

VENTURE SPIRIT DECLARATION  
AND  
10 POINTS ON ACHIEVING OBJECTIVES

*(updated: 18 March, 2020)*

## VENTURE SPIRIT DECLARATION

คำว่า Venture มีหลายความหมาย สำหรับกลุ่มบริษัท จีเอ็มโอ อินเทอร์เน็ต นั้น คำว่า Venture หมายถึง บริษัทที่มุ่งสู่เป้าหมายโดยไม่กลัวความเสี่ยงด้วยนวัตกรรมที่ล้ำสมัย ความเข้าใจ ขั้นตอน และสติปัญญา เพื่อบรรลุเป้าหมายที่ว่า "ความปรารถนา คือ ความฝัน" สร้างบริษัทที่ได้รับความเชื่อถือ ได้รับการสนับสนุนมากมายจากทุกคน ส่งต่อรอยยิ้มและความตื่นเต้นผ่านผลิตภัณฑ์และบริการ เราจึงส่งต่อ Venture นี้ ให้แก่ทีมงานของเราทุกคน เพื่อให้ทุกคนเข้าใจในประกาศนี้

"ต่อจากนี้คือ คำอธิบายของวัฒนธรรมและแนวทาง ที่พัฒนาและเติบโตขึ้นตั้งแต่ Venture ของเรา ได้ก่อตั้ง มันถูกบันทึกเพื่อใช้เป็นพื้นฐานการอบรม ด้านการสื่อสารและการคิดสร้างสรรค์ให้กับผู้ร่วมงาน เราคือ Venture ธุรกิจของ Venture มากมายเน้นในความแข็งแกร่งทางด้านเทคโนโลยี และรูปแบบการบริหารจัดการ แต่สิ่งที่ทำให้ Venture ที่แท้จริงแตกต่างคือ การส่งต่อจิตวิญญาณให้กับสมาชิกทุกคน

"รูปแบบการบริหารจัดการแบบดั้งเดิมนั้นโดยมากให้น้ำหนักกับทฤษฎีเมื่อก่อตั้งและให้ความสำคัญกับขั้นตอน ทักษะ และคู่มือการปฏิบัติงานมากเกินไป" ในขณะที่เดียวกันก็ใช้วิธีการควบคุมพนักงานด้วยวิธีการให้รางวัลและการลงโทษ เนื่องจากมีความคิดที่ว่า คนมักขาดความเอาใจใส่

อย่างไรก็ตาม เราเชื่อว่าทรัพยากรที่สำคัญที่สุดของบริษัทคือ คน โดยผลลัพธ์สามารถเพิ่มประสิทธิภาพขึ้นได้หลายเท่าขึ้นอยู่กับคน นอกจากนั้น ยังสามารถเพิ่มได้อีกหลายสิบเท่าหากทำงานรวมกันเป็นกลุ่ม ด้วยจิตวิญญาณเดียวกัน กลุ่มคนสามารถบรรลุเป้าหมายที่น่าทึ่งได้ นี่คือนวัตกรรมที่แยกเราออกอย่างชัดเจน ในฐานะของ Venture ที่แท้จริง "

ผู้ร่วมงานของกลุ่มบริษัท จีเอ็มโอ อินเทอร์เน็ตทุกคน จะเติบโตไปพร้อมกับการเชื่อมต่อผู้คน บริษัท และสังคม ในฐานะกลุ่มบริษัทที่เป็นแรงบันดาลใจอย่างแท้จริง โดยใช้ทักษะและความสามารถอย่างเต็มที่ จิตวิญญาณของเราต่อไปนี้จะถูกส่งต่อ

## ความฝันของเรา | อะไรคือสิ่งที่เราให้คำมั่นเอาไว้

- มุ่งมั่นอย่างแรงกล้าเพื่อเป็น "NO.1" ในธุรกิจอินเทอร์เน็ต
- มีความสุข ประสบความสำเร็จ และเป็น "NO.1"
- สำหรับเรา ความสุข คือ ความสงบทางใจ และความพึงพอใจในการบรรลุเป้าหมายของเรา
- สำหรับเรา ความสำเร็จ คือ การเติมเต็มชีวิต ด้วยความมุ่งมั่น เจริญรุ่งเรืองและความอิมเมจของหัวใจ ในขณะที่สรรสร้างรอยยิ้มและความตื่นเต้นให้กับทุกคน
- สำหรับเรา การเป็น "NO.1" ไม่ใช่การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง แต่เป็นการเปรียบเทียบกับตัวเอง

### อินเทอร์เน็ตสำหรับทุกคน : Internet for everyone

- เรามุ่งมั่นเป้าหมายในการสร้างสมดุลระหว่าง (1) สุขภาพกายและสุขภาพจิต (2) สังคมและครอบครัว และ (3) เป้าหมายทางการเงิน
- การแบ่งปันความฝัน คือ เป้าหมายต่อสังคม
- ความฝันของเราคือการเป็น "NO.1"

## วิสัยทัศน์ | ทำอย่างไรเราจึงประสบความสำเร็จ

"เราเน้นใช้ทรัพยากรทางธุรกิจของเราสำหรับ โครงสร้างพื้นฐานและบริการอินเทอร์เน็ต หรือ "แพลตฟอร์ม" บนอินเทอร์เน็ตท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงในยุคดิจิทัล เพื่อสร้างรอยยิ้มและความตื่นเต้นให้กับลูกค้า และได้รับผลประโยชน์จากสิ่งเหล่านั้น"

