได้คิดถึงชื่อเสียงหรือหวังอะไร แต่สิ่งที่เราได้กลับมา คือ ความภาคภูมิใจทั้งตัวเองและครอบครัว ร้านขายของเล็กๆ หลายๆ ร้าน พอทราบข่าวว่าเราเลิกขายเหล้า บุหรี่ เขาก็เกิดแรงบันดาลใจให้อยากเลิกขายตามบ้าง พอเลิกขายเขาก็บอกว่าชื่นใจ ความสุขที่เขาได้รับตรงนั้นเรารู้สึบดี” คุณเพียรใจ โรจนสินวิไล กล่าวด้วยรอยยิ้มที่เฝืออาบอยู่ทั่วไปหน้า

ท้ายสุดนี้ ขอกล่าวย้ำถ้อยคำเดิมคือ เมื่อคุณได้รู้จักเธอ คุณจะชื่นชมและยกย่องเธอ เพียรใจ โรจนสินวิไล ■

SMEs Profile

► เรื่อง : ตีรฐา แพรพระจันทร์
praeprachan@yahoo.com



รวยด้วยแนวคิดไท

ชาญ ตระการศิลป์ พร้อมทีม

วินทอรี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ ไขความลับการสร้างคน ดี เก่ง สำเร็จ รวย

“ความสนใจ ใฝ่รู้ ชักนำให้ อ.ชาญ ตระการศิลป์ มีโอกาสศึกษากลยุทธ์การดึงเอาศักยภาพภายในตัวของมนุษย์มาใช้ เพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จตามที่ทุกคนปรารถนา กับสุดยอดปรมาจารย์ผู้ฝึกอบรม (Trainer) ระดับโลก ที. ฮาฟ เอ็คเคอร์ ความประทับใจในครั้งนั้น ทำให้ตั้งมั่นที่จะเผยแพร่ความลับนี้สู่คนไทย เพื่อสร้างแนวคิดและทัศนคติใหม่ๆ ในการดำเนินชีวิต การทำงาน และการประกอบธุรกิจ ภายใต้หลักการที่เรียงตามลำดับความสำคัญคือ เริ่มต้นด้วยการเป็น คนดี พัฒนาเพื่อเป็น คนเก่ง ที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ และพบกับความร่ำรวยในที่สุด”

แม้จะจบการศึกษาทางด้านไอทีมาหลายปริญญา จากหลายสถาบันทั้งในและต่างประเทศ กระทั่งใช้วิชาชีพและประสบการณ์ ประกอบธุรกิจด้านไอทีที่มั่นคง คือ บริษัท วินทอรี จำกัด ผู้นำระบบเครือข่ายไร้สาย และสินค้านวัตกรรมใหม่ ด้านคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยี แต่ อ.ชาญ ยังหาช่องทางเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ สร้างเสริมความรู้ให้ตัวเองตลอดเวลา เพราะยังสงสัยในประเด็นที่ว่า “ทำไมคนบางคน ทำงานหนัก ทุกวันมาตลอดชีวิต ไม่เคยประสบความสำเร็จหรือร่ำรวย แต่ขณะที่บางคนทำงานเพียงไม่กี่วัน กลับกลายเป็นเศรษฐีร้อยล้านภายในพริบตา?”

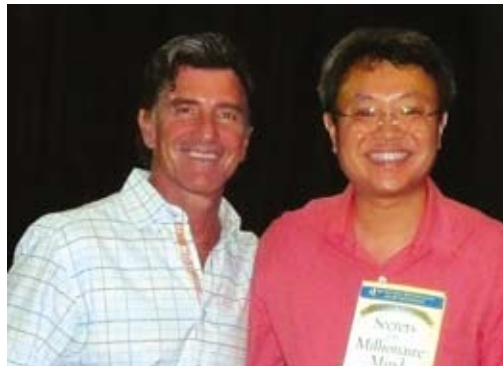
“ยิ่งผมอยู่ในวงการธุรกิจ มองเห็นทั้งความสำเร็จและความล้มเหลว เห็นทั้งคนดี คนไม่ดี คนเก่ง คนไม่เก่ง ความแตกต่างอันนี้ทำให้ผมคิดว่า แม้เราจะรู้วิธีการปฏิบัติทางโลกที่ถูกต้องตามหลักทฤษฎีแต่ยังไม่ประสบความสำเร็จนั้น มันน่าจะมีควมลับอื่นอีกที่เราไม่รู้ ผมเลยตั้งใจศึกษาทั้งในเรื่องของธรรมชาติ ประโยชน์

และแนวคิด จากปรมาจารย์ทุกศาสตร์ ไม่ว่าจะเป็นของไทยเอง ในเอเชีย ยุโรป และอเมริกา จนกระทั่งได้รู้ว่าจุดสำคัญของทุกศาสตร์ถ้ากล่าวถึงเรื่องของคนแล้ว คือเรื่องเดียวกัน” อ.ชาญกล่าว

พบต้นแบบชีวิตที่มีแนวคิดเป็นพุทธ

เมื่อได้มีโอกาสพบและเรียนรู้กับสุดยอดปรมาจารย์ที่มีชื่อเสียงระดับโลกด้านการฝึกอบรม (Training) คือ ที. ฮาฟ เอ็คเคอร์ ซึ่งท่านผู้นี้มีแนวคิดในการมองศักยภาพของคนแบบเดียวกับชาวพุทธ ไม่ว่าจะเป็นวิธีการคิด การสอน การปฏิบัติ ยิ่งได้เรียนรู้หลักการที่จะนำไปสู่ความสำเร็จยิ่งน่าศรัทธา ทำให้เกิดแรงบันดาลใจใช้ ที. ฮาฟ เอ็คเคอร์ เป็นต้นแบบ

หลังจากที่ อ.ชาญ ได้เป็นคนไทยคนแรก และคนเดียวที่ผ่านการอบรมขั้นสูง (Train the Trainer) จาก ที. ฮาฟ เอ็คเคอร์ ที่ Colorado สหรัฐอเมริกา ได้นำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ใช้ถ่ายทอดสิ่งดีๆ สู่คนเพื่อให้สามารถพัฒนาเป็นคนที่มีทั้งความดี ความเก่ง ความสำเร็จ และนำไปสู่ความร่ำรวยในที่สุด อ.ชาญ จึงได้ก่อตั้ง บริษัท วินทอรี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัดขึ้นมา



