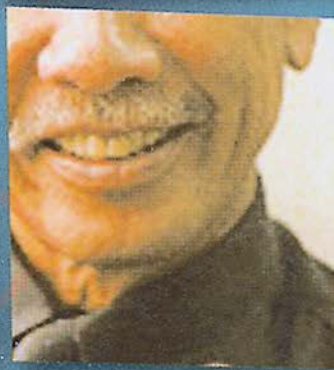




ทฤษฎี 'บริหาร' ที่ตกผลึกจากภาค 'ปฏิบัติ' แบบฉบับมืออาชีพ



สุจิตต์ จันทร์นวล

พิมพ์ครั้งที่ ๕

# เชื่อว่าผมคือ มืออาชีพ ภาค ๓

คัมภีร์บริหารที่ไม่มีสอนในมหาวิทยาลัย จากสุดยอด "มือป็นรับจ้าง" ของไทย

เชื่อว่าผมคือมืออาชีพ

ภาค ๓

เชื่อว่าผมคือมืออาชีพ



www.dawid.com

เชื่อว่าผมคือมืออาชีพ

ภาค ๓

สุจินต์ จันทร์นวล

กรุงเทพมหานคร

สำนักพิมพ์มติชน

๒๕๕๕

ISBN 974 - 321 - 993 - 5

## เข่าผมคือมืออาชีพ ภาค ๓

### สุจินต์ จันทรนวล

พิมพ์ครั้งแรก : ประชาชาติธุรกิจ

พิมพ์รวมเล่มครั้งแรก : สำนักพิมพ์มติชน, กุมภาพันธ์ ๒๕๕๓

พิมพ์ครั้งที่สอง : สำนักพิมพ์มติชน, เมษายน ๒๕๕๓

พิมพ์ครั้งที่สาม : สำนักพิมพ์มติชน, ตุลาคม ๒๕๕๓

พิมพ์ครั้งที่สี่ : สำนักพิมพ์มติชน, มกราคม ๒๕๕๕

ราคา ๑๗๕ บาท

บรรณาธิการ : ประยงค์ คงเมือง

ผู้ช่วยบรรณาธิการ : ภาณี ลอยเกตุ

พิสูจน์อักษร : ศรีวิไล ปานสีทา

คอมพิวต์กราฟิก : มรรยาท อ่อนน้อม

ออกแบบปก : เสฎฐวุฒิ ถิ่นนิล

ภาพประกอบ : นิพนธ์ โสภณวัฒน์จิตร

ฝ่ายศิลป์ : มาลินี มนตรีศาสตร์

#### สำนักพิมพ์มติชน

บริษัทมติชน จำกัด (มหาชน)

๑๒ ถนนเทศบาลนฤมาล ประชาณิเวศน์ ๑ เขตจตุจักร กรุงเทพฯ ๑๐๙๐๐

โทรศัพท์ ๕๕๐-๐๐๒๑ ต่อ ๑๓๓๓ โทรสาร ๕๕๙-๕๕๑๘

จัดจำหน่ายโดย **บริษัทงานดี จำกัด** (ในเครือมติชน)

๑๒ ถนนเทศบาลนฤมาล ประชาณิเวศน์ ๑ เขตจตุจักร กรุงเทพฯ ๑๐๙๐๐

โทรศัพท์ ๕๕๐-๐๐๒๑ ต่อ ๓๓๐๕, ๓๓๐๖ โทรสาร ๕๕๐-๐๕๕๘

แม่พิมพ์สี-ขาวดำ **กองพิมพ์สี** บริษัทมติชน จำกัด (มหาชน)

