



โรงเรียนนายทหารชั้นผู้บังคับฝูง
กรมยุทธศึกษาทหารอากาศ

รุ่นที่ ๑๔๐

พ.ศ.๒๕๖๕

หมวดวิชาที่ ๒ บฝ.ก.๒-๘ การเขียน

เรื่อง การเขียนบทความ

ชื่อ เรืออากาศเอกหญิง เกศกัญญา ไทยกลั่น

สัมนาที่ ๘ หมายเลขประจำตัว ๐๘๐๗

ชื่ออาจารย์ผู้ควบคุม นาวาอากาศตรี อรรถพงษ์ อัครศิริระกุล

วันที่ ๒๙ เดือน สิงหาคม พ.ศ. ๒๕๖๕

โรงเรียนนายทหารชั้นผู้บังคับฝูง กรมยุทธศึกษาทหารอากาศ

หลักสูตรนายทหารชั้นผู้บังคับฝูง รุ่นที่ ๑๔๐

การเขียนบทความ

ร.อ.หญิงเกศกัญญา ไทยกัลน์ สัมนาที่ ๘ หมายเลข ๐๘๐๗

ชื่อเรื่อง แจ็ค หม่า (Jack Ma)

วัตถุประสงค์ เพื่อวิเคราะห์ให้ผู้อ่านได้ทราบถึงคุณลักษณะของความเป็นผู้นำของแจ็ค หม่า (Jack Ma) ในประเด็นของการกล้าตัดสินใจ และความมุ่งมั่นในงาน รวมทั้งการนำบทเรียนที่ได้รับจากการวิเคราะห์มาประยุกต์ใช้

สำหรับในปัจจุบันนี้คงปฏิเสธไม่ได้ว่าการซื้อขายสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์นั้นเป็นที่นิยมอย่างยิ่ง โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่มีการแพร่ระบาดของโรคโควิด-๑๙ นั้น การซื้อขายผ่านทางช่องทางออนไลน์นับว่าเป็นทางเลือกที่ดีที่จะหลีกเลี่ยงความเสี่ยงในการได้รับเชื้อจากการที่ต้องออกเดินทางไปพบปะผู้คน และหากจะกล่าวถึงแพลตฟอร์มการซื้อขายผ่านระบบออนไลน์ที่มีหลากหลาย หนึ่งในช่องทางที่ทุกคนน่าจะเคยผ่านตาหรืออาจเคยได้ใช้บริการแล้วนั้น คือการซื้อขายผ่านทางแพลตฟอร์มของอาลีบาบานั้นเอง อย่างที่ทราบกันดีว่าผู้ก่อตั้งอาลีบาบาคือ แจ็ค หม่า ซึ่งทุกวันนี้ผู้คนต่างยกย่องให้เขาเป็นต้นแบบของนักธุรกิจ เนื่องจากเขาได้ก่อตั้งและบริหารธุรกิจในเครืออาลีบาบาเป็นระยะเวลากว่า ๒๐ ปี จนประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก แต่กว่าที่เขาจะก้าวขึ้นมาถึงจุดนี้ เขาได้ผ่านเรื่องราวอะไรต่างๆ มากมาย ในระหว่างที่ แจ็ค หม่า ได้ดำรงตำแหน่งเป็นประธานบริหารธุรกิจในเครืออาลีบาบา เขามีคุณลักษณะความเป็นผู้นำในเรื่องของการกล้าตัดสินใจ และความมุ่งมั่นในงานที่โดดเด่น และจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งหากจะได้ศึกษาเพื่อเป็นต้นแบบในการเป็นผู้นำองค์กรที่ประสบความสำเร็จ