“ที. ฮาฟ เอ็คเคอร์ เป็นต้นแบบ (Idol) ของผม เขาเป็น เทรนเนอร์หรือวิทยากรที่มีชื่อเสียงมากในอเมริกาและยุโรป เบื้องหลังชีวิตของเขาเกิดในครอบครัวที่ยากจนมาก ไม่มีแม้กระทั่งเงินจะซื้ออาหารกลางวัน เคยทำงานเป็นเด็กส่งนม ขายไอศกรีม เดินร่ำขายโลชั่นทาผิวตามชายหาด พ่อกับแม่ ต้องอยู่บ้านพักคนชรา ซึ่งเขาไม่เข้าใจว่า ทำไมชีวิตไม่เคยดีขึ้นแม้จะทำงานหนัก มุ่งมั่น ขยันอดทนมาโดยตลอด แต่ในที่สุดด้วยการค้นพบแนวคิดใหม่ เขากลายเป็นมหาเศรษฐี ภายในสองปีครึ่ง ปัจจุบัน เขาเปิดศูนย์ฝึกอบรมที่มีผู้คนหลั่งไหลไปฟังการบรรยายอย่างมากมาย สร้างรายได้จากการบรรยายสูงถึงวันละ 50 ล้านบาท ความพิเศษนี้เอง ที่ผมได้เรียนรู้มาแล้ว ประทับใจมาแล้ว ทดลองใช้กับตัวเองมาแล้ว และอยากนำมาถ่ายทอดให้คนไทย” อ.ชาญกล่าว

เริ่มต้นทุกความสำเร็จ

ด้วยความดีและจริยธรรม

ถ้าจะให้คำจำกัดความด้านธุรกิจของ บริษัท วินทอรี่ เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ อ.ชาญกล่าวว่าบริษัทฯ เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการฝึกอบรม ที่มุ่งพัฒนาคนให้เป็นคนดี คนเก่ง คนสำเร็จ และคนร่ำรวย โดยที่กลยุทธ์หรือหลักสูตรต่างๆ เหล่านี้สามารถใช้ได้กับเด็กนักเรียน นักศึกษา ข้าราชการ นักธุรกิจ และบุคคลทั่วไปทั้งหมด บริษัทฯ ได้สร้างโลกของการฝึกอบรมสัมมนาเป็นรูปแบบใหม่จากการสัมมนาที่เต็มไปด้วยการเล็คเชอร์ การกิน ดื่ม เฮฮาน่าเบื่อในรูปแบบเดิม โดยนำเอากิจกรรมการนั่งสมาธิ เกมส์ การร้องเพลง เดินรำ ผสมผสานกับความรู้ ความสนุกสนาน การปฏิบัติได้จริง มารวมเข้าด้วยกัน ผู้เข้าอบรมจึงเข้าใจเนื้อหาที่ได้เรียนตามคอร์สอย่างแจ่มแจ้ง และที่สำคัญสามารถเริ่มปฏิบัติได้เลย

- หลักสูตรการตลาด เพิ่มโอกาสทางธุรกิจ (Blue Ocean Marketing)
- รวยด้วยแนวคิดใหม่ (Rich with New Idea)
- การเจรจาต่อรองสู่ความสำเร็จ (Negotiation for Success)
- เพิ่มความสุข เพิ่มคุณค่าให้ชีวิต (Powerful You - Powerful Team)
- นิสัยดีๆ นำไปสู่ความสำเร็จ (Success Habits)
- พลังจากภายในสู่ความสำเร็จภายนอก (Success NOW Training Camp)
- หลักสูตรทั้งหมดนี้ เน้นการเรียนรู้ด้วยกิจกรรม และประสบการณ์จริงลงมือปฏิบัติได้ทันที

“ทุกคอร์สที่เริ่มเรียน เราจะเริ่มด้วยกิจกรรมที่มีคุณค่าเหมือนกัน คือ หนึ่งให้ระลึกถึงพระคุณของพ่อแม่ด้วยการ เปิดเพลงคำน่านม หรือ อิมฮูน สองให้ระลึกถึงพระคุณของศาสนาที่แต่ละคนนับถือด้วยความเคารพ ไม่ว่าจะเป็นพุทธ คริสต์ อิสลาม สาม ให้นึกถึงพระคุณครูบาอาจารย์ที่สอนเขามาตั้งแต่อนุบาล ประถม มัธยม จนถึงอุดมศึกษา พร้อมกับหัวหน้านางาน ลูกน้อง ลูกทีม เพื่อนร่วมงาน ลูกค้า ที่เราทำเช่นนี้ เพราะเราอยากให้เขานึกถึงคนอื่นก่อนๆ รู้จักการให้ก่อนที่จะเริ่มต้นทำอะไรๆ นี่คือ สิ่งที่เราปฏิบัติแตกต่างจากที่อื่น เพราะการฝึกอบรมของเรา คือ การให้และการรับที่มาจากหัวใจจริงๆ” อาจารย์ชาญกล่าว

อ.ชาญกล่าวว่า กลยุทธ์อันน่าสนใจของการสัมมนาของวินทอรี่ คือ การดึงเอาศักยภาพที่ซ่อนอยู่ภายในตัวของคนทุกคน มาพัฒนาตามลำดับความสำคัญ คือ ต้องเป็นคนดีก่อน ต่อมาจึงเป็นคนเก่ง แล้วดำเนินตามแนวทางของคนดีคนเก่งเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ แล้วจะพบกับความร่ำรวยในที่สุด สิ่งที่ว่าบริษัทจัดอบรมจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการพัฒนาจริยธรรม และศักยภาพของมนุษย์ในเรื่องต่างๆ ทั้งที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวัน การทำงาน การทำธุรกิจ โดยมีหลักสูตรที่น่าสนใจ เช่น ก้าวแรกสู่เงินล้าน (First Step to \$ Millions)

สร้าง Charn's Theory แนวคิดสู่ความสำเร็จ

จากประสบการณ์ในการเรียนรู้และแสวงหาปัญญาไขความลับแนวทางสร้างความสำเร็จของมนุษย์ อ.ชาญ ได้สร้างทฤษฎีที่ขยายจากชื่อย่อของตัวเอง Charn's Theory ไว้ที่น่าสนใจยิ่ง คือ

Committed to being RICH =	มุ่งมั่นที่จะไปสู่ความสำเร็จ มั่งคั่ง และความร่ำรวย
Help People =	มุ่งช่วยผู้อื่น
Action NOW =	ตื่นทำทันที
Result-oriented =	เล็งที่ผลลัพธ์
Never Stop =	ไม่มียั้ง

บริษัท วินทอรี่ จำกัด

6/330-1 หมู่ 8 แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กทม. 10250
โทร. 0 2739 9644 www.wintory.com

Report

► เรื่อง : กองบรรณาธิการ

กล้วยทอดล้านเพียใจ อร่อยและขายดีตามแรงอธิษฐาน ไม่ว่าสาขาไหน... ต้องเข้าแถวรอคิวซื้อ

