

# ผู้นำเลือกเกิดไม่ได้แต่เลือกที่จะสร้าง Leadership Branding ได้



## ผู้นำสร้างได้

กฤษณ์ รุยาพร

CEO, Asia Pacific Innovation Center Co.,Ltd.,  
e-mail : kris@e-apic.com

ผู้นำที่ประสบความสำเร็จไม่จำเป็นต้องมีทุกสิ่งทุกอย่างที่เพียบพร้อมสมบูรณ์ในการเป็นผู้ที่ยิ่งใหญ่ แต่ผู้นำจะต้องสามารถเลือกและวางกลยุทธ์ในการสร้างเอกลักษณ์จากทรัพยากรที่มีอยู่แล้วเจียรระในเหลี่ยมและมุมให้ดูโดดเด่นไม่เหมือนใครและไม่เหมือนใครเหมือน ซึ่งนั่นก็คือการสร้าง Leadership Branding ผู้ที่ประสบความสำเร็จไม่จำเป็นต้องมีไฟที่อยู่ในมือที่ดีที่สุดเสมอไป แต่จะต้องเป็นผู้ที่สามารถเลือกเล่นไฟนั้นอย่างชาญฉลาดในจังหวะและโอกาสที่ถูกต้องก็สามารถเป็นผู้ประสพชัยชนะได้ ผู้เขียนจัดหลักสูตร Leadership Branding ให้แก่ผู้บริหารระดับสูงในองค์กรชั้นนำเพื่อหยุดสะท้อนประสบการณ์ ความรู้ความสามารถที่ได้สั่งสมมา เลือกสรรนำเอาจุดโดดเด่นมาเจียรระในให้กลายเป็นสถาปัตยกรรมของภาพแห่งเป้าหมายที่สร้างเป็นพลังดึงดูดให้เกิดความสำเร็จ

ในกระบวนการในการสร้าง Leadership Branding นี้เราได้สร้างบันได 5 ขั้น B-R-A-N-D ในการสะท้อนอดีตและบรรจงวางรากฐานของอนาคตด้วยขั้นตอนต่อไปนี้คือ

### 1. ค้นหาค่านิยมที่ยึดถือ (B-Basic belief)

ขั้นตอนแรกเป็นสิ่งสำคัญในการค้นหาจุดรวมพลังของจิตใต้สำนึกที่ก่อให้เกิดเป็นค่านิยมที่ผู้นำแต่ละคนยึดถือ ซึ่งค่านิยมเหล่านี้จะเป็นตัวจักรสำคัญในการกำกับการตัดสินใจของจิตสำนึกในการสั่งสมบารมีที่จะเกิดขึ้น ค่านิยมนี้จะเป็นตัวกำกับการกระทำและพฤติกรรมที่เราแสดงออก คนที่ยึดถือความสำเร็จเป็นแก่นของชีวิตกับคนที่ยึดถือความสุขเป็นค่านิยมจะมีกระบวนการตัดสินใจในการเลือกเพื่อน เลือกงาน เลือกลูกค้า เลือกสิ่งแวดล้อม ที่เราอยู่แตกต่างกัน

### 2. สะท้อนศักยภาพที่ซ่อนเร้นอยู่ภายใน (R-Reflect on seen and unseen potential)

ผู้นำหลายคนที่โดดเด่นขึ้นมาภายใต้สถานการณ์ที่วิกฤตก็เพราะสถานการณ์เหล่านั้นสามารถสะท้อนความเป็นตัวตนและปล่อยศักยภาพที่เป็นพลังที่ซ่อนเร้นอยู่ภายในได้อย่างเต็มที่

ผู้บริหารหลายคนเป็นผู้จัดการที่ดีแต่อาจจะไม่มีแรงขับเคลื่อนในการเป็นผู้ที่โดดเด่นเพราะไม่สามารถที่จะรู้จักบริหารสถานการณ์ที่จะขับเคลื่อนพลังแห่งความเป็นผู้นำนี้ออกมา

ผู้เขียนเป็นที่ปรึกษาบริษัทชั้นนำทางด้าน Engineering ที่ประสบความสำเร็จ ประธานของบริษัทต้องการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันใหม่ในด้านธุรกิจการเป็นที่ปรึกษาเพื่อสร้างคุณค่าเพิ่มให้กับสินค้าที่มีอยู่เดิม

ทีมของผู้เขียนก็เข้าช่วยค้นหาและวิเคราะห์ค่านิยมและพลังแห่งอัจฉริยภาพของทีมผู้บริหารว่ามีใครบ้างที่สะท้อนจุดเด่นในด้าน 1.การวิเคราะห์ปัญหาของลูกค้า 2.รักในการสร้างความสัมพันธ์และให้คุณค่าในการบริการ 3.ความสามารถในการประสานใจและความคิดของลูกค้าและทีมงานภายในให้เป็นหนึ่งเดียว