๑๒ ถนนเทศบาลนฤมาล ประชาณิเวศน์ ๑ เขตจตุจักร กรุงเทพฯ ๑๐๙๐๐

โทรศัพท์ ๕๕๐-๐๐๒๑ ต่อ ๒๔๐๐-๒๔๐๒

พิมพ์ที่ **บริษัทพิณเณศ พรินต์ติ้ง เซ็นเตอร์ จำกัด**

๔๐/๑ ถนนเทศบาลนิตใต้ ประชาณิเวศน์ ๑ เขตจตุจักร กรุงเทพฯ ๑๐๙๐๐

โทรศัพท์ ๙๕๔-๓๙๗๑-๘ โทรสาร ๙๕๔-๓๙๘๐

นายไพโรจน์ สายหุ้ม ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา

# สารบัญ

๙	คำนำสำนักพิมพ์	ใครผิด ๒	๗๘
๑๑	เบื้องหลังหนังสือ	เขียน...ใคร...เขียน	๘๔
๑๔	สิ่งที่คนองนา ๑	เรื่องของป่ากับ...นาย ๑	๙๐
๒๐	สิ่งที่คนองนา ๒	เรื่องของป่ากับ...นาย ๒	๙๖
๒๖	สิ่งที่คนองนา ๓	เรื่องของป่ากับ...นาย ๓	๑๐๒
๓๑	สิ่งที่คนองนา ๔	เรื่องของป่ากับ...นาย ๔	๑๐๘
๓๗	สิ่งที่คนองนา ๕	เรื่องของป่ากับ...นาย ๕	๑๑๓
๔๒	สิ่งที่คนองนา ๖	อมตะ...นรินทร์กาล ๑	๑๑๘
๔๗	สิ่งที่คนองนา ๗	อมตะ...นรินทร์กาล ๒	๑๒๔
๕๒	สิ่งที่คนองนา ๘	ฆ่าตัว(เอง)ตาย ๑	๑๓๒
๕๙	นาย...ผิด ๑	ฆ่าตัว(เอง)ตาย ๒	๑๓๔
๖๕	นาย...ผิด ๒	ฆ่าตัว(เอง)ตาย ๓	๑๓๘
๗๒	ใครผิด ๑	ฆ่าตัว(เอง)ตาย ๔	๑๔๑

๑๔๕ ฆ่าตัว(เอง)ตาย ๕

๑๔๙ ฆ่าตัว(เอง)ตาย ๖

๑๕๓ ฆ่าตัว(เอง)ตาย ๗

๑๕๗ ฆ่าตัว(เอง)ตาย ๘

๑๖๐ อยากได้...แต่ใช้ไม่เป็น ๑

๑๖๔ อยากได้...แต่ใช้ไม่เป็น ๒

๑๖๗ อยากได้...แต่ใช้ไม่เป็น ๓

๑๗๐ อยากได้...แต่ใช้ไม่เป็น ๔

๑๗๓ อยากได้...แต่ใช้ไม่เป็น ๕

๑๗๗ คนมีกิน ๑

๑๘๑ คนมีกิน ๒

๑๘๔ คนมีกิน ๓

๑๘๘ คนมีกิน ๔

๑๙๑ คนมีกิน ๕

๑๙๔ คนมีกิน ๖

๑๙๘ คนมีกิน ๗

๒๐๒ คนมีกิน ๘

๒๐๖ คนมีกิน ๙

๒๐๙ ทำงานกับฝรั่ง ๑

๒๑๑ ทำงานกับฝรั่ง ๒

๒๑๔ ทำงานกับฝรั่ง ๓

ทำงานกับฝรั่ง ๔ ๒๑๘

ทำงานกับฝรั่ง ๕ ๒๒๒

ทำงานกับฝรั่ง ๖ ๒๒๖

ทำงานกับฝรั่ง ๗ ๒๓๐

ทำงานกับฝรั่ง ๘ ๒๓๔

ทำงานกับฝรั่ง ๙ ๒๓๗

ทำงานกับฝรั่ง ๑๐ ๒๔๐

ทำงานกับฝรั่ง ๑๑ ๒๔๓

ทำงานกับฝรั่ง ๑๒ ๒๔๗

ทำงานกับฝรั่ง ๑๓ ๒๕๑

ทำงานกับฝรั่ง ๑๔ ๒๕๔

ทำงานกับฝรั่ง ๑๕ ๒๕๙

ทำงานกับฝรั่ง ๑๖ ๒๖๒

ทำงานกับฝรั่ง ๑๗ ๒๖๖

ทำงานกับฝรั่ง ๑๘ ๒๖๙

ทำงานกับฝรั่ง ๑๙ ๒๗๓

ทำงานกับฝรั่ง ๒๐ ๒๗๖

ทำงานกับฝรั่ง ๒๑ ๒๗๙

ทำงานกับฝรั่ง ๒๒ ๒๘๓

ทำงานกับฝรั่ง ๒๓ ๒๘๗

เกี่ยวกับผู้เขียน ๒๙๑

# คำนำสำนักพิมพ์

เราต้องยอมรับความจริงข้อหนึ่ง ถ้าไม่มีผู้รวบรวมและเรียบเรียงอัตชีวประวัติ ปรัชญาชีวิต ปรัชญาการทำงานของนักบริหารชั้นแนวหน้าไว้ คุณค่าอันเกอมนั้นต่อสังคมอาจถูกจำกัดในวงแคบหรือลบลบเลือนไปได้

