



ด้วยความที่ชอบทางด้านค้าขายและอยากประสบความสำเร็จในสายอาชีพนี้ ส่งผลให้เด็กสาวคนหนึ่งมุ่งหน้าสู่มหาวิทยาลัย ABAC ที่มีชื่อเสียงทางการบริหารเพื่อสานฝันของตัวเอง เมื่อจบออกมาชีวิตของเธอก็ต้องพลิกผันในที่สุดก็ได้กลายมาเป็นพนักงานขายที่อเมริกา เอ็กซ์เพรส จากนั้นด้วยความที่มีเพื่อนชักชวนให้ไปทำงานที่อเมริกา เธอได้ตัดสินใจสมัครงานที่อเมริกา และหลังจากที่เธอประสบความสำเร็จเรื่อยมาตลอดระยะเวลาการทำงานกว่า 10 ปี และคนที่ ABACA PROFILE กำลังกล่าวถึง



กล้าคิด กล้าพูด กล้าทำ

ก็คือ **คุณสุนทร จิรวิจิตรวิเศษ** ปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายขายที่บริษัทอเมริกา เอ็กซ์เพรส

คุณสุนทร จิรวิจิตรวิเศษ ผู้อำนวยการฝ่ายขายกล่าวถึงความหลังให้ ABACA PROFILE ฟังว่า หลังจากจบมัธยมศึกษาจากโรงเรียนกุหลาบวัฒนา และจบม.ศ.5 ที่มาแตร์เดอีวิทยาลัยแล้ว ได้สอบเข้าเรียนที่ ABAC และจบปริญญาตรีในสาขาบัญชี ส่วนสาเหตุที่ทำให้คุณสุนทรเลือกเรียนที่ ABAC แทนที่จะเรียนในมหาวิทยาลัยตามอย่างเด็กทั่วไป ก็เพราะคุณสุนทรมีความประทับใจในรุ่นพี่ ABAC ที่ได้ออกไปแนะแนวการศึกษา อีกทั้งมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญมีชื่อเสียงมาเป็นเวลานาน จึงมีความคิดอยากที่จะเรียนบ้าง ประกอบกับคุณสุนทรชอบค้าขายจึงมีความรู้สึกอยากประสบความสำเร็จทางการบริหารการค้าขาย จึงตัดสินใจเรียนทั้งที่ทางครอบครัวอยากให้เรียนที่มหาวิทยาลัยมากกว่า

หลังจากจบที่ ABAC แล้ว คุณสุนทรได้ไปเรียนคอร์สพิเศษเกี่ยวกับการบริหารการตลาดจากนั้นชีวิตก็เริ่มเข้าสู่เส้นทางการทำงาน โดยแห่งแรกที่คุณสุนทรสอบเข้าทำงานก็คือ ธนาคารแห่งโตเกียว ในหน้าที่ฝ่ายการบัญชี แต่ทำได้ประมาณ 2 ปีคุณสุนทรก็ลาออกมาทำงานที่บริษัทเพรสโก ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาเกี่ยวกับการบริหารงานประชาสัมพันธ์ โดยเริ่มทำในตำแหน่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารงานประชาสัมพันธ์ทำงานที่บริษัท เพรสโก ได้ประมาณ 2 ปีครึ่งก็ขอลาออกมาทำงานที่อเมริกา เอ็กซ์เพรส ด้วยความรู้สึกที่ว่า

เป็นบริษัทที่ทุกคนกล่าวถึงและมีชื่อเสียงมากในการเป็นผู้นำทางการตลาด อีกทั้งเป็นบริษัทที่คุณสุนทรไม่ฝันอยากจะทำมาร่วมงานด้วย เพราะได้ทราบว่าบริษัทจะไม่รับคนที่จบในประเทศแต่จะรับคนที่จบต่างประเทศและต้องจบปริญญาโทเท่านั้น แต่ด้วยความพยายามผนวกกับมีเพื่อนชักชวน (เลียดบัว) เต็มกายและเชื่อมั่นว่าคนจบ ABAC ก็น่าที่จะสู้คนจบนอกได้เช่นกัน ในที่สุดคุณสุนทรก็ได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของอเมริกา เอ็กซ์เพรส

