

บทเรียนการดำเนินชีวิตของผู้สูงอายุ (๕) ประสบการณ์ชีวิตของ ม.ล.ชาญโชติ ชมพูนุท)

เจ้านายตรงของผู้เขียนคือ คุณเอ็งกิงสวัสดิพันธุ์ เคยเป็นครูสอนหนังสือมาก่อนที่จะเปลี่ยนอาชีพมาเป็นผู้จัดการทั่วไปของบริษัท ทัวโรอแยล คุณเอ็งกิงได้สร้างชื่อเสียงและเรียกลูกค้าให้กับทัวโรอแยลเป็นจำนวนมาก คุณเอ็งกิงทำหน้าที่เป็นมัคคุเทศก์ออกทัวร์เอง มีความสามารถในการสร้างคนเป็นจำนวนมาก ฝึกลูกน้องให้เป็นคนเก่งและดี ผู้เขียนเองก็ได้รับการฝึกจากคุณเอ็งกิง หลังจากลูกชายและลูกสาวของเจ้าของบริษัททัวโรอแยล จบการศึกษาจากต่างประเทศ ได้เข้ามาบริหารบริษัททัวโรอแยล มีการเปลี่ยนแผนธุรกิจ เปลี่ยนกลุ่มลูกค้า จากเดิมที่เน้นการจัดนำเที่ยวในประเทศและต่างประเทศให้กับลูกค้าคนไทยโดยตรง เปลี่ยนเป็นเน้นการเป็นตัวแทนขายตัวเครื่องบิน และบริการด้าน Air Cargo , Inbound Tour Operator เจ้าของลงทุนขยายบริษัท รับผู้บริหารระดับสูงจากสายการบินและโรงแรม หลายตำแหน่ง ทำให้บทบาทของคุณเอ็งกิงลดน้อยลง คุณเอ็งกิงจึงลาออกจากบริษัททัวโรอแยล และไปเปิดบริษัทเอ็งกิงทัวร์ อยู่ที่เพลินจิต ผู้เขียนได้ลาออกติดตามคุณเอ็งกิงไปทำหน้าที่ผู้จัดการฝ่ายขาย ดูแลด้านแผนกตัวเครื่องบินโดยตรง อยู่กับเอ็งกิงทัวร์จะเน้นด้านทัวร์ออกต่างประเทศเป็นหลัก แต่ผู้เขียนเรียนมาทางธุรกิจการบิน ในที่สุดจึงได้กลับไปทำงานที่บริษัททัวโรอแยลอีกครั้ง การเข้าไปทำงานในครั้งนี้ ทุกอย่างเปลี่ยนไป มีคนจากสายการบิน และจากโรงแรมเข้ามาร่วมงานเต็มไปหมด มีแต่คนระดับบริหาร แต่ขาดหัวหน้างานที่ดีและเป็นงาน ในที่สุดผู้เขียนก็ถูกซื้อตัวไปบริหารงานให้กับบริษัทท่องเที่ยวขนาดเล็ก เข้าไปอยู่ได้ปีกว่าๆ เจ้าของเกิดมีปัญหาด้านเงิน จึงลาออกเพราะกลัวว่าจะทำให้ผู้เขียนเสียชื่อไปด้วย

การทำงานครั้งแรกเป็นเรื่องสำคัญมาก ผู้เขียนโชคดีที่ได้ทำงานครั้งแรกกับบริษัทที่ดีมีความมั่นคง มีเจ้านายและเพื่อนร่วมงานดี ช่วงที่ทำงานคู่กับการเรียนถือว่าเป็นการทำงานเพื่อฝึกทักษะการใช้ภาษาอังกฤษเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการเรียน ผลที่ได้ตามมาคือการได้เรียนรู้เรื่องการจัดการท่องเที่ยว มีรายได้เลี้ยงดูตัวเองไม่ต้องพึ่งพาใคร แถมมีเงินเหลือแบ่งให้คุณแม่ จบการศึกษาก็ได้ทำงานตรงตามที่เราเรียนมา ทำให้ผู้เขียนมีความสุขในการทำงาน มีเจ้านายและเพื่อนร่วมงานดี ทำให้เกิดแรงบันดาลใจในการทำงานสูง จันทร-ศุภร์ ทำงานด้านการขายตัวเครื่องบิน เสาร์-อาทิตย์ และวันหยุด ทำหน้าที่ผู้ช่วยหัวหน้าทัวร์ในประเทศ หรือเป็นหัวหน้าทัวร์ไปฮ่องกง เป็นการทำงานและท่องเที่ยวไปในสถานที่ต่างๆ ได้เรียนรู้โลกมากขึ้น

