

มาซาโยชิ ซอน  SoftBank

MASAYOSHI SON

SEED

inspiration starts here



สำเร็จและมั่นคงวิวัฒนาการที่รวดเร็วที่สุดคนหนึ่งในญี่ปุ่น
ด้วยกฎ 28 ข้อ เปลี่ยน “ความเสี่ยง” เป็น “โอกาส”



โดย กาเคโนบุ มิกิ อดีต Manager of President's Office ของ SoftBank
แปลโดย สมกร ศรีกัญญา

กรณีที่ต้องการซื้อจำนวนมาก เพื่อใช้สอน ฝึกอบรม ส่งเสริมการขาย หรือเป็นของขวัญพิเศษ กรุณาติดต่อสอบถามราคาพิเศษ
ได้ที่ แผนกการตลาดพิเศษ บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) โทร. 0-2826-8222 หรือ โทรสาร 0-2826-8356-9

มาซาโยชิ ชุน แห่ง SoftBank

โดย ทาเคโนบุ มิกิ

แปลโดย ชมกร ศรีกิจกุล

ราคา 190 บาท

Change* สำนักพิมพ์ เซนจ์ฟัลส์

สงวนลิขสิทธิ์ในประเทศไทยโดย บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

ห้ามคัดลอก ลอกเลียน ดัดแปลง ทำซ้ำ จัดพิมพ์เนื้อหาและภาพประกอบ

หรือกระทำการอื่นใดโดยวิธีการใด ๆ ในรูปแบบใด ๆ ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้

เพื่อเผยแพร่ในสื่อทุกประเภท หรือเพื่อวัตถุประสงค์ใด ๆ นอกจากได้รับอนุญาต

SON MASAYOSHI "RISK" O "SEIKO" NI KAERU 28 NO RULES

©2014 Takenobu Miki

First published in Japan in 2014 by KADOKAWA CORPORATION, Tokyo. Thai translation rights arranged with KADOKAWA CORPORATION, Tokyo through JAPAN UNI AGENCY, INC., Tokyo..

Thai language copyright ©2019 SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

Cover Image ©Aflo Co. Ltd. / Alamy Stock Photo

All rights reserved.

1 1 2 - 6 0 3 - 1 6 1
2 2 6 6 0 9 8 7 6 5 4 3 2

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ

มิกิ, ทาเคโนบุ.

มาซาโยชิ ชุน แห่ง SoftBank .-- กรุงเทพฯ :

ซีเอ็ดดูเคชั่น, 2562.

200 หน้า.

1. ความสำเร็จทางธุรกิจ. I. ชมกร ศรีกิจกุล, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

650.1

ISBN(e-book) 978-616-08-3738-0

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดย



บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

เลขที่ 1858/87-90 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทร. 0-2826-8000 สายงานการผลิต โทร. 0-2826-8333 โทรสาร 0-2826-8589

พูนฟู

กระดาษกบนอมสายตา  ห่วงใยสายตาคุณ

www.greenread.com

พิมพ์ที่ : บริษัท พิมพ์ดี จำกัด เลขที่ 30/2 หมู่ 1 ถ.เจริญวิถี ต.โคกขาม อ.เมืองสมุทรสาคร 74000

โทรศัพท์ 0-2401-9401 โทรสาร 0-2401-9417-9 นายเสริม พูนพนิช ผู้พิมพ์ พ.ศ. 2562

หากมีคำแนะนำติชม ติดต่อได้ที่ comment@se-ed.com

ค้นหาหนังสือที่ต้องการ ได้เร็ว ทันใจ ที่ www.se-ed.com

ประวัติฟูชิยามะ

ทาเคโนบุ มิกิ (Takenobu Miki)

เกิดเมื่อปี 1972 ที่จังหวัดฟุคุโอกะ เรียนชั้นมัธยมต้นกับมัธยมปลายที่โรงเรียนของมหาวิทยาลัยคุรุเมะ และจบการศึกษาระดับมหาวิทยาลัยจากคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยโตเกียว ต่อมาในปี 1995 เริ่มทำงานที่บริษัทมิตซูบิชิเอสเตตกรุป (Mitsubishi Estate Group) เป็นผู้คิดโปรเจกต์ พัฒนาย่านเศรษฐกิจมารุโนะอุจิ (Marunouchi)

ปี 1998 ย้ายมาทำงานที่บริษัทซอฟต์แบงก์ (SoftBank) รับผิดชอบงานหลายด้าน เช่น กิจการคาร์พอยต์ (Car Point) ซึ่งปัจจุบันคือคาร์วิว (Carview) รวมทั้งแนสแด็กเจแปน (Nasdaq Japan) ปัจจุบันคือแจสแด็ก (JASDAQ) และการเข้าซื้อกิจการของธนาคารอาโอโซระ (Aozora bank)