“ที่เราคิดว่าคงเป็นเรื่องของภาษา เพราะที่นี้จะสอบสัมภาษณ์เป็นภาษาอังกฤษ ประกอบกับขณะนั้นมาสมัครมีตำแหน่งพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่ายขายก็ได้ตั้งคำถามในลักษณะที่มองว่าเรามีวิชั่นในด้านธุรกิจค้าขายหรือไม่ นอกจากนี้ยังตั้งคำถามเน้นหนักไปทางปัญหาเรา เช่น ถ้ามีสินค้าตัวหนึ่งเข้ามาทำอย่างไรจะให้สินค้านี้ติดตลาดแต่อย่างน้อยก็รู้สึกภูมิใจเพราะขณะนั้น



เขตสุขุมวิทที่ขึ้นชื่อว่า
มีสถานเริงรมย์อยู่กันเป็นจำนวนมาก
ไม่ว่าจะเป็นอาบอบนวด
หรือค็อกเทลเลาจ์ต่างๆ ซึ่งการไป
สถานที่แบบนั้นจะต้องแต่งตัว
ให้ดูทะมัดทะแมงสไตล์นักธุรกิจ
แม้กระทั่งร้านบางร้านที่เข้าไปพบ
หรือนั่งคุยกับเรณิดที่ว่าผู้ชาย
3-4 คนวางปิ่นไว้บนโต๊ะก็มี
ดี 2 ก็เคยไปนั่งรอลูกค้ามาแล้วเพราะ
ต้องปิดงานขายให้สำเร็จ



ตัวตนแห่ง สุนทร จิรัฐติวัฒน์

เข้ามาเป็นพนักงานขายธรรมดา แต่ต้อง
ผ่านการสัมภาษณ์ตั้งแต่ระดับผู้จัดการ
ฝ่ายบุคคล ฝ่ายขายไปจนถึงระดับ GM ก็
เลยรู้สึกว่ที่แห่งนี้ให้ความสำคัญกับงาน
ขายจริง ๆ นั่นคือ ทำไมบริษัทถึงมีชื่อเสียง
และเป็นผู้นำในด้านการตลาด” คุณสุนทรกล่าว

เริ่มเส้นทางการทำงาน

เมื่อเข้ามาทำงานกับ บริษัทอเมริกัน
เอ็กซ์เพรส ในตำแหน่งพนักงานขายคุณ
สุนทรมีหน้าที่จะต้องออกไปเปิดสถานธุรกิจ
เช่น โรงแรม ห้างสรรพสินค้า หรือร้าน
จิวเวลรี่ เพื่อให้สมาชิกได้นำบัตรไปใช้ ซึ่ง
เป็นงานที่คุณสุนทรคิดว่าค่อนข้างท้าทาย

และมีความรู้สึก โหด มั่น ฮา เพราะงานที่
รับผิดชอบนั้นอยู่ในเขตสุขุมวิทที่ขึ้นชื่อว่า
มีสถานเริงรมย์อยู่กันเป็นจำนวนมาก
ไม่ว่าจะเป็น อาบอบนวด หรือค็อกเทลเลาจ์
ต่างๆ ซึ่งการไปสถานที่แบบนั้นจะต้อง
แต่งตัวให้ดูทะมัดทะแมงสไตล์นักธุรกิจ
แม้กระทั่งร้านบางร้านที่เข้าไปพบหรือนั่งคุย
กันชนิดที่ว่าผู้ชาย 3-4 คนวางปิ่นไว้บนโต๊ะ
ก็มี ดี 2 ก็เคยไปนั่งรอลูกค้ามาแล้วเพราะ
ต้องปิดงานขายให้สำเร็จ