เพียใจ ขัติยศ เปิดกิจการขาย
กล้วยทอด อยู่ที่ตลาด
เมืองไทยภัทร ย่านรัชดา
ใช้ชื่อร้านที่สะดุดด้วยตัวสะกด
แปลกๆ ชื่อว่า ล้านเพียใจ
กล้วยทอดรายนี้เจ้าตัว
ออกปากรับประกันความ
อร่อย เธอพูดย้ำอยู่เสมอว่า
กล้วยทอดของเธออร่อยที่สุด
ในโลก เพราะสูตรการทำ
กล้วยทอดของเธอ ได้สูตรจาก
ความเมตตาของครูบาอาจารย์

ก่อนที่จะมาเป็นแม่ค้ากล้วยทอด เพียใจ ขัติยศ เป็นสาวไฮโซ
เปิดกิจการร้านเสริมสวยครบวงจร สามีให้เงินใช้สบายๆ เดือนละ
แสน ช่วงนั้นจึงฟูฟ่า ฟุ้งเฟ้อ เรื่องเข้าสังคมนี้ไม่ต้องพูดถึง ถึงไหน
ถึงกัน แต่ถึงแม้จะเป็นสาวสังคม แต่ก็รักในบุญ รักในการทำ
ความดีมาตลอด

เมื่อสามีแอบไปมีคนอื่น เธอตัดสินใจเริ่มต้นชีวิตใหม่กับอาชีพ
ขายกล้วยทอด ซึ่งเป็นของโปรดของเธอ โดยใช้วิธีซื้อแฟรนไชส์แล้วรับ
แบ้งมาทำกล้วยทอดขาย ปรากฏว่ากล้วยทอดของเธอขายดีมาก
ชนิดที่ว่า ขายดีเป็นเทน้ำเทท่าเลยทีเดียวได้ จนเจ้าของแฟรนไชส์ยัง
ตกใจและสงสัยว่าเธอจะโกงสูตรแบ้งของเขา เขาจึงไม่ส่งแบ้งให้มา
ขายอีก เพียใจ ขัติยศ ต้องไปอ่อนน้อนขอร้องเขาที่หน้าบ้าน แต่
เจ้าของแฟรนไชส์ไม่เชื่อ ความรู้สึกของเธอในตอนนั้นมันสับสน มัน
ว่าวุ่นไปหมดเลย



เธอจึงไปหาซื้อแป้งและส่วนผสมต่างๆ มากมายและมาหัดลองทำเองทั้งๆที่ไม่เคยรู้มาก่อนเลยว่า แป้งกล้วยทอดมันทำอย่างไร ส่วนผสมมีอะไรบ้าง ทำอย่างไรก็ได้ที่สักที ทำจนกระทั่งทำ บังเอิญนึกถึงคำสอนของครูบาอาจารย์ได้ว่า เวลาเจอทุกข์ ให้นึกถึงบุญ เธอจึงเลิกผสมแป้งแล้วไปอาบน้ำ สวดมนต์ นั่งสมาธิ และอธิษฐานต่อหน้าพระว่า

“ตอนนี้ลูกเป็นทุกข์มาก อยากจะขอให้ท่านช่วย ถ้าลูกโกงเขา เป็นคนไม่ดีอย่างที่เขาวว่า ท่านก็ต้องช่วยลูก ไม่ต้องสนับสนุนลูก แต่ถ้าท่านรู้ว่าลูกไม่เคยแม้แต่จะคิดทำผิด และตั้งใจทำความดีมาตลอด ขออานุภาพของท่าน ดลบันดาลให้ลูกได้สูตรกล้วยทอดที่อร่อยที่สุดในโลกด้วยเถิด”

พอเสร็จจากอันพระที่ตนเคารพนับถือ เพียงใจ ขัตติยศ ก็ลูกไปผสมแป้งต่อ แต่ผสมคราวนี้รู้สึกเหมือนมีมือมาจับมือเธอให้หยิบโน่นหยิบนี้ หยิบอะไรมันก็ใช่ไปหมด ทั้งๆที่เธอก็ไม่เคยผสมแป้งมาก่อน เธอจึงจดเอาไว้ว่าใส่อะไรแค่ไหนบ้าง และในที่สุดเธอก็มั่นใจว่า ได้ค้นพบสูตรแป้งกล้วยทอดที่อร่อยที่สุดในโลก จากอานุภาพของครูบาอาจารย์ที่เธอนับถือ

พอวันรุ่งขึ้น เธอก็เปิดร้านตามปกติ แต่วันนี้ลูกค้าบอกว่ากล้วยทอดของเธอมันดีปกติ ลูกค้าชิมกล้วยทอดแล้วก็ทำหน้างั้นๆ แล้วถามว่า “ทำไมมันอร่อยกว่าเดิมล่ะ” เธอยืนยิ้มหน้าบาน รู้ลึกปลื้มและมีกำลังใจในอาชีพขายกล้วยทอดที่เธอรัก ตั้งแต่นั้นมา กล้วยทอดของเพียงใจ ขัตติยศ ก็ขายดิบขายดียิ่งกว่าเก่า ถึงขนาดลูกค้ายอมต่อคิวรอเป็นแถวยาวเหยียดเพื่อซื้อกล้วยทอดของเธอ

แม้ว่าปัจจุบันกล้วยทอดของ เพียงใจ ขัตติยศ จะขยายไปอีกหลายสาขา และขยับขึ้นไปขายบนห้าง อย่างเช่นห้างบองมาเซ และห้างเซ็นทรัล แจ้งวัฒนะ จุดเด่นที่เห็นเป็นประจำก็คือ ลูกค้ายืนเข้าแถวรอคิวซื้อยาวเหยียดเป็นภาพที่มีให้เห็นเป็นประจำทุกสาขา

ด้วยรู้ถึงรสชาติของความยากลำบาก เพียงใจ ขัตติยศ จึงสอนการทำกล้วยทอดให้แก่คนที่ตกงาน กล้วยทอดคุณธรรมของเธอทอดด้วยน้ำมันครั้งเดียว ไม่ใช้น้ำมันเก่ามาทอดซ้ำ จึงถูกหลักอนามัย ปัจจุบัน เธอมีชีวิตใหม่มีความสุขกับอาชีพที่เธอรัก และมีความสุขกับการให้โอกาสแก่ผู้อื่นอย่างไม่หวังวิชาความรู้ สิ่งที่เธอทำประจำไม่ขาดคือ การสวดมนต์ทำวัตรเช้า-ทำวัตรเย็นทุกวัน และรายได้จากการขายกล้วยทอดต้องแบ่งปันไว้ทำบุญส่วนหนึ่ง เพราะเธอเชื่อมั่นว่าผลบุญทำให้เธอมีอาชีพที่ขายดีเป็นเทน้ำเทท่าอยู่ได้ทุกวันนี้ ■

