

## บทความพิเศษของ อ.เชียวชาญ รัตนามัทธนะ

ผู้ก่อตั้งและนายกสมาคมคนแรก (พ.ศ.2531-2550) ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ฉบับที่ 076 ธันวาคม 2562



สอบถามปรึกษาหารือได้ที่ ☎ 08 1628 7855 ✉ cheocharn@hotmail.com 📞 cheocharn 📱 cheocharn

# ตั้งปณิธานให้ดีในปีใหม่ 2563 New Year's Resolutions 2020

ช่วงปลายปีหลายคนมักจะตั้งความปรารถนาหรือกำหนดความมุ่งมั่นตั้งใจเอาไว้ว่า ในปีใหม่ที่จะถึงนี้จะต้องทำโน้นทำนี้ หรือจะเลิกพฤติกรรมบางอย่างโน้นอย่างนี้ นั่นก็คือการตั้งปณิธานหรือในภาษาอังกฤษเรียกว่า Resolution

ตัวอย่างของปณิธานที่เราพบเห็นกันทั่วไปสำหรับคนทั่วไปก็อย่างเช่น... ปีใหม่นี้จะลดน้ำหนักให้ได้ไม่น้อยกว่า 10 กิโล, จะกินให้น้อยลงและออกกำลังกายมากขึ้น, จะเลิกกินไอศกรีม, จะออกกำลังกายไม่น้อยกว่าสัปดาห์ละ 3 วัน, จะกินอาหารมังสวิรัต, จะดื่มให้น้อยลง, จะเลิกสูบบุหรี่, จะเลิกนอนดึก, จะเลิกเล่นการพนัน, จะไม่เป็นหนี้บัตรเครดิต, จะไม่ตื่นสายกว่าหกโมง แม้ว่าจะเป็นวันหยุด, จะใช้เวลาแก่ครอบครัวให้มากขึ้น, จะอ่านหนังสือให้มากขึ้นอีกเท่าตัว, จะอยู่ในสังคมออนไลน์ให้น้อยลงครึ่งหนึ่ง, จะเริ่มเรียนภาษาที่สาม, จะหางานใหม่ที่ดีกว่า, ฯลฯ



จากการสำรวจในอเมริกาเมื่อหลายปีก่อนพบว่า ผู้คนเพียง 10% เท่านั้นที่สามารถทำได้ตามปณิธานที่ตั้งไว้ อีก 90% ล้มเหลว คำอธิบายทางการแพทย์คือมนุษย์มักจะเคยชินและถนัดในการคิดแบบระยะสั้น ไม่ชอบคิดและวางแผนอนาคตในระยะยาว จึงไม่แปลกที่คนเป็นจำนวนมากตามใจปากโดยตัดสินใจกินไอศกรีมพร้อมทั้งปลอบใจตัวเองว่านานๆ กินทีคงไม่เป็นไร ส่วนเรื่องลดน้ำหนักเดี๋ยวค่อยว่ากันใหม่

บทความนี้เขียนขึ้นในเดือนธันวาคม 2562 เพื่อจะเชิญชวนให้นักจัดซื้อตั้งปณิธานเอาไว้ว่าในปีใหม่ 2563 นี้เราควรจะทำอะไรกันบ้าง อันจะนำมาซึ่งความเจริญรุ่งเรืองในหน้าที่การงานหรือความสำเร็จของธุรกิจ หรือความผาสุกในชีวิตตนเองและครอบครัว และเพื่อมิให้ปณิธานที่ตั้งไว้นั้นล้มเหลวก็ต้องตั้งปณิธานให้เป็นระบบมากขึ้นโดยการถามตัวเองสามข้อต่อไปนี้

1. ทำไมจึงตั้งปณิธานเช่นนั้น ถ้าทำสำเร็จแล้วจะได้ประโยชน์อะไร
2. มีวิธีการปฏิบัติอย่างไรที่จะนำไปสู่ความสำเร็จตามปณิธานนั้น
3. มีวิธีตรวจวัดอย่างไรว่าสำเร็จตามปณิธานแล้ว

