

ผู้เขียน : ดร.สิริชัย พรั่งทอง

# กลยุทธ์ธุรกิจ พีอีตาอาเซียน!



สุดยอดกลยุทธ์การแข่งขันสำหรับเจ้าของธุรกิจ ผู้ประกอบการ  
เจ้าของกิจการ SME's ไทย ที่ต้องการก้าวไกลในตลาดอาเซียน!





# กลยุทธ์ธุรกิจ พีซีตาอาเซียน!



สุดยอดกลยุทธ์การแข่งขันสำหรับเจ้าของธุรกิจ ผู้ประกอบการ  
เจ้าของกิจการ SME's ไทย ที่ต้องการก้าวไกลในตลาดอาเซียน !

## กลยุทธ์ธุรกิจพหิตาอาเซียน !

ผู้เขียน : **ดร.สิทธิชัย ฝรั่งทอง**

ราคา 150 บาท

พิมพ์ครั้งที่ 1 : ตุลาคม 2555

สงวนลิขสิทธิ์โดย : บริษัท เอ็กซ์เปอร์เน็ต จำกัด

จัดพิมพ์และ : **บริษัท เอ็กซ์เปอร์เน็ต จำกัด**

จัดจำหน่ายโดย 2387 อาคารรวมทุนพัฒนา ถนนเพชรบุรีตัดใหม่

แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

โทร. 0-2718-1821 (10 คู่สาย)

แฟกซ์ : 0-2718-1831, 0-2318-4809

<http://www.expernetbooks.com>

e-mail: [public@expernetbooks.com](mailto:public@expernetbooks.com)

พิมพ์ที่ : บริษัท แอคทีฟ พรินท์ จำกัด

โทร. 0-2216-9122

ข้อมูลทางบรรณานุกรมหอสมุดแห่งชาติ

สิทธิชัย ฝรั่งทอง.

กลยุทธ์ธุรกิจพหิตาอาเซียน !.--กรุงเทพฯ : เอ็กซ์เปอร์เน็ต, 2555.

172 หน้า.

1.การบริหารธุรกิจ. I. ชื่อเรื่อง.

658

ISBN 978-974-414-255-9

พื้พื้บ  
กร:ตามกบออสยต  
[www.greenread](http://www.greenread).



หากมีข้อผิดพลาดเนื่องจากการพิมพ์ สามารถนำมาเปลี่ยนได้ที่สำนักพิมพ์เอ็กซ์เปอร์เน็ต  
ในกรณีที่ต้องการซื้อเป็นจำนวนมาก เพื่อใช้ในการสอน การฝึกอบรม การส่งเสริมการขาย  
หรือเป็นของขวัญพิเศษ กรุณาติดต่อสอบถามราคาพิเศษได้ที่ โทร. 0-2718-1821 (10 คู่สาย)

# คำนำ

ในปี 2558 หรืออีก 3 ปีข้างหน้า ประเทศไทยจะก้าวเข้าสู่เส้นทางประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ซึ่งประกอบด้วย 10 ประเทศ ได้แก่ ไทย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย ลาว พม่า สิงคโปร์ บรูไน เวียดนาม และกัมพูชา โดยแต่ละประเทศจะต้องเปิดโอกาสให้นักลงทุนจากประเทศสมาชิกใน ASEAN เข้าไปลงทุนในธุรกิจการค้าและบริการในประเทศของตนได้มากถึง 70% นักลงทุนไทยจึงมีโอกาสทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้นควบคู่กับการต้องปรับตัวรับการแข่งขันที่จะทวีความรุนแรงเป็นเงาตามตัว

ทั้งนี้การเปิดประตูประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จะก่อให้เกิดปรากฏการณ์ที่สำคัญ 5 ประการ คือ

- ❶ เกิดสงครามการค้าที่ไม่มีเส้นแบ่ง ซึ่งเป็นการค้าแบบเสรีเต็มรูปแบบ
- ❷ เกิดแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจใหม่จะเปลี่ยนจากตะวันตกไปตะวันออก
- ❸ เกิดทักษะและทัศนคติใหม่ที่จากเดิมตั้งเป้าหมายไว้ที่ในประเทศจะกลายเป็นการทำธุรกิจระหว่างประเทศ
- ❹ เกิดโอกาสทางการค้าและการตลาดใหม่ๆ
- ❺ เกิดคู่แข่งรายใหม่ๆ ทั้งจากประชาคมอาเซียนและนอกภูมิภาค