อาทิ

ถ้า 'เสถียร จันทิมาธร' ไม่รวบรวมเรียบเรียงชีวิต 'กุลี' ถึง 'บัลลังก์เบงก์' ของชิน โสภณพนิช แห่งธนาคารกรุงเทพ ไว้ในหนังสือ *ธนราชันย์* ชิน โสภณพนิช หรือคัมภีร์ 'ลับ' จากตรอก 'อาเนี้ยเก็ง' ของเทียม โชควัฒนา แห่งสหพัฒนพิบูล ในหนังสือ 'เฮง' เทียม ผู้เยี่ยมวรยุทธ์ จะมีใครที่คนล่วงรู้การก่อร่างสร้างชีวิตนับจากศูนย์จนกลายเป็นผู้กุมลมหายใจของเศรษฐกิจไทยมาอย่างไร

หรือถ้า 'ประสาร มฤคพิทักษ์' ไม่เรียบเรียงเรื่อง *ไกลเกินฝัน* ชีวิตที่พลิกผันของทรงศักดิ์ เอภาพาร์ จะมีใครที่คนล่วงรู้ชีวิตนักประดิษฐ์ดอกไม้ระดับโลกและนักธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้าคนหนึ่งของไทยเริ่มต้นจาก 'เด็กวัด'

หรือถ้า 'วัลยา' ไม่เรียบเรียงประวัตินักบริหาร



มืออาชีพ เช่น หนังสือ ชัชนี จาคิตกวนิช ดังสายลมที่พัดผ่าน. เกษม จาคิตกวนิช คือชีวิตและความหวัง และอัตชีวประวัติที่ไม่เคยเปิดเผยที่ใดมาก่อนของคนธรรมดาคนหนึ่งที่ไม่ธรรมดา ในหนังสือ ทักซิณ ชินวัตร ตาดูดาว ทำติดดิน คนเหล่านี้มีปรัชญาชีวิตและการทำงานอย่างไร คนรับรู้คงน้อยเต็มที เช่นเดียวกัน ถ้า 'สรกกล อุดลยานนท์' ไม่เก็บข้อมูลมาสังเคราะห์ หนังสือ ทักซิณ ชินวัตร อัศวินคลื่นลูกที่สาม กับ จอมยุทธ์น้ำเมา เจริญ สิริวัฒนภักดี ผู้หาญกระตักหนวดสิงห์ คงไม่เกิด เป็นต้น

สำหรับ 'สุจินต์ จันทรินวล' เขาเป็นนักบริหารประเภท 'มือปิ่นรับจ้าง'

'มือปิ่นรับจ้าง' ที่ประสบความสำเร็จสูงสุดทางด้านบริหารคนหนึ่งของไทย ตั้งแต่ศรีกรุงยุครุ่งเรือง จนถึงบีกริมแอนด์โก และธนบุรีประกอบรถยนต์

นอกเหนืออื่นใด สุจินต์ จันทรินวล เป็นนักบริหารที่เขียนหนังสือเป็น เขียนหนังสือดี และอ่านสนุก

หนังสือของสุจินต์ จันทรินวล จึงเกิดจากการตกผลึกทางความคิด ตกผลึกจากภาคปฏิบัติในสนามจริง จากการบริหารซึ่งไม่มีทฤษฎีหรือในตำราบริหารเล่มใด เป็นกรณีศึกษาทางธุรกิจที่อ่านสนุกกว่านิยายผู้อ่าน เขาว่าผมคือมืออาชีพ ภาค ๑ และ ๒ คงยืนยันข้อนี้ได้ดี

เขาว่าผมคือมืออาชีพ ภาค ๓ ทอยตีพิมพ์เป็นตอน ๆ ใน ประชาชาติธุรกิจ และเป็นอีกคอลัมน์หนึ่งที่มีผู้อ่านติดตามอ่านอันดับต้น ๆ

ถ้า เขาว่าผมคือมืออาชีพ ภาค ๑ เป็นปู่. เขาว่าผมคือมืออาชีพ ภาค ๒ เป็นนุ่น. เขาว่าผมคือมืออาชีพ ภาค ๓ ก็เป็นน้าบวกัน

เมื่อยังไม่มี 'ยา' ขนานไหนแก้ได้ทุกโรคฉันใด ก็ยังไม่มีสูตรสำเร็จสำหรับ 'การบริหาร' ฉันนั้น

เขาว่าผมคือมืออาชีพ ภาค ๓ ก็เป็นอีกเล่มหนึ่งที่คุณต้องอ่าน

สำนักพิมพ์มติชน

# เบื้องหลังหนังสือ

๑

อนเริ่มทำงานใหม่ ๆ ก็ไม่เคยคิดว่าตัวเองจะตะเกียกตะกายขึ้นมาได้ถึงจุดนี้

พอถูกชักชวนให้เขียนหนังสือ ความรู้สึกเดิมเหมือนเริ่มทำงานก็แบบเดียวกัน ยิ่งไถ่ยิ่งงั้น