ปี 2000 ดำรงตำแหน่งผู้จัดการประจำสำนักงานประธานคณะกรรมการบริหาร (Manager of President's Office) ปี 2001 ทำโปรเจกต์บรอดแบนด์ (Broadband) หลังจากนั้นดำรงตำแหน่งอีกมากมาย ได้แก่ กรรมการผู้จัดการ (Managing Director) ผู้จัดการทั่วไป (General Manager) ของส่วนงานบริการลูกค้าและส่วนแผนงานบริการ ผู้จัดการทั่วไป ส่วนงานจัดการคุณภาพสินค้า ผู้จัดการทั่วไปของกิจการโซลาร์เซลล์

ปี 2006 ได้ออกมาก่อตั้งบริษัทของตัวเอง คือ บริษัทเจแปนแฟลกชิปโปรเจกต์ (Japan Flagship Project) และบริษัทไทรออน (Tryon)

ปี 2010 รับตำแหน่งคณะกรรมการพัฒนาระบบของสำนักงานบำนาญญี่ปุ่น กระทรวงสาธารณสุข แรงงานและสวัสดิการสังคม

ปี 2013 ที่ปรึกษาโปรเจกต์ ให้การสนับสนุนด้านการบริหารทีมของสำนักงานคณะรัฐมนตรี ทำงานด้านมาตรการจัดการน้ำเสียและยกเลิกพลังงานนิวเคลียร์

สารบัญ

6 บทนำ

11 บทที่ 1 ชีวิตแบบมาซาโยชิ ซุน: ไม่มีชีวิตใดที่ปราศจากความเสี่ยง กฎความสำเร็จข้อที่ :

- 01 ถ้าอยากสำเร็จ จงเป็นดังตัวละครในนิทานเรื่อง
เศรษฐีเส้นฟาง
- 02 วางแผนจากเป้าหมายท้ายสุด
- 03 สร้างนิสัยผู้ชนะ
- 04 ย่อขนาดความท้าทายอันยิ่งใหญ่ให้เล็กลง
- 05 ยามลำบาก จงทุ่มพลังไปยังงานที่ถนัด
- 06 ถ้าเจอทางตัน ให้รีเฟรชสมอง
- 07 การกำหนดเป้าหมาย ช่วยให้เรียนรู้สิ่งที่จำเป็น
- 08 เลือกบุคคลต้นแบบ (Role Model) แล้วเลียนแบบ
วิธีการของเขา
- 09 ทำงานต่อเนื่อง เพื่อ “อุดมการณ์” ของคุณเอง

72 บทที่ 2 สมการการตัดสินใจ: ชนะก่อนรบ กฎความสำเร็จข้อที่ :

- 10 ชัดเกลตาตนเองจนกว่า “เป็นที่ต้องการ”
- 11 ถ้าจะ “ถอย” ก็ต้องก้าวหน้า
- 12 ถ้ามีอะไรที่ดีก็ลุยเลย
- 13 ความล้มเหลวมากมายสร้างความสำเร็จ
- 14 ถ้าลังเล ให้คิดว่า “ทำแบบไหนถึงจะไปต่อได้”

บทที่ 3 เทคนิคด้านการงาน : กังวลเรื่องงานก็ต้องแก้ที่งาน กฎความสำเร็จข้อที่ :

- 15 “อะไรที่ทำได้วันนี้ ก็ให้ทำวันนี้”
- 16 ผู้นำ คือ คนที่รับผิดชอบทุกอย่างในทุกขณะ
- 17 จงทำงานที่โอกาสสำเร็จน้อยให้สำเร็จ
- 18 จงทำโครงการที่ผสมผสานสิ่งใหม่ ๆ
- 19 กำหนดเวลาเพื่อเพิ่มผลผลิตภาพ (Productivity)
ให้ถึงขีดสุด
- 20 กำหนดขั้นตอนแล้วทำเลย ไม่ต้องคิดมาก
- 21 ไม่ว่างงานไหน ให้ทำด้วยความตั้งใจที่จะเรียนรู้
อะไรสักอย่างจากมัน

บทที่ 4 คิดในมุมกลับ : เปลี่ยนวิกฤติเป็นโอกาส กฎความสำเร็จข้อที่ :

- 22 เปลี่ยนความคิด วิกฤติจะกลายเป็นโอกาส
- 23 จงเปลี่ยนมุมมองการทำงานเสียใหม่
- 24 พูดอย่างมั่นใจว่าจะทำสำเร็จ จะทำให้เกิด
ความเชื่อมั่น
- 25 ใส่ใจความเห็นที่คัดค้าน
- 26 สะสมความสำเร็จทีละน้อย จะกลายเป็นความ
เชื่อมั่นที่ยิ่งใหญ่
- 27 ดึงคนที่คัดค้านมาเป็นพวกเดียวกับคุณ
- 28 หุ่นสรรพกำลังโดยไม่เลือกงาน