“ลูกค้าของเราจะมีด้วยกัน 2
ฝ่ายคือ 1.ฝ่ายสมาชิกบัตร และ 2.ฝ่าย
ร้านค้า เมื่อฝ่ายสมาชิกบัตรมีปัญหาเรา
ก็ต้องเข้าไปแก้ไขปัญหาให้ แต่การแก้ไข
ปัญหานั้น เราก็ต้องให้ความยุติธรรม
กับร้านค้าด้วย ถ้าหากตรวจสอบแล้ว

ร้านค้าผิดจริงหรือเป็นร้านค้าที่ไม่ดีนั้น
ก็เป็นหน้าที่เราที่จะต้องทำการยกเลิก
สัญญาแต่ทำอย่างไรบ้างไม่ให้ช้ำน้ำไม่ไห
ขุน ” คุณสุนทรกล่าว

คุณสุนทรเป็นพนักงานขายได้
ประมาณ 1 ปี ก็ได้เลื่อนตำแหน่งมาเป็น
Key Account Executive ทำหน้าที่ได้
เพียง 2 ปีครึ่งก็ได้เลื่อนตำแหน่งเป็น
Supervisor ดูแลรับผิดชอบทางด้านฝ่าย
บริหารงานลูกค้ารายใหญ่ พร้อมกันนี้ยัง
ได้ดูแลด้านการตลาดอีกด้วยทั้งๆ ที่คุณ
สุนทรไม่ได้จบมาทางด้านการตลาด แต่ด้วย
ความที่เป็นคนใฝ่หาความรู้ใส่ตัวเองอยู่
ตลอดเวลาประกอบกับนายจ้างได้ให้ออกาส
เข้ามาทำงานตรงนี้ทำให้คุณสุนทรประสบ
ความสำเร็จเป็นอย่างมาก



โอกาส

ในขณะที่เป็นหัวหน้าดูแลทางด้านตลาดด้วยนั้น คุณสุนทรีได้บอกกับนายที่เป็นฝรั่งว่าจะทำงานไม่ไหวเพราะเยอะมาก แต่นายฝรั่งก็บอกไม่เป็นไรถ้าทำไม่ไหวจะหาคนมาช่วย ทำให้เรารู้สึกว่าเขาไม่มองเลยว่าเราไม่มีประสบการณ์ เขาไม่มองเลยว่าเราจบมาทางด้านนี้หรือไม่ ทำให้รู้สึกทั้งวิตกกังวลและภูมิใจว่าทำไมเขาถึงเชื่อมั่นและไว้วางใจเราขนาดนี้ เขาคงมองความบ้า ความทุ่มเท ความเอาใจจริงเอาใจของเรา และความเป็นผู้นำที่จะถามกล้าที่จะคิดและกล้าที่จะนำเสนอมากกว่าเมื่อทำงานเสร็จก็จะประเมินเก็บข้อมูลและระหว่างทางจะมีการตรวจสอบ และแก้ไขในกรณีที่มีการผิดพลาด ขณะเดียวกันหากมีงานชิ้นใหม่ก็จะนำงานชิ้นเก่ามาเปรียบเทียบดูเพื่อทำให้ดีขึ้นอย่างไรก็ตามคุณสุนทรีเป็นหัวหน้าดูแลรับผิดชอบทางด้านฝ่ายบริหารงานลูกค้ารายใหญ่และดูแลด้านการตลาดได้เพียง 2 ปีครึ่งเท่านั้นก็ได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นมาเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดแต่ดำรงตำแหน่งได้เพียงครึ่งปีเท่านั้น คุณสุนทรีได้รับมอบหมายให้ไปช่วยในแผนกพัฒนาคุณภาพ ในฐานะผู้จัดการแผนกซึ่งมีหน้าที่ๆ จะต้องเข้าไปช่วยเหลือทุกๆ แผนกในบริษัท โดยเฉพาะทางด้านฝ่าย

