

Information

► เรื่อง : ดา ชฎาพร
dogdadoo@hotmail.com

จริญญา หาญณรงค์

เพยเคิล็ดลัับนางงามเจ้าของธุรกิจ จิญญา ยิม และ เครื่องสำอางทาลิส แบ่งเวลาให้รายการธรรมะปุจฉา-วิสัชนา

เพียงระยะเวลา 2 ปี ชื่อของ “จริญญา หาญณรงค์” ก็ขึ้นทำเนียบนักธุรกิจหญิงเก่งแห่งวงการคอสเมติก แต่ความสวยดั่งนางงาม ไม่อาจเทียบเท่า ความงามจากภายในจิตใจของเธอ ผู้หญิงคนนี้ สร้างความสำเร็จด้วยหนึ่งสมองเด็ดเดี่ยวแบบนักค้า และสองมือของความเป็แม่ พร้อมหล่อหลอมทุกนาที ชีวิตด้วยกระแสธารแห่งธรรมนำพาสุข

หลายคนรู้จัก “ลูกตาล - จริญญา หาญณรงค์” หลากรูปแบบกันไป บ้างก็ยกเรื่องตำแหน่งรองนางสาวไทยอันดับสาม ประจำปี 2532 มาพ่วงท้ายชื่อของเธอ เมื่อมีโอกาสได้เข้าวงการบันเทิงในเวลาต่อมา ผู้คนส่วนหนึ่งจึงเรียกเธอว่า ดารา นักแสดง ผู้ประกาศ และพิธีกร แต่พอสาวสวยคนนี้สละบทบาทคนโสดและกลายเป็นโสดอีกครั้งก็ตาม บางคนก็ยังนึกถึงภาพเธอคู่กับอดีตสามี โดโต้-ยุทธพิชัย ชาญเลขา อยู่ นั่นเอง

อย่างไรก็ตาม อดีตไม่สำคัญเท่าปัจจุบัน เพราะตอนนี้ **จริญญา หาญณรงค์** คือผู้บริหารหญิงคนสวยแห่งบริษัท **เอเรียน่า อินเตอร์เนชั่นแนล** เจ้าของเครื่องสำอางทาลิส (Talis) และผู้บริหารหญิงแกร่งแห่งสถาบันสอนศิลปะป้องกันตัวเทควันโด **จิญญา ยิม (Jinya Gym)**

แต่แทนที่สาวสวยคนนี้จะสนุกกับวงการบันเทิง และหลงแสงสีมายาเจกเช่นคนอื่น จริญญากลับบอกว่า ตัวตนที่แท้จริงของเธอ นั่นคือความเป็นแม่ค้าผู้เต็มตัว

“เรามีหัวแม่ค้าตั้งแต่ธุรกิจยังไม่ชัดเจนแบบนี้ ย้อนไปตอนเด็กๆ ก็จะทำขนมขาย ที่ชอบก็เพราะแม่ค้าได้เงินสด ก็คิดง่ายๆแบบเด็ก พอโตขึ้นมาหน่อย ก็เปลี่ยนมาซื้อของจากต่างประเทศ พวกสินค้าแฟชั่นมาขาย แต่พอมาทำยิม ซึ่งเป็นธุรกิจกับครอบครัว เราก็เริ่มจริงจัง เริ่มมีหลักเกณฑ์ในชีวิต และเริ่มมองดูคู่แข่ง และเรียนรู้เขาที่เราอยู่เสมอ นั่นเพราะเราต่างอยู่วงการเดียวกัน”



เมื่อตกลงใจเป็นมั่นเหมาะ คุณแม่ลูกสามก็เริ่มเตรียมงานขึ้นโบแดงภายในเวลา 1 ปี โดยให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์โดนใจ เธอออกไปค้นหาสูตรเด็ดจากผู้เชี่ยวชาญ จนได้คัมภีร์สูตรเฉพาะของ Talis สำหรับบำรุงผิวหน้า 6 ชนิด และอีก 2 ชนิดเน้นบำรุงผิวกาย โดยมีส่วนผสมของค่าเป็นไฮโดรลิต

ผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Talis มีคุณประโยชน์เพื่อป้องกันและลบเลือนริ้วรอยมาเป็นอันดับหนึ่ง ตามด้วยไวท์เทนนิ่ง โลชั่นกันแดด และครีมทำความสะอาดผิว (Cleansing) ตามมาด้วยสลิมมิ่ง ตามกระแส และสนองความต้องการของเธอเอง ตลอดจนเกาะติดปัญหาเด็กวัยรุ่น และตามแฟชั่นด้วยเช่นกัน รวมถึงใส่ใจรายละเอียดของบรรจุภัณฑ์ โลโก้ พนักงาน และการตลาดด้วย

จริญญา เล่าว่า เครื่องสำอาง Talis สื่อคอนเซ็ปต์ว่าเป็นครีมที่นางงามใช้ นั่นคือเคล็ดลับนางงามที่ทุกคนสัมผัสได้ และใช้ดี 7 วันก็เห็นผล แล้วเธอก็ลงพื้นที่ขายด้วยตนเอง เพราะต้องการจะรู้สาเหตุที่แท้จริง ทั้งกรณีขายดีและขายไม่ดี โดยไปเปิดตัวที่จังหวัดนครราชสีมา บ้านเกิดของเธอเพื่อเอาฤกษ์เอาชัย ผลตอบรับที่ได้ คือลูกค้าซื้อติดมือติดมือไปเป็นจำนวนมาก ตามติดด้วยเทคนิคการตลาดแบบ Above the Line ใช้สื่อโฆษณาทั้งโทรทัศน์และสิ่งพิมพ์

พอผ่านช่วงเริ่มต้นธุรกิจสักพักหนึ่ง จริญญาก็สวมวิญญาณนักศึกษาเข้าร่วมอบรมในโครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (NEC) และโครงการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม (คพอ.) เพื่อศึกษาหลักการบริหาร คน บริหารงาน การลดต้นทุน ขั้นตอนการทำบัญชี โฆษณา ประชาสัมพันธ์ หรือแม้กระทั่งการเลือกบรรจุภัณฑ์ และการตลาด

จริญญาขยายความต่อว่า เธอสามารถซื้อวัตถุดิบจากหลากหลายโรงงาน โดยอาศัยการต่อรองเจรจาเพื่อให้ได้ต้นทุนสินค้าในราคาถูกจริง แถมยังสนุกกับการค้นหาซัพพลายเออร์รายใหม่ ทำให้รู้จักคนเยอะขึ้น นอกจากนั้น หากเธอมีปัญหา ระหว่างทำธุรกิจ ก็สามารถทูลงโทรศัพท์ติดต่อขอคำแนะนำจากอาจารย์ที่ปรึกษาได้เสมอ

Talis เริ่มใช้เทคนิคส่งซื้อทางโทรศัพท์ ผ่านคอลเซ็นเตอร์ เพราะจุดจำหน่ายสินค้ายังไม่ครอบคลุม แต่ต่อไปนี้ กรรมการผู้จัดการบริษัทคนเก่งจะรู้จักกลยุทธ์ 1 อำเภอ 1 ตัวแทนจำหน่าย สำหรับเจาะลึกตลาดเพื่อให้ลูกค้ารู้จักสาขา และสมัครเข้าเป็นสมาชิก

ปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์ Talis มีตัวแทนจำหน่ายกว่า 20-30 จุดทั่วประเทศ และส่งออกต่างประเทศ เจาะบ้านที่เมืองน้อง อย่างลาวได้แล้ว