บทนำ

ทุกคนคงเคยลังเล ไม่รู้จะตัดสินใจอย่างไรดี ไม่ว่าเรื่องงานหรือเรื่องส่วนตัวใช่ไหมครับ

“จะอย่างไรดีนะ”

“ควรทำต่อ หรือเลิกดี”

“เลือกทางไหนดี”

เป็นเรื่องธรรมดาครับเพราะคนเรานั้น ใช้ชีวิตสบายๆ ตลอดเวลาโดยไม่กังวลอะไรเลยไม่ได้หรอกครับ

ชายที่ชื่อ มาซาโยชิ ซน ผู้ได้รับการขนานนามว่า เป็นอัจฉริยะคนหนึ่งก็เช่นกัน

เราต่างก็ได้เห็นแล้วว่า มาซาโยชิ ซน นั้นฝ่าสถานการณ์บีบคั้นไปได้หลายครั้งหลายครา และคว้าความสำเร็จได้อย่างง่ายดายเพียงใด

แล้ววิธีการที่ มาซาโยชิ ซน ใช้แก้ปัญหาเหล่านั้นคืออะไรละ

ผมเข้าทำงานที่บริษัทซอฟต์แบงก์ (SoftBank) ในปี 1998 และนับตั้งแต่ปี 2000 ก็ได้ดำรงตำแหน่งผู้จัดการประจำสำนักงานประธานคณะกรรมการบริหาร (Manager of President's Office) โดยมีส่วนร่วมในงานด้านต่างๆ เช่น การริเริ่มบริการอินเทอร์เน็ตยาฮู! บรอดแบนด์* (Yahoo! BB) การก่อตั้ง

*บรอดแบนด์ (Broadband) คือเทคโนโลยีเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตด้วยความเร็วสูง

แนสแด็กเจแปน (Nasdaq Japan) การซื้อกิจการธนาคารเดอะนิปปอน
เครดิต (The Nippon Credit Bank) (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นธนาคาร
อาโอไชระ)

สำหรับหนังสือเล่มนี้จะรวบรวมเรื่องราวต่าง ๆ ที่ผมได้เรียนรู้จาก
มาซาโยชิ ชน ในระหว่างทำงานที่ซอฟต์แบงก์โดยนำเสนอในรูปแบบของ
การถามตอบ

ซอฟต์แบงก์ได้ซื้อกิจการบริษัทโวดาโฟน (Vodafone)* ญี่ปุ่น ในปี 2006
และดำเนินกิจการมือถือในชื่อซอฟต์แบงก์โมบิล (SoftBank Mobile) ซึ่ง
เป็นเวลาเดียวกับที่ไอโฟน (iPhone) กำลังเป็นที่นิยม ด้วยพลังขับเคลื่อนทาง
ธุรกิจอันโดดเด่น ทำให้ซอฟต์แบงก์ก้าวขึ้นมาเป็นอันดับหนึ่งของวงการ
อย่างต่อเนื่อง

และในปี 2013 ซอฟต์แบงก์ได้ซื้อกิจการอีกหลายอย่าง อาทิ สปรินต์
(Sprint) บริษัทมือถือของสหรัฐอเมริกา ส่งผลให้เกิดการขยายตัวของกิจการอย่าง
ต่อเนื่องและตั้งเป้าเป็นที่ 1 ด้านกิจการสื่อสารโทรคมนาคมในระดับโลก

ผมซึ่งดำรงตำแหน่งผู้จัดการประจำสำนักงานประธานคณะกรรมการ
บริหารในขณะนั้นได้รับคำเชิญมากมายให้ไปบรรยายตามที่ต่าง ๆ เพราะ
หลายคนอยากรู้ว่าเทคนิคการบริหารของมาซาโยชิ ชน

*บริษัทผู้ให้บริการมือถือรายใหญ่อันดับ 4 ของโลก (จากการจัดอันดับในปี 2018)

คำถามส่วนใหญ่ที่ลงไว้ในหนังสือเล่มนี้ล้วนเป็นคำถามที่ผมเคยถูกถามมาแล้วจริง ๆ

ผมได้รวบรวมเนื้อหาจากการตอบข้อสงสัยต่าง ๆ หลังงานสัมมนาหรือการบรรยายในห้องเรียนของมหาวิทยาลัย อีกทั้งการตอบคำถามตอนทำกิจกรรมกลุ่มต่าง ๆ

