



หนังสือเรียนสาระการประกอบอาชีพ รายวิชาเลือก

การจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ

รหัสวิชา อว33024

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

ตามหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษามัธยมศึกษา พุทธศักราช 2551

สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยจังหวัดเชียงใหม่

สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย

สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

กระทรวงศึกษาธิการ

ห้ามจำหน่าย

หนังสือเรียนเล่มนี้จัดพิมพ์ด้วยเงินงบประมาณแผ่นดินเพื่อการศึกษาตลอดชีวิตสำหรับประชาชน
ลิขสิทธิ์เป็นของสำนักงาน กศน.จังหวัดเชียงใหม่

คำนำ

หนังสือเรียนรายวิชาเลือก วิชาการจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ รหัสวิชา อช33024 ตามหลักสูตร การศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐานพุทธศักราช 2551 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย จัดทำขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้รับความรู้และประสบการณ์ ซึ่งเป็นไปตามหลักการและปรัชญาการศึกษานอกโรงเรียน และ พระราชบัญญัติส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย พ.ศ.2551 ให้ผู้เรียนมีคุณธรรม จริยธรรม มีสติปัญญา มีศักยภาพในการประกอบอาชีพและสามารถดำรงชีวิตอยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข

เพื่อให้การจัดกระบวนการเรียนรู้ของสถานศึกษามีประสิทธิภาพ สถานศึกษาต้องใช้หนังสือเรียนที่มี คุณภาพ สอดคล้องกับสภาพปัญหาความต้องการของผู้เรียน ชุมชน สังคม และคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของ สถานศึกษา หนังสือเล่มนี้ได้ประมวลสาระความรู้ กิจกรรมเสริมทักษะ แบบวัดประเมินผลการเรียนรู้ไว้อย่าง ครบถ้วน โดยองค์ความรู้ได้นำกรอบมาตรฐานการเรียนรู้ตามที่หลักสูตรกำหนดไว้ นำรายละเอียดเนื้อหา สาระมาเรียบเรียงอย่างมีมาตรฐานของการจัดทำหนังสือเรียน เพื่อให้ผู้เรียน สามารถอ่าน เข้าใจง่ายและ ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองได้อย่างสะดวก

คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเรียนรายวิชา วิชาการจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ รหัสวิชา อช33024 เล่มนี้จะเป็นสื่อที่อำนวยความสะดวกต่อการเรียนตามหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษา ขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 เพื่อให้ผู้เรียนสัมฤทธิ์ผลตามมาตรฐาน ตัวชี้วัดที่กำหนดไว้ในหลักสูตร ทุกประการ

คณะผู้จัดทำ

สำนักงาน กศน.จังหวัดเชียงใหม่

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
คำนำ	ก
สารบัญ	๗
คำอธิบายรายวิชา	ค
แบบทดสอบก่อนเรียน	ม
บทที่ 1 ลักษณะและประเภทของการรวมกลุ่ม	1
แผนการเรียนรู้ประจำบท	2
เรื่องที่ 1 ลักษณะของกลุ่มอาชีพ	3
เรื่องที่ 2 การแบ่งประเภทของอาชีพ	7
เรื่องที่ 3 ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านอาชีพ	10
เรื่องที่ 4 แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกทักษะ	11
กิจกรรมท้ายบทที่ 1	13
บทที่ 2 ความสำคัญของการรวมกลุ่มอาชีพ	15
แผนการเรียนรู้ประจำบท	16
เรื่องที่ 1 ความจำเป็นของการรวมกลุ่ม	18
เรื่องที่ 2 ประโยชน์จากการรวมกลุ่มอาชีพ	20
กิจกรรมท้ายบทที่ 2	21
บทที่ 3 การบริหารจัดการกลุ่ม	22
แผนการเรียนรู้ประจำบท	23
เรื่องที่ 1 ปัจจัยเบื้องต้นเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม	25
เรื่องที่ 2 การบริหารเงินทุนของกลุ่มอาชีพ	26
เรื่องที่ 3 การบริหารการผลิต	28
เรื่องที่ 4 การบริหารการตลาด	30
เรื่องที่ 5 การบริหารงานบุคคล	35
กิจกรรมท้ายบทที่ 3	40

สารบัญ(ต่อ)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 4 ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จและความเสี่ยงในการดำเนินงาน	41
แผนการเรียนรู้ประจำบท	42
เรื่องที่ 1 ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ	44
เรื่องที่ 2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ	47
เรื่องที่ 3 การจัดการความเสี่ยงของการดำเนินงาน	51
กิจกรรมท้ายบทที่ 4	54
บทที่ 5 การพัฒนาอาชีพสู่ความยั่งยืน	56
แผนการเรียนรู้ประจำบท	57
เรื่องที่ 1 การพัฒนาอาชีพต่อยอดและประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา	58
เรื่องที่ 2 ทักษะการใช้นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีเพื่อการพัฒนาอาชีพ	59
เรื่องที่ 3 แหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพ	61
เรื่องที่ 4 ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการพัฒนาอาชีพ	63
เรื่องที่ 5 คุณธรรมสำหรับผู้ประกอบอาชีพ	65
กิจกรรมท้ายบทที่ 5	67
แบบทดสอบหลังเรียน	72
เฉลยแบบทดสอบหลังเรียน	76
บรรณานุกรม	77
คณะผู้จัดทำ	78
คณะบรรณาธิการ/ปรับปรุงแก้ไข	79

คำอธิบายรายวิชาเลือก การจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ รหัส อช33024

สาระการประกอบอาชีพ ระดับ มัธยมศึกษาตอนปลาย

จำนวน 3 หน่วยกิต (120 ชั่วโมง)

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและฝึกทักษะเกี่ยวกับเรื่องต่อไปนี้

ความหมายความสำคัญของการรวมกลุ่ม ลักษณะและประเภทของการรวมกลุ่ม

ด้านอาชีพความจำเป็นในการรวมกลุ่ม การบริหารเงินทุนของกลุ่มอาชีพ การบริหารการผลิต การบริหารการตลาดการบริหารงานบุคคล การวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจกลุ่ม ที่ใช้นวัตกรรมเทคโนโลยี ตลอดจนการประยุกต์ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ในการจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพประโยชน์ที่ได้รับจากการรวมกลุ่มอาชีพ

การบริหารจัดการ (Management) ที่กำหนดทิศทางการตลาด การใช้ทรัพยากรทั้งหลายอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายขององค์กรการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ (Efficient) เฉลียวฉลาดและคุ้มค่า (Cost-effective) การใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ (Effective) และมีการปฏิบัติการสำเร็จตามแผนที่กำหนดไว้ ดังนั้นผลสำเร็จของการบริหารจัดการจึงจำเป็น

การวิเคราะห์ปัจจัย ที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จทั้งปัจจัยภายใน ภายนอก คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ การจัดการความเสี่ยงของการดำเนินงาน

การพัฒนาอาชีพสู่ความยั่งยืน การพัฒนาอาชีพต่อยอดและประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีเพื่อการพัฒนาอาชีพ ใช้แหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพอย่างเหมาะสมและคุ้มค่า พัฒนาอาชีพให้สอดคล้องกับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง มีคุณธรรมในการประกอบอาชีพ เพื่อการจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพอย่างยั่งยืน

การจัดประสบการณ์เรียนรู้

เป็นการศึกษาจากการปฏิบัติจริง โดยการวิเคราะห์ศักยภาพการจัดการกลุ่มอาชีพ การบริหารจัดการกลุ่ม การบริหารเงินทุน การบริหารการผลิต การบริหารการตลาด และการบริหารงานบุคคล ให้มีประสิทธิภาพ เพื่อพัฒนากลุ่มอาชีพ ให้มีความมั่นคง มีรายได้ มีคุณธรรมจริยธรรมการผลิต การอยู่ร่วมกันในสังคมชุมชนอย่างมีความสุข การนำแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้เพื่อการจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพอย่างยั่งยืน

การวัดและประเมินผล

ประเมินผลจากการทำกิจกรรมท้ายบท และการตรวจแบบทดสอบหลังเรียนเปรียบเทียบกับแบบทดสอบก่อนเรียน

วัตถุประสงค์

1. ผู้เรียน มีความรู้ความเข้าใจหลักการจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ
2. ผู้เรียน มีความรู้ความเข้าใจ การบริการจัดการกลุ่มอาชีพ
4. ผู้เรียน มีความรู้ความเข้าใจเบื้องต้นเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจอาชีพ
5. ผู้เรียน มีความรู้ความเข้าใจ ในการบริหารเงินทุนของกลุ่มอาชีพ
6. ผู้เรียน มีความรู้ความเข้าใจและเจตคติที่ดีในงานอาชีพ มองเห็นช่องทาง และตัดสินใจการประกอบอาชีพได้ตามความต้องการและศักยภาพของตนเอง

6. ผู้เรียน มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักธรรม คุณธรรมและสามารถนำไปปรับใช้ในการประกอบอาชีพที่สุจริตและมีความสุขในการดำรงชีวิต

7. ผู้เรียนมีความรู้ ความเข้าใจ สามารถพัฒนาอาชีพสู่ความยั่งยืน

รายชื่อบท

บทที่ 1 ลักษณะและประเภทของการรวมกลุ่ม

บทที่ 2 ความสำคัญของการรวมกลุ่มอาชีพ

บทที่ 3 การบริหารจัดการกลุ่ม

บทที่ 4 ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จและความเสี่ยงในการดำเนินงาน

บทที่ 5 การพัฒนาอาชีพสู่ความยั่งยืน

สำนักงาน กศน. จังหวัดเชียงใหม่

รายละเอียดคำอธิบายรายวิชาเลือก อช33024 การจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ

จำนวน 3 หน่วยกิต (120 ชั่วโมง)

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

มาตรฐานการเรียนรู้ระดับ

มีความรู้ ความเข้าใจ อธิบายบอกความหมายความสำคัญ ประเภท ประโยชน์ของการอาชีพ บอกหลักการของกระบวนการบริหารจัดการ กระบวนการผลิต มีทักษะต่อการประกอบอาชีพ พัฒนาอาชีพ สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนตามแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง พัฒนาสู่การรวมกลุ่ม และเจตคติที่ดีต่อการจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพอย่างมีคุณธรรม

มาตรฐานที่ 3.3 มีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะและเจตคติที่ดีต่อการจัดการกลุ่มอาชีพ

