

หลังจากผ่านประสบการณ์ด้านการขายตัวเครื่องบิน และงานด้านการท่องเที่ยว มาหลายบริษัท สุดท้ายจบลงที่บริษัททัวร์ (ตามที่ได้เขียนไว้ในบทความก่อนหน้านี้) เป็นเหตุให้ผู้เขียนเปลี่ยนอาชีพจากการบริหารบริษัทท่องเที่ยว ไปเป็นบริหารโรงแรม คุณณรงค์ เสาวลักษณ์ ลูกค้าซื้อตัวเครื่องบินของผู้เขียน ได้เสนองานผู้จัดการฝ่ายขายที่โรงแรมสยามเบย์วิว โรงแรมใหม่ที่กำลังจะเปิด ที่พัทยา ผู้เขียนยังไม่เคยทำงานโรงแรมมาก่อน การที่คุณณรงค์เสนองานนี้ให้กับผู้เขียนถือว่าเป็นโชคและโอกาสของผู้เขียน เนื่องจากผู้เขียนเข้ารับงานในตำแหน่งนี้ก่อนที่โรงแรมจะเปิด ทำให้ผู้เขียนมีโอกาสเรียนรู้งานโรงแรม โดยมีคุณณรงค์เป็นทั้งโค้ช และผู้สอนงานโรงแรมให้กับผู้เขียน ผู้เขียนทำงานด้วยใจ และมีความขยัน คิดถึงผลประโยชน์ของโรงแรมเป็นหลัก ทำให้ผู้เขียนสามารถทำงานในหน้าที่ได้เป็นอย่างดี ได้รับความไว้วางใจและการสนับสนุนจากเจ้านาย และเพื่อนร่วมงาน จากการเป็นผู้จัดการฝ่ายขายโรงแรมสยามเบย์วิวเพียงโรงแรมเดียว ก็ได้เพิ่มความรับผิดชอบให้เป็นผู้จัดการฝ่ายขายโรงแรมสยามเบย์วอร์อีกโรงแรมหนึ่ง ผู้เขียนทำงานทุกวันไม่มีวันหยุด จันทร์-ศุกร์ ทำงานที่สำนักงานกรุงเทพ เสาร์-อาทิตย์ ประชุม และไปรับรองลูกค้า ที่โรงแรม หลังจากคุณณรงค์ เจ้านายโดยตรงของผู้เขียนหมดสัญญาการบริหารโรงแรมกับเจ้าของโรงแรม และไม่มีการต่อสัญญา ผู้เขียนก็ยังอยู่ในตำแหน่งเดิมแต่มีความรับผิดชอบสูงขึ้น และขึ้นตรงต่อเจ้าของโรงแรมโดยตรง (หลังจากหมดสัญญากับคุณณรงค์ เจ้าของลงมาบริหารเองโดยไม่จ้างคนใหม่มาแทนคุณณรงค์) ผู้เขียนได้ลาออกจากโรงแรมสยามเบย์วิว และโรงแรมสยามเบย์วอร์ ในตำแหน่ง ผู้จัดการฝ่ายขาย ไปรับตำแหน่ง ผู้อำนวยการบริหารที่โรงแรมปวยหลาง ถือว่าเป็นการกระโดด ข้ามตำแหน่งอย่างมาก ผู้เขียนสามารถทำหน้าที่ได้เป็นอย่างดี แต่ก็เกิดเหตุการณ์ที่ผู้เขียนถูกเพื่อนหักหลัง และจากการหุบปากของเจ้านายใหม่ ทำให้ผู้เขียนตัดสินใจลาออกจากโรงแรมปวยหลาง โดยที่ยังไม่ได้ติดต่อหางานใหม่ เมื่อออกมาโดยไม่มีแผน จึงทำให้รับหางานและได้ไปทำงานเป็นผู้จัดการฝ่ายขายโรงแรมแม่น้ำ ที่นี้ไม่มีผลงานใดๆ เนื่องจากผู้เขียนไม่มีโอกาสได้แสดงผลงาน ผู้เขียนถูกรับเข้าไปทำงานด้วยเหตุผลทางการเมืองระหว่างเจ้าของและผู้บริหาร หลังจากทำงานได้ประมาณ หนึ่งปี จึงได้ลาออกไป ทำงานเป็นผู้จัดการทั่วไปของบริษัท Golden Tour South ที่จังหวัดภูเก็ต ก่อนที่จะกลับไปเป็นผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาดโรงแรมโบตยาสวีท หลังจากบริหารงานที่โรงแรมโบตยาสวีท ผู้เขียนได้รับการติดต่อจากอดีตผู้บริหารธนาคารแห่งหนึ่งที่ออกมาเปิดบริษัทของตัวเอง ให้ไปเริ่มเป็นผู้ช่วย CEO เพื่อเป็น CEO บริษัทที่ชื่อลิลลิตี แฟนชายส์ จากประเทศอเมริกา ระหว่างการศึกษางาน ได้รับความกดดันสูงมาก เมื่อเริ่มเข้าใจธุรกิจและจับทางได้ เจ้าของมีปัญหาเรื่องเงิน จึงจะขอเปลี่ยนสัญญากับผู้เขียน จะขอให้ลดเงินเดือน และให้ไปบริหารสำนักงานสาขา โดยมีเงินแบ่งปันจากผลกำไรให้ แต่ผู้เขียนไม่ยินยอมเพราะถือว่าการเปลี่ยนเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ตั้งแต่แรก ผู้เขียนจึงหันกลับไปทำงานเป็นผู้จัดการทั่วไปบริษัทโกลเดนทัวร์ แผนกทัวร์ต่างประเทศ แต่อยู่ได้ไม่นานเจ้าของมีปัญหาทางการเงิน จึงได้ออกไปเป็นผู้บริหารบริษัทเพอร์โลนมหาชน ซึ่งภายหลังมีปัญหาเรื่องเรือล่ม และฟ้อง訴แตก เจ้าของปล่อยให้บริษัทล้มละลาย แต่ยังสามารถทำธุรกิจต่อได้โดยใช้วิธีการเปิดบริษัทใหม่ขึ้นมา เป็นบริษัทย่อยๆ และสามารถดำเนินกิจการต่อมาได้ด้วยดี ระหว่างที่รอโครงสร้างบริษัท ผู้เขียนก็เจอปัญหามากมาย เกือบเอาตัวไม่รอดเหมือนกัน แต่โชคก็ยังช่วยให้เอาตัวรอดมาได้ และในที่สุดได้รับมอบหมายให้ไปบริหารโรงแรม พี พี เนเจอร์ลีสอร์ท จากชาตุน ผู้เขียนสามารถทำให้บริษัทมีกำไรได้ในปีเดียว ปรับแผนนิดหน่อย และก็สามารถบริหารงานทำกำไรเพิ่มทุกปี ยกเว้นปีหลังจากที่เกิด สึนามิเพียงปีเดียว ผู้เขียนบริหารงานที่โรงแรม พี พี เนเจอร์ลีสอร์ท ควบคู่กับ โรงแรม พี พี เอราวัน ที่เกาะ พี พี จังหวัดกระบี่ เป็นเวลานานกว่า ๑๕ ปี มีความสุขกับการทำงานมาก ทำงานเหมือนเป็นเจ้าของเอง ฝ่ายเจ้าของก็พยายามพูดว่าผู้เขียนเหมือนเป็นคนในครอบครัวของเขา และผู้เขียนได้รับการแบ่งหุ้นของบริษัทด้วย แต่ไม่เคยทราบว่ามีจำนวนกี่หุ้นและมีมูลค่าเท่าใด ช่วงที่ผู้เขียนอายุ ๕๘- ๕๙ ปี เริ่มมีปัญหาเรื่องการบริหารงานภายใน เป็นปัญหภายในของเจ้าของ ทำให้ผู้เขียนเริ่มไม่สนุกกับการทำงาน ขณะเดียวกันได้เริ่มทำงานให้สังคม ช่วงที่กำลังเบื่อ มีคนรู้จักแนะนำให้ไปทำงานกับสามีของเขา มีการคุยและตกลงกันตามเงื่อนไขที่ต่อรองจนลงตัว แต่เมื่อผู้เขียนเข้าไปทำงานด้วย ไม่เป็นไปตามที่ตกลง ผู้เขียนจึงตัดสินใจลาออก และไม่คิดจะทำงานประจำให้กับใครอีกแล้ว โดยคิดแบบเข้าข้างตัวเอง และเชื่อมั่นตัวเองมากกว่า ถ้าผู้เขียนรับงานเป็นที่ปรึกษา ให้กับโรงแรมหรือบริษัททัวร์ สัก ๓ ราย คิดค่าที่ปรึกษา รายละ ๒ หมื่นบาท ผู้เขียนก็สามารถอยู่ได้ และสามารถทำงานให้กับสังคมได้ด้วย แต่เรื่องไม่ง่ายและเป็นอย่างที่คิด (โปรดติดตามตอนต่อไป)

บทเรียนการดำเนินชีวิตผู้สูงวัย (อายุ ๖๓-๖๔) ตอน ๖ : งานโรงแรม

เขียนโดย ม.ล.ชาญโชติ ชมพูนุท

วันจันทร์ที่ 08 กรกฎาคม 2013 เวลา 00:00 น. -

---

8 กรกฎาคม 2556

เพื่อให้สามารถติดตามและทราบรายละเอียดในการทำงานของผู้เขียนในแต่ละสถานประกอบการ ขอให้อ่านบทความที่ผู้เขียนเคยเขียนไว้ก่อนหน้านี้ ได้แก่

บทความกรณีศึกษาโรงแรมสยามเบย์วิว โรงแรมสยามเบย์ซอร์

บทความกรณีศึกษา โรงแรมปวยหลวง

บทความกรณีศึกษา โรงแรมแม่น้ำ

ทรัพยากรมนุษย์ในธุรกิจโรงแรม

เรียนรู้เรื่องการเงิน ในธุรกิจโรงแรม

เรียนรู้เรื่องการเงิน กรณีศึกษา Golden Tour