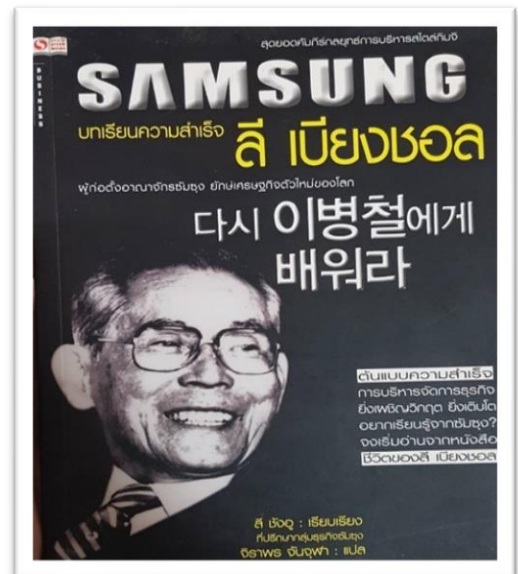


บทวิจารณ์หนังสือ SAMSUNG บทเรียนความสำเร็จ ลี เบียงซอล
ผู้ก่อตั้งอาณาจักรซัมซุง ยักษ์เศรษฐกิจตัวใหม่ของโลก



วิจารณ์โดย

กิตติธัช แฝงตัน และสามารถ บุญรัตน์

ชื่อหนังสือ :	บทเรียนความสำเร็จ ลี เบียงซอล ผู้ก่อตั้งอาณาจักรซัมซุง ยักษ์เศรษฐกิจตัวใหม่ของโลก
เรียบเรียง	ลี ชังอู :
แปล	จิราพร จันจุฬา
ครั้งที่พิมพ์	พิมพ์ครั้งที่ 1 กันยายน 2549
ISBN	ตีบทดต83-80-7
พิมพ์ที่	บริษัท สยามอินเตอร์มีเดีย จำกัด (มหาชน),
ราคา	210 บาท,
จำนวน	292 หน้า

หนังสือ บทเรียนความสำเร็จ ลี เบียงซอล ผู้ก่อตั้งอาณาจักรซัมซุง หน้าปกเป็นสีดำทั้งด้านหน้าและด้านหลังสะท้อนถึงความเงียบขรึมและหนักแน่น เด็ดขาด ซึ่งสื่อถึงการบริหารงานของผู้บริหารเครือซัมซุง ที่ต้องค้นหาแนวทางและกลยุทธ์ต่างเพื่อนำพาบริษัทต่างๆในเครือก้าวเดินไปสู่จุดหมายแห่งความสำเร็จ ซึ่งกว่าจะก้าวเดินมาสู่จุดที่ครอบครองส่วนแบ่งตลาดการค้าในผลิตภัณฑ์หลายๆอย่างของซัมซุงต้องผ่านวิกฤตต่างๆในอดีตแห่งการพัฒนาตัวเอง ผ่านมรสุม ล้มลุกคลุกคลานไม่ประสบผลสำเร็จ และคว้าน้ำเหลวมาหลายครั้งด้วยกัน หนังสือเล่มนี้ซึ่งเรียบเรียงโดย ศาสตราจารย์ ลี ซังอู ผู้ซึ่งอยู่ข้างกาย โฮอัมหรือ ลี เบียงซอล และมีส่วนสำคัญเป็นอย่างมากในการเสนอแนะนโยบายและแนวคิดวิธีการบริหารงานต่าง ๆ ให้แก่ผู้ก่อตั้งบริษัทซัมซุงจนกระทั่งเสียชีวิต ลี ซังอูจึงได้รวบรวมข้อคิดแนวคิดต่าง ๆ ของโฮอัมที่ผ่านมา ซึ่งแรงบันดาลใจเบื้องหลังอักษรเหล่านี้มิใช่สิ่งอื่นหากแต่ประสงค์ให้นักธุรกิจ ‘มีความอยู่ดีกินดี’ มากขึ้นและต้องการรวบรวมและถ่ายทอดสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษาเรียนรู้และเป็นบทเรียนให้แก่ธุรกิจรุ่นใหม่ๆต่อไป นอกจากนี้หลังเหตุการณ์ IMF ในปี พ.ศ.2540 ที่เหล่าธุรกิจองค์กรต่าง ๆ ก็ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำกันทั่วหน้า ประเมินจากการที่กลุ่มธุรกิจซัมซุงสามารถฟื้นตัวได้ในระยะเวลาอันสั้นผู้เขียนจึงได้เริ่มให้ความสนใจเคล็ดลับที่โฮอัมได้ขึ้นซัมซุงและความสนใจยิ่งมากขึ้นเมื่อได้อ่านหนังสือ ‘จากความดีสู่ความยิ่งใหญ่ หรือ Good to Great’ ของ จิม คออลินส์ เจ้าของประโยคที่ว่า ‘นักธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ คือผู้ที่ทำให้กิจการรุ่งเรืองสืบไปได้ แม้กระทั่งหลังจากที่ตนวางมือแล้ว’(จิม คออลินส์ ; ขุนทอง ลอเสรีวานิช แปล, 2546)