## ปรัชญา | เรามาถึงจุดนี้ได้อย่างไร ?

เรามุ่งมั่นที่จะเปลี่ยนแปลงนิยามอุตสาหกรรม รวมถึงดูแลวัฒนธรรมของอินเทอร์เน็ต เราเชื่อในความสำเร็จของการมีส่วนร่วมทางสังคม และเราทำงานอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างแรงบันดาลใจ ความตื่นเต้นและสร้างรอยยิ้มให้แก่ลูกค้า

## หัวใจของธุรกิจ | กฎและหลักการดำเนินงานพื้นฐาน

## [หลักพื้นฐาน]

1	เรามุ่งมั่นเพื่อเป็น "NO.1" ในอุตสาหกรรมอินเทอร์เน็ต เราจะไม่เริ่มธุรกิจใหม่จนกว่าเราจะได้เป็น "NO.1"
2	บริษัทของเรา ประกอบด้วยบุคคลที่มีความฝัน วิสัยทัศน์ ปรัชญา ใจรักในธุรกิจและเป้าหมายของธุรกิจที่เหมือนกัน
3	เป้าหมายของกลุ่มบริษัท จีเอ็มโอ อินเทอร์เน็ต อยู่บนพื้นฐานของแผนธุรกิจ 55 ปี
4	กิจกรรมทางการตลาด อยู่บนพื้นฐานกลยุทธ์และแผนธุรกิจในรูปแบบของ กลุ่มบริษัท จีเอ็มโอ และมุ่งไปให้ถึงเป้าหมายด้วย แผน 10 ประการ
5	เราตระหนักดีว่า การปฏิวัติอุตสาหกรรมเกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวในทุกสองร้อยหรือสามร้อยปี และเราพร้อมจะคว้าโอกาสนั้น ในการปฏิวัติเข้าสู่ยุคดิจิทัลในปัจจุบัน
6	จดจำถึง ความรู้สึกตื่นเต้นของเรา เมื่อได้เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตเป็นครั้งแรก
7	เราจะส่งมอบเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้กับทุกคนทั่วโลก ด้วยคุณค่าและแนวคิดของความ สะดวกสบายและใช้งานง่าย
8	เป้าหมายของเราต่อสังคม คือ การพัฒนาอินเทอร์เน็ตเพื่อให้ทุกคนมีรอยยิ้มและความ ตื่นเต้น
9	ผลิตภัณฑ์และบริการทั้งหมดของเรา ต้องเหนือกว่าคู่แข่ง และเป็น "NO.1" ในด้าน คุณลักษณะ ราคา และการออกแบบ
10	คิดเสมอว่า ต้องไม่ทำซ้ำสิ่งเดิมโดยปราศจากคำถาม เมื่อใดที่เราหยุดตั้งคำถาม นั่นคือ เราหยุดการเติบโตก้าวหน้า
11	เพิ่มพูนจุดแข็งและเสริมความแข็งแกร่ง ให้จุดอ่อน ด้วยผลิตภัณฑ์อันดับ 1
12	การทำธุรกิจ เปรียบเหมือน สงคราม อาหารของเราคือการเป็น "NO.1" และความภาคภูมิใจ เราขายประสบการณ์ และสิ่งที่เราหาคือ การขายขอบเขตของรอยยิ้ม
13	อินเทอร์เน็ตยุคใหม่ คือยุคของการเอาใจใส่ เรามุ่งมั่นที่จะเป็นส่วนหนึ่งทั้งในฐานะของบุคคล และ บริษัท
14	การเอาใจใส่ เกิดจากการรวมกันของ ธรรมชาติและความรู้สึก สิ่งสำคัญคือการเป็นผู้หนึ่งที่สร้างสรรค์ เช่นเดียวกับการสร้างผลิตภัณฑ์อันดับ 1

15	"บริษัทควรทำให้ผู้ร่วมงาน ผู้ถือหุ้น ลูกค้า รวมถึงทุกคนที่เกี่ยวข้องมีความสุข " <i>รอยยิ้มคือเครื่องชีวิตของเรา</i> "
16	เราต้องให้บริการที่ดีที่สุดกับทุกคนที่เราเกี่ยวข้อง ไม่ใช่เฉพาะลูกค้า
17	รู้ว่าเราได้รับโอกาสดีเยี่ยม ในการบรรลุความพึงพอใจทั้งทางวัตถุและจิตวิญญาณ
18	เราไม่ยินยอมให้มีความอคติกับ สัญชาติ เชื้อชาติ เพศ ภาษา การศึกษา หรือปัจจัยอื่นๆ เรามองคุณค่าของคนจากความสามารถและความดี
19	เพื่อให้เรายังคงเป็น "NO1" เราจำเป็นต้องรักษาสภาพแวดล้อมและระบบการทำงาน ให้ช่วยส่งเสริมการเรียนรู้ การศึกษา ให้แก่วิศวกร และ ทีมออกแบบมืออาชีพ ให้มีการพัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี อยู่เสมอ
20	"วิศวกร" และ "นักร้องแบบ" เป็นทรัพยากรที่สำคัญของบริษัท เราควรเคารพความสามารถในการสร้างและพัฒนาสิ่งที่มีคุณค่าใหม่ๆ
21	ทำทุกอย่างให้เท่าเทียม และราบรื่น