สิ่งที่น่าห่วงใยสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ SME's ก็คือจะต้องตั้งรับและเปิดแนวรุกกลยุทธ์การจัดการธุรกิจกันอย่างไรในการที่จะพินิจโอกาสการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องภาวะผู้นำ การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การบริหารความเปลี่ยนแปลง การบริหารจัดการด้านการผลิต การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ความพร้อมทางการจัดการโลจิสติกส์ รวมถึงการดักดวงสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ จากประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งการรอความหวังแนวทางการช่วยเหลือจากภาครัฐ หรือการสนับสนุนจากภาครัฐนั้น อาจจะไม่ทันเวลากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป

ดังนั้น ผู้เขียนหวังว่าหนังสือเล่มนี้จะจุดประกายความคิดและเปิดมุมมองทางการจัดการธุรกิจที่เป็นมุมมองกว้างให้กับผู้ประกอบการและผู้สนใจทั่วไปในการนำไปประยุกต์ใช้เพื่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน และพบกับความสำเร็จได้อย่างยั่งยืน

**ดร.สิทธิชัย ฝร้งทอง**

# สารบัญ

คำนำ	3
หมวด ภาวะผู้นำ	7
บทที่ 1 ภาวะผู้นำ (Leadership)	9
บทที่ 2 คุณลักษณะของผู้จัดการมืออาชีพ	17
บทที่ 3 เคล็ดลับการเป็นหัวหน้างานที่ดี	23
บทที่ 4 ผู้นำยุคใหม่กับความสมดุลแห่งชีวิต	29
หมวด การจัดการทรัพยากรมนุษย์	33
บทที่ 5 องค์กรยุคไดโนเสาร์	35
บทที่ 6 ความเข้าใจเบื้องต้นเกี่ยวกับการบริหารทรัพยากรมนุษย์	41
บทที่ 7 ยกเครื่องกระบวนการทรัพยากรมนุษย์	47
บทที่ 8 ถึงเวลาพัฒนาบุคลากรรับประชาคมอาเซียน	65
บทที่ 9 พัฒนาตนเองเพื่อความสุขในการทำงาน	71
หมวด การวางแผนกลยุทธ์รับ ASEAN	77
บทที่ 10 ปรัชญาบริหารธุรกิจที่เปลี่ยนไป	79
บทที่ 11 8 ขั้นตอนการบริหารเพื่อการเปลี่ยนแปลง	85
บทที่ 12 กลยุทธ์รับวิกฤตต้นทุนขาขึ้น	97
บทที่ 13 ยุทธศาสตร์ขับเคลื่อนสู่องค์กรคุณภาพ	107
บทที่ 14 ผู้ประกอบการจะปรับกลยุทธ์อย่างไร ? เมื่อใกล้ถึง AEC	117

<b>หมวด</b>	<b>การจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน</b>	<b>123</b>
<b>บทที่ 15</b>	<b>การจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน : ความสัมพันธ์ที่ขาดกันไม่ได้</b>	<b>125</b>
<b>บทที่ 16</b>	<b>การจัดการโลจิสติกส์ กรณีศึกษา “ปลากระป๋อง”</b>	<b>131</b>
<b>บทที่ 17</b>	<b>แนวทางเชิงกลยุทธ์ Green Logistics</b>	<b>135</b>
<b>บทที่ 18</b>	<b>คุณภาพการบริการผู้ให้บริการขนส่ง</b>	<b>147</b>
<b>บทที่ 19</b>	<b>การใช้ระบบ ERP เพื่อลดต้นทุนโดยรวมขององค์กร</b>	<b>153</b>
<b>บทที่ 20</b>	<b>ฟาร์มระบบคอนแทรคฟาร์มมิ่ง (Contract Farming) : ยุควัตถุดิบขาดแคลน</b>	<b>159</b>
<b>เกี่ยวกับผู้เขียน</b>		<b>170</b>