บริการลูกค้า เพราะการบริการถือเป็นอันดับ 1 ของบริษัท

หลังจากเป็นผู้จัดการแผนกตรวจสอบได้เพียงปีเศษ คุณสุนทรีก็ถูกรองขอให้ไปช่วยทางฝ่ายการตลาดทางด้านบัตรสมาชิกในตำแหน่งผู้จัดการต่างๆ ที่คุณสุนทรีไม่มีความรู้ทางด้านนี้เลย และก็เช่นเดียวกันคุณสุนทรีต้องเรียนรู้งานด้วยตนเองทั้งจากเพื่อนและลูกน้อง โดยให้ลูกน้องเขียนรายงานมาให้ว่าตั้งแต่เข้าจนถึงเย็นทำอะไรบ้าง ใช้เวลาเท่าไรต้องงานต่อชิ้น เพื่อจะได้นำมาเปรียบเทียบกับสิ่งที่บริษัทคาดหวังให้ทำตามหน้าที่ๆ ได้ว่าจางมา และเปรียบเทียบกับสิ่งที่ได้กระทำลงไปเพื่อดูว่าผลผลิตที่ได้เป็นอย่างไรใช้สิ่งที่บริษัทคาดหวังไว้หรือไม่ และใช้สิ่งที่ลูกค้าต้องการหรือไม่ ที่สำคัญมาจากคอมมอนเซนส์ของตนเอง เมื่อได้ผลประการใดแล้วคุณสุนทรีก็จะสมมุติตัวเองเป็นลูกค้าเพื่อพิจารณาว่าสิ่งนี้เป็นสิ่งที่ลูกค้าต้องการใช้หรือไม่ และหากคิดว่าสิ่งนั้นใช่หรือว่าดีก็จะเก็บไว้แต่ถ้าสิ่งนั้นไม่ใช่หรือว่าไม่ดีก็จะทำการรีโอโครงสร้างทำใหม่แล้วนำเสนอขึ้นไปเมื่อผ่านความเห็นชอบแล้วก็จะนำเสนอสิ่งเหล่านี้มาให้ลูกน้องปฏิบัติแต่ไม่ใช่ลักษณะที่ว่าต้องทำหากต้องการจะทำงาน เพราะพนักงานทุกคนจะถูกอบรมมาในแนวทาง



เดียวกันว่าทุกคนที่มีโอกาสได้ติดต่อร่วมงานกันคือลูกค้า นอกจากนั้นบริษัทยังอบรมด้วยว่าลูกค้าสามารถแบ่งได้ 2 ประเภทคือ 1.ลูกค้าภายนอก 2.ลูกค้าภายใน ซึ่งธุรกิจบางแห่งจะเน้นลูกค้าภายนอกเพียงอย่างเดียว ส่วนลูกค้าภายในนั้นไม่ได้ให้ความสำคัญเท่าที่ควรปัญหาต่างๆ จึงเกิดตามมาก่อนข้างมาก

“หากเราข้างในกันเองไม่ให้เกียรติซึ่งกันและกันว่าผู้ที่เรากำลังประสานงานกันเป็นลูกค้า เราจะไม่สามารถได้ผลผลิตที่ดีไปนำเสนอกับลูกค้าภายนอกเหมือนกับว่าถูกบังคับให้ทำหรืออาจจะทำไปเพราะเป็นหน้าที่ ซึ่งต่างจากการที่เราทำไปโดยนอกจากหน้าที่แล้วบวกด้วยความเต็มใจเราย่อมได้ผลงานที่ดีกว่า ฉะนั้นในแง่ของว่าทำอย่างไรจะชนะใจนายและชนะใจลูกน้องด้วยเพื่อที่จะมอบสิ่งดีๆ เพื่อที่จะชนะใจลูกค้า” คุณสุนทรีกล่าว