ในโลกยุคปัจจุบันโทรศัพท์มือถือ เครื่องซักผ้า ตู้เย็น เตารอบ เครื่องปรับอากาศ สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้ารอบตัวที่เราเห็นกันเป็นประจำทุกวัน และเมื่อพูดถึงสินค้าเหล่านี้ เชื่อว่าหนึ่งในแบรนด์ที่ทุกคนน่าจะนึกขึ้นมาในหัวเป็นอันดับแรกก็คงหนีไม่พ้น Samsung

Samsung หรือ ซัมซุง เป็นชื่อภาษาเกาหลี

삼 (sam) แปลว่า สาม และยังหมายถึง ใหญ่ แข็งแรง นับเป็นเลขที่คนเกาหลีชื่นชอบ

성 (sung) แปลว่า ดวงดาว และยังหมายถึง แสงสว่าง อยู่สูง และระยิบระยับแวววาว เมื่อสองคำนี้ถูกนำมาประกอบกัน จึงออกมาเป็นคำว่า Samsung แผงความหมายถึงความหวังในการประสบความสำเร็จ ตามวิสัยทัศน์ของคุณ อี บยอง ซอล (Lee Byung-chull) ที่อยากให้บริษัทของเขากลายมาเป็นบริษัทที่ทรงพลังและยั่งยืนแนกเช่นดวงดาวในคำคืน (วุฒิเมศร์ ฉัตรอิสราวิชญ์; ออนไลน์)

ผู้เขียนได้ให้พรคนะถึงโฮอัมไว้ดังนี้ ด้วยสไตล์ที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว และปรัชญาการบริหารที่แน่วแน่มั่นคง โฮอัมเป็นผู้กรุณาทางให้แก่กลุ่มธุรกิจซัมซุง เขาไม่เคยหยุดยังแสวงหาโน้วฮาวเพื่อพัฒนาศักยภาพและแรงดลใจให้แก่บุคคลรอบข้าง เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติที่มีประสิทธิภาพ ความพยายามตลอดชีวิตของโฮอัมใส่ใจทุกมิตินตนเองกับแก่นสาระอย่างประณีต อย่างสมบูรณ์ และอย่างต่อเนื่อง เรียกได้ว่าเป็นพลังขับเคลื่อนซัมซุงทุกวันนี้ หลังจากการเสียชีวิตของโฮอัม ผู้เขียนได้เริ่มทำการสัมภาษณ์ผู้บริหารซัมซุงและร่างโครงสร้างของหนังสือเล่มนี้ ซึ่งมีปัจจัยสนับสนุนต่อการทำงานคือการสิ้นสุดหน้าที่การเป็นที่ปรึกษาของซัมซุง และการเกษียณจากการเป็นอาจารย์ในมหาวิทยาลัยทำให้มีเวลามากขึ้นในการรังสรรค์หนังสือเล่มนี้