ในบรรดาคนถาม มีคนที่ประสบความสำเร็จในฐานะผู้บริหารหรือนักธุรกิจอยู่ด้วย บางคนก็อยากจะมาเล่าเรื่องธุรกิจให้ผมฟัง และแน่นอนว่ามีคนที่ฟังคำแนะนำผมไปแล้วใช้ไม่ได้ผล ผมลองมาพิจารณาดูว่า ทำไมบางคนถึงนำไปใช้แล้วไม่เวิร์กจึงพบว่า น่าจะเกิดจากการเปลี่ยนคำแนะนำเป็นการกระทำจริงไม่ได้นั่นเอง

คำแนะนำของผมโดยพื้นฐานแล้ว อยู่บนประสบการณ์โดยตรงของผมที่บริษัทซอฟต์แวร์กับวิถีคิดของมาซาโยชิ ชน เป็นหลัก

คนที่ทำตามคำแนะนำแล้วได้ผล ก็คือคนที่ไม่ได้คิดว่า “ฉันต่างจากมาซาโยชิ ชน และบริษัทซอฟต์แวร์” หรือ “เพราะเราเป็นบริษัทเล็กจึงไม่เหมาะ” แต่เป็นคนที่รู้จักนำคำแนะนำไปปรับใช้ให้เข้ากับตนเองต่างหาก

ต่อให้ฟังสัมมนาเหมือนกัน คิดแบบเดียวกัน แต่ถ้าไม่รู้จักริเวศของตัวเองและปรับปรุงให้ใช้จริง ก็ไม่มีทางประสบความสำเร็จหรอกครับ

ผมจึงอยากให้ทุกคนที่อ่านหนังสือเล่มนี้ ย้อนกลับไปมองสถานะตนเองด้วย

เนื้อหาหลักของหนังสือเล่มนี้แบ่งออกเป็น “ชีวิตแบบมาซาโยชิ ชน” “สมการการตัดสินใจ” “เทคนิคด้านการทำงาน” และ “ความสัมพันธ์”

“ชีวิตแบบมาซาโยชิ ชน” ไม่ใช่แค่เรื่องงาน แต่ได้แนะนำเรื่องต่างๆ เช่น วิธีการตั้งเป้าหมายในชีวิต วิธีปฏิบัติจริง แนวคิดในการก้าวสู่ความสำเร็จ จากการศึกษาที่มีอะไรเลยเหมือนในนิทานเรื่อง เศรษฐีเส้นฟาง*

ในบท “สมการการตัดสินใจ” ผมได้สรุปว่า คุณควรทำอะไรในกรณีที่จะต้องเลือกทางใดทางหนึ่งเมื่อเจอทางแยกในชีวิต หรือการตัดสินใจในสถานการณ์ต่างๆ ขอแนะนำว่า ใช้แล้วได้ผลเสมอโดยเฉพาะอย่างยิ่งเวลาที่รู้สึกลังเล

ส่วนบท “เทคนิคด้านการงาน” จะกล่าวถึงเทคนิคเรื่องงานที่ผมได้เรียนรู้จากบริษัทซอฟต์แวร์และวิธีการทำงานจำนวนมากให้เสร็จในเวลาอันรวดเร็ว

SEED
inspiration starts here

*เศรษฐีเส้นฟาง (Straw Millionaire) นิทานญี่ปุ่นสมัยโบราณที่ตัวละครเอกเป็นคนจน แต่กลายเป็นเศรษฐีด้วยการแลกของไปเรื่อยๆ ซึ่งของชิ้นแรกที่เขาซื้อคือ ฟางเส้นเดียว

ในบท “ความสัมพันธ์” จะหยิบยกเรื่องวิธีสร้างความสัมพันธ์กับคน และองค์กรซึ่งเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ในชีวิตและการงาน

ตัวอย่างเช่น “เมื่อมีความเห็นต่างและขัดแย้งกัน จะมองหาวิธีการแก้ปัญหาในภาพรวมได้อย่างไร” หรือ “เวลาที่ไม่ได้รับโอกาสในบริษัท จะทำอะไรดี” ดังนั้นคนในแวดวงธุรกิจห้ามพลาดเนื้อหาส่วนนี้เชียวนะครับ

หากคุณอยากอ่านหนังสือเล่มนี้ให้ได้ประโยชน์สูงสุด ก่อนอื่นขอให้ดูสารบัญและคิดว่า เรื่องไหนตรงกับสิ่งที่คุณกังวล ก็ให้เริ่มอ่านจากหัวข้อนั้นก่อน

หรือต่อให้ไม่ตรงเลย ก็ลองหาอ่านตอนที่ใกล้เคียงกับปัญหาที่ประสบอยู่ตอนนี้มากที่สุด