ผู้บริหารสาวสวยวัดความสำเร็จของธุรกิจความสวยความงามจากภาวะเศรษฐกิจ เธอมองว่าธุรกิจเครื่องสำอางยังไปได้ดีอยู่ เพราะถ้าลูกค้าใช้ดีแล้วจะไม่หยุดใช้ แต่อาจปรับพฤติกรรมซื้อขวดเล็กลง หรือซื้อน้อยลง ซึ่งเธอก็จะต้องทำแพคเกจจิ้งเล็กลง จาก 30 กรัมเป็น 15 กรัม เป็นต้น

ลูกตาลเล่าว่า ความเป็นหญิงไม่เป็นอุปสรรคต่อธุรกิจศิลปะการต่อสู้แม้แต่น้อย เธอลุยเดินหน้า บริหารงานครุ ดูแลเรื่องชุดเทควันโด ตลอดจนภาพรวมทั้งหมด โดยจะต้องทำวิจัยข้อมูล และสามารถส่งต่อสื่อสารกับทุกคนได้

นอกจากจะสนุกกับการทำงานแล้ว ผู้หญิงคนนี้ยังเพลิดเพลินไปกับการศึกษาเพิ่มเติม เธอเข้าร่วมอบรมเรื่องแฟชั่นโชว์ ในสายธุรกิจการศึกษา กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ผลที่ได้ตามมาคือการปรับปรุงยิม และเพิ่มจำนวนสาขาให้บริการ

ปัจจุบัน จริญญา อิม เปิดให้บริการในรูปแบบแฟรนไชส์อยู่ในศูนย์การค้า 2 แห่ง ได้แก่ฟิวเจอร์ปาร์ค รังสิต และเซ็นทรัล บางนา อีกทั้งยังให้บริการในรูปแบบโรงเรียน โดยส่งครูเข้าไปสอนตามโรงเรียนต่างๆ กว่า 10 แห่งแล้ว

จริญญา บอกว่า ความสำเร็จของธุรกิจนี้วัดได้จากจุดอ่อนของตัวเธอเอง ในเมื่อไม่ได้เก่งกาจและเชี่ยวชาญเทคโนโลยีมากนัก แต่เธอก็ยังใช้ทักษะด้านบริหารและคุมครูผู้ขายได้ ลูกตาลบอกว่า “มันก็เท่านั้นดู” รวมถึงการคัดสรรครุ ซึ่งเธอบอกว่าเป็นพื้นฐานของธุรกิจ โดยจะคัดครุที่สามารถถ่ายทอดได้ สอนเด็กได้ และเรียกได้ว่า ตอนนี้ธุรกิจแรกที่เธอลงมือทำอย่างจริงจังนั้นอยู่ตัวแล้ว

ลูกตาลจึงเปลี่ยนทิศ หันมาจับธุรกิจความสวยความงาม และแน่นอนว่าเครื่องสำอางเป็นตัวเลือกอันดับหนึ่งในใจเธอ โดยตั้งธงเอาไว้ว่าจะต้องบริหารเอง ลงมือทำเองเพื่อให้มั่นใจว่าจะได้เรียนรู้จริงจัง

ประกอบกับพิจารณาคู่แข่งร้านค้าที่จะใช้ผลิตภัณฑ์หลายอย่างมาดึงดูดความสนใจ ซึ่งเธอเป็นแบรนด์ใหม่ จึงยากต่อการรับรู้ ถูกตอลต้องการเพียงแค่ลูกค้าเปิดใจทดลองใช้ จึงสร้างแบรนด์ด้วยการขายแบบเคาะประตูบ้าน (Knock Door) และบอกต่อเป็นเป้าหมายแรก

จากนั้นเธอจะใช้การวิจัย ผลการค้นคว้า และการทดสอบทดลองจนจนขยายหาว่าวัตถุดิบคุณภาพเยี่ยมในประเทศ และนำเข้าวัตถุดิบที่ดีที่สุด เพื่อแก้ปัญหาสภาพผิว จนบรรลุเป้าหมายขั้นสอง นั่นคือลูกค้าประจำใช้ต่อเนื่อง