จนเล่มนี้ เห็นว่าเขาจะเรียกขานว่า ภาค ๓

เอามือทาบอก แม้จะไม่ได้สัมผัสใจ แต่ก็รู้สึกได้ว่ามันพองโต

แค่ขอใจท่านผู้อ่าน มันคงไม่เพียงพอ ในความอบอุ่น ซาบซึ้ง และสำนึกในบุญคุณ

ในเล่มนี้จึงเอาเรื่องราวของหลาย ๆ ชีวิต ของมนุษย์เงินเดือน หยิ่งเรา ๆ

ผู้คนที่ร่วมเดินทาง ชีวิตลูกจ้าง กับผม

เอาเรื่องจริงของเขาและเธอเหล่านั้นมาตีแผ่ไม่ว่าจะเป็นมุมมืด มุมสว่างของความคิด การกระทำ และผลพวงของมัน

ให้เห็นว่าคนเรานั้น จะสำเร็จ จะล้มเหลว จะ

ดี จะชั่ว อยู่ที่ตัวและใจเราเอง

รวมทั้งตัวตนและบทบาทของผม ที่เกี่ยวข้องและร่วมด้วยอยู่ในนั้น ในหลาย ๆ สถานะ หลาย ๆ ความคิดความรู้สึก

เรื่องจริงที่ไม่อิงนิยายนี้ อาจเป็นประโยชน์ได้บ้างกับท่านผู้อ่าน หากคิดเสมือนว่าเราได้นั่งคุยกัน ถ่ายทอดเรื่องราว ปัญหา อุปสรรค และหนทางแก้ไข ตามประสามนุษย์ที่ต้องรับจ้างเขาทำงาน

ถ้าแม้ว่ามันช่วยจุดประกายแค่แนวคิดอะไรได้บางอย่าง ผมคงจะรู้สึกดีใจเป็นล้นพ้น ว่าได้ตอบแทนบุญคุณท่าน

ถ้า *ไม่มีลูกน้อง* ช่วยผมทำงานตามที่คิด ผลความสำเร็จก็คงไม่เกิดขึ้น *ไม่มีนาย* คอยให้ออกาส ทั้งผมและลูกน้องจะแสดงความรู้ความสามารถออกมาได้อย่างไร

*ไม่มีคนอ่าน* ก็คงไม่ได้เขียน ไม่ได้พิมพ์ ผมก็คงเฉาตาย ชีวิตนี้คงใช้หนี้บุญคุณกันไม่หมด ชาตินี้หน้าก็สัญญาว่าจะทำอย่างต่อเนื่อง

เรื่องราวในเล่มนี้ อาจไม่เหมือนภาค ๑ ภาค ๒ หรือเลขพา มันไม่ใช่เรื่องราวการต่อสู้ฝ่าฟันของผม ในแต่ละช่วงชีวิตรับจ้างเป็นแห่ง ๆ ที่ผ่านมา

แต่มันเป็นเรื่องราวของ *ลูกน้องแต่ละคน* ที่ผูกพันกับผมโดยตรงของ *นาย* ของ *คนต่างชาติ* และของใครต่อใคร ที่ร่วมใช้ถนนสายนี้กับผม หรือผมไปขอร่วมใช้ของเขา

ในช่วงเวลาที่ผมรับจ้างเขาบริหารอยู่ ห้าหกบริษัทพร้อม ๆ กัน ตามประกาศนปฎิเสธไม่ค่อยเป็น

ด้วยสำนึกที่ว่า เมื่อรับจ้างและกินเงินเดือนเขา เขามิหน้าที่ใช้ เรามีหน้าที่ทำ

ส่วนจะทำมาก ทำน้อย ทำถูก ทำผิด มันอีกประเด็น ขอบคุณอีกครั้ง สำหรับกำลังใจที่มีให้ผม

สุจินต์ จันทรนวล

# เชื่อว่าผมคือมืออาชีพ

ภาค ๓





## สิ่งทีละบองนา ๑

๑

มต้องทำงานใหญ่ เกี่ยวกับคนมากมาย ใช้ทุนทรัพย์  
เป็นหลายร้อยล้าน

งานซึ่งไม่เคยทำมาก่อนในชีวิตนี้ (อาจจะรวม  
ถึงชีวิตแต่ปางก่อนก็เหอะ)