สาเหตุที่แนะนำเช่นนั้นเพราะหากขยับจากแนวคิดไปสู่การกระทำได้จริง ก็จะได้แก้ปัญหาและเป็นจุดเริ่มต้นของการเข้าใจความสำเร็จ

หากคุณคิดว่า “ถ้าเราเป็นมาชาโยชิ ชน เราจะ.....” ผมเชื่อมั่นว่าคุณจะแก้ปัญหาคือคลายความกังวลที่มีอยู่ได้อย่างแน่นอน

บทที่ 1

ชีวิตแบบมาชาโยอี ชน

inspiration starts here

ไม่มีชีวิตใด
ที่ปราศจากความเสี่ยง

กฎความสำเร็จ

01

ถ้าอยากสำเร็จ

จงเป็นต้นตอละครในนิทาน

เรื่อง เศรษฐีเส้นฟาง

inspiration starts here

ถาม

ทำอย่างไรถึงจะโชคดี โชคดีว่าโอกาสดี ๆ ไร้ได้

✔ **กลยุทธ์ของมาซาโยชิ ชน:** ตอนที่เซ็นสัญญาผลิตภัณฑ์ของบริษัทแอปเปิล(Apple) บริษัทซอฟต์แวร์แบ่งก็ได้ปรับเปลี่ยนโลโก้และดีไซน์ร้านสาขาที่ขายมือถือใหม่ เลยได้สัญญามูลค่ามหาศาลมา

คำถามนี้คงเป็นสิ่งที่ใครหลายคนอยากรู้คำตอบ

จริงอยู่ที่ทุกคนย่อมอยากจะมีโชคที่ดี อยากจะคว้าโอกาสดี ๆ ที่เข้ามาให้ได้

**แต่คนที่เก่งกล้ำพอที่จะคว้าโชคชะตานั้น ผมไม่เห็นว่าจะมีใครอื่นอีก
แล้วนอกจากมาซาโยชิ ซน**

ไม่ใช่แค่ผมเท่านั้น คนส่วนใหญ่ต่างคิดว่า “ไม่มีผู้บริหารที่โชคดีย่างมาซาโยชิ ซน อีกแล้ว”

เรื่องจริงที่เกิดขึ้นคือ ผู้บริหารไอที (IT) คนอื่นทยอยออกจากวงการไปในขณะที่ ซอฟต์แวร์ยังคงเติบโตแบบก้าวกระโดดอย่างต่อเนื่อง นอกจากนั้นที่แน่ ๆ ไม่มีผู้บริหารคนไหนนอกจากมาซาโยชิ ซน ที่สามารถคว้าโอกาสแบบเดียวกับที่ได้ลิขสิทธิ์ขายไอโฟนเพียงเจ้าเดียวในญี่ปุ่นช่วงแรก

แล้วเขาทำอย่างไรละ ถึงคว้าโอกาสแบบนั้นเอาไว้ได้

inspiration starts here

**เพราะเขาบริหารแบบตัวละครในนิทานญี่ปุ่นโบราณเรื่อง
เศรษฐีเส้นฟาง (Straw Millionaire) อย่างไรละ**

หากใครไม่รู้จักนิทานเรื่องนี้ ผมจะเล่าให้ฟังครับ

เรื่องมีอยู่ว่า มีชายหนุ่มอยากจนอยู่คนหนึ่ง เขาร้องขอต่อเจ้าแม่กวนอิมว่า “ผมอยากอยู่บ้านหลังโต ๆ อยากเป็นเศรษฐีครับ” หลังจากกราบเจ้าแม่เสร็จแล้วกำลังจะกลับ เขาเกิดสะดุดล้ม และเมื่อลุกขึ้นมามีฟางอยู่ในมือ เขาเลยถือฟางเดินไปเรื่อยกระทั่งเจอตัวเหลือบ เขาเลยหยิบ

ตัวเหลือบวางบนฟางแล้วเดินต่อ ทันใดนั้นก็เจอเด็กคนหนึ่ง พ่อเด็กเห็นตัวเหลือบก็อึ้งบอกรพ่แม่ว่า อายากได้ ๆ

พ่อแม่เด็กเลยถามเขาว่า “ขอแลกส้มกับตัวเหลือบได้ไหม” ชายหนุ่มเลยแลกตัวเหลือบกับส้ม นี่เป็นจุดเริ่มต้นของหนทางแห่งการเป็น “เศรษฐีเส้นฟาง” หลังจากนั้นเขาก็แลกส้มกับม้า ม้ากับคฤหาสน์ กระทั่งกลายเป็นเศรษฐีอยู่ในคฤหาสน์ดังที่ได้ฮั่นวอนต่อเจ้าแม่กวนอิม