คุณลักษณะความเป็นผู้นำในเรื่องการกล้าตัดสินใจนั้นเป็นสิ่งสำคัญ สำหรับแจ็ค หม่า นั้นมีโอกาสดำเนินงานที่เมืองซีแอตเทิล สหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นครั้งแรกที่เปิดโลกใหม่ของ แจ็ค หม่า ให้ได้รู้จักกับอินเทอร์เน็ต จนเป็นโอกาสจุดประกายให้เขามองเห็นโอกาสทางธุรกิจ เพราะเมื่อเขาลองค้นหาในอินเทอร์เน็ต กลับพบว่าไม่ค่อยมีข้อมูลอะไรเกี่ยวกับสินค้าจีนเลย ทั้งที่สินค้ามากมายที่ขายในอินเทอร์เน็ตล้วนผลิตจากจีนทั้งสิ้น เมื่อ แจ็ค หม่า กลับมาที่ประเทศจีน เขาจึงตัดสินใจลงทำธุรกิจเป็นครั้งแรก ด้วยการรวบรวมเงินจากกลุ่มเพื่อนมาได้ราว ๖ แสนบาท ลงทุนร่วมกันเปิดเว็บไซต์ที่ชื่อว่า "China Yellow Pages" ขึ้นในเดือนเมษายน ค.ศ.๑๙๙๕ ที่มีคอนเซ็ปต์เป็นสมุดหน้าเหลืองออนไลน์ โดยการรวบรวมรายชื่อบริษัทและสินค้าต่าง ๆ ในจีน มาไว้ในเว็บไซต์ การมาของ China Yellow Pages ได้รับผลตอบแทนค่อนข้างดีในจีน เพราะเริ่มได้เพียง ๓ ปี บริษัทก็ทำเงินได้กว่า ๒๔ ล้านบาท โดยมีรัฐบาลเข้ามาเป็นหุ้นส่วนด้วย นับว่าเป็นจุดที่ทำให้หลายคนเริ่มมองเห็นแววการเป็นนักธุรกิจของเขาเลยก็ว่าได้ แต่สุดท้าย แจ็ค หม่า ก็ตัดสินใจเดินออกมาจากบริษัทที่เขาเป็นผู้ก่อตั้ง ด้วยการขายหุ้นทั้งหมดให้รัฐบาลจีน แจ็ค หม่า เลือกจะออกมาจาก China Yellow Pages ทั้งที่ธุรกิจกำลังไปได้สวย เนื่องจากแนวคิดที่ไม่ตรงกันกับรัฐบาล โดยเขาต้องการที่จะให้จีนทำการค้าร่วมกับประเทศอื่น ๆ ซึ่งขัดกับความคิดของรัฐบาลในเวลานั้น แต่ไม่ว่าจุดจบของเขากับ China Yellow Pages จะมาจากสาเหตุอะไร มันก็ได้กลายเป็นจุดเริ่มต้นของ "อาลีบาบา" ในปี ค.ศ.๑๙๙๙ แจ็ค หม่า ตัดสินใจใช้เงินทุน ๒ ล้านบาท ก่อตั้งบริษัทอีคอมเมิร์ซที่ชื่อว่า "อาลีบาบา" (Alibaba) โดยนำชื่อมาจาก