# AEC BUSINESS STRATEGY



ក្រសួង

ពាណិជ្ជកម្ម





ภาวะผู้นำ

1



## ภาวะผู้นำ (Leadership)

การเป็นผู้นำนั้นเป็นไปได้ไม่ยาก แต่การที่จะเป็นผู้นำที่ดีให้ได้นั้น ต้องอาศัยทั้งศาสตร์และศิลป์ของการบังคับบัญชา ซึ่งภาวะผู้นำ (Leadership) ไม่ว่าจะเป็นภาคธุรกิจหรือภาครัฐต้อง **“มีความรู้บางอย่างในทุกอย่าง : Know Something in Everything”** หรือ **“รู้ทุกอย่างในบางอย่าง : Know Everything in Something”** ซึ่งสามารถนำไปใช้ได้ในทุกวิชาชีพ มีการกล่าวกันว่าในชีวิตของคนคนหนึ่งที่สามารถเปลี่ยนแปลงอะไรและทำอะไรได้สำเร็จ 80% นั้นเกิดจากภาวะผู้นำ อีก 20% เกิดจากวิชาการ หรือเรียกว่ากฎ 80 : 20 ของพาเรโต

กว่า 2 ทศวรรษที่ธุรกิจให้ความสนใจกับภาวะผู้นำและการพัฒนา ภาวะผู้นำ ซึ่งใครที่มีภาวะผู้นำไม่ว่าจะเป็นทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง จะพูดอะไร คิดอะไร ทำอะไรแล้ว ก็มีคนเชื่อฟัง ในมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ดที่มีชื่อเสียงโด่งดังในเรื่องการสอนบริหารธุรกิจก็ไม่ได้ทางตำราสอน เพราะว่าตำราใครๆ ก็อ่านได้ แต่จะสอนจากประสบการณ์ เช่น ถ้าบริษัท

ไหนล้มเหลว ก็จะนำความล้มเหลวนั้นมาพูดคุยกันว่าทำไมถึงล้มเหลว แล้วถ้าคุณเป็นผู้บริหารจะอย่างไร และถ้าเกิดความสำเร็จก็จะประเมินกันว่าสำเร็จเพราะอะไร แลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ซึ่งจะทำให้ความเป็นผู้นำเติบโตขึ้น

บางตำราบอกว่า **“ไม่มีใครสอนใครได้ในเรื่องภาวะผู้นำ แต่สามารถช่วยให้เรียนรู้ได้ (No one can teach anybody in Leadership but we can help them to learn)”** ซึ่งภาวะผู้นำในด้านใดด้านหนึ่งอาจจะทำได้ดีแต่ก็ไม่ได้หมายความว่าต้องทำได้ดีหมดทุกเรื่อง

ภาวะผู้นำมีอยู่หลากหลายแบบ อาทิ ภาวะผู้นำในยามวิกฤติ ภาวะผู้นำในภาวะปกติ ภาวะผู้นำทางการเมือง ภาวะผู้นำในเศรษฐกิจ ภาวะผู้นำในสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลง ฯลฯ ดังนั้น ภาวะผู้นำนั้นต้องมีการหล่อหลอมสะสม ต้องผ่านกระบวนการของการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง มิใช่อ่านหนังสือจบแล้วจะเป็นคนที่มีภาวะผู้นำ

หากจะถามว่าผู้นำคืออะไร ถ้าจะให้ง่ายต่อการจดจำ นายอานันท์ ปันยารชุน อดีตนายกรัฐมนตรี ได้ให้ความหมายของผู้นำไว้ว่า

**“ผู้นำคือคนที่คิด คนที่พูด คนที่ทำอะไรแล้วคนอื่นเชื่อถือ  
.....  
อยากทำตาม อยากช่วยเหลือ อยากสนับสนุน ”**

ในสมัยก่อนภาวะผู้นำมักจะถูกระบุว่าเกี่ยวกับมนุษยสัมพันธ์กับสายเลือด แต่ “อับราฮัม ลินคอล์น” ได้ทำให้แนวคิดนี้เปลี่ยนไป เพราะ “อับราฮัม” ไม่ได้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กล่าวไว้ คือไม่ได้เป็นลูกผู้ดีมีเงิน ไม่ได้เป็นลูกของผู้ปกครองบ้านเมือง แต่เป็นคนจนธรรมดาๆ สมควรเป็นผู้แทนหลายครั้งก็ไม่ได้ แต่พอสมควรเป็นประธานาธิบดีครั้งเดียวได้ ก็

ดังสนั่นโลกเลย ทำให้ตำราภาวะผู้นำต้องเปลี่ยนไป ภาวะผู้นำนั้นไม่ใช่มาจากสายเลือด แต่มาจากอิทธิพลของสิ่งแวดล้อม