สมมติว่านักจัดซื้อตั้งปณิธานเอาไว้ว่า "จะเรียนรู้ระบบปฏิบัติการของ Microsoft office สามโปรแกรมคือ Word, Excel, และ Powerpoint ให้ใช้งานได้อย่างคล่องแคล่วภายในไตรมาสแรกของปี 2563" นักจัดซื้อก็ต้องตรวจสอบด้วยคำถามสามข้อที่ว่านั้นเสียก่อน

1.ถามว่าทำไมต้องตั้งปณิธานเช่นนั้น คำตอบคือปัจจุบันเรามีความรู้น้อยมากในสามโปรแกรมนี้ ทำให้การเก็บข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้าง การทำรายงาน และการนำเสนอข้อมูลให้ผู้บริหาร เป็นไปอย่างล่าช้าและผิดพลาดบกพร่อง ถูกตำหนิบ่อยมาก หากไม่เรียนรู้ให้ดีขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ก็น่าจะเป็นปัญหาในการทำงาน ไม่สามารถสร้างความน่าเชื่อถือได้ ความสำเร็จหรือเจริญก้าวหน้าในการทำงานของเราก็คงเป็นไปอย่างลำบาก การขีดกรอบเวลาเอาไว้ว่าเราจะต้องทำให้สำเร็จภายในสามเดือนแรกของปีก็มีเหตุผลว่าเป็นเรื่องเร่งด่วน ไม่ควรค่อยทำค่อยไป เพราะจะต้องอาศัยทั้งสามโปรแกรมนี้ทุกทีทุกวันในการทำงาน ความไม่คล่องแคล่วในโปรแกรมเหล่านี้ทำให้เราเสียเวลามากในการทำงาน ในการหาจุดผิดพลาด และในการแก้ไข

2.วิธีการที่จะทำให้ไปสู่ความสำเร็จตามปณิธานนั้นไม่ยากอะไร คือเราจะใช้สามวิธีต่อไปนี้คือ

a)จะเริ่มเรียนรู้จาก Youtube ตั้งแต่บัดนี้ วิธีนี้ประหยัดไม่ต้องเสียเงิน

b)ถ้าสิ้นเดือนมกราคมไปแล้ว ความรู้อย่างไม่ดีตามที่คาดหวังเอาไว้ ก็จะซื้อหนังสือมาอ่านเพิ่มเติมเอง วิธีนี้ต้องลงทุน แต่แค่เป็นหลักร้อย

c)ถ้าสิ้นเดือนกุมภาพันธ์ไปแล้ว ความรู้ก็ยังไม่ค่อยดีขึ้นตามที่หวังเอาไว้ ก็จะไปหาคอร์สเข้าอบรมสัมมนา วิธีนี้ต้องลงทุนเป็นหลักพัน

3.การตรวจวัดว่าได้เรียนรู้ตามปณิธานแล้วหรือยังนั้น ก็สามารถรับรู้หรือสัมผัสได้ด้วยตัวเองว่า เมื่อสิ้นเดือนมีนาคมไปแล้วเราสามารถใช้จ่ายต่างๆ ในสามโปรแกรมนั้นได้อย่างหลากหลายกว่าที่ผ่านมา และมีประสิทธิภาพสูงขึ้นมากในการเก็บข้อมูล ค้นหาข้อมูล การทำรายงาน และการนำเสนอผลงานต่อผู้บริหารก็สร้างความประทับใจได้ตามที่คาดหวัง

ถ้าเราผ่านกระบวนการถามตัวเองสามข้อข้างต้น เราก็คงตั้งปณิธานที่มีความหมายหรือมีความสำคัญต่อชีวิตของเรามากขึ้น เพราะในระหว่างถามตอบตัวเองอยู่นั้นเราก็จะเห็นความจำเป็นและความไม่จำเป็นได้ชัดเจนมากกว่าหลบหลีกหลบตาตั้งปณิธานไปตามแฟชั่น อีกทั้งเราก็มีโอกาสได้พิจารณาสู่ทางความเป็นไปได้ในการบรรลุตามปณิธานนั้น