นิทานเรื่องหนึ่ง เป็นชื่อที่ไม่ว่าจะใช้ภาษาอะไรก็ไม่มีผิดเพี้ยนหากใช้ชื่อนี้ แน่แน่นอนว่านักธุรกิจทั่วโลก ต้องรู้จัก อย่างไม่ยากเย็น และฟังแล้วเข้าใจทันที เพื่อหวังให้เป็นเว็บไซต์ศูนย์กลางระหว่างผู้ผลิตและส่งออกสินค้าใน จีนกับบริษัทต่าง ๆ ทั่วโลก ซึ่งช่วงเริ่มต้นของอาลีบาบา อาจไม่ได้สวยงามเหมือน China Yellow Pages เพราะเต็มไปด้วยอุปสรรคต่าง ๆ โดยเฉพาะเรื่องของเงินทุน เพราะไม่ว่าจะเป็นธนาคารหรือเหล่านักลงทุน ต่างพากันมองว่า ธุรกิจนี้คงประสบความสำเร็จได้ยาก เพราะไม่มีใครเชื่อว่าอีคอมเมิร์ซในจีนจะเกิดขึ้นได้ จริง แต่ด้วยความพยายามของ แจ็ค หม่า ทำให้ในปี ค.ศ. ๒๐๐๐ อาลีบาบา ก็ได้รับเงินทุนจากต่างประเทศ จำนวน ๗๐๐ ล้านบาท จนเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญให้ธุรกิจเติบโตอย่างมาก เนื่องจากบริษัทได้นำเงินก้อนนี้ไป พัฒนาแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซที่มีประสิทธิภาพขึ้นมา โดยเน้นไปที่ลูกค้ากลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จนประสบความสำเร็จ และได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก ในขณะที่ อาลีบาบา เติบโตในตลาด B2B อย่างต่อเนื่อง อีกด้านหนึ่ง เว็บไซต์ที่ให้บริการแบบ B2C อย่าง "eBay" จากสหรัฐฯ ก็กำลังเข้ามารุกตลาดจีน เป็นอย่างมากเช่นกัน ทำให้ในปี ค.ศ. ๒๐๐๓ เขาตัดสินใจเปิดตัว "Taobao.com" เว็บไซต์ขายของออนไลน์ สัญชาติจีน ขึ้นมาแข่ง แจ็ค หม่า เคยเปรียบไว้ว่า "eBay เป็นเหมือนฉลามในมหาสมุทร แต่ Taobao เป็น จระเข้แห่งแม่น้ำแยงซี ดังนั้นเราจึงได้เปรียบอยู่แล้ว ถ้าสู้ในบ้านของตัวเอง" และก็เป็นอย่างนั้นจริง ๆ เพราะ หลังจากนั้นเพียง ๓ ปี Taobao ก็พลิกโฉมขึ้นมาครองส่วนแบ่งตลาดเกินกว่า ๖๐ เปอร์เซ็นต์ ทำให้ eBay ที่เคยมี สัดส่วนผู้ใช้บริการมากถึง ๗๐ - ๘๐% ตัดสินใจยกธงขาวออกจากจีนในที่สุด เพราะไม่สามารถขยายฐานลูกค้าสู่ Taobao ได้ ซึ่งกลายเป็นผลงานชิ้นโบแดงที่ทำให้ชื่อของ แจ็ค หม่า เริ่มเป็นที่รู้จักไปทั่วโลก ปัจจุบันอาลีบาบา ได้ขยายธุรกิจไปมากมาย ไม่เพียงแต่ Taobao เท่านั้น เพราะยังมีระบบชำระเงินออนไลน์อย่าง AliPay รวมถึง Tmall.com เว็บไซต์ช้อปปิ้งออนไลน์ ธุรกิจ Social Network อย่าง Weibo และ Youku Tudou ธุรกิจอื่น ๆ อีกมากมายนับไม่ถ้วน หรือแม้แต่เว็บไซต์ขายของออนไลน์ชื่อดังอย่าง Lazada ก็โดนอาลีบาบา ของเขาซื้อไป ทำให้ แจ็ค หม่า เป็นเจ้าของ Lazada ในทุกประเทศที่เปิดดำเนินการอยู่ ทั้งอินโดนีเซีย, มาเลเซีย, ฟิลิปปินส์, สิงคโปร์, เวียดนาม และไทย เรียกได้ว่าวันนี้เขาทำให้อาลีบาบาเติบโตอย่างมหาศาล เมื่อเทียบกับจุดเริ่มต้นที่ใช้เงินทุนเพียง ๒ ล้านบาท จากแนวคิดที่จะเปลี่ยนวิธีการขายของในจีนจากการขาย อยู่กับที่ตามตลาด มาสู่การขายในอินเทอร์เน็ตกับประเทศต่างๆทั่วโลกแม้แนวคิดที่ไม่ตรงกับรัฐบาลจีน แจ็ค หม่า กล้าที่จะตัดสินใจลงมือทำ ด้วยความคิดที่ว่า ถ้าไม่สำเร็จหรือเดินต่อไปไม่ได้ก็เพียงแค่หันหลังกลับ แต่หากไม่กล้าตัดสินใจลงมือทำก็ไม่ต่างอะไรกับความฝันในยามคำคืน ถึงพบหนทางเดินพ้นทาง แต่เมื่อตื่นเช้า มาก็จะกลับสู่หนทางเดิม ไม่ได้เรียนรู้อะไรและถอดใจไปในท้ายที่สุด