### Spirit | เจตนารมณ์ หัวใจในการทำงาน

1	ธุรกิจมันจะมีจุดไฟที่สออยู่เสมอ ซึ่งเราสามารถอธิบายได้ดังเช่น ฟินตรงกลางเฟรมของการแข่งขันโบว์ลิ่ง เราต้องมุ่งเป้าไปที่ความสำเร็จสูงสุดด้วยการใช้พลังงานต่ำสุด
2	การปรับปรุงโครงสร้างองค์กร ต้องมุ่งเน้นไปที่ประเด็นสำคัญ ธุรกิจไม่มีที่สิ้นสุด การมุ่งเน้นที่ประเด็นสำคัญหมายความว่า เราไม่ได้ทำสิ่งใดๆ ที่นอกเหนือจากงานที่เกี่ยวข้องกับประเด็นสำคัญนั้น
3	"ให้ความสำคัญกับสิ่งเหล่านี้ - เริ่มต้นก่อนเสมอ - ให้ความร่วมมือกับผู้อื่นเสมอ - เชื่อมั่นในศักยภาพของตัวเอง - มีทัศนคติที่ดี"
4	จัดลำดับความสำคัญของงานในมุมมองของ ความเร่งด่วนกับความสำคัญ รวมถึง การสร้างรายได้และการลดค่าใช้จ่าย
5	เริ่มทำก่อน และมีความกระตือรือร้นเสมอ
6	มีความสุขกับทุกสิ่ง
7	ใส่ใจความสำคัญก่อนเป็นอันดับแรก

8	กลุ่มบริษัท จีเอ็มโอ อินเทอร์เน็ต เป็นครอบครัวใหญ่ ใจอ่อนโยนและเอาใจใส่ครอบครัวของเรา
9	ขอความช่วยเหลือเมื่อต้องการ และช่วยเหลืออย่างสุดความสามารถเมื่อผู้อื่นร้องขอ
10	ผู้ร่วมงานของกลุ่มบริษัท จีเอ็มโอ อินเทอร์เน็ต เป็นผู้ที่มีทัศนคติที่ดี รอยยิ้มที่จริงใจ และน้ำเสียงที่มั่นใจ
11	การท้าทายสร้างรอยยิ้ม จงท้าทายลูกค้าและผู้ร่วมงานอย่างสดใส และเป็น No.1 ของการท้าทายด้วย
12	มีความสุขกับการมีชีวิต และยินดีกับสิ่งที่อยู่รอบตัวเรา
13	ขอโทษอย่างจริงใจเมื่อทำพลาดหรือล้มเหลว
14	อุปสรรค คือโอกาสที่ดีสำหรับการเติบโต มองหาและท้าทายมัน

### Learning | การเรียนรู้

1	สถานที่ทำงาน คือ สถานที่สำหรับการพัฒนาอย่างมืออาชีพ
2	การเปรียบเทียบ ทำให้ได้แนวคิดใหม่ การตรวจสอบ ค้นคว้า และเรียนรู้ ไม่มีอะไรที่เป็นไปไม่ได้
3	ต้องมั่นใจว่า เราได้ทำการฝึกฝนอย่างสมบูรณ์
4	จดบันทึกทุกครั้ง และส่งต่อข้อมูลทุกอย่างลงใน ระบบนาซ่า ซึ่งเป็นระบบภายในของเรา

### Objectives | วัตถุประสงค์

1	วัตถุประสงค์ของเราประกอบด้วย <ol style="list-style-type: none"> <li>เป้าหมายของยอดขาย เป้าหมายของกำไร และการดำเนินการที่อยู่บนแผน 55 ปี เพื่อเป้าหมายในปี 2051 คือ รายได้ 10 ล้านล้านเยน และผลกำไร 1 ล้านล้านเยน</li> <li>การดำเนินการตามแนวทางของ Spirit Venture</li> <li>ผลลัพธ์ของรอยยิ้มและความกระตือรือร้นของลูกค้า</li> </ol>
2	เราทุกคนต้องตั้งเป้าหมายและทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายร่วมกัน

3	การจัดการ คือ การวางแผนแบบย้อนหลัง โดยวางแผนจากวัตถุประสงค์และเป้าหมายสุดท้ายที่ต้องการ
4	ทุกเป้าหมาย ต่างมีกำหนดเวลา เราต้องกำหนดเวลา เราจำเป็นต้องกำหนดเวลา เพื่อเปลี่ยนให้งานทั่วไป กลายเป็น "งาน" ที่เป็นชิ้นอัน
5	การกำหนดเป้าหมาย ต้องกำหนดอย่างชัดเจน ไม่กำกวม เช่น ณ สิ้นวัน, ปลายอาทิตย์ หรือ ปลายเดือน เป็นต้น แต่ควรกำหนดให้ชัดเจน เช่น ภายในวันศุกร์ ที่ 9 ธันวาคม 2019 เวลา 18.00 น. เป็นต้น
6	ติดตามเป้าหมายโดยใช้ตัวเลข ตรวจสอบและรายงานความก้าวหน้าทุกวัน
7	การประเมินผล ไม่ได้อยู่บนผลลัพธ์ทางการเงิน แต่อยู่บนความสำเร็จของเป้าหมายและการเติบโต
8	รับผิดชอบต่อผลลัพธ์ของเป้าหมาย ไม่ว่าจะสำเร็จหรือไม่