ที่	หัวเรื่อง	ตัวชี้วัด	เนื้อหา	จำนวน (ชั่วโมง)
1	ลักษณะ และ ประเภทของการรวมกลุ่ม	1.อธิบายลักษณะของกลุ่มอาชีพที่สำคัญในชุมชน 2.อธิบายประเภทรูปแบบการจัดการกลุ่มอาชีพเพื่อเป็นช่องทางในการตัดสินใจเลือกประเภทกลุ่มอาชีพได้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด 3. ส่งเสริมให้มีความสำคัญของ ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการอาชีพ สาขาต่าง ๆ 4. สํารวจ จัดทำ ทำเนียบแหล่งเรียนรู้ เพื่อนำไปพัฒนาการจัดการกลุ่ม ได้ตามยุคสมัยได้อย่างเหมาะสม	1. ลักษณะของกลุ่มอาชีพที่สำคัญในชุมชน 2. ประเภทกลุ่มอาชีพ - กลุ่มเกษตรกร - กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร - กลุ่มส่งเสริมอาชีพเกษตร 3. ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการอาชีพสาขาต่าง ๆ - บุคคล ภูมิปัญญาท้องถิ่นในชุมชน 4. แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกทักษะการจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ - ตัวอย่างกลุ่มอาชีพที่ประสบความสำเร็จ ในชุมชน - ศึกษาดูงาน	15 ชั่วโมง

ที่	หัวข้อเรื่อง	ตัวชี้วัด	เนื้อหา	จำนวน (ชั่วโมง)
2	ความสำคัญของการรวมกลุ่มอาชีพ	1. อธิบายความจำเป็นของการรวมกลุ่มได้ 2. อธิบายประโยชน์ที่ได้รับจากการรวมกลุ่มอาชีพและมีความรู้ในการแยกประเภทกลุ่มที่ใช้กระบวนการผลิตและเทคโนโลยีที่หลากหลาย ปฏิบัติตนเป็นสมาชิกกลุ่มที่ดี ตามบทบาทหน้าที่ทั้งเป็นผู้นำและผู้ตามที่ดีมีคุณธรรมจริยธรรมซื่อสัตย์ต่อกลุ่มและองค์กร	1. ความจำเป็นของการรวมกลุ่ม - ลักษณะกลุ่ม - การสร้างกลุ่ม 2. ประโยชน์จากการรวมกลุ่ม - กิจกรรมกลุ่ม - การใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ - มีอาชีพเสริม - เศรษฐกิจในชุมชนดีขึ้น - พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์	15 ชั่วโมง
3	การบริหารจัดการกลุ่ม	1. อธิบายปัจจัยเกี่ยวกับการธุรกิจได้ 2. มีความรู้ ความเข้าใจ อธิบายประเภทเงินทุนได้	1. วิเคราะห์ปัจจัยเบื้องต้นเกี่ยวกับการธุรกิจของกลุ่ม 2. การบริหารเงินทุนของกลุ่มอาชีพ ประเภท เงินทุน 2.1 เงินทุนคงที่ 2.2 เงินทุนหมุนเวียน	40 ชั่วโมง

ที่	หัวข้อ	ตัวชี้วัด	เนื้อหา	จำนวน (ชั่วโมง)
3	การบริหารจัดการกลุ่ม	3. มีความรู้ ความเข้าใจ มี ทักษะ และ อธิบาย วัตถุประสงค์ในการบริหาร การผลิต วิชาการของ การบริหารการผลิต ความหมายของการบริหาร การผลิต และประเภทของ การผลิตได้และใช้เทคโนโลยี ในการบริหารการผลิตได้ อย่างเหมาะสม มีจิตสำนึก ในการใช้พลังงานทรัพยากร และสิ่งแวดล้อม 4. อธิบาย ความหมาย ความสำคัญ มีทักษะ ใน การบริหารการตลาด ซึ่ง ประกอบด้วย การวางแผน การตลาด การปฏิบัติการ ทางการตลาด การประเมิน ผลการดำเนินงานทาง การตลาดได้ 5. อธิบาย ความหมาย ความสำคัญมีเจตคติที่ดี และสามารถจัดการบริหาร งานบุคลากรบนพื้นฐานของ คุณธรรมจริยธรรมในการ ประกอบอาชีพ ต่อหมู่คณะ และผู้บริโภครได้	3. การบริหารการผลิต 3.1 วัตถุประสงค์ในการ บริหารการผลิต 3.2 วิชาการของ การ บริหารการผลิต 3.3 ความหมายของการ บริหารการผลิต 3.4 ประเภทของการผลิต 4 การบริหารการตลาด 4.1 การวางแผนการตลาด (Marketing Planning) 4.2 การปฏิบัติการทาง การตลาด (Marketing Implementation) 4.3 การประเมินผลการ ดำเนินงานทางการ ตลาด (Performance Evaluation) 5. การบริหารงานบุคคล 5.1 การคัดเลือกสรรหา บุคคล 5.2 สวัสดิการกลุ่ม 5.3 การพัฒนาบุคลากร	

ที่	หัวเรื่อง	ตัวชี้วัด	เนื้อหา	จำนวน (ชั่วโมง)
4	ปัจจัยที่ทำให้กลุ่ม อาชีพประสบความสำเร็จ และ ความเสี่ยงในการ ดำเนินงาน	1. มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถอธิบาย ปัจจัย ภายในที่ส่งผลให้กลุ่ม ประสบความสำเร็จ 2. มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถอธิบาย ปัจจัย ภายนอกที่ส่งผลให้กลุ่ม ประสบความสำเร็จ 3. มีความรู้ ความเข้าใจ อธิบาย การจัดการความ เสี่ยงของการดำเนินการ โดยใช้วิจารณ์ญาณ มี เจตคติที่ดีต่อการจัดการ ความเสี่ยง	1. ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มอาชีพ ประสบความสำเร็จ 1.1 ปัจจัยภายในที่ส่งผลให้ กลุ่มประสบความสำเร็จ 1.1.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) 1.1.2 ราคา (Price) 1.1.3 การกำหนดช่องทาง ในการจัดจำหน่าย (Place) 1.1.4 การส่งเสริมการตลาด 1.2 ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลให้ กลุ่มประสบความสำเร็จ 1.2.1 ปัจจัยเกี่ยวกับ วัฒนธรรมและสังคม 1.2.2 ปัจจัยเกี่ยวกับ เศรษฐกิจ 1.2.3 ปัจจัยเกี่ยวกับการ แข่งขัน 1.2.4 ปัจจัยเกี่ยวกับ ความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยี 1.2.5 ปัจจัยเกี่ยวกับคน กลางทางการตลาด 1.2.6 ปัจจัยเกี่ยวกับกลุ่ม ผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ และเครือข่าย 1.2.7 ปัจจัยเกี่ยวกับตลาด หรือผู้บริโภค 2. คุณลักษณะผู้ประกอบการ ที่ประสบความสำเร็จ 3. การจัดการความเสี่ยงของการ ดำเนินงาน 3.1 นิยามของความเสี่ยง 3.2 กลยุทธ์ในการจัดการ ความเสี่ยง	20 ชั่วโมง

ที่	หัวเรื่อง	ตัวชี้วัด	เนื้อหา	จำนวน (ชั่วโมง)
5	การพัฒนาอาชีพ สู่การยั่งยืน	1. ผู้เรียนมีความรู้ ความ เข้าใจสามารถพัฒนาอาชีพ สู่ความยั่งยืน	1. การพัฒนาอาชีพต่อยอดและ ประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา 2. ทักษะการใช้นวัตกรรม/ เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ 3. แหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนา อาชีพ 4. เศรษฐกิจพอเพียงกับการ พัฒนาอาชีพ 5. คุณธรรมสำหรับ ผู้ประกอบการ การอาชีพ	30 ชั่วโมง

วิธีการศึกษา วิชา การจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ

การศึกษาหนังสือ รายวิชาเลือก **วิชาการจัดการกลุ่มกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ (อช33024)** สำหรับ นักศึกษา หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย สารการ ประกอบอาชีพ เพื่อให้การใช้เกิดประโยชน์สูงสุดกับผู้เรียนควรปฏิบัติ ดังนี้

1. ศึกษารายละเอียดวิธีการศึกษาวิชาการจัดการกลุ่มกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพให้เข้าใจ เพื่อสามารถวางแผนการเรียนรู้ได้ถูกต้อง
2. ทำแบบทดสอบก่อนเรียนแล้วตรวจคำตอบที่เฉลยไว้ท้ายเล่ม เพื่อทราบพื้นฐานความรู้
3. ศึกษา สารสำคัญ ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง ขอบข่ายเนื้อหา เพื่อทราบจุดเน้นและขอบข่ายเนื้อหาในแต่ละบท
4. เมื่อศึกษาเนื้อหาบทใดไม่เข้าใจ ให้ทบทวนเนื้อหาสาระในบทนั้นซ้ำอีก และสืบค้นข้อมูลจากสื่อที่หลากหลาย
5. ปฏิบัติตามกิจกรรมที่กำหนดในกิจกรรมท้ายบท เพื่อให้การเรียนรู้เป็นไปตามลำดับขั้นตอน และสามารถบรรลุจุดประสงค์การเรียนรู้
6. เมื่อศึกษาเนื้อหาในแต่ละบท และปฏิบัติตามกิจกรรมที่กำหนดท้ายบททุกบทแล้ว ให้ทำแบบทดสอบหลังเรียน แล้วตรวจคำตอบที่เฉลยไว้ท้ายเล่ม
7. บันทึกผลคะแนนการทดสอบก่อนเรียน-หลังเรียน วิเคราะห์ผลต่าง เพื่อทราบความก้าวหน้าของการเรียน และทราบจุดด้อยที่ต้องพัฒนา

แบบทดสอบก่อนเรียน

คำชี้แจง แบบทดสอบชุดนี้มีข้อสอบทั้งหมด จำนวน 20 ข้อ ให้ผู้เรียนอ่านคำถามให้เข้าใจ แล้วเลือกตอบ โดยทำเครื่องหมาย ✕ ลงใน ☐ ก ข ค ง ที่ถูกต้องเพียงข้อเดียว ในกระดาษคำตอบ

1. ลักษณะของกลุ่มอาชีพหมายถึงข้อใด
 - ก. การจำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกัน
 - ข. การรวมกลุ่มเพื่อทำธุรกิจเดียวกัน
 - ค. การรวมกันจำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกัน
 - ง. การรวมกลุ่มของผู้ที่มีอาชีพเหมือนกัน
2. อาชีพ “บริการท่องเที่ยว” เป็นอาชีพประเภทใด โดยแบ่งตามเนื้อหาวิชาของอาชีพ
 - ก. อาชีพอุตสาหกรรม
 - ข. อาชีพอุตสาหกรรมขนาดกลาง
 - ค. อาชีพศิลปกรรมการท่องเที่ยว
 - ง. อาชีพพาณิชยกรรมและอาชีพบริการ
3. เงินทุนมีกี่ประเภท
 - ก. 2 ประเภท เงินทุนคงที่ กับ เงินทุนหมุนเวียน
 - ข. 3 ประเภท เงินทุนคงที่ เงินทุนหมุนเวียน และเงินทุนระยะยาว
 - ค. 4 ประเภท เงินทุนคงที่ เงินทุนหมุนเวียน และเงินทุนระยะสั้น เงินทุนระยะยาว
 - ง. 5 ประเภท เงินทุนคงที่ เงินทุนหมุนเวียน เงินทุนระยะสั้น เงินทุนระยะยาว และเงินกู้ยืมรัฐบาล
4. ข้อใดกล่าวถูกต้องที่สุดเกี่ยวกับเงินทุน
 - ก. เงินทุนหมายถึงเงินสดเท่านั้น
 - ข. เงินทุนคงที่คือเงินทุนที่ใช้ในการใช้จ่ายประจำวัน
 - ค. เงินทุนคือเงินตราที่ธุรกิจจัดหามาเพื่อใช้ดำเนินงาน
 - ง. เงินทุนใช้สำหรับการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเท่านั้น
5. ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจใดมีความสำคัญมากที่สุดในการประกอบธุรกิจ
 - ก. คน
 - ข. เงิน
 - ค. วัตถุดิบ
 - ง. วิธีปฏิบัติงาน
6. ข้อใดคือการรวมกลุ่มอาชีพที่ถูกต้อง
 - ก. มีสมาชิกมีหุ้นจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่ม
 - ข. มีสมาชิกมีลูกค้าจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่ม
 - ค. มีสมาชิกมีประธานจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่ม
 - ง. มีสมาชิกมีประธานมีหุ้นจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่ม