งานซึ่งต้องใช้แนวคิดทางธุรกิจ

งานซึ่งต้องใช้มาร์เก็ตติ้งมายด์

งานซึ่งต้องใช้แมนเนจเมนต์มายด์

งานซึ่งต้องใช้คนครึ่งบ้าครึ่งดีเดือดทำ

และงานนี้

คนให้งาน ให้ความไว้วางใจ ก็ต้องบ้าพอ ๆ กับ

ผม (ถึงได้กล้าให้)

ผมไม่รู้ว่าคุณหรือกรรมกันแน่

แต่รู้อย่างเดียว เข้าถึงกระตูกจนรู้สึกเลยว่า

“ทำหายนะ...เลย”

เล่นกับคนเป็นร้อย ๆ ในระดับอะไรก็ไม่รู้ จะสื่อกันอย่างไรก็คิดวิธี

ไม่ออก

กลุ่มเป้าหมายก็ยังไม่เคยสัมผัสจริงจัง ๆ ก็แค่คาดเดาว่ามันต้องเป็น  
ยั้งนั่นยั้งนี่

ระหว่างเรากับนาย ใครบ้างว่ากันวะ!

คิดเข้าข้างฝ่ายนายว่า เขาคงอ่านเราออก และก็เชื่อมั่นว่าเราทำได้  
หรือไม่ก็ลองพิสูจน์ดู (แต่แหม แพงบรรลีย์เลยแหละ กับเอาเงินเป็นร้อย  
ล้านมาเล่น เพื่อพิสูจน์คนคนหนึ่งดู)

คิดเข้าข้างฝ่ายตัวเองว่า กูก็ต้องทำได้สิวะ

ผ่านมาเยอะ ลูกน้องกว่าครึ่งพันก็ผ่านมาแล้ว โนพลอมแพลม

ก็ที่เคยทำสำเร็จมา มันก็ไม่เคยทำมาทั้งนั้น

เรียนรำ ก็ไม่เคยอีกเหมือนกัน

ว่าไปแล้ว คอนเซ็ปต์ของงานและแนวทาง ก็พอจะวางได้

จะหนักใจก็ตรงที่

คิดได้ แล้วจะเอาใครมาทำ ตามที่คิด

แล้วไอ้ที่คิด มันก็คิดแบบคนไม่เคยทำซะด้วย

แม้จะเข้าใจที่มาที่ไป สาเหตุและความจำเป็น ทั้งปัจจุบันและอนาคต  
(แบบอ่าน แบบวิเคราะห์เอาเอง เพราะนายไม่ได้บอก แล้วก็ไม่ได้ถามนายซะ  
ด้วย แบบว่าหาคำตอบเอาเอง)

รู้แต่เพียงว่า ต้องทำ และเป็นแผนระยะยาว

ทำก็ทำสิวะ หน้าที่ของลูกจ้าง นายสั่งก็ต้องทำ เพราะนายเป็นคนจ่าย  
เงินเดือน จ่ายความรู้สึกที่ดีให้

สำเร็จหรือไม่สำเร็จไม่รู้ แต่ต้องทำมันสุดชีวิตก็แล้วกัน

ให้มันรู้ไปว่า ตัวกู่นี้หรือจะจบตรงนี้ ด้วยความล้มเหลว  
เหมม ไอ้เรื่องเดิมพันกับอะไรด้วยตัวเองเนี่ย มันเรื่องชีวิตจิตใจอยู่  
แล้ว

ได้เลย...ให้มันรู้กันซักหน่อย ว่าไผ่เป็นไผ่  
ฮึกเหิมยังไง ใจสู้ซูลองนี้วยังไง ก็ไม่เคยที่จะประมาท  
ความรู้เรื่องงานโคตรจะทำหายตรงนี้ไม่มีเลย เป็นศูนย์ก็ว่าได้  
นายณะสั้น ๆ ว่า ลองไปคุยกับคนนี้ มือเก่าในวงการ แต่ก็คนละแบบ  
ของธุรกิจ แค่อีกเคื่อง ซึ่งตัวเราพอจะเห็นภาพอะไรมั่ง  
ต้นตันไปกราบกรานขอวิชา แม้ว่าตัวเองจะอยู่ในหัวโขน ที่สังคมบอก  
ว่าเหนือกว่า

ช่างเม่ง...สังคม (เชื่อมากประสาทดกแดกซ์)  
เอาเหตุเอาผลมาวิเคราะห์ดีกว่า  
เขาเป็นใครก็ช่างเหอะ แต่เขาประสบความสำเร็จในธุรกิจที่เราเป็น  
ศูนย์ก็แล้วกัน