### Knowledge | ความรู้

1	เทคโนโลยีล่าสุด, คุณค่า และ ความเชี่ยวชาญ คือ เครื่องมือในการทำงานที่สำคัญ, การคิดนอกกรอบ ไม่มีแบบแผนตายตัว ทางด้านความคิด เราจะดำเนินธุรกิจของเรา ด้วยเทคโนโลยีล่าสุด, คุณค่า และ ความรู้"
2	อธิบายด้วยถ้อยคำที่กระชับ ไม่ก็คำ อย่าทำผู้อื่นเสียเวลา
3	ควรใช้วลีสั้นๆ ใช้ภาพที่สื่อความหมายได้ง่าย ใช้อักษรตัวใหญ่ในการนำเสนอ (ขนาดของตัวอักษร หัวเรื่อง ควรมีขนาดอย่างน้อย 36 และ เนื้อความควรมีขนาดอย่างน้อย 24)
4	แนะนำแนวความคิดของเกมสร้างแรงจูงใจ ในทุกๆ การปฏิบัติ
5	ติดตามคู่แข่งทุกวัน เมื่อคู่แข่งเกิดความเปลี่ยนแปลง ให้ "ก้าวข้าม" และจัดการความเปลี่ยนแปลงเหล่านั้นภายในวันเดียวกัน
6	ข้อมูลเชิงลึกมีให้ทุกทีในระดับปฏิบัติการ ตั้งแต่การปรับปรุงไปจนถึงกลยุทธ์การโฆษณา และเว็บไซต์จนถึงข้อเสนอแนะผ่านข้อร้องเรียนจากลูกค้า เมื่อตัวเลขที่รายงานต่ำกว่าความคาดหวัง เราจะต้องกลับไปพิจารณาที่ระดับปฏิบัติการเพื่อตัดสินใจ
7	"ใช้โมเดล AARRR เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของแต่ละบริการโดย ทำให้กลุ่มเป้าหมายรู้จักบริการ (Acquisition) ทำให้กลุ่มเป้าหมายเริ่มใช้บริการ (Activation) และใช้อย่างต่อเนื่อง (Retention) จากนั้นทำให้กลุ่มเป้าหมายแนะนำบริการให้กับผู้อื่น (Referrals) รวมถึงการสร้างรายได้จากกลุ่มเป้าหมาย (Revenue) สร้างกราฟเพื่อรายงานผลที่

	สามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลา และใช้กราฟเพื่อวางแผนการเพิ่มประสิทธิภาพ รวมถึงทำการประเมินผลบ่อยครั้งโดยใช้ A/B Test และมีการทำซ้ำอย่างต่อเนื่อง ตามหลัก PDCA เพิ่มความเร็วในการเพิ่มประสิทธิภาพ ถ้าเราเพิ่มประสิทธิภาพได้ 0.2% ทุกวัน จะทำให้เพิ่มประสิทธิภาพได้ถึง 200% ต่อปี
8	การนำผลจากการผสมผสานที่เกิดขึ้นต่าง ๆ นำมาประยุกต์ใช้ได้ ในหลาย ๆ ด้าน
9	ถ้าหากเราทำสิ่งใด ให้ตรวจสอบและประเมินในทุกขั้นตอนที่ทำ ในเชิงตรรกะและปริมาณ ( คือ ขั้นตอน C ใน PDCA)จากนั้น ให้คำนึงถึงผลลัพธ์ เพื่อใช้ในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
10	อย่าเพิ่งเชื่อมั่นในความรู้สึกของตนเอง เราต้องรับฟังเสียงจากลูกค้าและทีมงาน ตัดสินใจอย่างเป็นกลางโดยใช้ข้อมูลด้านปริมาณและผลจากแบบสอบถาม
11	ในแบบสอบถาม จำเป็นต้องมีตัวเลือกที่ชัดเจนให้แก่ผู้ตอบแบบสอบถาม เพื่อให้ได้ผลที่ชัดเจน ว่าเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย และควรต้องมีช่องสำหรับบอกรอคความ คิดเห็นแบบอิสระด้วย
12	ตลาดที่มีความเป็นไปได้ อาจเป็นเป้าหมายของเรา สะสมความรู้ทางทฤษฎีและการบริหารจัดการอยู่เสมอ
13	ศึกษาและพัฒนาขั้นตอนการทำงานและกฎของบริษัท เพื่อให้บริษัทสามารถดำเนินการได้ด้วยตัวเอง
14	บริษัทที่เข้มแข็ง คือ บริษัทที่มีความละเอียดและความใส่ใจในการทำงาน
15	เมื่อเจรจาทางธุรกิจกับลูกค้า <b>ให้ติดต่อกับผู้รับผิดชอบโดยตรง</b> โดยไม่ผ่านผู้อื่น
16	ในการประชุม ให้ตัดสินใจและบันทึกสิ่งเหล่านี้ลงในบันทึกการประชุม (1) สิ่งที่ต้องทำ (2) วันที่กำหนดส่ง (3) กำหนดการประชุมครั้งต่อไป และส่งบันทึกการประชุมให้สมาชิก หลังจากการประชุม
17	ตรวจสอบค่าใช้จ่าย แต่ละรายการ , อย่าเชื่อเพียงแค่ว่า รายงานสรุปเท่านั้น
18	พัฒนากิจกรรมบริหารจัดการเวลา และการแบ่งลำดับความสำคัญของงาน
19	พัฒนาและส่งต่อวิธีการทำงานที่มีประสิทธิภาพ
20	ใช้ทางลัดสู่ความสำเร็จ ด้วยการใช้ข้อได้เปรียบจากความชำนาญการจัดการขององค์ความรู้ จากกลุ่มบริษัท เรียนรู้ความลับจาก "คัมภีร์แห่งความสำเร็จ"
21	รักษาสถานที่ทำงานให้มีประสิทธิภาพโดยทำให้พื้นที่ทำงานเป็นระเบียบ ทุกคนควรรักษาความ เป็นระเบียบเรียบร้อย