I Prologue ให้ตนเลือกชีวิตตนเอง

ยุคสมัยที่โฮอัมเกิดมา อยู่ในช่วงของการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคม ช่วงเยาววัยโฮอัมปรารถนาที่จะทำตามความปรารถนาของตน เช่นการลาออกจากโรงเรียนประถมท้องถิ่นเพื่อย้ายไปเรียนยังโรงเรียนประถมในกรุงโซลแม้จะมองว่าเป็นการก้าวไปสู่สิ่งที่ดีกว่าตามสมัยนิยมก็ตาม แต่ต่อมากลับเลือกเรียนในหลักสูตรเร่งรัดซึ่งเมื่อจบแล้วได้ไปเรียนต่อที่ประเทศญี่ปุ่นและก็ได้ล้มเลิกกลางคันเนื่องจากปัญหาทางด้านสุขภาพ ลักษณะเฉพาะของโฮอัมคือผู้ที่ดำเนินชีวิตตามแนวความคิดของตนเองเท่านั้น เช่นการมองว่าการทำธุรกิจจากคำแนะนำของคนรอบๆกายมักจะไม่ประสบผลสำเร็จ ต้องใช้ทั้งเวลาและเงินมหาศาลเพื่อจะรักษาไว้ซึ่งธุรกิจเหล่านั้น แต่กระนั้นก็ตามแม้จะเก็บข้อมูลศึกษาแนวโน้ม ปัจจัยและผลกระทบต่างๆที่อาจจะส่งผลต่อการทำธุรกิจมาเป็นอย่างดีแล้วก็ตาม ในระยะแรกๆโฮอัมก็ต้องประสบกับปัญหาความล้มเหลวในหลายๆครั้ง เช่น ครั้งแรกในธุรกิจโรงสีข้าวหรือความล้มเหลวครั้งที่สองในธุรกิจข้าวสารและธัญพืช ซึ่งบางครั้งเป็นผลกระทบที่มาสถานะที่ไม่อาจจะคาดเดาได้ เช่น ภาวะเศรษฐกิจถดถอยในยุค IMF ผลกระทบจากความไม่มั่นคงของนโยบายการบริหารประเทศที่ปรับเปลี่ยนไปตามแนวการบริหารของแต่ละยุคสมัย แม้กระทั่งการที่ต้องทำธุรกิจที่ไม่คิดว่าจะประสบผลสำเร็จแต่ต้องดำเนินการไปตามการร้องขอหรือนโยบายของรัฐบาลในบางครั้ง เช่น กรณีการสร้างโรงงานปุ๋ยในปี 1960 ซึ่งประสบปัญหาฟองสบู่และยังถูกรัฐบาลเรียกคืนหุ้นธุรกิจน้ำตาลและธุรกิจขนสัตว์ที่ธนาคารซื้อไปนั้นยังถูกเรียกคืนให้เป็นของประเทศ

II สิ่งที่ซื่อโอต้องทำ

ครั้งหนึ่งที่โฮอัมมีอาการฉุนเฉียวเมื่อที่ปรึกษาได้นำผลของการฝึกอบรมในหัวข้อ ‘อะไรคือสิ่งที่ซื่อโอต้องทำ’ ถึงแม้ ลี ซังอูจะอธิบายความหมายให้ฟังว่า ‘ไม่เชิงว่าไม่รู้จักรัสิ่งที่คุณต้องทำ

แต่หมายความว่า มีช่องว่างระหว่างสิ่งที่ซีอีโอรู้ว่าต้องทำและสิ่งที่ซีอีโอทำจริง’ โฮอัมก็ยังมีอาการหงุดหงิดด้วยไม่เชื่อว่าซีอีโอทั้งหลายยังไม่รู้จักหน้าที่ความรับผิดชอบหรือสิ่งที่ต้องทำตามหน้าที่ของตนเองกระนั้นหรือ จากการแบ่งกลุ่มซีอีโอออกเป็นกลุ่มละห้าถึงหกคน และให้แต่ละกลุ่มแสดงความคิดเห็นของตนเอง จนสุดท้ายจึงได้ความเห็นร่วมกันว่า อะไรคือสิ่งที่ซีอีโอต้องทำและอะไรคือสิ่งสำคัญ และเมื่อเปลี่ยนหัวข้อเป็น ‘สิ่งที่ซีอีโอห้ามทำ’ กลับทำให้ผลลัพธ์ที่แตกต่างออกไป กล่าวคือสถานการณ์และสิ่งแวดล้อมของบริษัทและระยะเวลาการทำงานประสบการณ์ของแต่ละคนแตกต่างกัน จึงทำให้ความคิดเห็นแตกต่าง แต่ที่ได้ความคิดเห็นออกมาตรงกันนั้นก็คือต่างเห็นตรงกันว่าสิ่งที่คนอื่นระบุห้ามทำกลับทำในสิ่งที่ตนเองกำลังทำอยู่