จากทีมผู้บริหารกว่า 25 คน ปรากฏว่ามีเพียง 1 คนที่มีความศักยภาพรองรับครบทั้ง 3 ด้าน แต่ที่ผู้บริหารท่านนี้มีโอกาสในการใช้ในงานประจำอยู่มีแค่ตัวเดียวคือ การวิเคราะห์ปัญหา ส่วนอีกสองตัวทางด้านบริการ ประสานใจและความคิดเป็นศักยภาพที่ซ่อนเร้นอยู่ภายในแต่พร้อมที่จะถูกเจียรระในให้ชัดเจนจริงได้ได้รับการสนับสนุนอย่างถูกต้อง

### 3.เสริมทักษะและประสบการณ์ที่ถูกต้อง (A-Add on the right skills & experiences)

ถ้าเราสามารถสะท้อนความเป็นตัวตนของศักยภาพพื้นฐานได้ชัดเจน การเพิ่มทักษะและประสบการณ์ที่ถูกต้องก็เสมือนเป็นตัวเร่งให้เกิดการเจริญเติบโต เมื่อท่านประธานเห็นผู้บริหารท่านนี้มีพื้นฐานศักยภาพที่เสมือนเป็นเมล็ดพันธุ์ที่พร้อมที่จะโตก็สนับสนุนให้ทางทีมของผู้เขียนจัดหลักสูตรพัฒนาทักษะของผู้นำในการเป็นที่ปรึกษามืออาชีพในการให้บริการและประสานความคิดและจิตใจในการสร้างทีมให้เป็นหนึ่งเดียวขึ้น เพื่อเป็นเสมือนติดอาวุธในการรบให้ผู้บริหารเพื่อสร้างความพร้อมตลอดจนสร้างโอกาสในการนำทีมธุรกิจที่ปรึกษาโดยมีผู้บริหารท่านนี้เป็นหัวหน้า

### 4.เพาะบ่มอย่างถูกวิธี (N-Nurturing Process)

การสร้างบรรยากาศและความพร้อมในการสนับสนุนการเจริญเติบโต ไม่ว่าจะเป็นเป้าหมายของความสำเร็จ ระบบ โครงสร้างและวัฒนธรรมของจะต้องเหมาะสมกับเมล็ดพันธุ์ที่มีอยู่ ถ้าเป็นเมล็ดบัวก็ควรจะมัน้ำที่ชุ่มชื้นไม่ใช่ให้เติบโตในทะเลทราย โครงสร้างและระบบในการรองรับธุรกิจที่ปรึกษาจะแตกต่างจากธุรกิจสินค้าทางวิศวกรรมเพราะจะเป็นงานด้านบริการและขายความรู้ จะต้องมององค์ประกอบของวัฒนธรรมที่สนับสนุนแลกเปลี่ยนบรรยากาศของโรงพยาบาลที่เกื้อกูลให้หมอที่มีความรู้และเป็นที่ปรึกษาคนไข้เพื่อให้คุณหมองานอย่างมีอิสระและมีความสุข

ผู้บริหารท่านนี้จึงปรึกษากับทีมผู้เขียนและประธานบริษัทในการแยกทีมงานที่มีอยู่มาตั้งเป็นบริษัทเพื่อสร้างบรรยากาศของบริษัทที่ปรึกษาอย่างแท้จริง ทีมผู้เขียนได้มีส่วนร่วมในสร้างวิสัยทัศน์และวัฒนธรรมที่เหมาะสมเพื่อสนับสนุนพลังแห่ง

อรรถิยาพของทีมงานให้เติบโตอย่างมีระบบ ในเวลา 3 ปีผู้บริหาร  
ท่านนี้สามารถสร้างการก้าวกระโดดและสร้างผลทางธุรกิจให้  
เติบโตได้มากกว่า 250%

**5.สื่อสาร สื่อสาร สื่อสาร (D-Do Communicate com-  
municate communicate)**

เมื่อมีการสร้างการเจริญเติบโตของความสำเร็จ สิ่งที่มีมักจะ  
ลืมทำในการสร้าง Leadership Branding ก็คือการสื่อสาร ไม่  
ว่าจะสื่อสารด้วยความคิด การพูดและ การกระทำอย่างสม่ำเสมอ  
ผู้บริหารท่านนี้ได้นำเอา ความรู้และประสบการณ์นำมาสร้างเป็น  
องค์ความรู้ Leadership Best Practices เขียนบทความสื่อ  
สารผลงานลงตีพิมพ์ในสื่อต่างๆ และสร้าง Website เพื่อสร้าง  
ชุมชนที่สามารถขยายผลในการแพร่กระจาย Brand ให้กลายเป็น  
เป็นที่รู้จักในการเป็นวงการและลูกค้าคนสำคัญ

การสร้าง Leadership Branding นั้นเปรียบเสมือนการ  
สร้างคลื่นจากหยดน้ำเล็กๆ ที่เกิดจากพลังขับเคลื่อนจากภายใน  
ใน ถ้าเราหมั่นหยดน้ำเล็กๆ ทุกวันอย่างสม่ำเสมอจากพลังของ  
การขับเคลื่อนจากค่านิยมและศักยภาพที่อยู่ภายในก็สามารถ  
จะสร้างคลื่น Tsunami ที่มีพลังมหาศาลในการสร้าง Brand  
ให้เป็นที่ประจักษ์และยืนยง ◉