เวลาผ่านไป 2 ปีกว่า ลูกตอลก็แสดงความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ที่ปั้นเองกับมือ เธอให้ความเห็นว่า เครื่องสำอางแบรนด์นี้มีหุ่นส่วนที่ดี คอยสอนเธอ รวมทั้งคนในที่ประชุม ซึ่งเป็นทั้งกำลังใจ และเป็นครูสอนเป็นชั้นๆ โดยประสิทธิภาพประสาความรู้ให้เธอมาตลอด

แต่ที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้น เธอมี “ธรรม” เป็นเคล็ดลับ คอยคุ้มกันภัยและเตือนใจให้ดำรงธุรกิจได้อย่างเป็นสุข

ตั้งแต่ครั้งยังเป็นเด็กหญิงจริญญา เธอก็คุ้นเคยกับสังคัมแห่งพระพุทธศาสนาแล้ว อาจเป็นเพราะกุศโลบายของคุณยาย ที่พาเธอไปวัดทุกเช้า ทำให้มีความเชื่อในเรื่องบุญ บาป เภรกรรม และเริ่มศรัทธาในธรรม เด็กหญิงลูกตอลเริ่มรู้จักการทำบุญ ตักบาตร เชื่อความดี ความจริง และอนิสงส์จากการให้ และเติบโตขึ้นเป็นโตโตใหญ่ในงานกุศล และจัดงานบุญผ้าป่า

แล้วเหมือนโชคชะตาฟ้าลิขิตให้พบพระภิกษุรูปหนึ่ง ท่านได้ไขปัญหาว่าสมาธิ ช่วยให้ผลการเรียนของเธอมีคะแนนดีขึ้น แถมยังปรับอารมณ์รอนกลีบกลายเป็นเย็นได้อีกด้วย

ทุกวันนี้ แนวปฏิบัตินี้ยังคงสมาธิ ช่วยทำให้ลูกตอลนอนหลับได้ดี ทั้งยังกระตุ้นความคิดสร้างสรรค์สิ่งใหม่และแก้ไขอุปสรรคได้ไม่ยาก สมาธิทำให้เธอนิ่ง มีเวลาขบคิด ไม่ฟุ้งซ่าน และถ้าไม่สามารถตัดเรื่องกังวลออกไปจากใจได้ เธอบอกว่าต้องออกจากความคิดนั้น จะรีบร้อนเอาคำตอบไม่ได้ แต่ต้องรอให้กลมกล่อมเสียก่อน

“เราจะเริ่มตั้งเป้าแต่ละวันให้ดี ตามแผนที่วางไว้ แต่ในวันนั้นๆ เราต้องสบายใจด้วย ที่ผ่านมายุ่งตั้งเป้าแล้วไม่ได้ตามนั้นก็กังวลใจ เครียด พอทำสมาธิ เราก็เลยลดสเปคลงมา แล้วรอเวลาเพื่อเดินตามเป้าอีกครั้ง”

จริญญาก็แนะนำให้เธอหันมาใส่ใจเห็นใจจิตใจ และกลายเป็นพลังให้เธอฮึดสู้ด้วยตนเอง และต้องยืนได้ด้วยตัวเอง โดยต้องทำทุกอย่างด้วยความสบายใจ ใส่ความเชื่อที่ว่า “คิดดี ทำดี พูดดี” จริงใจกับสินค้าที่ทำอยู่” เข้าไปเป็นกุศโลบายในการใช้ชีวิต