III ทำธุรกิจอะไรดี

ก่อนที่จะลงทุนทำธุรกิจอะไรสักอย่างหนึ่ง โฮอัมต้องศึกษาองค์ประกอบต่างๆอยู่เสมอ เช่น ต้องรู้ว่าลักษณะพิเศษที่ตนจะทำนั้นมีอะไรบ้าง และในเขตธุรกิจนั้นมีสภาพอย่างไร โดยการลงไปหาข้อมูลต่างๆในพื้นที่เหล่านั้นด้วยตนเอง คุณสมบัติที่ติดอย่างหนึ่งของโฮอัมคือการจดบันทึกข้อมูลและรายละเอียดทุกอย่างที่มีความสำคัญต่อการเริ่มต้นทำธุรกิจใหม่ๆ ตัวอย่างเช่น เมื่อโฮอัมต้องการจะก่อสร้างโรงงานผ้าขนสัตว์ มีหลายคนได้เตือนเขาว่าธุรกิจขนสัตว์เป็นงานที่ยุ่งยาก ซึ่งเขาเองได้จดบันทึกข้อมูลสำคัญและปัญหาต่างๆ เช่น ที่ตั้งของโรงงาน อุณหภูมิ คุณภาพน้ำ เป็นต้นรวมทั้งเขียนวิธีแก้ปัญหาไว้ควบคู่กันด้วยช่วงแรกที่โฮอัมเริ่มทำธุรกิจ เขาจะต้องออกตรวจสอบและรับฟังข้อมูลด้วยตนเองเสมอ และค้นหาวาปัญหาคืออะไรบ้าง และคิดต่อไปว่า จะต้องจัดการกับปัญหาเหล่านั้นอย่างไร จึงจะเริ่มธุรกิจ ระหว่างที่เขาตรวจสอบเรื่องปัญหาและหาหนทางแก้ไขนั้น เขาก็จะศึกษาตัวแปรต่างๆ ด้วย และนี่ก็คือลักษณะพิเศษของธุรกิจของ โฮอัมที่จะผ่านขั้นตอนหรือกระบวนการเหล่านี้ก่อนเสมอ ความจริงแล้วครั้งแรกที่โฮอัมลงทุนทำธุรกิจ เขาล้มเหลว เพราะไม่อาจคาดการณ์ว่าราคาข้าวสารจะขึ้นและรับซื้อข้าวสารตามกลไกจนทำให้ธุรกิจต้องล้มไป ดังนั้นด้วยประสบการณ์นี้เมื่อเขามาลงทุนธุรกิจตัวใหม่ที่เมืองแทกูเขาจึงได้ทำการศึกษาค้นคว้าอย่างถี่ถ้วนก่อนจึงจะเริ่มทำธุรกิจ

IV สไตล์การทำงานของโฮอัม

โฮอัมเป็นคนที่ทำงานด้วยความประณีตและสมบูรณ์แบบ แม้กระทั่งการเขียนข้อความถึงเลขาของตน หากข้อความที่เขียนนั้นมีการบิดเบี้ยวก็จะฉีกทิ้งแล้วลงมือเขียนใหม่ทันที หรือแม้กระทั่งการเขียนจำนวนเงินลงในกระดาษ ก็จะเขียนแยกไว้อย่างชัดเจนว่า มีเช็กกี่ใบ มีเงินสดเท่าไร และที่สำคัญยังจดบันทึกสิ่งต่างๆแยกกันระหว่างข้อมูลเรื่องงานและเรื่องส่วนตัว ดังนั้นพนักงานในระดับรอง

ลงไปเมื่อจะนำเงินส่งให้ท่านประธาน จะต้องเรียงลำดับพร้อมทั้งใส่ซองให้เรียบร้อยก่อนส่งมอบ จาก
การที่ท่านประธานเป็นคนทำงานอย่างประณีตสมบูรณ์แบบใส่ใจในทุกรายละเอียด ทำให้พนักงานทุก
คนที่เข้ามาทำงานร่วมกับท่านจะต้องทำงานด้วยความตั้งใจและระมัดระวังในรายละเอียดเล็กๆน้อยๆ
เหล่านี้ แม้ว่าในยุคปัจจุบันเราจะไม่ค่อยเห็นวิธีการทำงานแบบนี้จากที่อื่นแล้วก็ตาม นิสัยอีกอย่างหนึ่ง
ของโฮอัมก็คือการคลั่งไคล้การจดโน้ตทั้งนี้การคลั่งไคล้การจดโน้ตของโฮอัมได้ถูกกล่าวขานถึง
โดยเฉพาะครั้งหนึ่งที่สร้างบริษัทสิ่งทอ เซอิล โมจิก เขาได้จดบันทึกปัญหาต่างๆที่ต้องได้รับการ
แก้ไขถึง 48 ข้อ และยังได้เขียนแนวทางแก้ไขปัญหาควบคู่กันไปด้วย แนวคิดวิธีการทำงานอีกอย่าง
หนึ่งของโฮอัมคือการแข่งขันทางธุรกิจ ทั้งนี้โฮอัมไม่ชอบธุรกิจที่เกิดการผูกขาดทางธุรกิจแต่เพียงเจ้า
เดียว ถึงแม้ในช่วงแรกๆบริษัทอาจจะทำผลกำไรได้มากกว่าคู่แข่ง แต่เมื่อระยะเวลาผ่านไปจนไม่เหลือ
คู่แข่งทางธุรกิจอีกแล้ว บริษัทก็อาจจะเข้าสู่ช่วงขาลงจนไม่อาจจะประกอบธุรกิจต่อไปได้เพราะ
เมื่อใดที่เราขาดซึ่งคู่แข่งที่จะคอยเป็นตัวกระตุ้นเราให้คิดหาแนวทางการบริหาร แนวคิดการทำงาน
และกลยุทธ์ต่างๆ รวมทั้งการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆออกมาสู่ตลาดก็จะขาดการพัฒนาในตนเองจนถึง
กระทั่งหยุดนิ่งอยู่กับที่ก็เป็นได้ โฮอัมจึงมักมีทางเดินไว้ให้คู่แข่งทางธุรกิจอยู่เสมอ