หลายคนยังมีความสับสนระหว่างคำว่า “ผู้บริหาร” กับ “ผู้นำ” ผู้บริหารคือความสัมพันธ์ระหว่างผู้บังคับบัญชากับผู้ใต้บังคับบัญชาเป็นแบบทางการที่องค์กรได้กำหนดไว้ ส่วนผู้นำเป็นผู้แสดงบทบาทสำคัญในการเชื่อมโยงกับบรรดาสมาชิกในองค์กรเข้าด้วยกัน โดยไม่จำเป็นต้องเป็นผู้บริหาร

สำหรับในต่างประเทศ บรรดาตระกูลเศรษฐีต่างๆ ทั้งหลาย ล้วนมีการปลูกฝังและฝึกสร้างภาวะผู้นำให้กับคนในตระกูลเพื่อสร้างความก้าวหน้าขึ้นสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้นหรือเป็นผู้นำประเทศด้วยกันทั้งสิ้น ตระกูลเหล่านี้มีวิธีคิดว่า ลูกของเขาไม่ได้เกิดมาเป็นคนจน จึงต้องให้สัมผัสกับคนจน เช่น ส่งไปฝึกงานอยู่กับชาวนาในช่วงซัมเมอร์ในระดับมัธยมศึกษา แล้วกลับมาเล่าให้พ่อแม่ฟัง รวมทั้งเขียนเป็นรายงานส่งครูและเล่าให้เพื่อนๆ ในห้องเรียนทราบว่าช่วงซัมเมอร์ได้ไปทำงานกับชาวนา ได้เห็นความลำบากที่เป็นจริงของชีวิตชาวนา ก็จะได้ความคิดใหม่ๆ กลับมาในช่วงซัมเมอร์ปีถัดไปก็ส่งให้ไปฝึกงานกับหัวหน้ากรรมกรที่มีคนรักนับถือมาก ก็ได้เห็นบรรยากาศการประชุม เช่น การขอขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ ซึ่งจะมีประโยคที่ใช้พูดเรียกร้องดังนี้ “ไม่พอ แยมมาก นายทุนกดขี่” ทำให้ได้ข้อคิดและความรู้สึกขึ้นชมต่อหัวหน้ากรรมกร

พอเข้ามหาวิทยาลัยเวลาปิดเทอมก็จะส่งให้ไปช่วยเพื่อนที่กำลังสมัคร ส.ส. เพื่อจะสร้างประสบการณ์ทางอ้อม เช่น ช่วยปิดโปสเตอร์ แจกแผ่นพับใบปลิว เดินสายช่วยหาเสียง ฯลฯ ทำให้ลูกซึมซับได้ยินได้ฟังนักการเมืองเวลาพูดด้วยวาจาและพฤติกรรมที่แตกต่างจากชาวนาและหัวหน้ากรรมกร เมื่อเปิดเทอมก็มาเล่าให้พ่อแม่และเพื่อนๆ ในมหาวิทยาลัยฟังเช่นเดิม

จากการสร้างและฝึกภาวะผู้นำแบบดังกล่าว ทำให้บุคคลเกิดความรู้สึกชื่นชมยอมรับคนเก่งและกล้าที่จะแสดงออกในที่ชุมชน มีความมั่นใจในการแสดงความคิดเห็นต่อสาธารณชน นี่คือการสร้างภาวะผู้นำที่ได้จากการเรียนรู้ โดยไม่ได้มีการสอน แต่ให้ไปเรียนรู้ และไม่มีสูตรตายตัว แต่ต้องเห็นสถานการณ์ สามารถปรับตัวเปลี่ยนสถานการณ์ให้เป็นประโยชน์ได้

ดังนั้น ภาวะผู้นำที่สำคัญต้องมีคุณลักษณะของผู้นำอยู่ 2 ประการคือ

## ★ 1. To Lead Is to Serve

การจะเป็นผู้นำที่ยิ่งใหญ่ขึ้นอยู่กับการบริการ การให้ การช่วยคนอื่น โดยเฉพาะผู้ที่เกิดมาต่ำต้อยด้อยโอกาส ก็ยังต้องช่วยเหลือเขา การเป็นผู้นำนั้นต้องเป็นผู้ให้โดยไม่จำเป็นต้องเป็นเงินหรือสิ่งของเสมอไป

