**“การตลาดแบบซุนวู”**

**กุลฉัตร ฉัตรกุล ณ อยุธยา (**[**kulachatrakul@gmail.com**](mailto:kulachatrakul@gmail.com)**)**

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ

ซุนวู (Sun Tsu) ได้เขียนตำราพิชัยสงครามฉบับที่นักธุรกิจทั่วโลกนำมาใช้เป็นคัมภีร์สำหรับวางยุทธศาสตร์และกลยุทธ์ เมื่อเมื่อ 2485 ปีมาแล้ว ตำรานี้ได้รับการแปลเป็นภาษาต่างๆ ของทั่วโลกมานานพอสมควร เมื่อสองทศวรรษที่ผ่านมา มีปรากฏการณ์ใหม่ที่ตำราพิชัยสงครามของซุนวูถูกนำไปใช้อ้างอิงอย่างกว้างขวางในแวดวงธุรกิจ เนื่องจากคนทำธุรกิจต้องมองการทำธุรกิจเปรียบเสมือนการทำสงคราม เพราะเราไม่ได้ทำธุรกิจอยู่ตัวคนเดียว แต่มีคู่แข่งอยู่รอบด้าน ดังนั้นการบริหารธุรกิจจึงต้องเป็นเรื่องการคิดยุทธศาสตร์เพื่อเอาชนะคู่แข่ง หรือคิดวางแผนให้คู่แข่งเสียเปรียบ อ่อนแอลง แม้กระทั่งการดักทำลายแผนการของคู่แข่งไม่ให้ประสบผลสำเร็จก็ตาม ตำราพิชัยสงครามซุนวูเป็นตำรายุทธศาสตร์ของจีนที่มีมาตั้งแต่สมัยยุคชุนชิว ซุนวูเกิดในตระกูลที่เป็นทหารของแคว้นฉี ซุนวูมีชีวิตอยู่ในช่วงพระพุทธกาล ถ้าเทียบกับสามก๊กก็เป็นยุคก่อนสามก๊ก 600-700 ปี สามก๊กได้ใช้พื้นฐานของพิชัยสงครามซุนวูในการทำศึก แม้แต่การรบสมัยสงครามโลกครั้งที่ 2 พิชัยสงครามซุนวูก็ยังได้ถูกนำมาใช้ในสงคราม ถึงแม้ว่าอายุของวรรณกรรมชิ้นนี้จะมีอายุกว่า 2000-3000 ปีแล้วก็ตามแต่สิ่งที่อยู่ในตำราเล่มนี้ยังสามารถนำมาประยุกต์ให้เข้ากับยุคสมัยต่างๆได้เสมอ ซึ่งพิชัยสงครามซุนวูมีทั้งหมด 13 บท คือ

**บทที่ 1 การประเมินสถานการณ์ (Initial Estimations)**  
 กองทัพก็เหมือนบริษัทต้องแข็งแกร่งขึ้นทุกวัน (Ralph D. Sawyer ,1996.**Sun Tsu ; Art of War**.) พูดถึงการวิเคราะห์สภาพภายในของบริษัทว่ามีศักยภาพเพียงเท่าใด อันสงครามนั้นเป็นเรื่องสำคัญของประเทศชาติ เป็นแหล่งแห่งความเป็นความตาย การดำรงอยู่หรือดับสูญ ไม่พินิจพิเคราะห์มิได้ การเป็นผู้นำทัพ จำเป็นต้องมีคุณสมบัติ **ห้าประการ** เพื่อประเมินสภานะการณ์ให้ถ่องแท้ คือ

# **คุณธรรม** คือ ทำให้ทวยราษฎร์และเบื้องบนมีเจตนารมณ์ร่วมกัน ร่วมเป็นร่วมตาย มิหวั่นอันตราย เปรียบกับการปกครองของผู้บริหารต้องมีความยุติธรรมและลูกจ้างทั้งหมดที่ได้รับค่าตอบแทนในบริษัทมีแรงใจทุ่มเทในการทำงาน ส่วนภายนอกได้แก่ ลูกค้า ต้องปฏิบัติกับอย่างดี ไม่เอาเปรียบลูกค้า บริษัทต้องดำเนินการอย่างขาวสะอาด