7. ข้อใดคือประโยชน์ของการวิเคราะห์ปัจจัยเบื้องต้นเกี่ยวกับการธุรกิจของกลุ่ม
 - ก. เพื่อควบคุมขั้นตอนการผลิต
 - ข. เพื่อความปลอดภัยในการทำธุรกิจของกลุ่ม
 - ค. เพื่อทราบความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
 - ง. เพื่อการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มให้เป็นไปตามเป้าหมาย
8. ขั้นตอนสุดท้ายของการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือข้อใด
 - ก. ราคาสินค้าที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้า
 - ข. ปัจจัยอะไรที่เป็นตัวกระตุ้นการซื้อสินค้า
 - ค. ของสินค้าและการใช้บริการที่ลูกค้าต้องการ
 - ง. กระบวนการตัดสินใจของลูกค้าต่อการซื้อสินค้า
9. ข้อใดคือเงินทุนเบื้องต้นที่กลุ่มอาชีพใช้บริหารกลุ่ม
 - ก. เงินกองทุน
 - ข. เงินหุ้นสมาชิก
 - ง. เงินกู้ยืมจากรัฐบาล
 - ค. เงินออมทรัพย์ของกลุ่ม
10. ข้อใดคือประโยชน์ของการบริหารเงินทุนของกลุ่มอาชีพ
 - ก. มีเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม
 - ข. มีเงินทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพ
 - ค. ชาวบ้านมีกองทุนการเงินเพื่อพึ่งพาตนเอง
 - ง. สมาชิกรวมน้ำใจรวมทุนช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
11. ข้อใดคือวัตถุประสงค์ในการบริหารการผลิต
 - ก. ให้ได้ผลผลิตที่ออกมามีคุณภาพ
 - ข. ผลผลิตตรงตามความต้องการของลูกค้า
 - ค. การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 - ง. ถูกทุกข้อ
12. การบริหารการตลาดมีกี่ขั้นตอน
 - ก. 2 ขั้นตอน การวางแผน การปฏิบัติการทางการตลาด
 - ข. 3 ขั้นตอน การวางแผน การปฏิบัติการ และการประเมินผลการทำงานทางการตลาด
 - ค. 4 ขั้นตอน การวางแผน การปฏิบัติการ การประเมินผล และการพัฒนาการทำงานทางการตลาด
 - ง. 5 ขั้นตอน การวางแผน การปฏิบัติการ การประเมินผล การพัฒนาการทำงานทางการตลาด และการขยายตลาด

13. การเลือกตลาดเป้าหมายและอัตราความต้องการซื้อของตลาด อยู่ในกระบวนการใดของการบริหารการตลาด
- การวางแผนการตลาด
 - การปฏิบัติการทางการตลาด
 - การประเมินผลทางการตลาด
 - การพัฒนาการทำงานทางการตลาด
14. การจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพจำเป็นต้องมีความรู้ในเรื่องการบริหารงานบุคคลเพื่อประโยชน์ในข้อใด
- การจัดการเกี่ยวกับบุคคลในกลุ่ม
 - การรู้จักใช้คนอย่างมีประสิทธิภาพ
 - คนเป็นปัจจัยสำคัญในการบริหารงาน
 - ความจำเป็นในการเลือกคนให้เหมาะสมกับงาน
15. ขั้นตอนที่สำคัญที่สุดของกระบวนการบริหารงานบุคคลคือข้อใด
- การใช้บุคคล
 - การสรรหาบุคคล
 - การพัฒนาบุคลากร
 - การธำรงรักษาบุคคล
16. ความจำเป็นต่อการวิเคราะห์ปัจจัยสู่ความสำเร็จของกลุ่มคือข้อใด
- ความยั่งยืนอยู่รอดของกลุ่ม
 - ผลกำไรที่จะเกิดขึ้นกับกลุ่ม
 - การจัดการกลุ่มเพื่อการพัฒนา
 - การจัดการกลุ่มเพื่อคุณภาพของสินค้า
17. ข้อใดเป็นปัจจัยภายในที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ
- วัฒนธรรม ผลิตภัณฑ์
 - ผลิตภัณฑ์ ราคา วัฒนธรรม
 - ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด
 - วัฒนธรรม กฎหมาย เศรษฐกิจ การแข่งขัน ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี
18. ข้อใดเป็นปัจจัยภายนอกที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ
- วัฒนธรรม ผลิตภัณฑ์
 - ผลิตภัณฑ์ ราคา วัฒนธรรม
 - ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด
 - วัฒนธรรม กฎหมาย เศรษฐกิจ การแข่งขัน ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี

19. ภัยที่เกิดจากภาวะเศรษฐกิจจะส่งผลกระทบต่อกลุ่มอาชีพ

- ก. ความเสี่ยงทางการผลิต
- ข. ความเสี่ยงทางการตลาด
- ค. ความเสี่ยงในการดำเนินงาน
- ง. ความเสี่ยงในการจำหน่ายสินค้า

20. ข้อใดคือความหมายของการจัดการความเสี่ยงของการดำเนินงาน

- ก. เพื่อให้องค์กรเผชิญความเสี่ยงน้อยที่สุด
- ข. เพื่อให้องค์กรมีการควบคุมความเสี่ยงมากที่สุด
- ค. เพื่อให้องค์กรลดความเสียหายจากความเสี่ยงมากที่สุด
- ง. เพื่อให้องค์กรหลุดพ้นจากความเสียหายที่เกิดจากความเสี่ยง

สำนักงาน กคณ.จังหวัดเชียงใหม่

บทที่ 1

ลักษณะและประเภทของการรวมกลุ่ม

สำนักงาน กศน. จังหวัดเชียงใหม่

แผนการเรียนรู้ประจำบท

บทที่ 1 เรื่อง ลักษณะและประเภทของการรวมกลุ่ม

สาระสำคัญ

การงานอาชีพหมายถึงการทำมาหากินที่เกิดจากกิจกรรมหรือบริการใดๆที่ก่อให้เกิดผลผลิต และรายได้ ซึ่งเป็นงานประจำที่สุจริตไม่ผิดศีลธรรม

ลักษณะอาชีพแบ่งออกเป็น อาชีพอิสระ อาชีพรับจ้าง อาชีพงานฝีมือ และอาชีพราชการหรือเจ้าหน้าที่ของรัฐหรือรัฐวิสาหกิจ

ประเภทของอาชีพแบ่งได้ 2 ลักษณะคือ แบ่งตามเนื้อหาวิชาของอาชีพ และแบ่งตามลักษณะของการประกอบอาชีพ

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายลักษณะของกลุ่มอาชีพที่สำคัญในชุมชน
2. อธิบายประเภทการจัดการกลุ่มอาชีพเพื่อเป็นช่องทางในการตัดสินใจเลือกประเภทกลุ่มอาชีพที่เหมาะสมกับความต้องการของตลาด
3. ส่งเสริมให้สำคัญของภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการอาชีพสาขาต่าง ๆ
4. สำรวจ จัดทำ ทำเนียบแหล่งเรียนรู้ เพื่อนำไปพัฒนาการจัดการกลุ่ม ได้ตามยุคสมัยได้อย่างเหมาะสม

ขอบข่ายเนื้อหา

1. ลักษณะของกลุ่มอาชีพที่สำคัญในชุมชน
2. ประเภทกลุ่มอาชีพ
 - กลุ่มเกษตรกร
 - กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
 - กลุ่มส่งเสริมอาชีพเกษตร
3. ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการอาชีพสาขาต่าง ๆ
 - บุคคล ภูมิปัญญาท้องถิ่นในชุมชน
4. แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกทักษะการจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ
 - ตัวอย่างกลุ่มอาชีพที่ประสบความสำเร็จ ในชุมชน
 - ศึกษาดูงาน

กิจกรรมการเรียนรู้

1. ศึกษา สาระสำคัญ จุดประสงค์การเรียนรู้ เนื้อหาสาระ เพื่อทราบจุดเน้นและขอบข่ายเนื้อหาในบทที่ 1
2. ศึกษาเนื้อหาบทที่ 1 และสื่อเรียนรู้ แหล่งเรียนรู้ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มอาชีพ
3. ปฏิบัติตามกิจกรรมท้ายบทที่ 1 ที่กำหนดเพื่อให้การเรียนรู้เป็นไปตามลำดับขั้นตอนและสามารถบรรลุจุดประสงค์การเรียนรู้

สื่อการสอน

1. หนังสือ รายวิชาเลือก การจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ (อช33024)
2. ภูมิปัญญาท้องถิ่นการรวมกลุ่มอาชีพ
3. เว็บไซต์ เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพต่างๆ
4. รายการโทรทัศน์เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพการพัฒนากลุ่มอาชีพต่างๆ

ประเมินผล

ประเมินผลจากการทำกิจกรรมท้ายบท

เรื่องที่ 1 ลักษณะของกลุ่มอาชีพ

ความหมายของกลุ่ม ตามความเห็นของ Maciver and Page ได้อธิบายว่ากลุ่มหมายถึงการรวมตัวของมนุษย์ชาติที่ต้องสัมพันธ์ติดต่อกับบุคคลอื่นเมื่อไม่มีความสัมพันธ์ติดต่อกับการรวมตัวของมนุษย์จะไม่เรียกว่ากลุ่มแบบของการรวมกลุ่มมีความสัมพันธ์ทางสังคมเป็นพื้นฐานเท่านั้น

ตามความเห็นของ Ogburn and Nimkoff เขาอธิบายว่า “บุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปอยู่ร่วมกัน และสัมพันธ์กับบุคคลอื่นเรียกว่ากลุ่มสังคม”

นักสังคมวิทยาบางท่านให้ความหมายว่า “กลุ่มคือคนจำนวนหนึ่งมาอยู่ร่วมกันหรือกำลังรอคอย สิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรือ “คนจำนวนหนึ่งที่มีลักษณะบางอย่างเหมือนกัน” หรือ “คนจำนวนหนึ่งซึ่งมีแบบแผน บางอย่างร่วมกันและมีการตอบโต้ซึ่งกันและกัน” หรือ “กลุ่มคนจำนวนหนึ่งซึ่งมีความรู้สึกนึกคิดเป็น พวกเดียวกันและมีการกระทำโต้ตอบซึ่งกันและกัน”