เนื่องจากผู้เขียนเป็นพนักงานคนแรกในแผนกขายตัวเครื่องบินที่ต้องเปิดใหม่ ทำให้บริษัทส่งไปเรียนรู้งานที่บริษัทสายการบินที่เป็นพี่เลี้ยง ทำงานเหมือนกับพนักงานของสายการบิน ๓ เดือน ทำให้ผู้เขียนมีโอกาสได้เรียนรู้ขบวนการทั้งหมด สามารถใช้ความรู้ที่เรียนมาได้อย่างเต็มที่ ทำให้แผนกขายตัวเครื่องบินเติบโตและเจริญรุ่งเรือง ผู้เขียนมีโอกาสได้เข้ารับการอบรมเพิ่มเติมจากสายการบินต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้รับเชิญจากสายการบินให้ไปเที่ยวต่างประเทศ เป็นประจำ ผู้เขียนมีความก้าวหน้าในการทำงานที่บริษัทนี้เป็นอย่างมาก ทำงานทุกวันโดยไม่มีความเหนื่อย

เจ้านายตรงของผู้เขียนคือ คุณเอ็งกิงสวัสดิพันธุ์ เคยเป็นครูสอนหนังสือมาก่อนที่จะเปลี่ยนอาชีพมาเป็นผู้จัดการทั่วไปของบริษัท ทัวโรอแยล คุณเอ็งกิงได้สร้างชื่อเสียงและเรียกลูกค้าให้กับทัวโรอแยลเป็นจำนวนมาก คุณเอ็งกิงทำหน้าที่เป็นมัคคุเทศก์ออกทัวร์เอง มีความสามารถในการสร้างคนเป็นจำนวนมาก ฝึกลูกน้องให้เป็นคนเก่งและดี ผู้เขียนเองก็ได้รับการฝึกจากคุณเอ็งกิง หลังจากลูกชายและลูกสาวของเจ้าของบริษัททัวโรอแยล จบการศึกษจากต่างประเทศ ได้เข้ามาบริหารบริษัททัวโรอแยล มีการเปลี่ยนแผนธุรกิจ เปลี่ยนกลุ่มลูกค้า จากเดิมที่เน้นการจัดนำเที่ยวในประเทศและต่างประเทศให้กับลูกค้าคนไทยโดยตรง เปลี่ยนเป็นเน้นการเป็นตัวแทนขายตัวเครื่องบิน และบริการด้าน Air Cargo , Inbound Tour Operator เจ้าของลงทุนขยายบริษัท รับผู้บริหารระดับสูงจากสายการบินและโรงแรม หลายตำแหน่ง ทำให้บทบาทของคุณเอ็งกิงลดน้อยลง คุณเอ็งกิงจึงลาออกจากบริษัททัวโรอแยล และไปเปิดบริษัทเอ็งกิงทัวร์ อยู่ที่เพลินจิต ผู้เขียนได้ลาออกติดตามคุณเอ็งกิงไปทำหน้าที่ผู้จัดการฝ่ายขาย ดูแลด้านแผนกตัวเครื่องบินโดยตรง อยู่กับเอ็งกิงทัวร์จะเน้นด้านทัวร์ออกต่างประเทศเป็นหลัก แต่ผู้เขียนเรียนมาทางธุรกิจการบิน ในที่สุดจึงได้กลับไปทำงานที่บริษัททัวโรอแยลอีกครั้ง การเข้าไปทำงานในครั้งนี้ ทุกอย่างเปลี่ยนไป มีคนจากสายการบิน และจากโรงแรมเข้ามาร่วมงานเต็มไปหมด มีแต่คนระดับบริหาร แต่ขาดหัวหน้างานที่ดีและเป็นงาน ในที่สุดผู้เขียนก็ถูกซื้อตัวไปบริหารงานให้กับบริษัทท่องเที่ยวขนาดเล็ก เข้าไปอยู่ได้ปีกว่าๆ เจ้าของเกิดมีปัญหาด้านเงิน จึงลาออกเพราะกลัวว่าจะทำให้ผู้เขียนเสียชื่อไปด้วย