# **ลมฟ้าอากาศ** คือ ควรประเมินสถานการณ์ภายใน ความเหมาะสม ควรสร้างความเปลี่ยนแปลงในบริษัทให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อม ส่วนภายนอกก็จะเป็นเรื่องเกี่ยวกับความเหมาะสม เช่น พิจารณาพฤติกรรมผู้บริโภคในการบริโภคสินค้า

# **ภูมิประเทศ หรือ ทำเลที่ตั้ง** หรือ “ฮวงจุ๊ย” เช่น ตำแหน่งของโต๊ะทำงานในบริษัทควรสัมพันธ์กับหน้าที่การงาน ถ้าเป็นร้านค้าก็ควรประเมินเลือกทำเลที่คนผ่านไปมาเห็นได้ชัด

# **แม่ทัพ** คือ ผู้บริหารของบริษัทควรมีความพร้อมในการทำงานครบทุกมิติ มีความกะตือรือร้น เปิดรับความเปลี่ยนแปลงได้ มีความยุติธรรม มีสติปัญญา ศรัทธา เมตตา กล้าหาญและเข้มงวดต่อกฎระเบียบ

# **วินัย กฎระเบียบ** ถ้าเป็นทางทหารจะเกี่ยวกับระบบการจัดกำลังบำรุง ยศตำแหน่งและพลาธิการ ถ้าเป็นพนักงานบริษัทจะต้องรักษาวินัยและได้รับการฝึกฝนพัฒนาไปในทางที่ดีกว่าอย่างสม่ำเสมอ

ซุนวูจึงมองว่า การทหารเป็นเรื่องสำคัญอันดับแรกเพราะหมายถึงการอยู่รอดของบ้านเมืองและประชาชน   จะประมาทเลินเล่อไม่ได้เป็นอันขาด ต้องบรรลุภาระหน้าที่ในการปกป้องบ้านเมืองให้ปลอดภัย การมิให้ศัตรูมีโอกาสเข้ามารุกรานได้นั้นแม่ทัพต้องมีคุณสมบัติ 5 ประการดังกล่าว แม่ทัพต้องมีความรอบรู้ คาดการณ์ล่วงหน้าได้ด้วยสติปัญญา รู้จักพลิกแพลงสถานการณ์ตามหลักยุทธศาสตร์ ในการปฏิบัติให้บรรลุผลจะต้องฉับไว ช่วยลดต้นทุนในการทำศึกและลดความสูญเสียให้น้อยที่สุด และที่สำคัญรู้จักส่งเสริมกำลังใจผู้ใต้บังคับบัญชาด้วยการปูนบำเหน็จรางวัลแก่ผู้ที่ผลงานโดดเด่นอย่างเหมาะสม

ในปัจจุบันมีการนำยุทธศาสตร์การทหารของซุนวูมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจการค้า โดยให้ความสำคัญกับผู้บริหารระดับ CEO เยี่ยงแม่ทัพ CEOที่มีสติปัญญาความสามารถในการวางแผน คาดการณ์ได้อย่างถูกต้องเเม่นยำรู้จักใช้กลยุทธ์ที่สอดคล้องกับสถานการณ์ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและจิตใจของผู้บริโภคแล้ว กิจการนั้นก็ย่อมมั่นคงไม่เพลี่ยงพล้ำ อันว่าสงครามนั้นก็คือการใช้เล่ห์เพทุบาย เช่น รบได้ให้แสดงว่าไม่ได้รบ จะรุกให้แสดงว่าไม่รุก ใกล้ให้แสดงว่าไกล ไกลให้แสดงว่าใกล้ หลอกล่อด้วยผลประโยชน์ แย่งชิงเมื่อระส่ำระสาย ถ้าแข็งให้หลีกเลี่ยง ข้าศึกโกรธง่ายให้ก่อกวน หากยโสให้เหิมเกริม หากสบายให้เหนื่อยล้า กลมเกลียวให้แยกสลาย ให้จู่โจมเมื่อไม่ระวัง ให้รุกรานเมื่อไม่คาดคิด การประเมินศึกก่อนรบจะบ่งบอกในชัยชนะหรือพ่ายแพ้ จึงเปรียบได้กับการวางกลยุทธ์ของบริษัทซึ่งก็คือการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน โอกาสอุปสรรค (SWOT) เพื่อประเมินสถานการณ์บริษัท ก่อนที่เราจะทำแข่งขันกับคู่แข่งนั่นเอง (โปรดติดตามฉบับหน้า)

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*