สรุป ความหมายของกลุ่ม คือ กลุ่มคนที่มิใช่มีความใกล้ชิดกันทางร่างกายเท่านั้นแต่จะต้องมีการกระทำโต้ตอบซึ่งกันและกันมีการติดต่อสัมพันธ์กันตามสถานภาพและบทบาท มีความรู้สึกเป็นพวกเดียวกัน มีความเชื่อในด้านคุณค่าร่วมกันหรือคล้ายคลึงกัน กลุ่มสังคมได้แก่ครอบครัว กลุ่มเพื่อน กลุ่มอาชีพ กลุ่มเชื้อชาติ กลุ่มประชาชนของประเทศ เป็นต้น

อาชีพ ตรงกับคำหลายคำในภาษาอังกฤษดังนี้

Employment Meatier Occupation Profession Pursuit Vocation Avocation Business Calling Career ซึ่งก็มีความหมายไปในลักษณะเดียวกันว่าเป็นอาชีพซึ่งมีผู้ให้ความหมายของ อาชีพไว้หลายความหมายดังนี้

อาชีพ หมายถึง รูปแบบการดำรงชีพในสังคมมนุษย์ปัจจุบันอาชีพเป็นหน้าที่ของบุคคลในสังคม การที่บุคคลประกอบอาชีพจะได้มาซึ่งค่าตอบแทนหรือรายได้ เพื่อใช้จ่ายในการดำรงชีวิต อาชีพหมายถึง การทำมาหากิน ทำธุรกิจตามความชอบหรือความถนัดได้ค่าตอบแทนเป็นค่าจ้าง หรือเงินเดือน

อาชีพ หมายถึง การทำมาหากินจากการทำงานหรือกิจกรรมใด ๆ ที่ก่อให้เกิดผลผลิตและรายได้ เป็นงานที่สุจริต ไม่ผิดศีลธรรมเป็นที่ยอมรับของสังคม

อาชีพ หมายถึง ประเภทหรือชนิดของงานที่บุคคลนั้นทำปกติบุคคลมีอาชีพเดียวหากในระหว่างรอบ 52 สัปดาห์ที่แล้วบุคคลใดมีอาชีพมากกว่า 1 ชนิดให้ถืออาชีพที่มีจำนวนสัปดาห์การทำงานมากที่สุด หากจำนวนสัปดาห์เท่ากันให้นับที่มีรายได้มากที่สุด

ลักษณะอาชีพ ที่จำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถเฉพาะด้านเรียกว่า วิชาชีพ เช่น วิศวกร แพทย์ พยาบาล หนายความและอาชีพที่ถูกกฎหมายและศีลธรรมเรียกว่าสัมมาชีพ เช่น ค้าขายส่วนบาง อาชีพที่ผิดกฎหมายเรียกว่ามิฉฉาชีพ เช่น โจร อาชีพอาจมีรายได้ต่างกันไปลักษณะอาชีพที่เป็นลูกจ้างจะได้ค่าตอบแทนในรูปแบบเงินเดือน อาชีพค้าขายหรือประกอบกิจการส่วนตัวหรือการลงทุน จะได้ ค่าตอบแทนในรูปแบบกำไร

การดำรงชีวิตและความต้องการอาชีพ

การงานอาชีพหมายถึงการทำมาหากินที่เกิดจากกิจกรรมหรือบริการใด ๆ ที่ก่อให้เกิดผลผลิต และรายได้ซึ่งเป็นงานประจำที่สุจริตไม่ผิดศีลธรรม ลักษณะอาชีพ แบ่งออกเป็น

1. อาชีพอิสระมีลักษณะเป็นเจ้าของกิจการบริหารจัดการด้วยตนเองอาจเป็นกิจการขนาดเล็ก หรือเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนอาชีพอิสระแยกย่อยออกไปเป็น 2 ประเภทดังนี้

1.1 อาชีพอิสระด้านการผลิตการแปรรูปผลผลิตเป็นสินค้านำไปจำหน่ายในท้องตลาด เป็นการขายปลีกและขายส่ง เช่น อาหารไทย ขนมไทย เบเกอรี่ ผักผลไม้

1.2 อาชีพอิสระด้านการให้บริการเป็นอาชีพที่นิยมกันแพร่หลายเนื่องจากมีความเสี่ยงน้อย การลงทุนต่ำ เช่น บริการทำความสะอาด ทำนายโชคชะตา บริการซักรีดเสื้อผ้า ช่างซ่อมอื่น ๆ

2. อาชีพรับจ้างเป็นการทำงานที่มีเจ้านายมอบหมายได้รับค่าตอบแทนเป็นเงิน เช่น งานก่อสร้าง พนักงานในบริษัทห้างร้านและโรงงาน

3. อาชีพงานฝีมือเป็นอาชีพที่ปฏิบัติงานโดยใช้ประสบการณ์และความชำนาญเฉพาะด้าน เช่น งานศิลปะงานหัตถกรรม งานปฏึกากรรม

4. อาชีพข้าราชการหรือเจ้าหน้าที่ของรัฐรวมทั้งพนักงานรัฐวิสาหกิจเป็นอาชีพที่ให้บริการแก่ ประชาชน

แนวทางการเลือกอาชีพ

อาชีพมีหลายประเภทมีลักษณะแตกต่างกันการเลือกอาชีพต้องพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. ความสนใจสำรวจความถนัดความสนใจตลอดจนประสบการณ์ต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับตนเองมากที่สุดเพื่อเป็นแนวทางการเลือกอาชีพที่เหมาะสม

2. แนวโน้มด้านอาชีพเป็นอาชีพที่เจริญก้าวหน้าและเป็นที่ต้องการของสังคมการเปลี่ยนแปลง ด้านธุรกิจและด้านอุตสาหกรรมซึ่งประกอบด้วยด้านการสื่อสารด้านอิเล็กทรอนิกส์ด้าน ระบบควบคุมอัตโนมัติ และด้านธุรกิจระดับชุมชน

ประโยชน์ของอาชีพ

ประโยชน์ของอาชีพมีหลายด้านดังนี้

1. ด้านตนเองเป็นคนที่มีคุณค่าของเงินใช้จ่ายเงินอย่างประหยัดวางแผนการใช้จ่ายเงิน การเก็บออมเงิน เพื่อความมั่นคงของชีวิต

2. ด้านครอบครัวการมีอาชีพจะสร้างคุณค่าให้กับตนเองและสมาชิกในครอบครัวเป็นตัวอย่างแก่คนในครอบครัวและบุคคลอื่น ๆ

3. ด้านชุมชนเป็นการสร้างรายได้ทำให้เศรษฐกิจชุมชนดีขึ้น ทำให้ชุมชนเข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้

4. ด้านประเทศชาติ เมื่อประชาชนมีอาชีพมีรายได้รัฐสามารถเก็บภาษีจากประชาชนได้ สามารถนำรายได้จากการเก็บภาษีไปพัฒนาประเทศในด้านต่าง ๆ ได้

หลักการวิธีการดำเนินการจัดตั้งกลุ่มพัฒนาอาชีพ

การจัดตั้งกลุ่มพัฒนาอาชีพมีขั้นตอนที่กลุ่มผู้เรียนควรพิจารณาดังนี้

1. กลุ่มเป้าหมายจัดตั้งคือบุคคลที่มีอาชีพมีผลิตภัณฑ์ของตนเองแต่ขาดความเข้มแข็งในการจัดการธุรกิจ

2. การรวมกลุ่ม

2.1 ลักษณะกลุ่ม

2.1.1 กลุ่มอาชีพที่มีผลิตภัณฑ์/ผลผลิตชนิดเดียวกัน

2.1.2 กลุ่มอาชีพที่มีผลิตภัณฑ์หลายชนิดแต่จัดการตลาดร่วมกันได้

2.2 การสร้างกลุ่มดำเนินการตามขั้นตอนดังนี้

2.2.1 ผู้นำชุมชนประชาสัมพันธ์ให้ชาวบ้านที่มีผลิตภัณฑ์ของตนเอง มาร่วมกันทำ ความเข้าใจในการรวมกลุ่มอาชีพ

2.2.2 จัดตั้งระบบบริหารจัดการกลุ่มด้วยการศึกษาดูงานกลุ่มอาชีพที่มีคุณภาพ

ภาพลักษณ์ของธุรกิจกลุ่มพัฒนาอาชีพ

กลุ่มพัฒนาอาชีพ เป็นการเรียนรู้ของกลุ่มที่จัดตั้งมีผลิตภัณฑ์ของตนเองได้มารวมกลุ่ม เพื่อ ร่วมกันเรียนรู้ สร้างธุรกิจด้วยทุนตนเอง เพื่อให้องค์กรท้องถิ่นได้มีรายได้จากภาษีและการว่าจ้างแรงงานใน ท้องถิ่น

วิสาหกิจชุมชน คือ การประกอบการโดยชุมชนที่มีสมาชิกชุมชนเป็นเจ้าของปัจจัย การผลิตทั้ง ด้านการผลิต การค้าและการเงินและต้องใช้ปัจจัยการผลิตให้เกิดดอกออกผลทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม ด้าน เศรษฐกิจคือการสร้างรายได้ และอาชีพด้านสังคมคือการยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัวและชุมชนให้ร่วม คิดร่วมทำร่วมรับผิดชอบแบ่งทุกข์แบ่งสุขซึ่งกันและกันโดยกระบวนการประกอบการของชุมชนในทัศนะ ดังกล่าว วิสาหกิจจะเป็นเครื่องมือในการสร้างฐานรากทางเศรษฐกิจและสังคมให้เข้มแข็ง เพื่อที่จะให้ระบบ เศรษฐกิจและสังคมส่วนอื่น ๆ ได้ต่อยอดบนฐานที่เข้มแข็งที่คงทนต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกและทุนนิยม



รูปแบบแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืนของวิสาหกิจ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ จะต้องพิจารณา ต้องพิจารณาสิ่งต่าง ๆ และเก็บข้อมูลดังนี้

1. ปัจจัยที่ทำให้มีโอกาสขยายกิจการที่ควรให้ความสำคัญ
 - 1.1 กองทุนหมู่บ้าน
 - 1.2 การเปิดตลาดระดับต่าง ๆ
 - 1.3 พันธมิตรทางธุรกิจ
2. วิเคราะห์หาสิ่งที่ลูกค้าอยากได้ แต่ไม่เคยได้รับมาก่อนมาใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนา
3. วิเคราะห์คู่แข่งอื่น ๆ ที่อยู่ในธุรกิจเดียวกันคิดว่าวิสาหกิจของเราจะทำให้แตกต่างหรือ ดีกว่าได้อย่างไร
4. วิเคราะห์หาว่าอะไรคืออุปสรรคที่ทำให้เราไม่กล้าคิดทำใหม่กับสิ่งที่เคยทำมาจากดั้งเดิม
5. หาสาเหตุของปัญหาและอุปสรรคแล้วหาทางเอาชนะอุปสรรคให้ได้