## ★ 2. To Lead Is to Follow

การที่จะนำต้องรู้จักตาม ทั้งในเรื่องที่เกี่ยวกับชีวิตจิตใจ ความรู้สึก อารมณ์ และเหตุผลของเขา สุภาษิตจีนได้สอนคนจีนมาหลายร้อยปีแล้วได้บอกว่า

“ผู้นำที่ดีเยี่ยม นั้น คือคนที่ทำงานสำเร็จแล้วจะหายไป  
หากเกิดปัญหาขึ้นอีกเมื่อใด เขาจะปรากฏตัวอีกครั้งหนึ่ง”

แต่คนไทยถ้ามีอะไรผิดพลาดเกิดขึ้นจะขัดท้อคนอื่นไปเรื่อย ๆ เวลาทำสำเร็จแล้วจะอยู่รอเพื่อรับการชื่นชมสรรเสริญเยินยอ แสดงว่าไม่

ได้ถูกฝึกภาวะผู้นำ แต่ถ้าถูกฝึกให้มีจิตวิญญาณของภาวะผู้นำแบบจีน ก็จะเป็นคนที่ยิ่งใหญ่ในที่สุด

ภาวะผู้นำไม่ใช่อยู่ที่ป้ายตำแหน่งหน้าห้อง แต่ผู้นำคือคนที่พูดอะไร คิดอะไร ทำอะไรแล้วมีคนอยากมาร่วมทำงานและสนับสนุน ภาวะผู้นำนี้เกิดจากปัจจัยผสมผสานกันหลายอย่าง บางอย่างเกิดจากการมีฐานะดี ดูแลคนอื่นได้ เกิดจากการมีความรู้ดีสามารถช่วยเหลือคนอื่นได้ หรืออาจเกิดจากการปฏิบัติตนเป็นแบบอย่างสม่ำเสมอ แล้วเกิดการยอมรับ บางทีเกิดอุบัติเหตุสถานการณ์วิกฤติที่สร้างวีรบุรุษได้ ประการที่สำคัญคือ ผู้นำที่คิดช้า ตอบช้าในบางกรณี แสดงว่าพวกเขากำลังปฏิเสธ ซึ่งภาษานักกฎหมายหมายความว่า การให้ความยุติธรรมช้าเท่ากับปฏิเสธความยุติธรรม ดังนั้น ผู้นำถ้าต้องการให้กำลังใจใครก็ต้องทำอย่างรวดเร็ว แต่ถ้าจะทำให้เสียกำลังใจ ทำช้าลงหน่อยก็ได้ !

นอกจากนี้ ดร.ทิม เอลเมอร์ ผู้ก่อตั้งและประธาน Growing Leaders ได้กล่าวในงานสัมมนา Eagle Leadership Conference (ELC) 2011 หัวข้อ Hear Midd and Habits - Developing the Whole Leader จัดโดยสถาบัน Eagles Leadership Institute เมื่อปลายเดือนกรกฎาคม ปี 2554 ณ ประเทศสิงคโปร์ (จิราวรรณ สันติวัฒนา นสพ. กรุงเทพธุรกิจ ประจำวันที่ 5 สิงหาคม ปี 2554 ปีที่ 24 ฉบับที่ 8352) กล่าวว่า

“ตัวผู้นำเปรียบเสมือนกับขวดน้ำที่มีรูปร่างสีสันทันแต่ต่างกัน  
ไปใบในแต่ละยุคแต่ละสมัย ซึ่งจะมีรูปร่างหน้าตาไม่เหมือนกัน แต่ลักษณะ  
และทักษะที่ผู้นำต้องมีก็ยังคงเหมือนเดิมเปรียบเสมือนกับน้ำที่ใส่ลงไปใน  
ขวดน้ำ ซึ่งผู้นำต้องรู้จักปรับใช้สไตล์การบริหารให้เหมาะสมกับบริบท  
ตามยุคสมัยและลักษณะของคนในองค์กร”

ซึ่ง ดร.ทิม เอลเมอร์ ได้แบ่งสไตล์ของผู้นำออกเป็น 5 แบบ คือ

## ★ 1. ผู้นำแบบผู้บัญชาการกองทัพ

ในอดีตนับร้อยปีผู้นำส่วนใหญ่จะปกครองลูกน้องแบบนี้ เนื่องจากคนส่วนใหญ่ในประเทศไม่ค่อยมีความรู้และยังต้องการผู้นำที่ชี้แนะสั่งให้เดิน คิดเองไม่เป็น และผู้นำยังปกครองแบบใช้อำนาจ เน้นการให้คุณให้โทษเป็นหลัก