สำหรับหน้าที่ความรับผิดชอบในตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายทางด้านบัตรนั้น คุณสุนทรีกล่าวว่า หน้าที่หลักก็คือการขยายฐานลูกค้าสมาชิกบัตร เพื่อประโยชน์ในแง่ของส่วนแบ่งการตลาดของทั้งจำนวนผู้ถือบัตรและจำนวนยอดการใช้จ่าย นอกจากนี้คุณสุนทรียังรับผิดชอบในการจัดทำโฆษณาและนิตยสารสำหรับสมาชิกเพื่อรายงานข่าวสารความคืบหน้าต่าง ๆ ให้กับสมาชิกได้รับทราบ ขณะเดียวกันคุณสุนทรียังได้จัดทำโปรแกรมโปรแกรมขึ้น



ที่จะกระตุ้นให้ผู้ถือบัตรได้ออกมาใช้จ่าย เพราะธุรกิจเช่นนี้เป็นธุรกิจที่จะต้องแข่งขันกับเงินสด นั่นก็หมายความว่า หากลูกค้าใช้เงินสดในการจับจ่ายสิ่งของก็จะไม่ได้สิทธิพิเศษใดๆ แต่หากสมาชิกบัตรใบบัตรอเมริกัน เอ็กซ์เพรสจับจ่ายก็จะได้รับสิทธิพิเศษเพิ่มจากร้านค้าที่เข้าร่วมส่งเสริมการขาย พร้อมรับคะแนนสะสมแลกของรางวัลพิเศษจากทางบริษัท ขณะเดียวกันก็ต้องพยายามรักษารฐานลูกค้าเดิมที่มีอยู่แล้วให้คงอยู่ตลอดไป

คุณสุนทรีเป็นผู้จัดการฝ่ายทางด้านบัตรได้ประมาณปีเศษ พอได้มีพนักงานใหม่เข้ามาเป็นจำนวนมาก คุณสุนทรีจึงถูกร้องขอให้มาช่วยในแผนกสถานธุรกิจเพื่อสร้างทีมงานและอบรมความรู้ต่างๆ ให้ เพราะพนักงานใหม่เหล่านี้ยังไม่มีประสบการณ์ และยังไม่ได้มาตรฐานตามที่บริษัทคาดหวังไว้อย่างไรก็ตามเมื่อช่วย ในแผนกสถานธุรกิจได้ประมาณ 2 ปี คุณสุนทรีก็ได้ย้ายไปเป็นผู้อำนวยการฝ่ายทางด้านร้านค้าประมาณ 1 ปี ขณะนั้นเองบริษัทมีความต้องการที่จะขยายทางด้านฝ่ายใดเร็กเซลล์ออกไป ทางบริษัทจึงต้องการให้คุณสุนทรีเข้ามาสร้างทีมงาน คุณสุนทรีจึงมานั่งบริหารในตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายขาย ซึ่งเป็นตำแหน่งในปัจจุบัน

“หลังจากทำงานแล้วก็พยายามบอกน้องๆ ทุกคนที่ได้ทำงานร่วมกัน หรือแม้แต่กระทั่งนายหรือลูกค้ว่า นอกจาก ABAC ที่เราจบมาแล้ว เพรสก็ก็เป็นมหาวิทยาลัยของตัวเองในด้าน การประชาสัมพันธ์เพราะเราจบสาขา บัญชีมา แต่ตรงนั้นก็ให้อะไรเรามากพอสมควร แต่เมื่อมาที่อเมริกัน เอ็กซ์เพรสที่แห่งนี้ก็เปรียบเสมือนมหาวิทยาลัยอีกแห่งหนึ่ง ที่ให้ความรู้ในเรื่องของการขายและด้านการตลาด ซึ่งรู้สึกภูมิใจมาก ” คุณสุนทรี กล่าวด้วยความภูมิใจ