เรื่องที่ 2 การแบ่งประเภทของอาชีพ

ประเภทและลักษณะของอาชีพ

การแบ่งประเภทของอาชีพ สามารถจัดแบ่งตามลักษณะได้เป็น 2 ลักษณะ คือ แบ่งตามเนื้อหาวิชาของอาชีพและแบ่งตามลักษณะของการประกอบอาชีพ

1. การแบ่งอาชีพตามเนื้อหาวิชาของอาชีพ สามารถจัดกลุ่มอาชีพตามเนื้อหาวิชาได้เป็น 6 ประเภท ดังนี้

1.1 อาชีพเกษตรกรรม ถือว่าเป็นอาชีพหลักและเป็นอาชีพสำคัญของประเทศปัจจุบัน ประชากรของไทยไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ยังประกอบอาชีพนี้อยู่ อาชีพเกษตรกรรมเป็นอาชีพเกี่ยวเนื่องกับการผลิต และการจัดจำหน่ายสินค้า และบริการทางด้านการเกษตรซึ่งผลผลิตทางการเกษตรนอกจากใช้ในการบริโภคเป็นส่วนใหญ่แล้วยังใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตทางอุตสาหกรรมอีกด้วย อาชีพเกษตรกรรมได้แก่ การทำนา ทำไร่ ทำสวน เลี้ยงสัตว์ ฯลฯ

1.2 อาชีพอุตสาหกรรม การทำอุตสาหกรรมหมายถึงการผลิตสินค้าอันเนื่องมาจากการนำเอาวัสดุหรือสินค้าบางชนิดมาแปรสภาพให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ใช่มากขึ้น กระบวนการประกอบการอุตสาหกรรม ประกอบด้วย



ในขั้นตอนของกระบวนการผลิตมีปัจจัยมากมายนับตั้งแต่แรงงานเครื่องจักรเครื่องมือเครื่องใช้ เงินทุน ที่ดินอาคารรวมทั้งการบริหารจัดการการประกอบอาชีพอุตสาหกรรมแบ่งตามขนาดได้ดังนี้

อุตสาหกรรมในครอบครัว เป็นอุตสาหกรรมที่ทำกันในครัวเรือนหรือภายในบ้าน ใช้แรงงานคน ในครอบครัว เป็นหลักบางที่อาจใช้เครื่องจักรขนาดเล็กช่วยในการผลิตใช้วัตถุดิบวัสดุที่หาได้ในท้องถิ่น มาเป็นปัจจัยในการผลิตอุตสาหกรรมในครัวเรือน ได้แก่ การทอผ้า การจักสาน ฯลฯ ลักษณะการดำเนินงาน ไม่เป็นระบบเท่าใดนักรวมทั้งการใช้เทคโนโลยีแบบง่าย ๆ ไม่ยุ่งยากซับซ้อน และมีการลงทุนไม่มากนักอุตสาหกรรมขนาดย่อมเป็นอุตสาหกรรมที่มีการ โรงสีข้าวเป็นต้นในการดำเนินงานของ อุตสาหกรรมขนาดย่อมมีกระบวนการผลิตไม่ซับซ้อนใช้แรงงานที่มีฝีมือไม่มากนัก

อุตสาหกรรมขนาดกลาง เป็นอุตสาหกรรมที่มีการจ้างคนงานมากกว่า 50 คน แต่ไม่เกิน 200 คน ใช้เงินทุนดำเนินการมากกว่า 10 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 100 ล้านบาท อุตสาหกรรมขนาดกลาง ได้แก่ อุตสาหกรรมการผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น การดำเนินงานของอุตสาหกรรมขนาดกลางต้องมีการจัดการที่ดี แรงงานที่ใช้ต้องมีทักษะความรู้ความสามารถในกระบวนการผลิตเป็นอย่างดี เพื่อที่จะได้ สินค้าที่มีคุณภาพระดับเดียวกัน

อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เป็นอุตสาหกรรมที่มีคนงานมากกว่า 200 คนขึ้นไป เงินทุนในการดำเนินการมากกว่า 200 ล้านบาท อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ได้แก่ อุตสาหกรรมการผลิตอวน เป็นต้น อุตสาหกรรมขนาดใหญ่มีระบบการจัดการที่ดี ใช้คนที่มีความรู้ ทักษะ ความสามารถเฉพาะด้านหลายสาขา เช่น วิศวกรรม อิเล็กทรอนิกส์ในการดำเนินงานผลิต มีกรรมวิธีที่ยุ่งยากใช้เครื่องจักรคนงาน เงินทุนจำนวนมากขึ้น มีกระบวนการผลิตที่ทันสมัยและผลิตสินค้าได้ทีละมาก ๆ มีการว่าจ้างบุคคลระดับผู้บริหารที่มีความสามารถ

1.3 อาชีพพาณิชย์กรรมและอาชีพบริการ อาชีพพาณิชย์กรรมเป็นการประกอบอาชีพที่เป็นการแลกเปลี่ยนระหว่างสินค้ากับเงินส่วนใหญ่จะมีลักษณะเป็นการซื้อมาและขายไปผู้ประกอบการอาชีพทางพาณิชย์กรรมจึงจัดเป็นคนกลางซึ่งทำหน้าที่ซื้อสินค้าจากผู้ผลิตและนำมาขายต่อให้แก่ผู้บริโภค ประกอบด้วย การค้าส่งและการค้าปลีกโดยอาจจัดจำหน่ายในรูปของการขายตรงหรือขายอ้อม

อาชีพบริการ หมายถึง อาชีพที่ทำให้เกิดความพอใจแก่ผู้ซื้อ การบริการอาจเป็นสินค้า ที่มีตัวตน หรือไม่มีตัวตนก็ได้ การบริการที่มีตัวตน ได้แก่ บริการขนส่ง บริการทางการเงิน ส่วนบริการที่ไม่มีตัวตน ได้แก่ บริการท่องเที่ยว บริการรักษาพยาบาล เป็นต้น

อาชีพพาณิชย์กรรม เป็นตัวกลางในการขายสินค้าหรือบริการต่าง ๆ นับตั้งแต่การนำวัตถุดิบจากผู้ผลิตทางด้านเกษตรกรรมตลอดจนสินค้าสำเร็จรูปจากโรงงานอุตสาหกรรมรวมทั้งหัตถกรรม ศิลปกรรม หัตถกรรมไปให้ผู้ซื้อหรือผู้บริโภค อาชีพพาณิชย์กรรมจึงเป็นกิจกรรมที่สอดแทรกอยู่ทุกอาชีพ ในการประกอบอาชีพพาณิชย์กรรมหรือบริการ ผู้ประกอบอาชีพจะต้องมีความสามารถในการจัดหา

1.4 อาชีพคหกรรม การประกอบอาชีพคหกรรม ได้แก่ อาชีพที่เกี่ยวกับการประกอบอาหาร ขนม การตัดเย็บการเสริมสวยตัดผม เป็นต้น

1.5 อาชีพหัตถกรรม การประกอบอาชีพหัตถกรรมได้แก่อาชีพที่เกี่ยวกับงานช่าง โดยการใช้มือในการผลิตชิ้นงานเป็นส่วนใหญ่ ได้แก่ อาชีพจักสาน แกะสลัก ทอผ้าด้วยมือ ทอเสื่อ เป็นต้น

1.6 อาชีพศิลปกรรม การประกอบอาชีพศิลปกรรมได้แก่อาชีพเกี่ยวข้องกับการแสดงออกในลักษณะต่าง ๆ เช่น การวาดภาพ การปั้น การดนตรี ละคร การโฆษณา ถ่ายภาพ เป็นต้น

2. การแบ่งอาชีพตามลักษณะของการประกอบอาชีพ

นอกจากจะจัดกลุ่มอาชีพเป็น 6 ประเภทแล้ว ยังสามารถจัดกลุ่มอาชีพตามลักษณะการประกอบอาชีพเป็น 2 ลักษณะคืออาชีพอิสระและอาชีพรับจ้าง

2.1 อาชีพอิสระ หมายถึง อาชีพทุกประเภทที่ผู้ประกอบการดำเนินการด้วยตนเองแต่เพียงผู้เดียว หรือเป็นกลุ่มอาชีพอิสระ เป็นอาชีพที่ไม่ต้องใช้นักงานจำนวนมากหรืออาจมีการจ้างคนอื่นมาช่วยงานได้ เจ้าของกิจการเป็นผู้ลงทุนและจำหน่ายเอง คิดและตัดสินใจด้วยตนเองทุกเรื่อง ซึ่งช่วยให้การพัฒนางานอาชีพเป็นไปอย่างรวดเร็วทันต่อเหตุการณ์ อาชีพอิสระ เช่น ขายอาหาร ขายของชำ ซ่อมรถจักรยานยนต์ ฯลฯ ผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้ความสามารถในเรื่องการบริหารจัดการ เช่น การตลาด ทำเล ที่ตั้ง เงินทุน การตรวจสอบ และประเมินผล เป็นต้น นอกจากนี้ยังต้องมีความอดทนต่องานหนักไม่ถ้อยถอยต่อปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นมี ความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์และมองเห็นภาพการดำเนินงานของตนเองได้ทะลุปรุโปร่ง

2.2 อาชีพรับจ้าง หมายถึง อาชีพที่มีผู้อื่นเป็นเจ้าของกิจการ โดยตัวเองเป็นผู้รับจ้างทำงานให้และได้รับค่าตอบแทนเป็นค่าจ้างหรือเงินเดือน อาชีพรับจ้างประกอบด้วยบุคคล 2 ฝ่าย ซึ่งได้ตกลงว่าจ้างกัน บุคคลฝ่ายแรกเรียกว่า “นายจ้าง” หรือผู้ว่าจ้างบุคคลฝ่ายหลังเรียกว่า “ลูกจ้าง” หรือผู้รับจ้าง มีค่าตอบแทนที่ผู้ว่าจ้างจะต้องจ่ายให้แก่ผู้รับจ้างเรียกว่า “ค่าจ้าง” การประกอบอาชีพรับจ้างโดยทั่วไปมีลักษณะเป็นการรับจ้างทำงานในสถานประกอบการหรือโรงงาน เป็นการรับจ้างในลักษณะการขายแรงงาน โดยได้รับค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนหรือค่าตอบแทนที่คิดตามชิ้นงานที่ทำ ได้อัตราค่าจ้างขึ้นอยู่กับข้อกำหนดของเจ้าของสถานประกอบการหรือนายจ้าง การทำงานผู้รับจ้างจะทำอยู่ภายในโรงงาน ตามเวลาที่นายจ้างกำหนดการประกอบอาชีพรับจ้างในลักษณะนี้มีข้อดีคือไม่ต้องเสี่ยงกับการลงทุน เพราะลูกจ้างจะใช้ เครื่องมือ