**ความล้มเหลวที่ผู้คนไม่สามารถทำได้ตามปณิธานนั้นมักเกิดมาจากสองสาเหตุต่อไปนี้**

ก.ปณิธานนั้นมิใช่เป็นสิ่งสำคัญนักต่อความสำเร็จในชีวิต ทำหรือไม่ทำก็ไม่ได้ส่งผลอะไรชัดเจน ดังนั้นท่านจึงควรจะต้องเลือกปณิธานที่ **"เจ๋ง"** ต่อชีวิตท่าน ซึ่งจะทำให้ท่านมีไฟหรือแรงผลักดันให้ท่านมุ่งมั่นเอาจริงเอาจังอย่างไม่ลดละ

ข.วิธีที่จะบรรลุตามปณิธานนั้นยุ่งยากเกินไปหรือสูงสุดเอี่ยม หรือที่แย่กว่านั้นคือยังไม่รู้เหมือนกันว่าจะทำยังไง ตอนที่ตั้งปณิธานก็ปลอบใจตัวเองว่าใจเย็นๆ ก็ได้ไม่ต้องรีบร้อน เดี๋ยวค่อยคิดทีหลังว่าจะทำยังไง

มีสถิติเตือนใจเอาไว้ด้วยนะครับว่าใครที่ตั้งปณิธานไว้แล้วล้มเหลวคือทำไม่สำเร็จ ก็มีโอกาasl้มเหลวไม่สำเร็จซ้ำซากมากกว่าคนทั่วไป เพราะเกิดความเคยชินในพฤติกรรมของตนเอง และพร้อมที่จะให้อภัยแก้ตัวบิดพลิ้วเลื่อนกำหนดโดยไม่รู้สึกผิดใดๆ

ตอนท้ายของบทความนี้คือตัวอย่างของการตั้งปณิธานในการทำงานจัดซื้อที่ยกมาให้เห็นเพียงบางข้อเพื่อให้ท่านเกิดแนวคิด ซึ่งท่านอย่าลอกเอาไปดื้อๆ ท่านควรจะต้องตอบคำถามสามข้อที่แนะนำนั้นไว้เสียก่อนนะครับ แล้วก็เลือกเอาไปใช้เฉพาะที่ท่านถามตอบได้ครบสามข้อแล้ว และก็ควรอ่านข้อเตือนใจอีกสองข้อด้วยเกี่ยวกับสาเหตุแห่งความล้มเหลว

### **ตัวอย่างปณิธานของนักจัดซื้อในปี 2563**

- จะไม่เจรจาต่อรองโดยไม่ทำการบ้านเรื่อง Give & Take ให้พร้อมเสียก่อน
- จะเรียนรู้เรื่อง Spend Analysis และนำมาใช้เพื่อบริหารเวลาของแผนกจัดซื้อให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- จะสำรวจตัวเองอย่างจริงจังว่ายังขาดความรู้ที่จำเป็นในด้านใดบ้าง เพื่อจะเร่งเรียนรู้เพื่อช่วยให้การทำ Cost Savings เป็นไปได้ตามเป้าหมาย
- จะประสานงานกับฝ่ายอื่นในบริษัทให้มากขึ้นเพื่อทำงานในเชิงรุก
- จะต้องมีความรู้ใหม่ๆเพิ่มขึ้นทุกเดือน
- จะเปลี่ยนแปลงการใช้เวลาพูดคุยกับซัพพลายเออร์ให้เกิดประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

**แม้ว่าจากการสำรวจในอเมริกาเมื่อหลายปีก่อนพบว่า ผู้คนเพียง 10% เท่านั้นที่สามารถทำได้ตามปณิธานที่ตั้งไว้ อีก 90% ล้มเหลว ผมก็ขอเอาใจช่วยให้ท่านอยู่ในกลุ่มของ 10% นะครับ**