คนแบบนี้เราต้องนับถือ คนแบบนี้เราต้องจำเรียนจากเขา  
ว่าแล้วก็ต้นตันไปหาเขา ขอเข้าพบ  
เขาไม่มีเวลาให้เราพบ แต่เขาส่งลูกชายที่มีฝีมือที่สุดของเขามาคุยด้วย  
แม้ในภาพที่ประจักษ์แก่ตา ว่ามันคือธุรกิจแบบมวยวัด แต่เมื่อได้  
คุยกับลูกชายเขาแล้ว

เบื้องหลังภาพเหล่านั้น มันคือความล้าลึกและปรัชญาของความ  
เป็นจริง

วิถีทางการคิด ของคนที่ประสบความสำเร็จ แบบไม่ต้องมีประกาศ  
นียบัตรใด ๆ

ซึ่งลูกที่มีกึ๋นของเขาเอง จะเข้าใจและถ่องแท้กับแนวคิดของพ่อ  
พาลูกน้องคูใจ ที่ต้นกลายเป็นผู้หญิง เป็นคนเดียวในขณะนั้น ที่  
เชื่อครึ่งไม่เชื่อครึ่ง ว่าจะใช้ได้หรือไม่สำหรับงานนี้

เป็นแต่เพียงประมวลผลงานที่ผ่านมา และเอาเซนส์ของตัวเองเป็น

ตัวบ่งชี้ ว่ายังงี้ก็ต้องลองดู

อดีตเลขาฯ ที่พอจะอ่านใจเธอออก

ผู้หญิงที่เอ็กเซอร์ซิซพื้นฐานจิตใจใช้ได้ แม้จะมีหลายจุดอ่อน (ซึ่งมันใจตัวเองว่าพอจะสอนสั่งได้)

ลูกชายของนักธุรกิจนั้น พาหนุ่มมาร้านมาด้วย พบกับเราและอดีตเลขาฯ

หนุ่มมาร้านคนนี้ ในแวบแรกที่เห็น น่าจะเป็นคนที่ประสบการณ์มากมาย ความรู้ก็คงไม่เท่าไร

นายเขาให้เครดิตกับลูกน้องคนนี้มากมาย และบอกว่าเขาจะให้ลูกน้องคนนั้นมาช่วยเราตอนเซ็ตอัพหรือเริ่มก่อตั้ง

เราซาบซึ้งในน้ำใจ เราบอกเล่าถึงความคิดของเรากับโปรเจกต์นี้

เขายอมรับเต็มหัวใจ ว่ามันเยี่ยมมาก

เพียงแต่ (เขาไม่พูด) ว่ามันออกจะลึกลับเหลือไปหน่อย

ตามประสาคนที่ไม่มีปัญหาในการเขียน ก็เลยเขียนทุกอย่างที่คิดเกี่ยวกับงาน เกี่ยวกับขั้นตอน ว่ากันตั้งแต่เริ่มต้น การเซ็ตอัพบริษัท ทำมาหลายบริษัทแล้ว

อดีตเลขาฯ ที่หนีบมาด้วยนี้แหละ เป็นคนที่ใช้งานลักษณะนี้มาแล้วในงานในจุดอื่น ๆ มีอะไรบ้าง ว่าเป็นแผ่น ๆ หน้า ๆ ออกมาเลยด้วยการเขียน หน้าที่อะไร จะต้องใช้คนแบบไหน เอาที่คน เงินเดือนประมาณเท่าไร หาใหม่ข้างนอก หรือเที่ยวไปหยิบคนเก่ามาใช้

ก่อนอื่นก็ซักซ้อมกับบรรดาเคียแมก่อน มีกันแค่สามคน

เรามันเป็นคนสร้างคอนเซ็ปต์ สร้างแนวทาง และวางจุดหมายของธุรกิจใหม่นี้ บริษัทใหม่นี้

เป็นคนวาดภาพมันเอง ผันมันเองว่าจะต้องออกมางี้ไป

ไม่มีใครรู้ ไม่มีใครเห็นซักคน

ฉะนั้น เรื่องของเรื่อง อย่างน้อยบรรดาเหล่าเคียแม่นี้ ต้องเห็นต้องรับรู้ และเข้าใจให้ได้ใกล้เคียงที่สุดกับเราผู้วาดผืนนั้นซะก่อนอื่น



ต้องพูด ต้องคุย ต้องเขียน ต้องถ้อยทอดกันชนิดดัดเอาศิลปะและวิธีการถ่ายทอดทุกรูปแบบ ที่คิดออกกว่าแบบนี้พวกเขาน่าจะเข้าใจ  
ซ้ำแล้วซ้ำอีก เอาให้ซึมเข้าไปในความเข้าใจของทุกคนให้มากที่สุด