เมื่อผู้นำองค์กรกำหนดทิศทางการพัฒนาองค์กรแล้วนั้น คุณลักษณะความเป็นผู้นำที่สำคัญอีก ประการหนึ่งคือ ความมุ่งมั่นในงาน ย้อนกลับไปหลังจากที่ แจ็ค หม่า ได้เริ่มดำเนินงานธุรกิจบนแพลตฟอร์ม อินเทอร์เน็ตแล้ว พบว่าในช่วงเริ่มต้นการทำธุรกิจนั้นเป็นไปด้วยความยากลำบากจากการที่ประชากรจีนยังไม่ รู้จักอินเทอร์เน็ต รวมถึงรัฐบาลจีนเองยังไม่ได้ให้การสนับสนุน แต่ไม่ใช่สิ่งที่ทำให้ แจ็ค หม่า เกิดความย่อท้อแต่ อย่างใด เขาได้มุ่งมั่นให้ความรู้เกี่ยวกับอินเทอร์เน็ตให้กับบริษัทต่างๆในปักกิ่ง รวมถึงอาสาที่จะทำเว็บไซต์ ให้กับกระทรวงวัฒนธรรม และคณะกรรมการกีฬาของจีนโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย แม้ว่าจะยังได้รับการปฏิเสธ อยู่เสมอ แจ็ค หม่า ยังคงมุ่งมั่นพัฒนาธุรกิจการประชาสัมพันธ์บนอินเทอร์เน็ตต่อไป เมื่อรัฐบาลจีนเริ่มเห็น ความสำคัญของการใช้งานอินเทอร์เน็ตที่กำลังพัฒนาไปอย่างรวดเร็วจึงได้ทำหนังสือเชิญ แจ็ค หม่า และ

ทีมงานของเขาให้สร้างเว็บไซต์ทางการของกระทรวงการค้าต่างประเทศซึ่งประสบความสำเร็จในระยะเวลาไม่นาน โดยใช้อรรถความรู้ในการสร้างเว็บไซต์ที่เขาและทีมงานมีความชำนาญ เมื่อเขาได้ปรับเปลี่ยนจากธุรกิจการประชาสัมพันธ์มาก่อตั้งเว็บไซต์อาลีบาบาซึ่งเป็นแพลตฟอร์มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของธุรกิจ SME ที่มีอยู่มากในประเทศจีน โดยเป็นลักษณะการซื้อขายแบบธุรกิจต่อธุรกิจ (Business to Business) ซึ่งเขาวิเคราะห์จากประสบการณ์ทำงานให้รัฐบาลจีนแล้วเหมาะสมกับระบบการค้าในประเทศจีนมากกว่าแบบธุรกิจต่อลูกค้า (Business to Customer) เนื่องจากในยุคนั้นระบบการขนส่งสินค้า และระบบการชำระเงินของธนาคารอิเล็กทรอนิกส์ยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ นับได้ว่าเป็นระยะเวลามากกว่าครึ่งทศวรรษที่ แจ็ค หม่า ได้เริ่มต้นนำอินเทอร์เน็ตเข้ามาสู่ประเทศจีนและพัฒนาจนถึงการเปิดตัวอาลีบาบา เขาได้แสดงให้เห็นถึงคุณลักษณะความเป็นผู้นำด้านความมุ่งมั่นในงานจนทำให้ประเทศจีนสามารถใช้ประโยชน์จากอินเทอร์เน็ตในเชิงธุรกิจอย่างแท้จริง