กล้วยทอดล้านเพียงใจ

99/1258 หมู่บ้านพรทวีวัฒน์ ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง
จ.ปทุมธานี 12120 โทรศัพท์ : 085 811 6128

การทำสมาธิ เป็นวิทยาศาสตร์ The science of Meditation วิทยาศาสตร์ว่าด้วย...การทำสมาธิ

การทำสมาธิเป็นของสากลที่ทุกคนทำได้ สามารถพิสูจน์ได้ สมาธิก่อให้เกิดปัญญา ปัญญาก่อให้เกิดความรู้ ปัจจุบันคนทั่วโลกหันมาฝึกการทำสมาธิกันมากขึ้น โดยเฉพาะบุคคลที่อยู่ในกลุ่มอาชีพสายวิทยาศาสตร์ ไม่ว่าจะเป็นนักวิทยาศาสตร์ วิศวกร แพทย์ ฯลฯ ต่างยอมรับว่าการทำสมาธิเป็นศาสตร์อย่างหนึ่งที่มีมายาวนานหลายพันปี

ดร.อาจอง ชุมสาย ณ อยุธยา

ใช้สมาธิช่วยองค์การนาซ่า

สร้างชิ้นส่วนยานอวกาศได้สำเร็จ

ดร.อาจอง ชุมสาย ณ อยุธยา อดีตนักวิทยาศาสตร์และวิศวกรที่ทำรายได้เป็นหลักล้านต่อเดือน เมื่อหลายสิบปีก่อน เคยเป็นนักธุรกิจในตำแหน่งผู้บริหารมาแล้วหลายบริษัท เป็นผู้ทรงความรู้ที่ได้รับเชิญให้ไปบรรยายมาแล้วทั่วโลก เขาคือบุคคลระดับโลกที่ถูกกล่าวขานและได้รับการยกย่องว่า เป็นผู้คิดค้นระบบลงจอดบนดาวอังคารได้สำเร็จ

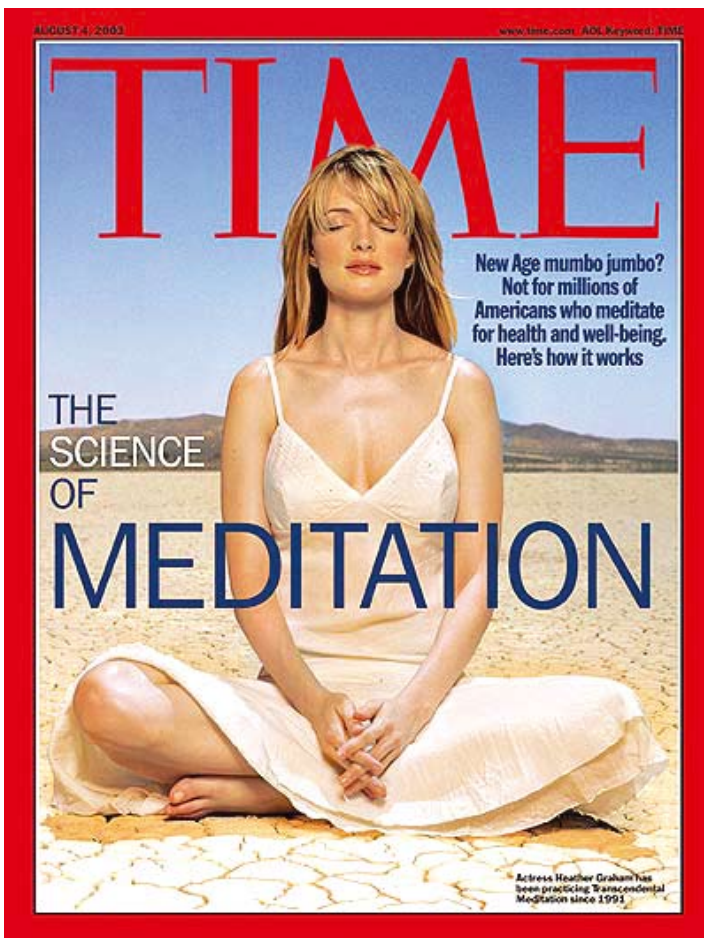
ช่วงปีพ.ศ.1971 อเมริกาและรัสเซียพยายามส่งยานอวกาศไปลงที่ดาวเคราะห์ โดยเฉพาะดาวอังคาร ดาวพุธ กับดาวศุกร์ แต่ปรากฏว่าล้มเหลวทุกครั้ง พอส่งไปถึงจะตกกระแทกพื้นดินพังใช้การไม่ได้ เพราะว่าดาวเคราะห์เหล่านี้อยู่ห่างไกลจากโลก ไม่สามารถควบคุมการร่อนลงได้จากโลกของเรา ฉะนั้นต้องเป็นระบบที่มันควบคุมตัวเองโดยอัตโนมัติ ซึ่งวิธีการนี้แหละทางอเมริกายังไม่ประสบผลสำเร็จ ดร.อาจองฯจึงเสนอตัวเข้าไปช่วยสร้างชิ้นส่วนอย่างหนึ่งที่จะบังคับยานอวกาศให้ร่อนลงโดยอัตโนมัติลงสู่พื้นดินของดาวอังคารอย่างปลอดภัย เขาใช้เวลาอยู่ 1 ปีเต็มในการสร้างต้นแบบให้กับโครงการยานอวกาศขององค์การนาซ่า แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ

“หลังจาก 1 ปี ผมก็คิดขึ้นมาว่า วิธีการหาความรู้แบบตะวันตก มันใช้ไม่ได้ ผมคิดว่าใช้วิธีทางตะวันออกดีกว่า ก็คือไปนั่งสมาธิเพื่อให้เกิดปัญญา ผมบินขึ้นไปอยู่บนภูเขาในรัฐแคลิฟอร์เนีย และนั่งสมาธิอยู่ตามลำพังจนกระทั่งจิตนิ่งสงบ ปัญญามันก็เกิด ผมอยู่ 4 คืน 5 วัน วันที่ 5 กำลังนั่งอยู่เฉยๆ สงบนิ่ง ไม่ได้คิดถึงโครงการยานอวกาศเลย อยู่ๆ มันก็แวบเข้ามา แล้วเราก็ได้คำตอบ ทำให้ผมสร้างต้นแบบที่ใช้ควบคุมยานอวกาศให้ร่อนลงโดยอัตโนมัติลงสู่พื้นดินของดาวอังคารได้สำเร็จ เป็น