ปลุกเร้า กระตุ้น ให้ฮึกเหิม ให้เกิดอาการอยากเอาชนะไ้ความท้าทายนี้  
แจกกงาน แจกหน้าที่ แจกกติกาการทำงานอย่างเป็นทีม ให้ลิมสถานะ  
และหัวใจของแต่ละคนเสีย ฟังเทศก็ไม่ต้องสนใจ ผู้หญิงหรือผู้ชายไม่สำคัญ  
เอาว่าคีย์แมนทั้งหมดต้องเป็นทีม และหัวหน้าทีมคือเรา เท่านั้นเป็นพอ  
จัดเลย์เอาต์ออฟฟิศ ให้มันตรงกับสไตล์ว่าต้องเป็นทีมโดยไม่จัดห้อง  
ให้ใครทั้งนั้น วางกันโล่ง ๆ ใครพูดอะไรกับใครก็ได้ยิน คิดในใจว่าเมื่อเริ่ม  
ได้อย่างหวัง แล้วค่อยจัดที่จัดทางกันใหม่

คนหนึ่งไปจัดการเรื่องแอ็ดมินทั้งหมด จัดระบบ ขั้นตอน จัดระเบียบ  
วิธีการตามสไตล์ที่เคยเรียนรู้กันมา ดัดแปลงบ้างเล็กน้อยให้เหมาะสมกับ  
ลักษณะธุรกิจ

คนหนึ่งไปทำการคัดเลือกผู้คน ที่จะมาทำหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ คัด  
เลือกพลทหาร เตรียมอาวุธยุทโธปกรณ์

คนหนึ่งไปหาวิธีขาย วางแผนการตลาด ดำเนินการเรื่องงานหา  
ออร์เดอร์ เล่นตัวเลขคาดการณ์และทางหนีทีไล่

มีกันแค่เนี่ยะ แต่ต้องทำงานที่มีมูลค่าหลายร้อยล้าน

อีกตอนจะนอน มือก่ายหน้าผากก็ยังไม่พอ ต้องใช้ตื่นด้วย จึงจะหลับ  
ลงแต่ละคืน

บทบาทของคีย์แมนคนไหน ก็ไม่โดดเด่น โดดโผนและตื่นเต้นเท่า  
กับของหนุ่มกร้าว ที่นั่นว่าจะถูกส่งตัวให้มาช่วยงานนี้ แบบขอยืมตัวมาสังกัด  
ทีม

เราพร้อมใจขนานนามเขาว่า “สิงห์คะนองนา”



## สิ่งที่จะตามมา ๒

1 | ขาอยู่ในวัยสามสิบกลาง ๆ คล้ำแบบกร้านชีวิต รูปร่างหน้าตาจัดอยู่ในประเภทฉันทนกรีดได้ และนักเลงก็อาจจะต้องหวั่นไหวเล็ก ๆ จากแววตาของคน ที่ถึงจุดเดือดได้ง่าย รวมทั้งน้ำเสียงปนเหน่อที่ดูดันท้วน และฟังโดยไม่ต้องตะแคงหู

สำหรับสาว ๆ ลูกหูลูกตาเขาจะแพรวพราว ไม่เลือกว่าเกรดไหนระดับไหน เขาไม่ลังเลที่จะใช้เชิงชายให้เป็นประโยชน์

สำหรับผู้ชายด้วยกัน ไม่ว่าจะระดับเท่ากัน หรือต่ำกว่า ลีลาเสียงดังและแสดงความเป็นผู้นำ

ชนิดมะนาวไม่มีน้ำ จะออกมาชนิดขมไว้ก่อนด้วยเสียงและวิธีการพูด  
ยกเว้นให้คนเดียวเฉพาะนายเท่านั้น

รู้สึกว่าเขาจะเป็นคนเปลี่ยนสรรพนาม ที่บรรดาเหล่าลูกน้องเรียกเรา  
ซึ่งเคยเรียกเฉพาะชื่อ โดยมีคุณหน้าหน้า ก็เท่านั้น เป็นอะไรที่คุ้นเคยมานาน  
รินหูฟังสบาย ๆ

แต่ตั้งแต่เขามาร่วมงานด้วย เขาเรียก “นาย” โดยไม่สนใจว่าใครจะ  
เรียกเราว่ายังไง

จากจุดเล็ก ๆ น้อย ๆ เหล่านี้ ทำให้เราเริ่มศึกษาประวัติเขาลึกมาก  
ขึ้น ว่าพื้นเพ ทั้งชีวิตและการศึกษา ประสบการณ์ มายังไงไปยังไง