ประเด็นที่น่าสนใจคือ ฟางที่ชายหนุ่มได้ที่แรกได้กลายเป็นคฤหาสน์ในท้ายที่สุด ฟางกับคฤหาสน์ซึ่งมีค่าต่างกันโดยสิ้นเชิงได้ผ่านกระบวนการแลกเปลี่ยนระหว่างทางกระทั่งเปลี่ยนไปเป็นของมีค่าในที่สุด

ความสำเร็จของบริษัทซอฟต์แวร์
ก็เหมือนในเรื่องเศรษฐีเส้นฟาง

มาซาโยชิ ชิน เองก็มีเส้นทางความสำเร็จแบบเศรษฐีเส้นฟาง ตอนแรก
ที่เริ่มกิจการในปี 1981 ใครจะจินตนาการได้ว่าซอฟต์แวร์จะกลายเป็น
บริษัทสื่อสารโทรคมนาคมที่เป็นตัวแทนของญี่ปุ่นเช่นทุกวันนี้จากการ
ก้าวเดินที่ละก้าวสองก้าว ได้พบเจอความเสี่ยงและสิ่งที่ดีเป็นไปไม่ได้
มากมาย แต่เมื่อลองวิเคราะห์ดูให้ดีจะพบว่าซอฟต์แวร์ก้าวผ่านสมรภูมิรบ
อันโหดโหดมาได้ด้วยโอกาสที่เหนือกว่า

ยกตัวอย่างเช่น หนึ่งในเหตุผลที่ทำให้บริษัทซอฟต์แวร์แบ่งกโมบิลเติบโตอย่างรวดเร็ว คือ การเป็นผู้แทนจำหน่ายไอโฟนแต่เพียงเจ้าเดียว ในปัจจุบันบริษัทอื่นก็ขายไอโฟน แต่ประเด็นคือในตอนแรกมีแค่ซอฟต์แวร์แบ่งกเท่านั้น

สิทธิในการขายแต่เพียงเจ้าเดียว หมายถึง ความเป็นผู้ชนะในการแข่งขันที่ดูเด็ดขาดนั่นเอง

ประธานบริษัทแต่ละบริษัทเดินทางไปยังบริษัทแม่ของบริษัทแอปเปิลในสหรัฐอเมริกาเพื่อจะได้สิทธินั้น การที่มาซาโยชิ ซน เอาชนะในการแย่งสิทธิได้เป็นข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่งอย่างมหาศาล

นั่นก็เพราะว่าบริษัทซอฟต์แวร์แบ่งกได้กลายเป็นลูกค้าคนสำคัญของบริษัทแอปเปิลไปเรียบร้อยแล้ว ก่อนวางจำหน่ายไอโฟน ซอฟต์แวร์แบ่งกได้สั่งซื้อไอพอด (iPod) เครื่องเล่นเพลงพกพาจำนวนมาก เพื่อมาจัดแคมเปญคู่กับการจำหน่ายมือถือ ผลตอบรับดีมากราวกับเป็นของแถมจากการซื้อมือถือเลยทีเดียว

ซอฟต์แวร์แบ่งกโมบิลในเวลานั้น ช้ากว่าบริษัทอื่นในด้านฟังก์ชันเสริมของโทรศัพท์มือถือ เช่น ฟังก์ชันเพลงออนไลน์ แต่มาซาโยชิ ซน ได้กล่าวว่า เขามองเห็นคุณค่าทางธุรกิจของผลิตภัณฑ์แอปเปิลมากกว่านั้น

ซอฟต์แวร์แบ่งกโมบิลเปลี่ยนโลโก้บริษัทกับดีไซน์ร้านมือถือสาขาใหม่ทั้งหมด โดยเปลี่ยนแปลงสีโลโก้ให้เข้ากับไอพอดที่มีหลายสีในเวลานั้น และปรับสีพื้นฐานเป็นสีเทากับขาวเพื่อให้ตรงกับภาพลักษณ์ของแอปเปิล

เขาไม่ได้ทำงานที่เดียวกับสตีฟ จ๊อบส์ (Steve Jobs) กระทั่งรู้ใจ แต่พยายามเอาชนะใจสตีฟ จ๊อบส์ด้วยการแสดงความนับถือที่มีต่อบริษัทแอปเปิล การที่บทสรุปลงเอยที่ “ถ้าเรื่องจำหน่ายไอโฟน ต้องไว้ใจซอฟต์แวร์” ก็น่าจะเข้าใจได้