อุปกรณ์ที่นายจ้างจัดไว้ให้ทำงานตามที่นายจ้างกำหนด แต่มีข้อเสียคือมักจะเป็นงานที่ทำซ้ำเหมือนกันทุกวัน และต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของนายจ้างในการประกอบอาชีพรับจ้างนั้น มีปัจจัย คำสั่ง มีความซื่อสัตย์ สุจริต ความขยันหมั่นเพียร รับผิดชอบ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี รวมทั้งสุขภาพอนามัยที่ดี อาชีพต่าง ๆ ในโลก มีมากมายหลากหลายอาชีพ ซึ่งบุคคลสามารถจะเลือกประกอบอาชีพได้ตามความถนัด ความต้องการ ความชอบ และความสนใจ ไม่ว่าจะเป็นอาชีพประเภทใดจะเป็นอาชีพอิสระ หรืออาชีพรับจ้าง ถ้าหากเป็นอาชีพที่สุจริตย่อมจะทำให้เกิดรายได้มาสู่ตนเองและครอบครัว ถ้าบุคคลผู้นั้นมีความมุ่งมั่น ขยันอดทน ตลอดจนมีความรู้ข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพต่าง ๆ จะทำให้มองเห็นโอกาสในการเข้าสู่อาชีพและพัฒนาอาชีพใหม่ให้เกิดขึ้นอยู่เสมอ



เรื่องที่ 3 ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านอาชีพ

ภูมิปัญญาท้องถิ่น หรือ ภูมิปัญญาชาวบ้าน หมายถึง ความรู้ของชาวบ้านซึ่งเรียนรู้มาจากพ่อแม่ ปู่ย่า ตายาย ญาติพี่น้อง หรือผู้มีความรู้ในหมู่บ้านในท้องถิ่นต่าง ๆ ความรู้เหล่านี้สอนให้เด็กเคารพผู้ใหญ่ มีความกตัญญู รู้คุณพ่อแม่และผู้มีพระคุณ มีความเอื้ออาทรต่อคนอื่น รู้จักช่วยเหลือแบ่งปันข้าวของตนให้แก่ผู้อื่น ความรู้ที่เป็นภูมิปัญญา เป็นความรู้ที่มีคุณธรรมสอนให้คนเป็นคนดี สอนให้คนเคารพธรรมชาติ รู้จักพึ่งพาอาศัยธรรมชาติโดยไม่ทำลาย ให้เคารพสิ่งศักดิ์สิทธิ์และคนที่ล่วงลับไปแล้ว ภูมิปัญญาชาวบ้านเป็นความรู้เรื่องการทำมาหากิน เช่น การจับปลา การปลูกพืช การเลี้ยงสัตว์ การทอผ้า ทอเสื่อ การสานตะกร้า และเครื่องใช้ด้วยไม้ไผ่ ด้วยหวาย ทำเครื่องปั้นดินเผา การทำเครื่องมือทางการเกษตร นอกจากนี้ยังมีศิลปะดนตรี การฟ้อนรำและการละเล่นต่าง ๆ การรักษาโรคด้วยวิธีต่าง ๆ เช่น การใช้ยาสมุนไพรการนวด เป็นต้น ภูมิปัญญาเหล่านี้เป็นความรู้ความสามารถที่บรรพบุรุษได้สร้างสรรค์ และถ่ายทอดมาให้เรามีวิธีการหลายอย่างที่ทำให้ความรู้เหล่านี้เกิดประโยชน์แก่สังคมปัจจุบันด้วย



เรื่องที่ 4 แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกทักษะ

ความหมายของแหล่งเรียนรู้

แหล่งเรียนรู้ หมายถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารสารสนเทศและประสบการณ์ที่สนับสนุนส่งเสริม ให้ผู้เรียน ใฝ่เรียนรู้ใฝ่แสวงหาความรู้ และเรียนรู้ด้วยตนเองตามอัธยาศัยอย่างกว้างขวางและต่อเนื่องเพื่อ เสริมสร้างให้ ผู้เรียนเกิดกระบวนการเรียนรู้และเป็นบุคคลแห่งการเรียนรู้ การเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็น ศูนย์กลางเป็นแนวคิด ที่มุ่งเน้นการเรียนรู้ของผู้เรียน

ความสำคัญของแหล่งเรียนรู้

1. เป็นแหล่งเสริมสร้างจินตนาการและความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
2. เป็นแหล่งศึกษาตามอัธยาศัย
3. เป็นแหล่งเรียนรู้ตลอดชีวิต
4. เป็นแหล่งสร้างความรู้ความคิดวิชาการและประสบการณ์
5. เป็นแหล่งปลูกฝังค่านิยมรักการอ่านและแหล่งศึกษาค้นคว้าแสวงหาความรู้ด้วยตนเอง
6. เป็นแหล่งสร้างความคิดเกิดอาชีพใหม่สู่ความเป็นสากล
7. เป็นแหล่งเสริมประสบการณ์ตรง
8. เป็นแหล่งส่งเสริมมิตรภาพความสัมพันธ์ระหว่างคนในชุมชนหรือผู้เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น

ประเภทของแหล่งเรียนรู้

แหล่งเรียนรู้มีทั้งภายในและภายนอกชุมชนซึ่งแหล่งเรียนรู้เหล่านี้สามารถแบ่งออกเป็นประเภท คือแหล่งเรียนรู้ที่มีอยู่แล้วตามธรรมชาติ และที่มนุษย์สร้างขึ้น

1. แหล่งเรียนรู้ที่มีอยู่แล้วตามธรรมชาติ เช่น บรรยากาศสิ่งแวดล้อมปรากฏการณ์ธรรมชาติ สิ่งมีชีวิตป่าภูเขาแหล่งน้ำทะเลสัตว์และพืชต่าง ๆ ฯลฯ
2. แหล่งเรียนรู้ที่มนุษย์สร้างขึ้นเช่นชุมชนวิถีชีวิต อาชีพ ภูมิปัญญาประเพณี วัฒนธรรม สถาบัน โบราณสถาน สถานที่สำคัญ สถานประกอบการ ห้องสมุดโรงเรียน ห้องสมุดเคลื่อนที่ ห้องเรียน ห้องปฏิบัติการต่าง ๆ ห้องโสตทัศนศึกษา ห้องมัลติมีเดีย เว็บไซต์ ห้องอินเทอร์เน็ต ห้องเรียนสีเขียว ห้องพิพิธภัณฑ์สวนพฤกษศาสตร์ สวนสุขภาพ สวนสมุนไพร พิพิธภัณฑ์หมู่บ้านโบราณ ศูนย์ปราชญ์ชาวบ้าน บ่อเลี้ยงปลา เรือนแพะฆ่า ฯลฯ

ภูมิปัญญาท้องถิ่น หรือ ภูมิปัญญาพื้นบ้าน หมายถึง ความรู้ของชาวบ้านในท้องถิ่นซึ่งได้มาจาก ประสบการณ์ และความเฉลียวฉลาดของชาวบ้าน รวมทั้งความรู้ที่สั่งสมมาแต่บรรพบุรุษสืบทอดจากคนรุ่น หนึ่ง ไปสู่คนอีกรุ่นหนึ่ง ระหว่างการสืบทอดมีการปรับประยุกต์เปลี่ยนแปลงจนอาจเกิดเป็นความรู้ใหม่ ตาม สภาพการณ์ทางสังคมวัฒนธรรม และ สิ่งแวดล้อมภูมิปัญญา เป็นความรู้ที่ประกอบไปด้วยคุณธรรมซึ่ง สอดคล้องกับวิถีชีวิตดั้งเดิมของชาวบ้าน ในวิถีชีวิตดั้งเดิมนั้นชีวิตของชาวบ้านไม่ได้แบ่งแยกเป็นส่วน ๆ หากแต่ ทุกอย่างมีความสัมพันธ์กัน การทำมาหากิน การอยู่ร่วมกันในชุมชน การปฏิบัติศาสนพิธีกรรม และ ประเพณี ความรู้เป็นคุณธรรมเมื่อผู้คนใช้ความรู้นั้นเพื่อความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างคนกับคน คนกับธรรมชาติ และ คนกับ สิ่งเหนือธรรมชาติ ดังเช่น

ภาคเหนือมีภูมิปัญญาเกี่ยวกับการแกะสลักไม้ที่มีความลึกลับซับซ้อนสามารถมองได้หลายมิติ และได้ถ่ายทอดภูมิปัญญานั้นออกไปอย่างกว้างขวางโดยวิธีการต่างๆ

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีภูมิปัญญาในการทอผ้าไหมลวดลายต่าง ๆ ตามถิ่นฐานของภูมิปัญญานั้นจนเป็นที่ยอมรับกันทั่วโลกแต่ละจังหวัดมีการจัดงานผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

ภาคกลางมีการอนุรักษ์วัฒนธรรมการละเล่นมากมาย เช่น ลิเกรำตัด เป็นต้น ปัจจุบันได้มีหลายหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน มีการสนับสนุนส่งเสริมภูมิปัญญาแขนงนี้ให้เด็กและเยาวชนเรียนรู้การแสดงเหล่านี้เพื่อให้สืบทอดต่อไป

ภาคใต้มีการสืบทอดการทำหนังตลุง การแสดงมโนราห์ มีการทำตัวหนังตลุงออกมามากมายทำเป็นของที่ระลึกหรือของชำร่วย ใครเห็นก็รู้ว่าเป็นสินค้าที่มาจากฝีมือภูมิปัญญาของคนภาคใต้

สถานที่ฝึกอาชีพ

ตัวอย่างสถานที่ฝึกอาชีพของรัฐบาล

1. ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนกาญจนาภิเษก “วิทยาลัยในวัง” รับผิดชอบฝึกวิชาชีพเพื่อการมีงานทำ หลักสูตรระยะสั้น 60 ชั่วโมง ได้แก่ วิชาชีพलयไทยเบื้องต้น โภะระดับพลอยพื้นฐาน การจัดดอกไม้ การทำบายศรี(ผ้า) อาหารว่าง แกะสลักของอ่อน และการตกแต่งผลิตภัณฑ์ ขนมอบ ปั่นตุ๊กตาดินไทย เครื่องหอม ดอกไม้ประดิษฐ์ เครื่องแขวน และศิลปะภาพปูนต้ำ (ผ้าไทย) สอบถามรายละเอียด โทร. 02 431 3623 ต่อ 14 โทรสาร 02 431 3624 หรือ www.nfe.go.th/0415/

2. ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครทั้ง 8 แห่งติดต่อได้ที่

2.1 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครวัดธรรมมงคลโทรศัพท์ 0 2331 7573-4

2.2 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครสวนลุมพินีโทรศัพท์ 0 2251 5849, 0 2251 5268

2.3 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครวัดวรจรยาวาสโทรศัพท์ 0 2292 0194

2.4 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครบางพลัดโทรศัพท์ 0 2423 2026

2.5 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครจตุจักร 2 (มีนบุรี)โทรศัพท์ 0 2540 4375-6

2.6 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครวัดสุทธาวาสบางกอกน้อยโทรศัพท์ 0 2412 4611-2

2. คมชัดลึกฝึกอาชีพ หนังสือพิมพ์คมชัดลึก “โครงการฝึกอบรมอาชีพระยะสั้น” เปิดอบรมหลักสูตรเด็ด เคล็ดลับของสารพันอาหารงานฝีมือ และอีกหลายงานวิชาชีพติดต่อศูนย์ลูกค้าเนชั่นกรุ๊ป 1854 ถ.บางนา-ตราดแขวงบางนาเขตบางนากรุงเทพฯ 10260 โทร. 0 2338 3356-57 แฟกซ์. 0 2338 3942

3. สถานประกอบการ เช่น สถาบันเสริมความงาม สถาบันสอนอาหาร เป็นต้น ศึกษาในสังกัดกระทรวงศึกษาธิการ เช่น วิทยาลัยเทคนิค , วิทยาลัยอาชีวศึกษา

4. สถานศึกษาวิทยาลัยสารพัดช่าง , วิทยาลัยการอาชีพและสถานศึกษาในสังกัดกศน.