จากการคุยกันในโอกาสที่เอื้ออำนวย จากข้อมูลของผู้คนใกล้ชิดที่เขา  
ดึงมาทำงานด้วย จากคนอื่น ๆ และจากพฤติกรรมการแสดงออกของเขา

เขาเติบโตมาจากการศึกษาที่ไม่มากนัก รักชีวิตทางลูกผู้ชาย ที่มีศักดิ์  
ศรีแบบมาได้หยามไม่ได้ ออกไปทางนักเลงชนิด ๆ คลุกคลีกับการอยู่ในแวดวง  
ที่จะต้องมีการแสดงฝีมือลายมือ เฉลียวกันซึ่งหน้า ไม่ว่าจะหมัดมิดปิ่นหรือ

อะไรทำนองนั้น คุมคิวรถ ขึ้นโรงพัก บุกเข้าไปในดงนักเลง เขาผ่านหมด  
ชีวิตได้ดีก็เมื่ออยู่กับนายเก่า ที่อุ่มชูและซุบเลี้ยง ให้งานให้ที่กินที่นอน  
และเขาก็ซื่อสัตย์จงรักภักดีต่อนายคนนี้ ลูกชายของนักธุรกิจที่เราดันดัน  
ไปเพื่อขอวิชา และส่งลูกชายคนนี้ให้มาช่วยเราเริ่มต้นนั่นแหละ

ซึ่งมันเป็นช่วงเวลาพอดีกับที่เส้นทางเดินของเขาเริ่มมีปัญหา ไม่ใช่  
กับนาย แต่เป็นที่ ๆ น้อง ๆ ของนาย อันเนื่องมาจากการยอมรับในพฤติกรรม  
ดุเดือดของเขาไม่ได้ เมื่อสายงานมันมีอาการอักเสบ เฉพาะเรื่องราวอมตะ  
ของทุกวงการ นั่นคือการโค่นล้มกันระหว่างลูกน้องของแต่ละสายงาน

เพื่อไม่ให้ครอบครัวของนายต้องร้าวฉาน

เขายินดีที่จะจะจากไป และโดดเข้าร่วมกับเราซึ่งอ้าแขนรับเต็มที่

จังหวะของเขาช่างดีเสียจริง ๆ

เป็นไหม้มีงที่เราต้องการ คนที่มีประสบการณ์ในการควบคุมคน จำนวน  
มากคน ระดับที่ใกล้เคียงกับที่เขามีประสบการณ์

ถ้าไม่มีลูกน้องช่วยผมทำงานตามที่คิด ผลความสำเร็จก็คงไม่เกิดขึ้น  
ไม่มีนายคอยให้โอกาส ทั้งผมและลูกน้องจะแสดงความรู้ความสามารถ  
ออกมาได้ยังไง ไม่มีคนอ่าน ก็คงไม่ได้เขียน ไม่ได้พิมพ์ ผมก็คงเจตาย  
ชีวิตนี้คงใช้หนี้บุญคุณกันไม่หมด ชาติหน้าก็สัญญาว่าจะทำอย่างต่อเนื่อง  
เรื่องราวในเล่มนี้ อาจไม่เหมือนภาค ๑ ภาค ๒ หรือเลขาฯ

มันไม่ใช่เรื่องราวการต่อสู้ฝ่าฟันของผม ในแต่ละช่วงชีวิตรับจ้างเป็นแห่งๆ  
ที่ผ่านมา แต่มันเป็นเรื่องราวของลูกน้องแต่ละคน ที่ผูกพันกับผมโดยตรง  
ของนาย ของคนต่างชาติ และของใครต่อใคร ที่ร่วมใช้ถนนสายนี้กับผม  
หรือผมไปขอร่วมใช้ของเขา

ในช่วงเวลาที่ผมรับจ้างเขาบริหารอยู่ ทำหกบริษัทพร้อมๆ กัน  
ตามประกาศคนปฏิเสธไม่ค่อยเป็น ด้วยสำนึกที่ว่า เมื่อรับจ้างและกินเงินเดือนเขา  
เขามีหน้าที่ใช้ เรามีหน้าที่ทำ ส่วนจะทำมาก ทำน้อย ทำถูก ทำผิด มันอีกประเด็น  
ขอบคุณอีกครั้ง สำหรับกำลังใจที่มีให้ผม

สุจินต์ จันทน์นวล

ISBN 974-321-993-5



9 789743 219931  
20012597

175-