ลองมาดูตัวอย่างของเศรษฐกิจเส้นฟางจากซอฟต์แวร์ในอดีตกัน

เหตุผลหนึ่งที่ซอฟต์แวร์โตเร็วเพราะไปออกบูชแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ในระดับเดียวกับบริษัทยักษ์ใหญ่ ในฐานะของบริษัทสตาร์ทอัพ (Startup)* ที่เพิ่งเริ่มกิจการแล้วนับว่า เป็นความเสี่ยงที่ห้าวหาญอย่างยิ่ง แต่ผลลัพธ์ที่ได้ก็ทำให้ซอฟต์แวร์เริ่มโตขึ้น

การขยายฐานของซอฟต์แวร์ในสหรัฐอเมริกา เริ่มต้นจากการเข้าซื้อหุ้นของคอมเด็กซ์ (COMDEX) บริษัทจัดงานแสดงเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ชื่อดัง สำหรับงานคอมเด็กซ์ในขณะนั้น จะจัดขึ้นที่ลาสเวกัส โดยมีซีอีโอ (CEO) ของบริษัทเจ้าตลาดในวงการธุรกิจไอทีบริหารงาน

คอมเด็กซ์ถือเป็นสุดยอดงานแสดงสินค้าเกี่ยวกับไอทีที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลกในเวลานั้นก็ว่าได้

เพราะเหตุนี้ การที่ซอฟต์แวร์เข้าซื้อหุ้นคอมเด็กซ์จึงกลายเป็นประเด็นใหญ่ที่พูดถึงกันในแวดวงไอทีของสหรัฐอเมริกา ส่งผลให้มาซาโยชิ ซุน ได้อยู่ในระดับแนวหน้าของวงการ และเจรจาธุรกิจได้สะดวก

*สตาร์ทอัพ (Startup) ธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่เพื่อรองรับธุรกิจด้านไอที ธุรกิจดังกล่าวเช่น Google, Facebook ฯลฯ สตาร์ทอัพเกิดขึ้นครั้งแรกที่ซิลิคอนแวลลีย์ (Silicon Valley) ในสหรัฐอเมริกา

พอมาซาโยชิ ซน เริ่มเป็นที่รู้จักในฐานะนักธุรกิจผู้บุกเบิกการลงทุนอย่างคึกคักในสหรัฐอเมริกา เขาก็ปิดดีลการลงทุนอื่นๆ อีกมากมายตามมาหนึ่งในนั้นก็คือเว็บท่าหรือเว็บพอร์ทัล (Web Portal)* ที่มีชื่อว่า Yahoo! นั่นเอง

ให้โลกรับรู้อยู่เสมอ เพื่อให้มีเสียงเรียกจากคนรอบข้าง

ผมลองนึกว่า นอกจากมาซาโยชิ ซน แล้ว ใครที่เป็นแบบตัวเอกในเรื่องเศรษฐกิจเส้นฟางได้อีก ปรากฏว่านี่ก็ออกอยู่คนหนึ่ง

คนคนนั้นคือ โอกิ ซาโต้ (Oki Sato) แห่งบริษัทเน็นโด (nendo) ซึ่งเป็นที่รู้จักในฐานะสถาปนิกหัวสมัยใหม่ ซาโต้เป็นบุคคลที่เคยได้รับเลือกเป็น “100 คนญี่ปุ่นที่โลกยกย่อง” ในนิตยสารนิวส์วีค (Newsweek)

จริง ๆ แล้วสมัยเรียนที่มหาวิทยาลัยวาเซดะ ซาโต้เคยทำงานพิเศษที่ซอฟต์แวร์แองก์ด้วย

ช่วงระหว่างปี 2001-2003 ที่ซอฟต์แวร์แองก์บรอดแบนด์ให้บริการ จึงต้องมีระบบการทำงานแบบ 24 ชั่วโมงซึ่งสลับเปลี่ยนหมุนเวียนบุคลากรและอุปกรณ์ต่างๆ ตลอดเวลา ทางซอฟต์แวร์แองก์ได้จ้างนักศึกษาพาร์ทไทม์หลายอัตราเพื่อช่วยทำงานจิปาตะต่างๆ และสมาชิกของทีมเน็นโดในปัจจุบันนั้น ก็เป็นกลุ่มคนที่ทำงานนี้อย่างมุ่งมั่นจริงจัง

*เว็บท่าหรือเว็บพอร์ทัล (Web Portal) หมายถึง ระบบการจัดการเนื้อหาเว็บไซต์ เพื่อให้เว็บไซต์นั้นๆ เป็นศูนย์กลางรวบรวมลิงก์เว็บไซต์ หรือเนื้อหา หรือบทความต่างๆ โดยมีการจัดเป็นหมวดหมู่เพื่อให้ดูง่าย และเชื่อมโยงไปยังเว็บไซต์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องได้สะดวก