แล้วลูกตอลก็ไปที่กระดาษเตือนสติแผ่นหนึ่ง ซึ่งเขียนว่า “เราไม่สามารถจะหยุดยั้งวันนี้ได้ พรุ่งนี้จะเป็นวันนั้นของวันนี้ วันนั้นก็จะเป็เมื่อวานนี้ของวันนี้ ทุกสิ่งในโลกนี้ล้วนไม่หยุดนิ่ง อย่าเสียดายและเศร้าโศกกับเมื่อวานนี้ อย่าคาดหวังอะไรมากมายกับชีวิตวันพรุ่งนี้ จงมีชีวิตอยู่ คิด ทำ และพูดให้ดีที่สุดในวันนี้ เพราะพรุ่งนี้จะเป็นวัน...ที่ยอดเยียมที่สุด”



นอกจากธรรมะจะช่วยตัวเองแล้ว ยังทำให้ลูกตอลสามารถบริหารคนได้อย่างยอดเยี่ยม

“เราต้องเป็นแบบอย่าง เป็นกระจกสะท้อน เชื่อว่าตัวเองเป็นยังไง ลูกต้องเป็นอย่างนั้น และเราก็ต้องใช้คนให้เหมาะกับงาน ตอลจะบอกลูกน้องว่า ถ้าอยากไปให้บอกนะ อย่าฝืนทำในสิ่งที่ตัวเองไม่ชอบ เพราะจะทำให้เกิดทุกข์ แต่สำหรับคนที่อยู่กับตอล ตอลก็จะสอนเขา ลองให้เขาได้ทำงานก่อน ทำความเข้าใจงานนั้นๆ ให้โอกาสลูกน้องพิสูจน์สิ่งที่เราคิดว่าเขาทำได้ และตอลก็เชื่อว่าทุกคนสำคัญเท่ากัน ใครก็ได้ที่มีใจให้อองค์กร ไม่สนว่าจะเป็ชายหรือหญิง เพราะทุกคนทำงานได้หมด”

ด้วยสองมือของแม่คนเก่ง จริญญายังเป็นต้นแบบให้ลูก โดยนำหลักธรรมไปปรับใช้กับลูกทั้งสาม ทั้งน้องอมสิน น้องเอเชีย และน้ององศา ซึ่งเธอจะพาลูกๆ ไปทุกที่ แม้กระทั่งไปออกงานแสดงสินค้า เพื่อให้ลูกได้เห็นโรงเรียนชีวิต และระหว่างทางไปโรงเรียนเธอจะบอกเล่าแนวทางปฏิบัติดีปฏิบัติชอบ สำหรับสอนลูกตลอดเวลา และชักชวนลูกไปทำบุญด้วยทุกครั้ง

และอีกหนึ่งในวิธีสอนลูกแถมยังผูกสัมพันธ์ในครอบครัวนั้น เธอจะเขียนจดหมายให้ลูก เพื่อตั้งสติให้กับตัวเองและลูก พร้อมลงท้ายข้อความว่า “คิดดี ทำดี พูดดีนะลูก” เพื่อให้ลูกๆ เธอมาอ่านอีกครั้ง นอกจากเขาจะมีสติแล้ว ยังได้ใจลูก ทั้งยังนำมาแลกเปลี่ยนกันเพื่อให้เห็นความรู้สึกระหว่างพี่น้องด้วยกันด้วย

นอกจากจะนำธรรมมาใช้กับคนใกล้ตัวแล้ว เธอยังร่วมกิจกรรมกับรายการธรรมะผ่านดาวเทียมที่มีชื่อว่า Dhamma Media Channel โดยเป็นพิธีกรเผยแพร่ธรรมะในลักษณะปัจฉา-วิสัยทัศน์ และเสวนาธรรม โดยเธอจะแบ่งเวลาไปทำกิจกรรมนี้ทุกสัปดาห์ แม้บางครั้งธุรกิจจะรัดตัวแต่เธอก็แบ่งเวลาให้กับกิจกรรมด้านธรรมะทุกเดือน ■

บริษัท เอเรียนน่า อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

5/194 บ้านกลางเมืองมอติ-คาร์โล รัชวิภา

ถนนเทศบาลสงเคราะห์ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กทม. 10900

โทร. 0 2196 2100-3