V วิสัยทัศน์ธุรกิจของโฮอัม

โฮอัมทำธุรกิจโดยมุ่งเสนอสิ่งที่จำเป็นให้ผู้คน และคิดว่าสิ่งที่สำคัญก็คือการทำให้ทุกคนมีงาน
ทำและอยู่ดีกินดี เขามองว่าคุณค่าของชีวิตเขาก็คือการอยู่เพื่อทำสิ่งนี้ การทำธุรกิจนั้นมีความหมาย
และมีคุณค่าอย่างยิ่งและเป็นเป้าหมายหลักของเขา โฮอัมคิดว่าธุรกิจก็เป็นศิลปะแขนงหนึ่ง แน่นนอนว่า
การทำธุรกิจแล้วได้กำไรนั้นเป็นเรื่องปกติ เพราะต้องได้กำไรเท่านั้นธุรกิจจึงจะก่อร่างสร้างตัวได้และ
ดำเนินต่อไปได้ ดังนั้นกำไรจึงเป็นเรื่องที่สำคัญเป็นอย่างมาก แต่ในขณะเดียวกันโฮอัมก็คิดว่า ‘ธุรกิจ
เป็นศิลปะ’ ด้วยในเวลาเดียวกัน โฮอัมมีความผูกพันลึกซึ้งกับธุรกิจ เขาเต็มไปด้วยความคิดสร้างสรรค์
เยี่ยงศิลปิน ห่างไกลจากคำว่า “นักธุรกิจ” ที่เขาเป็นอยู่มาก ความจริงแล้วโฮอัมเน้นทั้งสร้างสรรค์
กิจกรรมและมองว่านั่นคือ ศิลปะ กระทั่งมีคนพูดว่าไม่อาจเข้าใจเหตุผลที่ทำให้เขาทั้งสร้างงานในฐานะ
นักธุรกิจ และต้องชมเชยเขาในเรื่องกิจกรรมต่างๆทางศิลปะของเขาด้วยในเวลาเดียวกัน โฮอัม
พยายามอย่างยิ่งยวดที่จะทำให้ธุรกิจสมบูรณ์แบบเพื่อให้ธุรกิจบริสุทธิ์ราวกับเป็นศิลปะแขนงหนึ่ง เขา
ผูกพันกระทั่งต้นหญ้าและต้นไม้ทุกต้นในโรงงาน เขาทำเช่นนี้เพื่อบูชาธรรมชาติสีเขียวให้พนักงานและ
เป็นการสร้างสิ่งแวดล้อมที่อุดมสมบูรณ์ในโรงงาน นอกจากนี้ยังเป็นเพราะเขาคิดว่าโรงงานก็คือ
“ผลงานศิลปะ” ชิ้นหนึ่ง ดังนั้นเขาจึงเชื่อมโยงระหว่างความรับผิดชอบกับงานทั้งหมดนี้เข้าด้วยกัน โฮ