กิจกรรมท้ายบทที่ 1
เรื่อง ลักษณะและประเภทของการรวมกลุ่ม

1. จงบอกกลุ่มอาชีพที่อยู่ในชุมชนของผู้เรียน จำนวน 2 กลุ่ม และบอกประโยชน์ของการรวมกลุ่มอาชีพนั้น

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. จงอธิบายลักษณะของกลุ่มอาชีพในชุมชนของผู้เรียนมา 1 กลุ่ม

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. จงอธิบายประเภทของกลุ่มอาชีพที่ผู้เรียนเข้าใจมา 1 กลุ่มอาชีพ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. ให้ผู้เรียนสำรวจภูมิปัญญาท้องถิ่นในชุมชนของตนเองแล้วบันทึกตามแบบฟอร์มที่กำหนดให้จำนวน 5 ชื่อ

ที่	ชื่อภูมิปัญญาท้องถิ่น	ที่อยู่	ภูมิปัญญาเรื่อง	ประโยชน์
1				
2				
3				
4				
5				

5. ให้ผู้เรียนสำรวจสถานที่ฝึกอาชีพในชุมชนของตนเอง หรือชุมชนใกล้เคียงแล้วบันทึกตามแบบฟอร์มที่กำหนดให้จำนวน 5 แห่ง

ที่	สถานที่ฝึกอาชีพ	อาชีพที่ฝึก	ประโยชน์
1			
2			
3			
4			
5			

บทที่ 2

เรื่อง ความสำคัญของการรวมกลุ่มอาชีพ

สำนักงาน กคณ. จังหวัดเชียงใหม่

แผนการเรียนรู้ประจำบท

บทที่ 2 เรื่อง ความสำคัญของการรวมกลุ่มอาชีพ**สาระสำคัญ**

การรวมกลุ่มอาชีพ จะช่วยให้งานที่ทำประสบความสำเร็จ งานจะดำเนินไปอย่างมีระบบขั้นตอน ทุกคนจะมีส่วนร่วมช่วยกันคิดพิจารณาช่วยกันทำงาน มีกระบวนการแก้ปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ งานจะผิดพลาดน้อยลงเมื่อทำงานเป็นระบบกลุ่ม อีกทั้งจะทำให้บุคคลหรือสมาชิกในกลุ่มนั้น ๆ มีความรัก ความผูกพันเป็นมิตรไมตรีต่อกัน มีความรัก สามัคคี ในหมู่คณะมากขึ้นด้วย

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายความจำเป็นของการรวมกลุ่มได้
2. อธิบายประโยชน์ที่ได้รับจากการรวมกลุ่มอาชีพ
3. บอกการแยกประเภทกลุ่มที่ใช้กระบวนการผลิตและเทคโนโลยีที่หลากหลายได้
4. ปฏิบัติตนเป็นสมาชิกกลุ่มที่ดี ตามบทบาทหน้าที่ทั้งเป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี ซื่อสัตย์ต่อกลุ่มและ

องค์กร**ขอบข่ายเนื้อหา**

1. ความจำเป็นของการรวมกลุ่ม
 - ลักษณะกลุ่ม
 - การสร้างกลุ่ม
2. ประโยชน์จากการรวมกลุ่ม
 - กิจกรรมกลุ่ม
 - การใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์
 - มีอาชีพเสริม
 - เศรษฐกิจในชุมชนดีขึ้น
 - พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์

กิจกรรมการเรียนรู้

1. ศึกษา สาระสำคัญ จุดประสงค์การเรียนรู้ เนื้อหาสาระ เพื่อทราบจุดเน้นและขอบข่ายเนื้อหาในบทที่ 2
2. ศึกษาเนื้อหาบทที่ 2 และสื่อเรียนรู้ แหล่งเรียนรู้ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มอาชีพ
3. ปฏิบัติตามกิจกรรมท้ายบทที่ 2 ที่กำหนดเพื่อให้การเรียนรู้เป็นไปตามลำดับขั้นตอนและสามารถบรรลุจุดประสงค์การเรียนรู้

สื่อการเรียนรู้

1. หนังสือ รายวิชาเลือก การจัดกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ (อช33029)
2. กลุ่มอาชีพในชุมชน
3. เว็บไซต์ เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพต่างๆ
4. รายการโทรทัศน์เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพการพัฒนากลุ่มอาชีพต่างๆ

ประเมินผล

ประเมินผลจากการทำกิจกรรมท้ายบท

สำนักงาน กศน. จังหวัดเชียงใหม่

เรื่องที่ 1 ความจำเป็นของการรวมกลุ่ม

ความหมายของกลุ่ม

ตามความเห็นของ Maciver and Page ได้อธิบายว่ากลุ่มหมายถึงการรวมตัวของมนุษย์ชาติที่ต้องสัมพันธ์ติดต่อกับบุคคลอื่นเมื่อไม่มีความสัมพันธ์ติดต่อกับการรวมตัวของมนุษย์จะไม่เรียกว่ากลุ่มแบบของการรวมกลุ่มมีความสัมพันธ์ทางสังคมเป็นพื้นฐานเท่านั้น

ตามความเห็นของ Ogburn and Nimkoff เขาอธิบายว่า “บุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปอยู่ร่วมกันและสัมพันธ์กับบุคคลอื่นเรียกว่ากลุ่มสังคม”

นักสังคมวิทยาบางท่านให้ความหมายว่า “กลุ่มคือคนจำนวนหนึ่งมาอยู่ร่วมกันหรือกำลังรอคอยสิ่งใดสิ่งหนึ่ง” หรือ “คนจำนวนหนึ่งที่มีลักษณะบางอย่างเหมือนกัน” หรือ “คนจำนวนหนึ่งซึ่งมีแบบแผนบางอย่างร่วมกันและมีการตอบโต้ซึ่งกันและกัน” หรือ “กลุ่มคนจำนวนหนึ่งซึ่งมีความรู้สึกนึกคิดเป็นพวกเดียวกันและมีการกระทำโต้ตอบซึ่งกันและกัน”

สรุปความหมายของกลุ่มคือกลุ่มคนที่มิใช่มีความใกล้ชิดกันทางร่างกายเท่านั้นแต่จะต้องมีการกระทำโต้ตอบซึ่งกันและกันมีการติดต่อสัมพันธ์กันตามสถานภาพและบทบาทมีความรู้สึกเป็นพวกเดียวกัน มีความเชื่อในด้านคุณค่าร่วมกันหรือคล้ายคลึงกันกลุ่มสังคมได้แก่ ครอบครัว กลุ่มเพื่อน กลุ่มอาชีพ กลุ่มเชื้อชาติ กลุ่มประชาชนของประเทศ เป็นต้น

การจำแนกประเภทของกลุ่ม

เราเป็นสมาชิกของกลุ่ม ซึ่งอาจเป็นด้วยสถานการณ์ของการจัดการทางสถิติ เราเป็นสมาชิกของกลุ่มอื่นก็เพราะว่าเรามีความรู้สึกว่ามีบางสิ่งบางอย่างร่วมกันกับกลุ่มนั้น เราเป็นสมาชิกของอีกกลุ่มเพราะเรามีความสัมพันธ์ทางสังคมกับกลุ่มนั้น เราเป็นสมาชิกของกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเพราะว่าเข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มและมีชื่อปรากฏเป็นสมาชิกของกลุ่มนั้น เพราะฉะนั้นจึงอาจจัดกลุ่มออกได้เป็น 4 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

1. กลุ่มทางสถิติ (Statistical Group)
2. กลุ่มคนพวกเดียวกัน (Societal Group)
3. กลุ่มทางสังคม (Social Group)
4. กลุ่มสมาคม (Associational Group)

อย่างไรก็ดี ชื่อทั้งสี่ข้างต้น อาจจะไม่ใช่ว่าชื่อที่ดีหรือเหมาะที่สุด แต่เมื่อไม่สามารถจะแสวงหาชื่อที่ดีกว่านี้ ชื่อทั้งสี่ก็น่าจะเป็นประโยชน์อยู่บ้าง และก่อนอื่นเราควรจะได้ทราบว่าการจัดกลุ่มดังกล่าวขึ้นอยู่ กับลักษณะที่สำคัญอยู่ 3 ประการกล่าวคือ

1. ความรู้สึกเป็นพวกเดียวกัน
2. การปะทะสังสรรค์ทางสังคม
3. การจัดระเบียบทางสังคม

1. กลุ่มทางสถิติ (Statistical Group) เป็นกลุ่มที่สมาชิกมิได้จัดขึ้นด้วยตนเองหากเป็นการจัดขึ้น โดยนักสังคมวิทยาและนักสถิติ โดยปกติแล้วสมาชิกของกลุ่มไม่มีความรู้สึกว่าเป็นสมาชิกของกลุ่มและ ไม่มีสิทธิหรือพันธะต่อกันแต่อย่างใด ขอยกตัวอย่าง เช่น กลุ่มคนที่เกิดในโรงพยาบาล และกลุ่มคนที่เกิดนอกโรงพยาบาลเหล่านี้ เป็นต้น การจัดกลุ่มทางสถิติขึ้นนั้นก็เพื่อความมุ่งหมายของสถิติ จึงไม่สำคัญในทางสังคมวิทยานัก ประโยชน์ที่ได้รับจากกลุ่มทางสถิติ คือช่วยให้ทราบถึงลักษณะสำคัญบางประการ ของชุมชนได้ เช่น ชุมชนที่เกิดในโรงพยาบาลร้อยละ 10 ย่อมแตกต่างจากชุมชนที่ไม่เกิดในโรงพยาบาล ร้อยละ 90 เป็นต้น