### Believe in our potential | เชื่อในศักยภาพของเรา

1	ยินดีกับความเปลี่ยนแปลง ทุกคนเปลี่ยนแปลง การเปลี่ยนแปลงเริ่มต้นจากความคิด"
2	เราต้องมั่นใจในแบรนด์และผลิตภัณฑ์ของเรา เพื่อให้สังคมสนใจและเชื่อถือ พัฒนาทักษะการสื่อสารอยู่เสมอ
3	เราไม่เคยพบปัญหาที่ไม่สามารถแก้ไขได้, เราไม่เคยพบปัญหาทางการเงินที่แก้ไขไม่ได้, ปัญหาที่เราพบอยู่เสมอ นั้น สามารถแก้ไขได้เสมอด้วยความพยายามเพียงเล็กน้อย ไม่เคยมีปัญหาที่เราไม่สามารถแก้ไขได้
4	"การรวมแนวคิด" แนวคิดใหม่โดยมาก เกิดจากการรวมกันของแนวคิดในปัจจุบัน จนถึงนวัตกรรมแรกๆ ในโลก คือ "ดินสอที่มียางลบอยู่ด้านหลัง"

### Be Charismatic | จงเป็นคนมีเสน่ห์

1	จำนวนรอยยิ้ม แสดงถึงความนิยมของเรา, เรามุ่งมั่นที่จะสร้างฐานความนิยมของเรา"
2	ร้องไห้, หัวเราะ และแสดงความรู้สึก จงยินดีกับทุกสิ่ง
3	การแสดงความคิดเห็นต่อความสำเร็จของแต่ละบุคคล, กลุ่ม, บริษัท และกลุ่มบริษัท เป็นสิ่งสำคัญ
4	แสดงความยินดีต่อผู้ร่วมงานเมื่อพวกเขาประสบความสำเร็จ
5	มีมารยาทและสุขภาพ มารยาทเกิดจากการกระทำและการสื่อสารที่จริงจัง การทักทาย มารยาทการพูด รวมไปถึงการเรียกชื่อผู้ร่วมงานพร้อมกับตำแหน่ง

มาร่วมกันสร้างประวัติศาสตร์ด้วยการส่งต่อ Venture Spirit นี้

## 10 Points on Achieving Objectives :

### 10 ข้อ สู่การบรรลุเป้าหมาย

(since 2001)

ด้วยการขยายตัวของอุตสาหกรรมอินเทอร์เน็ตและการรวมกันของกลยุทธ์ รวมถึงพนักงานที่ยอดเยี่ยมของเรา ทำให้เราเป็นผู้นำในการเริ่มต้นธุรกิจ เพื่อรักษาตำแหน่งนี้เราจะต้องเตรียมพร้อมทันที สำหรับการเติบโตของอุตสาหกรรมอินเทอร์เน็ตที่คาดหวัง รวมถึงการคุกคามของคู่แข่งที่เลียนแบบกลยุทธ์ของเรา ทุกคนในองค์กรและทีมบริหาร (ต่อไปนี้หมายถึง "ผู้นำ") จำเป็นต้องพัฒนาจุดแข็งที่นำไปสู่ความสำเร็จ ให้ไม่สามารกลอกเลียนแบบได้ การกิจของผู้นำคือการเพิ่มคุณค่าของทรัพยากรที่พวกเขาได้รับความไว้วางใจจากบริษัท เราไม่จำเป็นต้องผู้โต้แย้งกับปัญหาที่เป็น "ผู้นำ": สิ่งสำคัญสู่ความสำเร็จในฐานะผู้นำคือการทำตามหน้าที่ที่รับผิดชอบและทำให้สิ่งนั้นบรรลุเป้าหมาย