อัมคิดว่าคุณที่เขพบในปัจจุบันและคนรอบตัวทั้งหลายมีแนวโน้มที่จะหลงตัวเองได้ง่ายและรวดเร็ว บ้างก็หลงคิดว่าตั้งแต่เกิดมาตนเองก็มีฐานะดังเช่นปัจจุบัน บ้างก็จินตนาการไปว่าสถานะเช่นนี้จะคงดำเนินตลอดไป คนที่เคยยากลำบากมาก่อนแต่พอได้จับเงินไม่เท่าไรก็ลืมนิดตราดกับไม่เคยประสบมาก่อน และทำให้ผู้อื่นไม่พอใจด้วยพฤติกรรมลืมนิด แม้กระทั่งผู้มีพระคุณหรือเพื่อนเก่าๆก็ตามทุกคนต้องตายเหมือนกันหมด แต่ดูเหมือนบางคนจะลืมนิดและทำตัวราวกับว่าจะอยู่ชั่วนิรันดร์ ด้วยเหตุนี้เราจึงไม่ควรอยู่บนหอคอยงาช้างนานๆ เพราะหากอยู่บนสูงอาจทำให้ลืมนิดความเป็นตัวตนที่แท้จริง คิดหรือตัดสินใจอะไรก็อยู่บนฟองอากาศไปเสียสิ้น

VI ชัมซุงในฐานะผู้ประกอบการธุรกิจ

คนมากมายลงความเห็นว่ ‘ชัมซุงอัจฉริยะ’ แต่เราจะพอใจกับคำชมเช่นนั้นไม่ได้ ถ้าคิดว่าเก่งอะไรละที่เก่งและต้องสำรวจว่ามีอะไรบ้างที่บกพร่องหรือด้อยอยู่ จากนั้นก็ต้องปรับปรุงให้ดีขึ้นให้ได้ คำวิจารณ์จากสังคมเกี่ยวกับชัมซุงเริ่มลดลงเรื่อย ๆ ในขณะเดียวกันก็มีรายงานออกมาเป็นระยะ ๆ ถึงข้อมูลที่แสดงการเจริญเติบโต ผลกำไรของธุรกิจชัมซุง ในตอนนั้นผู้ที่ได้พบกับโฮอัมล้วนมีแต่คำชื่นชมซึ่งแน่นอนว่าไม่มีใครในโลกนี้ที่จะไม่ชอบคำชม แต่หากคนคนนั้นมัวแต่หลงระเริงกับคำชม ไม่นานทุกอย่างก็จะเปลี่ยนไป แต่ด้วยนิสัยเฉพาะตัวของโฮอัมเขารู้สึกภูมิใจเพียงชั่วขณะและไม่ยอมหยุดอยู่เพียงแค่นั้น แม้ชัมซุงจะเน้นเรื่อง Loyalty แนวตะวันออก แต่กล่าวได้ว่าชัมซุงมีการใช้ทั้งเหตุและผล เช่นชาวตะวันตก และมีมาตรฐานการทำงานในระดับเดียวกันกับชาวตะวันตกความจริงแล้วไม่ว่าจะองค์กรไหนหรือใครก็ตามก็มักจะมิตั้งสองสิ่งนี้เช่นกัน แต่ทว่าในกรณีของชัมซุงนั้นกลับมิตั้งสองสิ่งนี้ อย่างน่าทึ่ง เวลาทำงานให้องค์กรก็จะทุ่มเทและเน้นเรื่อง Loyalty มาก แต่ยามเมื่อทำอะไรผิดพลาดไปก็พร้อมที่จะเผชิญปัญหาด้วยเหตุด้วยผล ไม่กลายเป็นมนุษย์เลือดเย็นอย่างคนในองค์กรอื่น ๆ และยิ่งทำให้เกิดความรู้สึกเป็นเจ้าของกิจการมากขึ้นอีกด้วย

VII Epilogue บทส่งท้าย

ในบทนี้ผู้เขียนได้กล่าวถึงคนที่จะเริ่มทำธุรกิจใหม่ สิ่งที่สำคัญที่สุดก็คือ เจ้าตัวต้องมีความเชื่อมั่นและให้ความสำคัญกับธุรกิจเป็นอันดับแรก เนื่องจากประเทศเกาหลียังคงมีแนวคิดสังคมนิยมหลงเหลืออยู่บ้าง นอกเหนือจากเรื่องธุรกิจแล้วนักธุรกิจไม่จำเป็นต้องคิดว่า เรื่องไหนควรทำเรื่องไหนไม่ควรทำ แต่ในฐานะนักธุรกิจแล้วเรามีหน้าที่สรรหาสิ่งที่คนอื่นต้องการหรือจำเป็นต้องใช้ และเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยให้สังคมพัฒนาและเจริญขึ้น ประการที่สอง หากจะทำธุรกิจแล้ว คุณต้องตัดสินใจว่าจะทำธุรกิจอะไรดี ในอดีตโฮอัมนั้นเคยพบกับความยากลำบากเหล่านี้มาก่อนแต่ทว่าในปัจจุบันเรื่องนี้ดู