สมาธิ คือ อะไร

สมาธิ คือ ความสงบ สบาย และความรู้สึกเป็นสุขอย่างยั่งยืน ที่มนุษย์สามารถสร้างขึ้นได้ด้วยตัวเอง เป็นสิ่งที่พระพุทธศาสนากำหนดเอาไว้เป็นข้อควรปฏิบัติ เพื่อการดำรงชีวิตประจำวันอย่างมีความสุข ไม่ประมาท เต็มไปด้วยสติ สัมปชัญญะ และปัญญา อันเป็นเรื่องไม่เหลือวิสัย ทุกคนสามารถปฏิบัติได้ง่าย ๆ





ครั้งแรกในประวัติศาสตร์ของมนุษย์ ก่อนหน้านั้นยังไม่เคยมียานอวกาศลำไหนลงไปในพื้นดินของดาวเคราะห์ใดสำเร็จ ตอนนั้นลงที่ดวงจันทร์ได้แล้วแต่ดาวเคราะห์ยังไม่เคยมีใครลงไปได้”

ดร.อาจองฯ ในฐานะนักวิทยาศาสตร์คนหนึ่งได้บอกตัวเองว่า เราเกิดมาเป็นชาวพุทธ น่าจะมีอะไรดีๆ ทางพุทธศาสนา ก็เลยไปค้นหนังสือเจอบทความเกี่ยวกับการฝึกสมาธิ พออ่านแล้วประทับใจมาก ก็เลยเริ่มฝึกตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา พอฝึกไปได้เดือนหนึ่งรู้สึกสงบ สบาย อารมณ์โกรธ โมโห ก็ค่อยๆ หายไป เลยฝึกต่อ ปรากฏว่าความจำดีขึ้น การเรียนดีขึ้น พอสอบปีถัดมาก็สอบได้ที่ 1 ของทุกวิชา จากนั้นชีวิตก็เปลี่ยน เป็นคนใจเย็น ความรู้เกิดขึ้น ความจำดีขึ้น ได้รับรางวัลจากประเทศอังกฤษเยอะแยะไปหมด ได้รับรางวัลจากนายกรัฐมนตรีของประเทศอังกฤษด้วย ด้านวิทยาศาสตร์และด้านศาสนา เป็นการทั้งสองอย่างควบคู่กันไปได้ทั้งวิทยาศาสตร์และศาสนา

“จริงๆ แล้ว วิทยาศาสตร์กับศาสนาไม่แตกต่างกัน ทั้งสองอย่างพยายามแสวงหาความจริง แต่วิทยาศาสตร์มุ่งไปในสิ่งที่อยู่รอบๆ ตัวเรา แต่ศาสนามุ่งเข้าไปในตัวเรา ฉะนั้นอันหนึ่งเป็นเรื่องภายใน อีกอันเป็นเรื่องภายนอก เมื่อสองอย่างมาประกอบกันก็ทำให้เกิดความเข้าใจที่สมบูรณ์แบบ”

เมื่อนักวิทยาศาสตร์มาพูดถึงเรื่องการทำสมาธิ ย่อมชี้ให้เห็นแล้วว่า สมาธิเป็นวิทยาศาสตร์ได้ และ วิทยาศาสตร์สามารถพิสูจน์ได้ด้วยสมาธิ

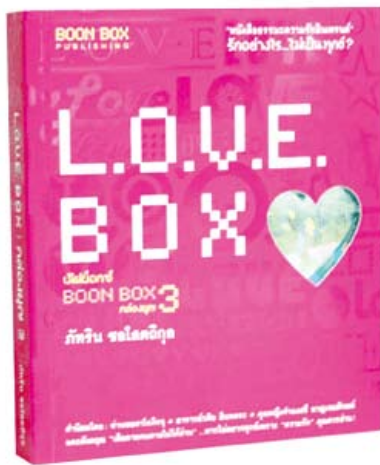
นิตยสารยักษ์ใหญ่ของโลก โหมสพัดหัวระเบิดชัดเจน วิทยาศาสตร์แห่งการทำสมาธิ

นิตยสารไทม์ (TIME Magazine) ซึ่งเป็นนิตยสารยักษ์ใหญ่ของโลก ได้นำดาราสาวชื่อดังขึ้นปกนิตยสารฉบับวันที่ 4 สิงหาคม พ.ศ. 2546 พร้อมพาดหัวไว้อย่างน่าทึ่งว่า **วิทยาศาสตร์ว่าด้วยการทำสมาธิ: The science of Meditation** เนื้อหาในนิตยสารระบุชัดว่า ได้มีแนวโน้มใหม่ของโลกเกิดขึ้นแล้ว โดยมีชาวอเมริกันมากกว่าสิบล้านคนหันมานั่งสมาธิกันมากขึ้น ผู้คนที่มีอาชีพสาขาใด ไม่ว่าจะเป็นแพทย์ นักวิทยาศาสตร์ นักเขียน นักแสดง นักการเมือง หันมานั่งสมาธิกันมากขึ้น และมักจะมีสถานที่สำหรับนั่งสมาธิตามหน่วยงานต่างๆ แม้แต่นักโทษในคุกก็ยังมีห้องสำหรับนั่งสมาธิด้วยเช่นกัน ผู้พ้นโทษมาแล้วจะกลับเข้าคุกน้อยกว่าพวกที่ไม่ได้ทำสมาธิ คนไม่เชื่อเรื่องสมาธิกลายเป็นคนกลุ่มน้อยในสหรัฐอเมริกาไปแล้ว คนเหล่านี้ที่นั่งสมาธิเพราะทำให้ร่างกายและจิตใจอ่อนคลาย สุขภาพดีขึ้น ชีวิตดีขึ้น และยังสร้างความสามัคคีปรองดองให้เกิดขึ้นด้วย