ลูกค้าที่เคยซื้อตัวเครื่องบินกับผู้เขียนพากันลงทุนเปิดบริษัทขายตัวเครื่องบินให้ผู้เขียนเป็นผู้บริหาร.ในตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ และเป็นหุ้นส่วนโดยไม่ต้องลงเงิน บริษัทที่เปิดชื่อบริษัท Promotion Travel บริษัทจดทะเบียน สามแสนบาท ลงเงิน ๑๐๐% บริหารงานได้ปีกว่าๆ มีเงินหมุนเวียนหลายล้านบาท

ผู้เขียนบริหารงานอย่างอิสระหุ่นส่วนไม่มากำก่าย ทุกคนให้การสนับสนุนผู้เขียนอย่างเต็มที่ หุ่นส่วนที่ทำงานใกล้ชิดและสร้างความหงุดหงิดให้กับผู้เขียนคือคุณไพศาล เป็นเจ้าของธุรกิจคอมพิวเตอร์ เป็นผู้เชิฐ์ร่วมกับผู้เขียนและเป็นเจ้าของตึกที่บริษัทเช่าทำธุรกิจ คุณไพศาลเป็นนักธุรกิจที่รอบครอบ เป็นผู้ที่เคยเตือนและทักท้วงผู้เขียน แต่ผู้เขียนไม่พอใจหาว่าไม่เข้าใจการทำธุรกิจการขายตัวเครื่องบิน ผู้เขียนเก่งเรื่องการขายตัวเครื่องบินและให้บริการลูกค้า ส่วนการเงินและการบริหารธุรกิจผู้เขียนไม่มีความรู้ แต่ก็ไม่ฟังหุ่นส่วนที่เขาเป็นนักธุรกิจที่ประสบผลสำเร็จ ผู้เขียนได้ชวนผู้ใหญ่ที่เคยทำงานที่ทัวร์รอยแยลมาช่วยดูเรื่องการเงิน เป็นคนดีซื่อสัตย์ แต่อายุมากแล้ว เก่งด้านตัวเครื่องบิน (เคยทำงานสายการบินก่อน) แต่ไม่เก่งเรื่องการเงินและบัญชี บริษัทเจริญรุ่งเรืองมีลูกค้าและยอดขายเพิ่มขึ้นตลอดเวลา ทำให้ต้องเพิ่มพนักงาน สำนักงานเล็กไปจึงย้ายไปอยู่ที่ตึกอ้อ จือเหลียง ถนนพระรามสี่ เมื่อย้ายสำนักงานคุณไพศาลก็มาสะดวกในการเชิฐ์ร่วมกับผู้เขียน ผู้เขียนจึงหาคนมาซื้อหุ้นจากคุณไพศาล และเชิฐ์ร่วมกับผู้เขียนแทนคุณไพศาล หุ่นส่วนใหม่ชื่อคุณศักดิ์ชัย เป็นเจ้าของโรงพิมพ์ ที่บริษัทส่งงานพิมพ์ทั้งหมดให้ ธุรกิจขายตัวทำให้ต้องเพิ่มพนักงานอีกต้องเช่าพื้นที่เพิ่ม เนื่องจากผู้เขียนไม่เคยเป็นนักธุรกิจมาก่อน ไม่เคยรู้เรื่องการเงิน เมื่อบริษัทรับเช็คแดงจากลูกค้าที่ติดคุกอยู่ที่ต่างประเทศ จำนวน ๓ แสนบาท เท่ากับจำนวนการลงทุนของบริษัท ทำให้ผู้เขียนกลัวว่าจะหาเงินที่ไหนมาทดแทนเงินที่เป็นหนี้สูญ จึงตัดสินใจทำงานที่ใหญ่กว่าเดิม คือการไปร่วมกับเจ้าของเรือขนาดใหญ่เพื่อทำทัวร์ทางน้ำ (อ่านรายละเอียดได้ในบทความ "เรียนรู้เรื่องเงิน กรณีศึกษาบริษัท Promotion Travel") ธุรกิจไปได้ดี แต่เจ้าของเรือไม่ยอมทำตามสัญญา ทำให้ผู้เขียนต้องตัดสินใจเลิกทำธุรกิจกับเจ้าของเรือ เป็นเหตุให้ขาดเงินสดหมุนเวียน และไม่เข้าใจเรื่องการหาทุนในการทำธุรกิจ จึงตัดสินใจปิดบริษัท โดยผู้เขียนต้องขอเงินจากญาติพี่น้องและผู้ใหญ่ที่นับถือ มาใช้หนี้สินทั้งหมดของบริษัท ซึ่งเป็นเงินมากกว่าเงินลงทุนเปิดบริษัท ผู้เขียนไม่เคยขอให้หุ่นส่วนร่วมรับผิดชอบหนี้สินกับผู้เขียน เพราะทั้งหมดเป็นความผิดพลาดของผู้เขียนเอง เมื่อนึกถึงเรื่องที่ผ่านมาก็นึกเสียใจ ว่าผู้เขียนเป็นผู้ที่โชคดี เป็นผู้ที่มีโอกาส มีหุ่นส่วนที่ดีที่สุด มีผู้ให้ความเมตตาและอุปการะ แต่ความอวดเก่งและไม่ฟังผู้ใหญ่ที่มีความสุขุมและรอบครอบ ถ้าผู้เขียนฟังและเรียนรู้จากคุณไพศาลผู้เขียนจะไม่พบกับความสูญเสียเช่นนี้ ลูกน้องของผู้เขียนทุกคนเป็นคนดี และขยันทำงาน ทุกคนสู้ และช่วงก่อนปิดบริษัท มีลูกน้องหลายคนที่ยอมทำงานช่วยโดยไม่รับเงินเดือน ผู้เขียนเริ่มเข้าใจถึงความรับผิดชอบต่อเจ้าของกิจการ ถ้าเป็นลูกจ้าง พอสิ้นเดือนจะดีใจ แต่พอเป็นเจ้าของพอสิ้นเดือนเหมือนจะขาดใจ ทั้งที่ตัวเองไม่มีเงินจะกิน แต่ก็ต้องวิ่งหาเงินเพื่อนำมาจ่ายให้ลูกน้อง