#### 1 | เป้าหมาย คืออะไร?

1	เป้าหมายคือศัตรูของเรา จะไม่มีสิ่งใดเป็นเป้าหมายหากปราศจาก deadline *การกำหนด deadline คือ การเปลี่ยนให้งานทุกอย่างไป กลายเป็น "ชิ้นงาน" *ควรกำหนด deadline อย่างทันที, โดยกำหนด deadline ให้สั้นที่สุด ตามความเหมาะสม โดยคำนึงถึง <b>ลำดับความสำคัญของงาน</b>
2	เป้าหมาย คือ ผลลัพธ์ จากการมุ่งเป้าสู่ความสำเร็จ "แนวทาง" เป็นเพียงสิ่งที่จะกลายเป็น "จุดมุ่งหมาย" เมื่อมีการระบุเป็น ตัวเลข
3	จงจำไว้ว่า เป้าหมายนั้น แสดงถึง ความคาดหวังขั้นต่ำ, ผู้นำ ต้องรับผิดชอบ แม้ว่า จะทำงานไม่ได้ตามเป้า แม้แต่คนเดียว (ผู้นำ จำเป็นต้องรับผิดชอบ ต่อผลที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นอย่างไรก็ตาม)

## 2 | การปฏิบัติเพื่อไปสู่เป้าหมาย

1	หากเพียงกำหนดแค่เป้าหมาย คงไม่ประสบความสำเร็จ การไปสู่ความสำเร็จ <b>จำเป็น</b> ต้องมีความรู้
2	<p>การกำหนด เป้าหมาย ลงไปใน แผนปฏิบัติการ นั้น หมายถึง การมุ่งมั่นตั้งใจ, กระตุ้นแรงจูงใจ รวมถึงการสร้างกิจกรรมอื่นๆที่ไม่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ไปสู่ความสำเร็จ</p> <p>เพื่อที่จะนำ "เป้าหมาย" ไปสู่การ "ปฏิบัติ" เราจำเป็นต้องใช้อุปกรณ์เครื่องมือ และ มาตรการทุกอย่างที่มี ทำสิ่งเดียวกันซ้ำแล้วซ้ำอีก จนความผิดพลาดลดลง กระทั่งได้ผลลัพธ์ที่พอใจ</p> <p>ไม่เพียงแต่การลงมือทำเท่านั้น เรายังต้องสร้างความประทับใจ, อาจเป็นการยากที่จะวัดแรงจูงใจของทีมว่ามีมากน้อยเพียงใด แต่ "คุณภาพ" และ "ปริมาณ" จากการปฏิบัติงานของทีมในบางครั้ง สามารถบ่งบอกถึงแรงจูงใจของทีมได้</p> <p>อย่าเรียก เป้าหมาย ของเรา ว่า "แผน" หรือ "งบประมาณ", เพราะ"แผน" หรือ "งบประมาณ" ไม่ได้สะท้อนความแตกต่าง ที่ทีมจำเป็นต้องบรรลุเป้าหมาย</p>

## 3 | ตั้งเป้าหมาย และกระจายความรับผิดชอบ

1	ผู้บริหารระดับสูง ตั้งเป้าหมายให้แก่ ผู้นำทีม จากนั้น ผู้นำทีม ต้องรับผิดชอบในการทำให้เป้าหมายสำเร็จ
2	นี่คืองานของผู้นำทีม ที่จะตั้งเป้าหมาย ให้แก่ลูกทีม แต่การตั้งเป้าหมายนี้ ต้องไม่ใช่เกณฑ์ประชาธิปไตย, ผู้นำทีมสามารถรับฟังความคิดเห็นได้ แต่ต้องไม่ใช่เวทีต่อเป้าหมาย
3	ผู้นำทีม ต้องทำหน้าที่ของตนเองให้สำเร็จ ด้วยการมอบหมายเป้าหมายเชิงปริมาณให้แก่ลูกทีม (เป้าหมายเชิงปริมาณคือ สามารถชี้วัดเป็นตัวเลขได้)

	เป้าหมาย จะสำเร็จได้ จากการมอบหมายงาน
4	หน้าที่ของผู้นำทีม คือ (1) รักษาเป้าหมายของทีม เพื่อให้สำเร็จ (2) ตรวจสอบ และติดตามผล ของงานที่ได้มอบหมายไป
5	การติดตามผล สามารถบอกได้ถึง ผลลัพธ์ และเหตุผล ของงานที่สำเร็จ

#### 4 | กำหนดเป้าหมายให้ชัดเจน

1	เป้าหมายที่ไม่สมเหตุผลผลจะทำให้แรงจูงใจของทีมลดลง * ตั้งเป้าหมาย เป็นตัวเลข อย่างเป็นกลาง โดยอ้างอิงจากข้อมูลในอดีต * กำหนดกฎต่างๆ อย่างชัดเจน * เลือกเป้าหมายที่จะเป็นที่ยอมรับในสัดส่วน 90% ของจำนวนสมาชิก โดยไม่ต้องคำนึงถึงศักยภาพและความคิดเห็นรายบุคคล
2	เป้าหมายควรมี สัดส่วนขององค์ประกอบต่างๆ ซึ่งองค์ประกอบเหล่านั้น จะเป็นมูลค่าที่คาดหวังของการไปสู่ความสำเร็จ
3	ในการตั้งเป้าหมาย จำเป็นต้องคำนึงถึงเป้าหมายรายบุคคลของทีม พิจารณาสถานการณ์และปัจจัยทั้งหมด อ้างอิงการใช้ระบบการให้คะแนนที่เป็นมาตรฐานเป็นแบบอย่าง ดังเช่น ระบบของโอลิมปิกเป็นต้น