จะยิ่งยากลำบากมากขึ้น ในยุคของโฮอัมน์มีธุรกิจไม่หลากหลายและซับซ้อนนัก ขึ้นชื่อว่าธุรกิจแล้วไม่ว่าจะหยิบจับทำอะไรส่วนใหญ่อ้วนแต่ประสบความสำเร็จกันทั้งสิ้น แต่ถึงกระนั้นก็ใช่ว่าจะต้องเลือกธุรกิจเสียเลยทีเดียว อาจจะเรียกได้ว่าประเทศชาติกำลังเข้าสู่การพัฒนาในหลายๆด้าน จึงเปิดโอกาสให้ธุรกิจต่างๆได้มีโอกาสที่จะเริ่มก่อตั้งขึ้นมาผลิตสินค้าและบริการต่างๆขึ้นมารองรับความเจริญและการพัฒนาในห้วงเวลานั้น

หนังสือเล่มนี้ได้รับการแปลจากต้นฉบับภาษาเกาหลีโดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ จิราพร จันจุฬา (จิราพร จันจุฬา ; ออนไลน์) อาจารย์คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี ซึ่งได้สำเร็จการศึกษาด้านภาษาจาก Seoul National University ประเทศเกาหลีใต้ มีผลงานแปลหนังสือภาษาเกาหลีออกมาหลายเล่มและยังเขียนหนังสือคู่มือเรียนภาษาเกาหลีอีกด้วย เช่น ภาษาเกาหลี 1 , ภาษาเกาหลี 2, ภาษาเกาหลี 3 เป็นต้น รวมทั้งยังมีบทความวิชาการต่างๆเกี่ยวกับการศึกษาภาษาเกาหลีในวาระต่างๆอีกด้วย จึงทำให้ความหมายและอรรถรสของหนังสือเล่มนี้ส่งกลิ่นอายถึงวิถีแนวคิดของโลกตะวันออกอีกด้าน เช่นประเทศเกาหลี ซึ่งมีวัฒนธรรมแนวคิด การตัดสินใจ การบริหารงานใกล้เคียงกับการบริหารแบบญี่ปุ่น ซึ่งมีความเป็นระบบอาวุโสหรือ Seniority ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับวัฒนธรรมองค์กรทางตะวันตก สิ่งที่สัมผัสได้อย่างชัดเจนคือเมื่อเวลาที่โฮอัมได้ถามคำถามต่าง ๆ กับที่ปรึกษา ลีซัง อุ แล้วที่ปรึกษาตอบคำถามซึ่งไม่ตรงกับคำตอบที่โฮอัมต้องการ โฮอัมก็จะป้อนคำถามอื่น ๆ ต่อไปอีกจนกว่าจะได้รับผลคำตอบที่พึงพอใจ แม้กระนั้นก็ตามคำแนะนำเหล่านั้นอาจจะไม่ถูกนำไปใช้ในการตัดสินใจในการบริหารเลยก็เป็นได้ ซึ่งในบางครั้งโฮอัมมีคำตอบหรือแนวคิดของตนเองอยู่ในใจตนอยู่แล้วแต่เพียงต้องการทราบถึงแนวคิดที่แตกต่างไปจากของตนเพื่อทำการเปรียบเทียบเท่านั้นเอง ที่สำคัญผู้เขียนหนังสือเล่มนี้ ลี ซังอุ ซึ่งเป็นที่ปรึกษาให้กับกลุ่มบริษัทซัมซุงได้นำเสนอข้อมูลที่ได้ประจักษ์มาในหลายๆด้านของผู้ก่อตั้งเครือซัมซุง ลี เปียงซอล จากธุรกิจเล็ก ๆ จนก้าวมาเป็นเครือธุรกิจที่เป็นที่รู้จักของคนทั้งโลก กว่าที่จะผ่านจุดเริ่มต้นมาจนถึงบัดนี้ได้ผู้เขียนได้ถ่ายทอดครบถ้วนทั้งปัจจัยและแนวคิดต่าง ๆ การวางตัวเป็นแบบอย่างของผู้บริหาร รวมทั้งจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องเป็นธรรม ไม่ฉวยโอกาสแสวงหากไรบนความเพเลียงพลาของคู่แข่ง รวมทั้งยังเปิดโอกาสให้มีคู่แข่งทางธุรกิจเพื่อจะได้ร่วมกันพัฒนาและแข่งขันในตลาดการค้าซึ่งจะทำให้เกิดการพัฒนาและการเจริญเติบโตมากกว่าการผูกขาดทางธุรกิจแต่เพียงผู้เดียว ซึ่งแนวคิดแบบนี้เราจะไม่ค่อยเห็นในทางโลกตะวันตกซึ่งมีการแข่งขันกันค่อนข้างสูง ทั้งนี้ผู้เขียนยังได้กล่าวถึงความพลาดพลั้งทางธุรกิจของซัมซุงเองในหลายๆครั้ง ซึ่งบางครั้งเกิดจากปัจจัยภายในเองและบางครั้ง