นิตยสารไทม์ยังอธิบายเพิ่มเติมอีกว่า การนั่งสมาธิทำให้ร่างกายมีสภาวะเหมือนก่อนจะหลับแต่ไม่ได้หลับ มีสติรู้ตัวอยู่เสมอ และทำให้จิตใจสดชื่นแจ่มใส สมาธิยังช่วยขจัดความขัดแย้งในจิตใจ ทำให้ใจอยู่นิ่งท่ามกลางความสับสนว่าจะเอาอย่างไรดี เมื่ออยู่นิ่งแล้วจะเข้าใจสถานการณ์ และเรื่องราวต่าง ๆ ได้ดีขึ้น ยอมรับมันด้วยความสงบและมีความสุขมากขึ้น และเป็นเหตุผลที่ทำให้แพทย์แห่งมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด เข้าใจว่าทำไมมนุษย์ถึงนั่งสมาธิมาหลายพันปีแล้ว แพทย์จึงแนะนำให้คนไข้ที่นั่งสมาธิเป็นประจำ เพราะผลการทดลองทางวิทยาศาสตร์จากการสแกนคลื่นสมองพบว่า สมาธิช่วยให้ระบบสมองสามารถควบคุมอารมณ์และความจำดีขึ้น ทำให้อัตราการเต้นของหัวใจ ลดหายใจ และการเผาผลาญในร่างกายเป็นปกติ นอกจากนี้ การทำสมาธิยังช่วยให้ร่างกายสร้างภูมิคุ้มกันโรคได้มากขึ้น สามารถรักษาโรคภัยแรงเรื้อรังอย่างเช่น โรคหัวใจ โรคเมเร็ง โรคความดันโลหิตสูง ให้หายได้ เป็นต้น ผู้ที่เคยกินยาคลายเครียดมาตลอด เมื่อนั่งสมาธิแล้วไม่จำเป็นต้องพึ่งยาอีกต่อไป ■

Product Design

► เรื่อง : ปาณทิพย์ เปลี่ยนโมฬี
pantip073@yahoo.com



กล่องบุญ : Boon Box เป็นการ
พลิกรูปโฉมของหนังสือธรรมะ
ด้วยการจับหนังสือธรรมะ
ใส่กล่องหวานแนว ไอส์ไตน์เก้เก้
เต็มสีสันให้ดูสดใส ทันโดนนั้น..
หนังสือธรรมะกลายเป็น
Product ใหม่ในท้องตลาดทันที
ถูกใจเข้าใจ ซึ่งกลายเป็นตลาดกลุ่มใหม่
ของหนังสือประเภทนี้
หนังสือธรรมะที่ดูเหมือนจะเป็น
สินค้าของผู้ใหญ่หรือผู้สูงวัย
กลายเป็นสินค้าเปิดแนวรุกสู่ตลาดวัยรุ่น

กล่องบุญ

จับหนังสือธรรมะใส่กล่องหวานแนว



ความสำเร็จของกล่องบุญต้องยกเครดิตให้เจ้า
ของไอเดีย ภัทริน ขอสิตติกุล สาวน้อยหน้าหวาน
ที่ประสบความสำเร็จตั้งแต่อายุน้อย ส่วนความ
สำเร็จทางด้านการตลาดของกล่องบุญ พิสูจน์ได้ด้วย
ตาเปล่า เห็นกันชัดๆว่า หลังจากปล่อยกล่องบุญ 1
ออกมาอดใจได้ไม่นาน กล่องบุญ 2 กล่องบุญ 3
และกล่องบุญ 4 คลานตามกันออกมาจากสำนัก
พิมพ์ดีเอ็มจี ออกมาเดินเคทวอร์คอยู่บนแผงหนังสือ
ด้วยดีไซน์และลีลาที่ยังคงคอนเซ็ปต์เดิม

คนออกแบบกล่องบุญ ช่างออกแบบสีสันได้
บาดใจ เห็นแล้วต้องปาดน้ำลายเอามือล้วงสตางค์ใน
กระเป๋ามาซื้อ เห็นกล่องแล้วน้ำลายไหลทุก
เวอร์ชั่น

โอ.. นี่กว่ากล่องคุณก็ ที่แท้เป็นกล่องหนังสือ
ธรรมะ !

Book Coner

► เรื่อง : ตีรฐา แพร่พระจันทร์



หนังสือสวดมนต์ สร้างยอดพิมพ์กล่มกลาย

ในภาวะเศรษฐกิจฝืดเคือง ความสับสนวุ่นวายในใจอันเกิดจากทุกข์ที่ต้องดิ้นรน
หาหนทางอยู่รอด ยากที่จะเยียวยาให้สงบเย็น ธรรมะเป็นหนึ่งในทางออกที่ผู้คนทั้งหลาย
พากันเข้าหาเมื่อเผชิญกับสถานการณ์ “หลังพังก่ำแพง” เข้าตำรา “ไม่มีทุกข์ ไม่เห็นธรรม”

การหันหน้าเข้าหาที่พึ่งทางใจคือ “ธรรมะ” แม้จะยังไม่
เข้าใจหลักธรรม คำสั่งสอนของพระพุทธองค์ แต่ความศรัทธา
เชื่อมั่นต่อพระพุทธศาสนาก็ช่วยให้ใจสงบลงได้บ้างไม่มากก็
น้อย ผู้คนส่วนใหญ่ใช้วิธี “สวดมนต์” ซึ่งดูเหมือนว่า อานิสงส์
แห่งการสวดมนต์จะช่วยเยียวยาปิดเป่าความเร่าร้อนในใจให้
สงบเย็นลงได้บ้าง

ไม่เพียงแต่การสวดมนต์เพื่อสงบจิตใจเท่านั้น แต่ผู้คนยัง
นิยมพิมพ์หนังสือธรรมะ หนังสือสวดมนต์เผยแพร่เป็นธรรม
ทานให้ผู้อื่นได้อ่าน ได้สวด เชื่อกันว่าอานิสงส์แห่งธรรมทานนี้
จะช่วยให้ผู้สร้างเกิดสติปัญญาในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้
คล่องตัว

คุณเทียมใจ ยอร์เกนเซน เจ้าของโรงพิมพ์คราฟแมน
เพรส ผู้ประกอบธุรกิจโรงพิมพ์มานานกว่า 40 ปี กล่าวยืนยัน
เรื่องนี้ว่า ช่วงที่เศรษฐกิจฝืดเคืองตั้งแต่ปลายปี 2551 เป็นต้น
มา บริษัทประสบปัญหาจำนวนงานพิมพ์จากลูกค้าลดลงมาก
นอกเหนือจากสิ่งพิมพ์ของลูกค้ารายเก่าไม่กี่ราย ก็มีเพียง
หนังสือ สวดมนต์สองเล่มที่ช่วยประคับประคองสภาพคล่อง
ของโรงพิมพ์ให้คงอยู่ต่อไปได้ในภาวะอันยากลำบากนี้

หนังสือเล่มแรกเป็นหนังสือสวดมนต์ที่พิมพ์ซ้ำแล้วซ้ำ
อีกมาหลายครั้ง มีชื่อเรียกสั้นๆ ง่ายๆ ว่า “บทสวดมนต์” เป็น
หนังสือเล่มขนาดเล็ก ด้านในเป็นบทสวดมนต์ทั่วไป ทั้งบททำวัตร
บทสวดภาวนาให้เกิดมิ่งมงคลต่อชีวิต บทแผ่ส่วนกุศล ฯลฯ
มีการพิมพ์ซ้ำติดต่อกันมาถึง 5 ปี และเมื่อรวบรวมตัวเลขแล้ว
พบว่าหนังสือเล่มนี้มียอดพิมพ์สูงที่สุดเป็นประวัติการณ์