จากการศึกษาประวัติการก่อตั้งองค์กรธุรกิจชั้นนำของโลกที่ได้ชื่อว่าอาลีบาบา แสดงให้เห็นถึงคุณลักษณะความเป็นผู้นำที่โดดเด่นของ แจ็ค หม่า ในด้านการกล้าตัดสินใจ และความมุ่งมั่นในงาน ทำให้สามารถนำมายึดถือ และนำมาเป็นแบบอย่างในการปฏิบัติตนในการนำองค์กรให้ประสบความสำเร็จได้ สำหรับในเรื่องของการกล้าตัดสินใจนั้นนับว่าเป็นสิ่งสำคัญของผู้บังคับบัญชาพึงมี การตัดสินใจของผู้บังคับบัญชา ในสถานการณ์ปกติเป็นเครื่องบ่งชี้ทิศทางการพัฒนาองค์กร การใช้งบประมาณอย่างคุ้มค่า การแก้ปัญหาอุปสรรคในการปฏิบัติงาน แต่ในสถานการณ์วิกฤตแล้ว ผลการตัดสินใจของผู้นำคือสิ่งที่ส่งผลต่อความเป็นความตายของหน่วยทหาร การตัดสินใจที่ไม่ทันเวลาหรือผิดพลาด สามารถทำให้เกิดผลเสียอย่างใหญ่หลวง คุณลักษณะความเป็นผู้นำอีกประการหนึ่งคือความมุ่งมั่นในงาน เป็นสิ่งที่ทำให้องค์กรเดินทางไปสู่จุดหมายอย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อมีเป้าหมายแล้วต้องลงมือปฏิบัติอย่างเต็มกำลังความสามารถ ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค จนเป็นผลสำเร็จและความชำนาญ พร้อมทั้งจะถ่ายทอดให้กับผู้ใต้บังคับบัญชาต่อไป

จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่าตลอดระยะเวลาที่ แจ็ค หม่า ได้เป็นทั้งผู้คิด ผู้สร้าง ผู้พัฒนา และผู้บริหารของธุรกิจเครืออาลีบาบาองค์กรธุรกิจชั้นนำของโลก เขายังขึ้นชื่อได้ว่าผู้เปิดโลกอินเทอร์เน็ตให้กับประเทศจีนอีกด้วย คุณลักษณะความเป็นผู้นำของเขาในด้านการกล้าตัดสินใจ และความมุ่งมั่นในงานเป็นสิ่งที่น่ายกย่อง การวิเคราะห์คุณลักษณะของความเป็นผู้นำของแจ็ค หม่า ในประเด็นของการกล้าตัดสินใจ และความมุ่งมั่นในงาน จึงเป็นแบบอย่างในการปฏิบัติตน เพื่อเป็นผู้นำองค์กรที่มีประสิทธิภาพ การกล้าตัดสินใจที่จะเปลี่ยนแปลงเป็นโอกาสในการพัฒนาองค์กร ในขณะที่ความมุ่งมั่นทำให้องค์กรขับเคลื่อนไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่อง แต่อย่ามองข้ามพื้นฐานของการประเมินความเสี่ยง จึงจะทำให้องค์กรเกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน ดังสิ่งที่ แจ็ค หม่า ใช้เป็นแนวทางในการพาองค์กรที่ชื่อว่าอาลีบาบาให้เป็นมังกรใหญ่ที่แผ่อำนาจจักรได้ไกลไปทั่วโลก

Never give up. Today is cruel, Tomorrow is crueler.

And the day after tomorrow is beautiful.

อย่าคิดจะยอมแพ้กับอะไรง่าย ๆ แม้ว่าวันนี้จะโหดร้าย จำไว้ว่าพรุ่งนี้โหดร้ายยิ่งกว่า

แต่ถ้าผ่านมันไปได้ วันที่สดใสจะมาถึงแน่นอน

บรรณานุกรม

- “เจาะชีวิต แจ็ค หม่า จากครูสอนอังกฤษสู่เจ้าของ Alibaba มหาเศรษฐีระดับโลก”. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:
<https://money.kapook.com/view99134.html> ๒๕๖๒. สืบค้น ๓๐ กรกฎาคม ๒๕๖๕.
- ธนาตล ทองกัน. “Blog Series : Jack Ma Rise of the Dragon”. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:
<https://www.tharadhol.com/category/blog-series/jack-ma-alibaba/> ๒๕๖๒.
- สืบค้น ๓๐ กรกฎาคม ๒๕๖๕.
- ธัญปวีณ์ อธิเลิศรัตนชัย “ทางสำเภา ” ใน แจ็ค หม่า ผู้เปิดชุมทรัพย์ อาลีบาบา หน้า ๑๐๙-๑๑๗
กรุงเทพมหานคร สำนักพิมพ์แสงดาว ๒๕๖๓