ก็เกิดจากปัจจัยภายนอกที่ไม่อาจจะคาดเดาได้ แม้จะมีการคาดการณ์ถึงปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ ไว้ล่วงหน้า
แล้วก็ตาม ในความคาดหวังของผู้เขียนที่ต้องการถ่ายทอดถึงแนวคิดการบริหารของผู้บริหารอันดับ
หนึ่งของซัมซุงเพื่อนักธุรกิจและผู้บริหารรุ่นต่อ ๆ ไปจะได้ศึกษาให้เกิดความเข้าใจและนำไปปฏิบัติ
ปรับใช้ในองค์กรของตนเอง ซึ่งผู้เขียนก็ไม่ได้มุ่งเน้นที่จะมุ่งนำเสนอหรือถ่ายทอดแต่ความสำเร็จแต่
เพียงอย่างเดียว

ประเด็นสุดท้ายที่ผู้วิพากษ์หนังสือเล่มนี้ชอบมากที่สุดคือการจดบันทึกปัญหาต่าง ๆ ของโฮล์มที่
อาจจะเกิดขึ้นรวมทั้งแนวทางการแก้ไขปัญหาในการเริ่มทำธุรกิจ จนในบางครั้งสามารถนำมาเป็นคู่มือ
การปฏิบัติการสำหรับบริษัทต่าง ๆ ในเครือได้นำไปปฏิบัติตามเป็นมาตรฐานเดียวกันของซัมซุงเพื่อ
ป้องกันปัญหาและความผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้นได้ต่อไป ซึ่งแนวคิดการบริหารที่ได้สืบต่อมายัง
ทายาทผู้บริหารซัมซุงในรุ่นที่ 2 และ 3 ต่อๆกันมาจนสามารถสร้างอาณาจักรซัมซุงที่แข็งแกร่งและมี
ชื่อเสียงต่อเนื่องยาวนานถึง 60 ปี โดยที่เราไม่สามารถที่จะปฏิเสธได้เลยว่าเมื่อก้าวถึงชื่อซัมซุงแล้ว
น้อยคนนักในโลกนี้ที่จะไม่รู้จักผลิตภัณฑ์ต่างๆที่วางขายในตลาดการค้าโดยมีบริษัทแม่อยู่ในประเทศ
เกาหลีใต้ไปได้

References

- วุฒิเมธีร์ ฉัตรอิสราวิชญ์.การเติบโตและดูแลครอบครัของ Samsung แบนด์ระดับโลกที่มีเป้าหมาย
อยากมอบประสบการณ์ที่ดีให้กับทุกคน; ออนไลน์ <https://readthecloud.co/samsung/>,
30 พฤศจิกายน 2564
- ลี ซังอู. SAMSUNG บทเรียนความสำเร็จ ลี เบียงซอล. แปลโดย จิราพร จันจุฬา, SAMSUNG บทเรียน
ความสำเร็จ ลี เบียงซอลผู้ก่อตั้งอาณาจักรซัมซุง ยักษ์เศรษฐกิจตัวใหม่ของโลก.
กรุงเทพมหานคร : บริษัท สยามอินเตอร์มีเดีย จำกัด (มหาชน),
หนังสือ Good to great : จากบริษัทสู่ความเป็นบริษัทที่ยิ่งใหญ่ = Good to great : [why some
companies make the leap--and others don't] / จิม
คอลลินส์ ; ขุนทอง ลอเสรีวานิช แปลและเรียบเรียง, กรุงเทพมหานคร : ผู้จัดการ, 2546.
- จิราพร จันจุฬา. ออนไลน์ 19 กุมภาพันธ์ 2565. <http://dmhost2.psu.ac.th/>; คณะศิลปศาสตร์
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.