หนังสืออีกเล่มชื่อ “วิธีการปฏิบัติธรรมที่ได้ผล” โดย พระครู
ปลัดสุวัฒนพุทธคุณ (วิเชียร วชิรวิไล) ซึ่งท่านเป็นประธานสงฆ์ที่วัด
ไทยศิริราชคุณุรักษ์ที่เมืองราชคฤห์ ประเทศอินเดีย เนื้อหาของหนังสือ
เน้นหนักที่บทสวดมนต์ การอุทิศส่วนกุศล และพุทธทำนาย

หนังสือทั้งสองเล่มนี้ มีผู้สร้างแจกเป็นธรรมทานซ้ำแล้วซ้ำ
อีกเป็นเวลากว่าหลายปี และยอดพิมพ์พุ่งสูงขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วง
เศรษฐกิจซบเซาปีนี้ ซึ่งน่าจะเป็นข้อพิสูจน์ได้ว่า ธรรมะคือที่พึ่งทาง
ใจของคนมีทุกข์โดยแท้

“เราพิมพ์หนังสือธรรมะตามที่มีผู้มาสั่งพิมพ์เป็นจำนวนมาก
เราก็ถือว่าเราได้กุศลผลบุญอยู่แล้ว เมื่อมีคนนำไปแจกและมีผู้สวด
มนต์มากขึ้น เรายิ่งเชื่อว่ายังได้บุญกุศลเพิ่มขึ้นอีกมหาศาล เมื่อถึง
คราวเศรษฐกิจตกต่ำผลบุญยังประคองธุรกิจให้อยู่รอดได้” คุณ
เทียมใจกล่าว

ผ่านร้อนหนาวในการทำธุรกิจโรงพิมพ์มาหลายปี คุณเทียม
ใจเล่าว่า ความนิยมหรือยอดพิมพ์จะเข้ามาเป็นช่วงๆ แล้วเหือดหาย
ไป บางช่วงจะเป็นหนังสือพิมพ์ บางช่วงเป็นสิ่งพิมพ์จากโรงแรม
บางช่วงเป็นหนังสือจากต่างประเทศ แต่ไม่เคยมียอดพิมพ์หนังสือ
เล่มไหน สร้างประวัติศาสตร์ยอดพิมพ์ได้สูงเท่าหนังสือ “บทสวด
มนต์” ในช่วงนี้เลย ■

บริษัท คราฟแมนเพรส จำกัด

487/42 ซอยวัฒนาวิเศษ ถนนราชปรารภ เขตราชเทวี กทม. 10400

โทร. 0 2253 3009 email: jorgensen_k@yahoo.com

ประเภทสมาชิก

- ☐ ผู้ประกอบการ บริษัท ห้างร้าน
ธนาคาร ฯลฯ
- ☐ หน่วยงานราชการสังกัดกระทรวง
อุตสาหกรรม
- ☐ หน่วยงานราชการ
- ☐ สถาบันการศึกษา
- ☐ ประชาชนทั่วไป
- ☐ อื่นๆ.....

โปรดกรอกข้อมูลโดยละเอียด
เพื่อประโยชน์ในการแจ้งข่าวกิจกรรม

ข้อมูลส่วนตัว

วันที่สมัคร.....

เลขที่บัตรประจำตัวประชาชน

ชื่อผู้สมัคร.....นามสกุล.....

บริษัท/หน่วยงาน.....

ที่อยู่.....

รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....

โทรสาร.....ตำแหน่ง.....

อีเมล.....

เว็บไซต์บริษัท.....

แบบสอบถาม

1. ผลิตภัณฑ์หลักที่ท่านผลิตคือ.....
2. ท่านรู้จักวารสารนี้จาก.....
3. ข้อมูลที่ท่านต้องการคือ.....
4. ประโยชน์ที่ได้จากวารสารคือ.....
5. เนื้อหาสาระของวารสารอุตสาหกรรมสารอยู่ในขั้น
 - ☐ ดีที่สุด ☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ พอใช้ ☐ ต้องปรับปรุง
6. การออกแบบปกและรูปเล่ม
 - ☐ ดีที่สุด ☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ พอใช้ ☐ ต้องปรับปรุง
7. ข้อมูลที่ท่านต้องการมากที่สุด
 - ☐ การตลาด ☐ การให้บริการ ☐ สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ☐ ข้อมูลทั่วไป ☐ อื่นๆ ระบุ.....
8. ท่านชอบคอลัมน์ไหนมากที่สุด
 - ☐ Interview(สัมภาษณ์) ☐ Product Design(ออกแบบผลิตภัณฑ์) ☐ Good Governance(ธรรมาภิบาล)
 - ☐ SMEs Profile(แนวคิดจากผู้ประกอบการ) ☐ Special Report(ข้อมูลอุตสาหกรรม) ☐ Innovation(นวัตกรรม)
 - ☐ SMEs Focus(เจาะลึกเฉพาะเรื่อง) ☐ Book Corner ☐ อื่นๆ ระบุ.....
9. ท่านได้นำข้อมูลจากวารสารอุตสาหกรรมสารไปใช้ประโยชน์แก่ท่าน
 - ☐ มากที่สุด ☐ มาก ☐ พอสมควร ☐ น้อย ☐ ไม่ได้ใช้ประโยชน์
10. ความพึงพอใจของท่านที่ได้รับจากวารสารอุตสาหกรรมสารเทียบเป็นคะแนนได้เท่ากับ
 - ☐ 91-100 คะแนน ☐ 81-90 คะแนน ☐ 71-80 คะแนน ☐ 61-70 คะแนน ☐ ต่ำกว่า 50 คะแนน ☐ 51-60 คะแนน

หน่วยงานเครือข่าย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในส่วนภูมิภาค

ศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเซรามิก

424 ม.2 ถ.พหลโยธิน ต.ท่าศาลา อ.เกาะคา จ.ลำปาง 52130
โทรศัพท์ (054) 281 884, 282 375-6 โทรสาร (054) 281 885
e-mail : ceramic@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1

(เชียงใหม่ เชียงราย แม่ฮ่องสอน ลำพูน ลำปาง
พะเยาแพร่ น่าน)
158 ถ.ทุ่งโฮเต็ล ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000
โทรศัพท์ (053) 245 361-2, 243 494, 242 226
โทรสาร (053) 248 315
e-mail: ipc1@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 4

(อุดรธานี หนองบัวลำภู เลย หนองคาย)
399 ม.11 ถ.มิตรภาพ ต.โนนสูง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41330
โทรศัพท์ (042) 207 232-6, 207-238 โทรสาร (042) 207 241
e-mail: ipc4@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 2