## ★ 2. ผู้นำแบบ CEO

ในยุค 60 - 70 เมื่อลูกน้องเริ่มมีการศึกษา มีความคิดเป็นของตัวเองมากขึ้น ผู้นำก็จะเปลี่ยนสไตล์เป็นผู้ให้วิสัยทัศน์มานำองค์กรให้คนเดินตาม

## ★ 3. ต่อมาในยุค 80 เป็นยุค ผู้นำแบบเจ้าของกิจการ (Entrepreneur)

คือ เป็นผู้นำที่ต้องสามารถประดิษฐ์คิดค้นสิ่งใหม่ๆ ให้เกิดขึ้นได้ เนื่องจากในช่วงนี้เป็นช่วงของการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว

## ★ 4. ผู้นำที่มีลักษณะแบบ Coach

ซึ่งอยู่ในยุค 90 จะเน้นการทำงานร่วมกันแบบทีมเวิร์ก ผู้นำมีหน้าที่คอยให้คำชี้แนะ แต่สไตล์การสั่งงานยังเป็นแบบจากบนลงล่าง



## 5. ผู้นำแบบใหม่ล่าสุดในยุคปัจจุบันคือ ผู้นำ “นักกวีชาวสวน (Poet Gardener)”

เป็นผู้นำที่ให้อำนาจกับลูกน้องมากขึ้น จนลูกน้องรู้สึกว่ามีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของผลผลิต มีความรักและมีความต้องการจะทุ่มเทให้กับองค์กรมากขึ้น โดยผู้นำทำหน้าที่เหมือนเป็นคนสวนที่คอยรดน้ำ ใส่ปุ๋ยเพื่อให้ผลผลิตงอกงาม เน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกน้อง นอกจากนี้ยังจะทำหน้าที่เป็นกวีที่รับฟังความคิดเห็นของลูกน้อง รวมถึงการนำงานของลูกน้องไปผสมผสานต่อยอดเพื่อถ่ายทอดออกมาอย่างละเอียดละไม

อย่างไรก็ดี ในโลกการจัดการสมัยใหม่ ผู้นำต้องเป็นผู้สร้างแรงจูงใจให้สมาชิกในองค์กรมีขวัญและกำลังใจในการทำงานแบบทุ่มเท หมดสมัยแล้วที่ผู้นำจะควบคุมสั่งการบังคับบัญชาให้ลูกน้องทำตามแบบพิมพ์เขียว แล้วรอการตอบรับแบบว่า “ได้ครับพี่” “ดีครับท่าน” “ทันทรับผม” “เหมาะสมครับนาย” “ได้ขอรับ” และ “จัดเต็มครับนาย” ซึ่งจะทำให้คุณภาพงานออกมาไม่ดี รวมทั้งจะไม่มีใครทำตามในสิ่งที่ไม่เชื่อ ไม่ศรัทธา และไม่ได้มีส่วนร่วมอีกต่อไป







## เมื่อประเทศไทยก้าวสู่การเป็น**ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน** (ASEAN Economic Community : AEC)

ทุกสิ่งทุกอย่างจะเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง  
ในทางบวกจะเกิดโอกาสทางการค้าและตลาดใหม่ๆ  
แต่ในขณะเดียวกันก็เกิดคู่แข่งรายใหม่  
เข้ามาช่วงชิงตลาดของคุณไปเช่นเดียวกัน  
คำถามคือ ธุรกิจของคุณพร้อมแค่ไหนสำหรับ AEC ?

### **กลยุทธ์ธุรกิจพิชิตอาเซียน !**

หนังสือที่เจ้าของธุรกิจ ผู้ประกอบการ เจ้าของกิจการ SME's  
ทุกคนต้องอ่านเพื่อเตรียมความพร้อมให้กับธุรกิจของคุณ !



**เอ็กซ์เพอร์เน็ตบุ๊คส์**  
EXPERNETBOOKS

ISBN 978-974-414-255-9



9 789744 142559

กลยุทธ์ธุรกิจพิชิตอาเซียน !

ราคา 150 บาท