หลังจากปิดบริษัทผู้เขียนต้องไปทำงานใช้หนี้ให้กับบริษัทเจ้าหนี้ เป็นบริษัทคนจีน ไปแทนผู้จัดการเก่าที่ลาออก ผู้เขียนพูดและฟังภาษาจีนไม่ได้แต่ต้องไปเป็นผู้จัดการบริษัทที่ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนจีน เจ้าของมีอายุมากแล้วและให้การสนับสนุนผู้เขียน ได้เรียนรู้วิธีการทำงานของคนจีน มีโอกาสได้ทำงานให้ส่วนรวม เป็นเลขานุการของสมาคมตัวแทนจำหน่ายตัวเครื่องบิน IATA ไม่นานก็ทำงานอยู่ได้นานเท่าใด จึงลาออกไปทำงานเป็นผู้จัดการให้บริษัท ที่เป็นสาขาของต่างประเทศ ลูกค้าเป็นพวกวัยรุ่นจากประเทศต่างๆทั่วโลก ส่วนใหญ่เป็นชาวออสเตรเลีย และอังกฤษ ได้เรียนรู้เรื่อง ตัวนักเรียน และ การท่องเที่ยวของพวกวัยรุ่นจากต่างชาติ ทำให้ได้เรียนรู้ตลาดใหม่ๆ ได้ลาออกไปลงทุนร่วมกับชาวออสเตรเลียเปิดบริษัททัวร์ (อ่านรายละเอียดได้จาก "รู้เรื่องการเงิน กรณีศึกษา ทัวร์ทัวร์ ") ประสบผลสำเร็จมีชื่อเสียง แต่ในที่สุดก็มีปัญหากับหุ่นส่วน เนื่องจากความอวดดี ทิฐิ ถือดี แทนที่จะค่อยๆพูดกัน ทำให้ต้องแยกตัวออกมาและหันไปทำงานด้านโรงแรม

ม.ล.ชาญโชติ ชมพูนุท

๕ กรกฎาคม 2555

(โปรดติดตามตอนต่อไป)

เขียนใน [GotoKnow](#)

โดย [ชาญโชติ](#)

ใน [บทความของ ม.ล.ชาญโชติ ชมพูนุท](#)