#### 5 | Add progress markers กำหนดวิธีและผลที่คาดหวังในการรายงานความคืบหน้า

1	ควรมีการพบทีมงาน อย่างน้อยทุก 5 วัน และให้ทีมรายงานผล (พร้อมกับข้อมูลที่คาดการณ์ และข้อมูลเชิงลึก) เมื่อเวลาผ่านไป ส่วนที่เป็นข้อผิดพลาด จะค่อยๆ ลดลง
2	จัดการข้อมูลการประมาณการอย่างระมัดระวัง โดยหลักการ ทีม ควรทำการรายงาน แลกเปลี่ยนข้อมูลที่สำคัญในทีมทุกวัน และอย่างน้อย ทุกๆ 5 วัน การจัดการเรื่องความคืบหน้าของงาน จะช่วยให้

	เป้าหมายในอนาคตมีความชัดเจนยิ่งขึ้น จะช่วยทีมงานมองเห็นได้ว่า ความสำเร็จนั้น อยู่ใกล้แค่เอื้อม
3	ตารางแสดงความคืบหน้า เป็นตารางที่จะทำให้คาดผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ รวมทั้ง กราฟแสดงผล, เครื่องหมาย ลูกศร การขีดเขียนข้อความ และ คอมเมนต์ต่างๆ การเขียนคอมเมนต์ ด้วยตัวอักษรสีแดง จะเป็นการกระตุ้นทุกคนในทีม
4	บนตารางแสดงความคืบหน้า ให้จัดอันดับจาก 1 ถึง 5 โดย 1=บรรลุเป้าหมาย, 5 =ไม่มีความคืบหน้า, ตัวอย่างเช่น อันดับที่ 2 นั้น จะหมายถึงบรรลุเป้าหมายหรือบรรลุเป้าหมายเต็มที่, ส่วนเป้าหมายที่ไม่บรรลุเต็มที่ จะไม่สามารถอยู่ในอันดับที่ 2 นี้, เป้าหมายใดๆ ที่อยู่ในอันดับ 3 หรือต่ำกว่า คือ ไม่บรรลุเป้าหมาย, Nothing less than 100% is success.
5	หมั่นอัปเดตข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ เพราะข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน real time เป็นข้อมูลที่มีความสำคัญ และมีมูลค่า

## 6 | จัดการประชุมอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาความสามารถของทีม

1	การแสดงผลออกทางอารมณ์เพียงอย่างเดียวที่เราสามารถแสดงต่อลูกทีมได้ คือ ความใส่ใจด้านการพัฒนาความสามารถของทีม
2	ให้ข้อมูลที่แท้จริง และทำให้ทีมยอมรับ
3	อย่าตั้งสมมติฐาน ไม่เป็นนามธรรมและไม่โยนความผิด
4	อย่าเพียงแต่บอกลูกทีมว่า เราเกือบจะสำเร็จตามเป้าหมายแล้ว แต่ควรช่วยสนับสนุน/มีส่วนร่วม ทำให้ลูกทีมสามารถทำสำเร็จได้จริงๆ

## 7 | เพิ่มจำนวนเป้าหมาย

1	มันจะดีกว่า ถ้าเรามีเป้าหมายหลายอย่าง อย่างน้อย 7-8 เป้าหมาย ซึ่งจะทำให้เราเข้าใจว่า เป้าหมายใดที่อาจจะไม่เหมาะสมกับเรา
---	---

2	สำหรับทีมงานคนที่ไม่สามารถบรรลุเป้าหมาย ผู้นำทีม ต้องใช้การกำหนด <b>ปริมาณงาน</b> ที่ทำให้มากเพียงพอ และทำการตรวจสอบความคืบหน้าทุกวัน เพื่อให้มั่นใจว่าทีมงานจะสามารถบรรลุเป้าหมายให้ได้
---	--

## 8 | เป้าหมายและ การประเมินประสิทธิภาพการทำงาน

1	ใช้ความสำเร็จของเป้าหมาย เป็นพื้นฐานของการประเมินผลงาน มิฉะนั้น ทีมงานจะไม่มีจุดหมายในการกำหนดเป้าหมาย
2	ยิ่งผู้นำทีม มีเป้าหมายมากเพียงใด ยิ่งทำให้เป้าหมายทางประสิทธิภาพของทีมควรมีมากขึ้นเท่านั้น

## 9 | ให้ความสำคัญในการรายงาน

1	ยิ่งผู้นำทีม มีเป้าหมายการจัดการมากเท่าใด ยิ่งทำให้ ลูกทีม ควรมี เป้าหมายในผลงาน มากขึ้นเท่านั้น
2	ทุกองค์กร ล้วนมีปัญหา ซึ่งหมายความว่า ไม่มีองค์กรใด ไม่มีปัญหา และหากองค์กรใด ไร้ซึ่งปัญหา อาจมีได้ 2 เหตุผล นั่นคือ องค์กร ไม่มีเป้าหมาย หรือ ตัวของทีมบริหารขององค์กรเองนั้น ที่เป็นต้นเหตุของปัญหา
3	และนี่คือ หน้าทีของทีมบริหาร ที่ต้องชี้ถึงปัญหา และทำการแก้ไขปัญหานั้น
4	ถ้าปัญหานั้น ไม่สามารถแก้ไขได้ จำเป็นต้องรายการปัญหานั้น แก่ผู้บริหารในระดับชั้นสูงขึ้นไป , การรายงาน เป็นสิ่งสำคัญหลักในองค์กร , เราจำเป็นต้องยอมรับว่าหน้าที่ที่สำคัญที่สุดของผู้จัดการ คือ การรายงาน ให้ข้อมูล ดังนั้น เราไม่ต้องการผู้จัดการที่ไม่สามารถ รายงาน ให้ข้อมูลได้
5	เราใช้ตัวเลข ในการรายงาน, ห้ามใช้ข้อความที่จับต้องไม่ได้ เช่น "เรากำลังทำดีที่สุด" หรือ "ไม่เป็นไร" การใช้ข้อความในการรายงานที่จับต้องไม่ได้ เป็นสัญญาณของความคลุมเครือ ไม่ชัดเจน