ไม่คาดคิด

มนุษย์เราทุกวันนี้ไม่ว่าจะทำอะไรต้องมีเป้าหมายด้วยกันทั้งสิ้น อย่างเรื่องเรียนบางคนก็มีเป้าหมายว่าต้องการจะเรียนไปให้ถึงสูงสุด หรือบางคนมีเป้าหมายว่าเรียนสาขานี้แล้วจบออกมาจะได้ทำงานในส่วนที่ตนเองรัก การทำงานก็เช่นเดียวกันบางคนก็ใฝ่ฝันอยากจะไปให้ถึงจุดสูงสุดของชีวิต คุณสุนทรีก็เป็นมนุษย์ปุถุชนธรรมดาคนที่มีความฝันมีเป้าหมายที่ต้องการจะไปให้ถึง ซึ่งคุณสุนทรีก็ได้บอกกับ ABACA PROFILE ว่าเป้าหมายในชีวิตทำงานจริงๆ แล้วอยากจะมีธุรกิจเป็นของตัวเองแต่ภายใต้สภาพสภาวะเศรษฐกิจขณะนี้คิดว่าคงต้องชะลอ

เอาไว้ก่อนประกอบกับที่อเมริกัน เอ็กซ์เพรสเปรียบเหมือนมหาวิทยาลัยแห่งที่ 3 และเป็นผู้นำทางด้านฝ่ายขายและการตลาดมีอะไรให้เรียนรู้ได้ตลอดเวลา

คุณสุนทรีกล่าวอย่างอารมณ์ดีต่อว่าแต่หากกล่าวถึงสถานที่ทำงานในปัจจุบันแล้วไม่เคยคาดคิดและไม่เคยคาดหวังเลยว่าจะมีโอกาสขึ้นมาถึงตำแหน่งผู้อำนวยการที่คาดหวังอย่างมากคงจะได้เป็นผู้จัดการเท่านั้น และเมื่อได้ทำงานด้วยความขยันอดทน ทุกเท จนมาถึงขั้นนี้เรียกว่ารู้สึกพอใจอย่างมาก เพราะจริง ๆ แล้วไม่ว่าจะทำงานที่ไหนตำแหน่งอะไรจะรู้สึกพอใจและจะทุ่มเทให้กับงานตลอด ด้วยเคยบอกกับ



หากเราข้างในกันเองไม่ให้เกียรติซึ่งกันและกัน ว่าผู้ที่เรากำลังประสานงานกันเป็นลูกค้า เราจะไม่สามารถได้ผลผลิตที่ดีไปนำเสนอ กับลูกค้าภายนอกเหมือนกับว่าถูกบังคับให้ทำ หรืออาจจะทำไปเพราะเป็นหน้าที่ ซึ่งหากทำไปเพราะหน้าที่และทำด้วยความเต็มใจ เราจะได้ผลออกมาดี ฉะนั้นในแง่ของว่าทำอย่างไร จะชนะใจนายและชนะใจลูกน้องด้วย เพื่อที่จะมอบสิ่งดี ๆ เพื่อที่จะชนะใจลูกค้า





ตนเองเสมอว่า หากจะทำอะไรให้ได้ดีแล้ว เราต้องรักและพอใจกับมัน

“สำหรับหลักในการทำงานของพี่ง่าย ๆ ก็คือต้องเข้าใจลูกค้าของเรา เช่น ถ้าเราเข้ามาเป็นลูกจ้างจะมองว่าเราเป็นเจ้าของกิจการ และเมื่อเราเป็นเจ้าของกิจการเราคาดหวังอะไรจากลูกจ้าง และพี่จะสมมุติว่าเราเป็นลูกน้องเราจะทำอะไรให้นายพอใจ บางทีนายคาดหวังไว้อย่างนี้แต่เราสามารถ ทำได้มากกว่านี้เราก็จะให้นายคาดหวังไม่ถึง หรือแม้กระทั่งกับเพื่อนร่วมงานหรือลูกค้า และประการที่สำคัญคือ ต้องทุ่มเท รักงานที่ทำและต้องทำให้เหมือนกับเราเป็นเจ้าของกิจการนั้นและไม่ต้องกลัวที่จะคิด พูดและทำ แต่งานทุกอย่างที่ทำจะต้องมีการประเมิน ” คุณสุนทรี กล่าวถึงหลักการทำงาน