พวกเขาเหล่านั้นได้นำเงินค่าจ้างที่ได้ไปลงทุนเพื่อนำผลงานของตนไปแสดงในนิทรรศการซาลอนเดิลโมบิลมิลาน (Salone del Mobile.Milano) งานแสดงเฟอร์นิเจอร์ระดับโลกที่จัดขึ้นในปี 2006 และได้รับรางวัลในที่สุด

คนในวงการอาจจะคิดว่า “โอกิ ซาโต้ มีคนสนับสนุนเงินทุน” แต่แท้จริงแล้ว เขาเอาชนะความท้าทายอันยิ่งใหญ่ด้วยเงินที่ได้จากการทำงานที่ซอฟอร์ดแบงก์เป็นเวลานานต่างหาก

หลังรับรางวัล เขาก็ติดลมบน ได้รับรางวัลสถาปัตยกรรมและดีไซน์ทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง และกลายเป็นสถาปนิกชื่อดังที่เป็นตัวแทนของญี่ปุ่น แม้ซาโต้จะชำนาญในเรื่องที่ต่างออกไป แต่ในแง่ไปออกงานแสดงสินค้าระดับสากลนั้นมองได้ว่า เหมือนกับมาซาโยชิ ชนไม่มีผิด

อย่างที่เห็น การจะไขว่คว้าโชคดียิ่งได้นั้น สิ่งสำคัญคือต้องเตรียมตัวให้พร้อมเสมอ ในเรื่องเศรษฐกิจเส้นฟางจะเห็นได้ว่า ไม่ว่าจากไหน ก็จะมีเสียงเรียกหาตัวละครเอกอยู่ตลอด ตัวเอกไม่ได้เป็นฝ่ายที่พุดก่อนเลยว่า “กรุณาแลกตัวเหลือบกับส้มเถาะขอรับ”

การแลกเปลี่ยนต่าง ๆ จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อ ทั้งสองฝ่ายรู้สึกต่างมีคุณค่าพอ

สำหรับมาซาโยชิ ชน แล้ว หากโอกาสแฉะเวียนมาครั้งใด เขาย่อมจะคว้าไว้อย่างแน่นอน

ตัวอย่างเช่น ตอนที่ก๊วนซื้อหุ้นของสปรินต์ (Sprint) บริษัทมือถืออันดับ 3 ของสหรัฐอเมริกา นั้น ปรากฏว่ามีคู่แข่งเข้ามาร่วมวงด้วย ทำให้ราคาสูงกว่าในตอนแรก ซึ่งมาซาโยชิ ชน ก็เกทับด้วยราคาที่เหนือกว่า

คู่แข่ง กระทั่งผู้ถือหุ้นยอมขายให้เขา

เรื่องแบบนี้เกิดขึ้นตอนที่ซื้อหุ้นคอมเด็กซ์ ที่แรกบริษัทคู่แข่งเสนอราคาสูงกว่าซอฟต์แวร์แบงก์และได้หุ้นไปครอง คนทั่วไปก็คงจะยอมแพ้ แต่มาซาโยชิ ซน ปล่อยไว้สักพักหนึ่ง ก่อนที่จะเสนอราคากลับไปใหม่ให้สูงกว่าเดิม กระทั่งซื้อหุ้นคอมเด็กซ์คืนจากบริษัทนั้นได้สำเร็จ

มาซาโยชิ ซน เป็นคนประเภทที่ว่าถ้าเห็นโอกาสแล้ว จะเอามาเป็นของตนเองให้ได้ และไม่เสียดายเวลาที่ทุ่มเทเพื่อไขว่คว้ามัน

สิ่งสำคัญที่จะทำให้โชคดีและคว้าโอกาสได้ คือ การเพาะเมล็ดพันธุ์แห่งชื่อเสียงเพื่อให้คนอื่นส่งเสียงเรียกคุณเสียก่อน และคุณเป็นที่รู้จักในแวดวงนั้นก็จะดีเอง ยิ่งเป็นที่ยอมรับในวงกว้างเท่าไร ก็ยิ่งมีข้อเสนองามๆ เข้ามามากเท่านั้น

สิ่งสำคัญคือต้องเตรียมพร้อม
ที่จะไขว่คว้าโชคมาไว้กับตัวให้ได้

แม้เทพแห่งโชคจะมีที่ท่าหลุดลอยไป ณ จุดนั้น ไม่ว่าจะต้องพยายามเท่าไร ก็ต้องคว้ามันไว้ให้ได้

ตอบ

จงหมั่นเพาะเมล็ดพันธุ์แห่งชื่อเสียงในทุกๆ วัน เมื่อโอกาสมา
ให้คว้าไว้