(พิษณุโลก สุโขทัย อุตรดิตถ์ เพชรบูรณ์ ตาก)
292 ถ.เลี้ยวเมือง-นครสวรรค์ ต.บ้านคร่าง
อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000
โทรศัพท์ (055) 282 957-9 โทรสาร (055) 283 021
e-mail: ipc2@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 5

(ขอนแก่น กาฬสินธุ์ มหาสารคาม ร้อยเอ็ด
มุกดาหาร สกลนคร นครพนม)
86 ถนนมิตรภาพ ต.สำราญ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000
โทรศัพท์ (043) 379 296-9 โทรสาร (043) 379 302
e-mail: ipc5@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 3

(พิจิตร กำแพงเพชร นครสวรรค์ อุทัยธานี)
200 ม.8 ถ.เลี้ยวเมือง ต.ท่าหลวง
อ.เมือง จ.พิจิตร 66000 โทรศัพท์ (056) 613 161-5
โทรสาร (056) 613 559 e-mail: ipc3@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 7

(ยโสธร อำนาจเจริญ ศรีสะเกษ อุบลราชธานี)
222 หมู่ที่ 24 ถนนคลังอาวุธ ต.ขามใหญ่ อ.เมือง
จ.อุบลราชธานี 34000
โทรศัพท์ (045) 313 772, (045) 313 945,
(045) 314 216, (045) 314 217
โทรสาร (045) 312 378, (045) 312 493
e-mail: ipc7@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8

(สุพรรณบุรี กาญจนบุรี ชัยนาท สิงห์บุรี
ลพบุรี อ่างทอง สระบุรี พระนครศรีอยุธยา
ปทุมธานี นครปฐม นนทบุรี ราชบุรี
สมุทรสาคร สมุทรสงคราม เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์)
117 หมู่ 1 ถ.มัลลียแมน ต.ดอนก่ายาน
อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000
โทรศัพท์ (035) 441 027, 441 029, 441 031
โทรสาร (035) 441 030
e-mail: ipc8@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6

(นครราชสีมา ชัยภูมิ บุรีรัมย์ สุรินทร์)
333 ถนนมิตรภาพ ต.สูงเนิน อ.สูงเนิน จ.นครราชสีมา 30190
โทรศัพท์ (044) 419 622 โทรสาร (044) 419 089
e-mail: ipc6@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 9

(ชลบุรี สมุทรปราการ ฉะเชิงเทรา ระยอง จันทบุรี
ตราด นครนายก ปราจีนบุรี สระแก้ว)
67 ม.1 ถ.สุขุมวิท ต.เสม็ด อ. เมือง จ.ชลบุรี 20000
โทรศัพท์ (038) 261-203, 273-702, 784 654-5
โทรสาร (038) 273 701
e-mail: ipc9@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 11

(สงขลา นครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง สตูล ยะลา ปัตตานี นราธิวาส)
165 ถ.กาญจนวนิช ต.น้ำน้อย อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110
โทรศัพท์ (074) 211 905-8 โทรสาร (074) 211 904
e-mail: ipc11@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 10

(สุราษฎร์ธานี กระบี่ ภูเก็ต พังงา ระนอง ชุมพร)
131 ม.2 ถ.เทพรัตนกวี ต.วัดประดู่ อ.เมือง
จ.สุราษฎร์ธานี 84000
โทรศัพท์ (077) 200 395-8 โทรสาร (077) 200 449
e-mail: cre-pic10@dip.go.th



กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
DEPARTMENT OF INDUSTRIAL PROMOTION

<http://e-journal.dip.go.th> เว็บไซต์วารสารอุตสาหกรรมสาร

วารสารอุตสาหกรรมสารเป็นวารสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นสื่อสิ่งพิมพ์ของราชการที่มีอายุยาวนานกว่า 50 ปี เป็นฐานข้อมูลสำคัญในการส่งเสริมความรู้ ด้านอุตสาหกรรม เนื้อหาภายในเล่มประกอบด้วย แนวโน้มของอุตสาหกรรม กระบวนการผลิต การตลาด การบริหารการจัดการ การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ การให้บริการต่างๆ ตลอดจนตัวอย่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรม



ยุทธศาสตร์การอยู่รอด
อย่างยิ่งใหญ่ Brand & Design
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
กันยายน-ตุลาคม 2551



เอสเอ็มอีเกษตรแปรรูป
ยกระดับความได้เปรียบด้วยมูลค่าเพิ่ม
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
พฤศจิกายน-ธันวาคม 2551



อาหารพร้อมทาน อาหารพร้อมปรุง
ปีที่ 52 ฉบับเดือน
มกราคม-กุมภาพันธ์ 2552



พลิกบทบาทการให้บริการ SMEs
ปีที่ 52 ฉบับเดือน
มีนาคม-เมษายน 2552



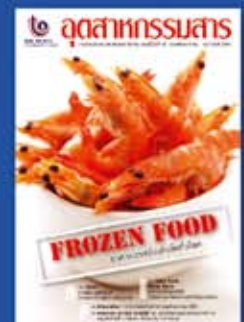
โอกาสทางธุรกิจ ชา-กาแฟ
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
กรกฎาคม-สิงหาคม 2551



อุตสาหกรรมสนับสนุนฐานราก
การผลิตภาคอุตสาหกรรมทุกมิติ
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
พฤษภาคม-มิถุนายน 2551



เพิ่มขีดความสามารถผู้ประกอบการ
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
มีนาคม-เมษายน 2551



Frozen food
อาหารแช่แข็งเดิมโตทั่วโลก
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
มกราคม-กุมภาพันธ์ 2551



เพิ่มมูลค่า ข้าวไทย
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
พฤศจิกายน-ธันวาคม 2550



โอกาสและธุรกิจ ชนบทไทย
ปีที่ 50 ฉบับเดือน
กันยายน-ตุลาคม 2550



โลจิสติกส์ เพิ่มผลผลิตอุตสาหกรรม
ปีที่ 50 ฉบับเดือน
กรกฎาคม-สิงหาคม 2550



ธุรกิจ SMEs ผู้ประกอบการสตรี
ปีที่ 50 ฉบับเดือน
พฤษภาคม-มิถุนายน 2550

สมัครเป็นสมาชิกได้ที่ :

วารสารอุตสาหกรรม กลุ่มประชาสัมพันธ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กทม. 10400
สมัครผ่านเครื่องแฟกซ์ที่หมายเลข 0 2354 3299

สมัครผ่านเว็บไซต์วารสาร <http://e-journal.dip.go.th>