ต้องประยุกต์

แม้เศรษฐกิจขณะนี้จะอยู่ในช่วงขาลงแบบดิ่งจุดไม่อยู่ แต่อเมริกัน เอ็กซ์เพรสเองยังประคองตัวให้อยู่รอดได้ คุณสุนทรีกล่าวถึงแนวทางการบริหารในภาวะเศรษฐกิจ

ที่ย่ำแย่เช่นนี้ว่า พยายามให้ลูกน้องยอมรับความจริงว่าสภาพเศรษฐกิจของประเทศขณะนี้เป็นอย่างไร และจะให้เข้าใจถึงผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างไม่มีมีการปิดบังแต่อย่างใด นอกจากนี้ยังชี้ให้พนักงานเห็นว่าบริษัทยังดีกว่าที่อื่นๆ อีกมากที่มีทั้งเลย์ออฟพนักงานออกหรือตัดเงินเดือน และให้พนักงานมั่นใจในตัวบริษัทที่มีความเข้าใจในลูกค้ารวมทั้งต้องช่วยกันประหยัดในทุกวิถีทาง ในส่วนของลูกค้าก็พยายามมุ่งเน้นที่จะรักษารฐานลูกค้าเดิมเอาไว้โดยมอบบริการที่ดีๆ ให้ และให้ลูกค้ามั่นใจว่าคุ้มกับเม็ดเงินที่จ่ายออกไป

“อยากฝากถึงน้อง ๆ ABAC ทุกคนให้อุดทน ใจเย็น เพราะในตลาดแรงงานมักจะบอกว่าถ้าจบจาก ABAC แล้วไม่ยอมรับคือ เดิมเขาได้รับมาก เพราะความสามารถและรู้พื้นที่ทุกรุ่นที่ช่วยสร้างชื่อเสียง ทำให้เป็นที่ต้องการในตลาดแรงงาน แต่มาระยะหลังจะเห็นได้ว่าเรื่องของความไม่อดทนและความใจร้อนของเด็ก ABAC จะมีมากเกินไป ทำให้แม้กระทั่งรุ่นพี่ที่จบมาจากสถาบันเดียวกันยังไม่อยากจะได้รับเข้าทำงาน

สรุปก็คืออยากให้อดทน ใจเย็น และต้องทุ่มเทมุ่งมั่น และเชื่อได้ว่าน้อง ๆ เกือบ 90 % มาจากครอบครัวที่เป็นเจ้าของธุรกิจเอง ฉะนั้นในส่วนนี้ ABAC จะเป็นสถาบันที่ปูพื้นฐานให้อย่างดี ก็ขอให้ตั้งใจเรียนสำหรับนักศึกษาธุรกิจใหม่ๆ ก็ต้องให้ออกาสคณะรัฐบาลได้ทำงานและคงจะต้องมีความอดทน ใจเย็น อยู่นิ่ง ๆ มองภาพให้ชัดเจนทำงานเป็นทีมและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน แม้กระทั่งองค์กรที่ต่างกันแต่ทำธุรกิจชนิดเดียวกันก็ต้องให้ความร่วมมือกันอย่ามองว่าเป็นคู่แข่งกันต้องประสานกันในส่วนที่คิดว่าจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศชาติ เพราะถ้าไม่มีประเทศชาติก็คงไม่มีบริษัทและก็คงไม่มีพนักงาน ” คุณสุนทรีกล่าวในที่สุด