6	นอกจากว่า เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการร้องเรียน ให้รายงานในเวลาที่กำหนด และถ้า ขณะนั้น เราไม่สามารถรับสาย หรือ ติดต่อได้ ให้ทำการโทรติดต่อและวางสาย 1 ครั้ง เพื่อเป็นการเตือนความจำ เพื่อให้ผู้ร้องเรียนได้ติดต่อกลับ
---	--

## 10 | ผู้นำคืออะไร?

1	<p>เราเป็นผู้นำ ก็ต่อเมื่อเราสามารถบรรลุเป้าหมาย, สามารถถ่ายทอดความสำคัญของงานให้ทีมได้รับรู้ ให้ทีมได้เติบโตและภูมิใจในงานของเขา และสามารถให้คำชื่นชมและคำวิจารณ์แก่ทีมอย่างเป็นกลาง</p> <p>ผู้นำที่ไม่สามารถดำเนินทีม คือผู้นำที่สามารถสร้างเฉพาะความพึงพอใจให้แก่ลูกทีม เมื่อต้องการให้ทีมบรรลุเป้าหมาย</p> <p>ผู้นำต้องไม่เกรงกลัวต่อความรู้สึกด้านลบของคนอื่น จากการกระทำของตนเอง ที่ต้องการให้งานบรรลุตามเป้าหมาย และเพื่อการพัฒนาศักยภาพของทีม</p> <p>ยิ่งกว่านั้น ผู้นำ ต้องพร้อมเสมอ และกระตือรือร้น ในการชี้มขมยยก่อง สมาชิกในทีมในเวลาและสถานการณ์ที่เหมาะสม และไม่เพียงเฉพาะเวลาที่ทีมบรรลุเป้าหมายเท่านั้น แต่ยังหมายรวมถึงเรื่องอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องที่เป็นการพัฒนาความสามารถของทีม</p>
2	<p>ผู้นำ ต้องมั่นใจว่า ลูกทีมเข้าใจในเป้าหมายของเขา และมีความพยายามที่จะบรรลุเป้าหมายได้ถึง 100% ซึ่งลูกทีมกระตือรือร้นทำได้ 70% ดังนั้น ผู้นำจะเริ่มเห็นผลสำเร็จ ก็ต่อเมื่อผู้นำผลักดันเป้าหมาย มากกว่า 100%</p> <p>ทีมจะไม่สามารถบรรลุเป้าหมายได้ หากผู้นำไม่ผลักดัน 100%</p>
3	เมื่อผู้นำไม่สามารถบรรลุเป้าหมาย, ให้ทำการรวมทีมเข้าไปในทีมหรือหน่วยงานอื่นๆ
4	ลูกทีม เลือกผู้จัดการไม่ได้ ทีมที่มีผู้นำที่ไม่มีการเรียนรู้และพัฒนา จะไม่มีความสุข
5	คำแนะนำ และคำสั่งของผู้นำ คือ ข้อบังคับ และ จำเป็นต้องถูกกำหนดขึ้น

6	ตั้งคำถามเพื่อให้มั่นใจว่า ลูกทีมมีความเข้าใจในความคาดหวังของผู้นำ หากลูกทีมไม่สามารถ ตอบสนองหรือโต้ตอบ แสดงว่า ลูกทีม ไม่เข้าใจและไม่สามารถมีส่วนร่วมต่อทีมได้ ดังนั้น ผู้นำ ต้องพยายามทำให้ทุกคนเข้าใจและสามารถตอบสนองได้ ยิ่งทีม มีการตอบสนองมากเท่าใด ยิ่งเป็นผลดี
---	--

ผู้ใดมีความฝัน ย่อมมีเป้าหมาย,

ผู้ใดมีเป้าหมาย ย่อมมีแผน,

ผู้ใดมีแผน ย่อมเกิดการลงมือทำ,

ผู้ใดลงมือทำ ย่อมเกิดผล,

ผู้ใดได้รับผล ย่อมมีความมั่นใจ,

ผู้ใดที่มีความมั่นใจ เป็นผู้ที่มีความฝัน.





**Thai version for;**

GMO-Z com NetDesign Holdings Co.,Ltd.

NetDesign Host Co.,Ltd.

NetDesign Paragon Co., Ltd.

NetDesign Co.,Ltd.

GMO-Z com (Thailand) Co.,Ltd.

GMO-Z com Holdings (Thailand) Co.,Ltd.

Contact : [admin@netdesigngroup.com](mailto:admin@netdesigngroup.com)

Tel. 02-6421105