2. กลุ่มคนพวกเดียวกัน (Societal Group) กลุ่มคนประเภทนี้มีลักษณะแตกต่างไปจากกลุ่มสถิติ คือสมาชิกของกลุ่มคนพวกเดียวกันมีความรู้สึกว่าเป็นพวกเดียวกัน ซึ่งมีเครื่องแต่งกายเหมือนกัน หรือมีภาษาเดียวกันกลุ่มนี้ มีความรู้สึกว่าเป็นพวกเดียวกัน ทั้งๆที่ไม่เคยรู้จักกันมาก่อนและไม่มีการปะทะ สัมผัสกันตลอด ทั้งไม่มีการจัดระเบียบทางสังคมเช่นกลุ่มที่มีภาษาเดียวกัน ตัวอย่างเช่น ภาษาชาวเหนือคนที่พูดภาษาเหนืออาจไม่รู้จักกันก็ได้ แต่พอพูดออกมาก็รู้ได้ว่าเป็นพวกเดียวกัน

3. กลุ่มทางสังคม (Social Group) การใช้คำว่า “สังคม” ก็เพื่ออธิบายว่ามีการติดต่อกันทางสังคมและมีการปะทะสัมผัสกันทางสังคมสมาชิกของกลุ่มประเภทนี้ นอกจากจะมีความรู้สึกเป็นพวกเดียวกันแล้วยังมีการปะทะสัมผัสทางสังคมอีกด้วยกลุ่มทางสังคมนี้ได้แก่ กลุ่มเพื่อนเล่น กลุ่มเพื่อนนักเรียนร่วมชั้นเดียวกัน เป็นต้น

4. กลุ่มสมาคม (Associational Group) กล่าวได้ว่ากลุ่มประเภทนี้เป็นกลุ่มที่มีความสำคัญที่สุดในสังคมเชิงซ้อนสมัยใหม่ ทั้งนี้เพราะว่ากลุ่มสมาคม (หรือสมาคม) เป็นกลุ่มที่ได้มีการจัดระเบียบหรือองค์การเป็นกลุ่มที่มีโครงสร้างอย่างเป็นทางการ เพราะฉะนั้น กลุ่มสมาคมจึงมีลักษณะครบถ้วนในความหมายทางสังคมวิทยา กล่าวคือ มีความรู้สึกเป็นพวกเดียวกัน มีการพบปะสัมผัสทางสังคม และมีการจัดกลุ่มอย่างมีระเบียบเพื่อรักษาผลประโยชน์ของกลุ่ม

เรื่องที่ 2 ประโยชน์จากการรวมกลุ่มอาชีพ

การทำงานเป็นกลุ่มจะช่วยให้งานที่ทำประสบความสำเร็จงาน จะดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ ทุกคนจะมีส่วนร่วมช่วยกันคิดพิจารณาช่วยกันทำงาน งานจะผิดพลาดน้อยลงเมื่อทำงานเป็นระบบกลุ่ม อีกทั้งจะทำให้บุคคลหรือสมาชิกในกลุ่มนั้น ๆ มีความรักความผูกพันเป็นมิตรไมตรีต่อกัน มีความรัก สามัคคีในหมู่คณะมากขึ้นด้วย

หลักการทำงานกลุ่ม

การทำงานเป็นกลุ่มที่จะประสบผลสำเร็จด้วยดีนั้นต้องอาศัยหลักการดังนี้

1. **กระบวนการกลุ่ม** เป็นการทำงานซึ่งอาศัยความรู้ความสามารถของหมู่คณะ โดยวิธีการหลาย ๆ อย่างเช่น การระดมพลังสมอง การอภิปราย การประชุม การทำงานในรูปคณะกรรมการ โดยเปิดโอกาสให้สมาชิกทุกคนได้แสดงความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของตนเองอย่างเต็มที่ซึ่งจะช่วยแก้ปัญหาในการทำงานได้ดี

2. **การปฏิบัติตามขั้นตอน** กล่าวคือเมื่อรวมกลุ่มแล้วจะต้องมีการเลือกประธานรอง ประธาน เลขานุการหรือตำแหน่งอื่น ๆ ตามความเหมาะสม และกำหนดบทบาทหน้าที่ที่แต่ละคนให้ชัดเจน โดยสมาชิกทุกคนช่วยกันเลือกผู้มีความเหมาะสมขึ้นมาซึ่งผู้ดำรงตำแหน่งนั้น ๆ จะต้องปฏิบัติตามบทบาท หน้าที่ของตนให้ดีที่สุด

3. **กระบวนการแก้ปัญหา** การทำงานเป็นกลุ่มจะราบรื่นและบรรลุผลตามต้องการได้ต้องอาศัยกระบวนการแก้ปัญหามีระบบได้แก่ “กระบวนการคิดเป็น” ซึ่งหมายถึงการแก้ปัญหา โดยต้องมีข้อมูลประกอบในการคิดอย่างน้อย 3 ประการ ซึ่งได้แก่ ข้อมูลเกี่ยวกับตนเองข้อมูล เกี่ยวกับด้านสังคมสิ่งแวดล้อม และความรู้ด้านวิชาการ เพื่อจะช่วยให้สามารถตัดสินใจแก้ปัญหาต่าง ๆ ให้สำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ

4. **คุณธรรม จริยธรรม** คือ การเป็นคนที่มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ช่วยเหลือเกื้อกูลกันรู้จัก เสียสละ เพื่อประโยชน์ส่วนรวมการใช้ถ้อยคำที่สุภาพอ่อนโยนเหมาะสมกับกาลเทศะการสร้างสรรค์ สิ่งที่ดีมี ประโยชน์ แก่กันและกันความเสมอต้นเสมอปลายวางตัวได้เหมาะสมรู้จักถ่อมตนสุภาพไม่ว่าตัวเป็นคน ตรงต่อเวลาและซื่อสัตย์ต้องงาน

5. **การมีมนุษยสัมพันธ์** คือ การเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดี และสามารถปรับตัวเข้ากับ ผู้อื่นได้ เพื่อจูงใจผู้อื่นให้เกิดความร่วมมือในการทำงานร่วมกันเกิดความเข้าใจที่ดีต่อกันซึ่งจะทำให้งานสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพ

6. **วิธีการประชาธิปไตย** คือ การเคารพในสิทธิของผู้อื่นให้ความเสมอภาคแก่ทุกคนต้อง เคารพ กฎเกณฑ์ หรือกติกาที่กลุ่มได้วางไว้ ปฏิบัติตามเสียงส่วนใหญ่ของกลุ่ม

กิจกรรมท้ายบทที่ 2

เรื่อง ความสำคัญของการรวมกลุ่ม

1. ให้ผู้เรียนศึกษารวมกลุ่มอาชีพในชุมชน วิเคราะห์ลักษณะเด่นของกลุ่มอาชีพมาพอเข้าใจ

วัดเขียนใหม่

2. ให้ผู้เรียนอธิบายประโยชน์ที่ได้จากการรวมกลุ่มอาชีพที่มีอยู่ในชุมชนของผู้เรียน

สำนักงาน กศน.

บทที่ 3

เรื่อง การบริหารจัดการกลุ่ม

สำนักงาน กศน. จังหวัดเชียงใหม่

แผนการเรียนรู้ประจำบท

บทที่ 3 เรื่อง การบริหารจัดการกลุ่ม

สาระสำคัญ

การดำเนินธุรกิจกลุ่มอาชีพ อาศัยปัจจัยพื้นฐานในการดำเนินงาน 4 ปัจจัย คือ คน เงิน วัสดุหรือวัตถุดิบ และวิธีการปฏิบัติ

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มอาชีพ มีความสำคัญอย่างยิ่งที่จะต้องมีการบริหารโดยบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ ทางด้านการวิเคราะห์ปัจจัยเบื้องต้น การบริหาร เงิน การผลิต การตลาด บุคคล ทำโดยมีระบบขั้นตอน รอบครอบและมีคุณธรรม

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบายปัจจัยพื้นฐานที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจได้
2. อธิบายประเภทเงินทุนได้
3. อธิบายวัตถุประสงค์ในการบริหารการผลิตได้
4. บอกวิวัฒนาการของการบริหารการผลิตได้
5. บอกความหมายของการบริหารการผลิต
6. จำแนกประเภทของการผลิตได้
7. เลือกใช้เทคโนโลยีในการบริหารการผลิตได้อย่างเหมาะสม
8. มีจิตสำนึกในการใช้พลังงานทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมอย่างคุ้มค่า
9. อธิบาย ความหมาย ความสำคัญการบริหารการตลาด
10. มีทักษะในการบริหารการตลาด
11. อธิบายความหมายความสำคัญจัดการบริหารงานบุคลากรได้
12. มีเจตคติที่ดีคุณธรรมจริยธรรมในการประกอบอาชีพ
13. สามารถจัดการบริหารงานบุคลากรบนพื้นฐานของคุณธรรมจริยธรรมในการประกอบอาชีพ ต่อหมู่

คณะและผู้บริโภคได้

ขอบข่ายเนื้อหา

1. วิเคราะห์ปัจจัยเบื้องต้น เกี่ยวกับการธุรกิจของกลุ่ม
2. การบริหารเงินทุนของกลุ่มอาชีพ ประเภท เงินทุน
 - 2.1 เงินทุนคงที่
 - 2.2 เงินทุนหมุนเวียน
3. การบริหารการผลิต
 - 3.1 วัตถุประสงค์ในการบริหารการผลิต
 - 3.2 วิวัฒนาการของการบริหารการผลิต
 - 3.3 ความหมายของการบริหารการผลิต
 - 3.4 ประเภทของการผลิต

4 การบริหารการตลาด

- 4.1 การวางแผนการตลาด(Marketing Planing)
- 4.2 การปฏิบัติการทางการตลาด(Marketing Implementation)
- 4.3 การประเมินผลการดำเนินงานทางการตลาด (Performance Evaluation)

5 การบริหารงานบุคคล

- 5.1 การคัดเลือกสรรหาบุคคล
- 5.2 สวัสดิการกลุ่ม
- 5.3 การพัฒนาบุคลากร

กิจกรรมการเรียนรู้

1. ศึกษา สารสำคัญ จุดประสงค์การเรียนรู้ เนื้อหาสาระ เพื่อทราบจุดเน้นและขอบข่ายเนื้อหาในบทที่ 3
2. ศึกษาเนื้อหาบทที่ 3 และสื่อเรียนรู้ แหล่งเรียนรู้ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มอาชีพ
3. ปฏิบัติตามกิจกรรมท้ายบทที่ 3 ที่กำหนดเพื่อให้การเรียนรู้เป็นไปตามลำดับขั้นตอนและสามารถบรรลุจุดประสงค์การเรียนรู้

สื่อการเรียนรู้

1. หนังสือ รายวิชาเลือก การจัดกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ (อช33029)
2. กลุ่มอาชีพในชุมชน
3. เว็บไซต์ เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพต่างๆ
4. รายการโทรทัศน์เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพการพัฒนากลุ่มอาชีพต่างๆ

ประเมินผล

ประเมินผลจากการทำกิจกรรมท้ายบท

เรื่องที่ 1 ปัจจัยเบื้องต้นเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม

การดำเนินธุรกิจต้องอาศัยหลาย ๆ ปัจจัยประกอบกันจึงจะเกิดกิจกรรมในการประกอบธุรกิจจะขาดปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งไม่ได้โดยทั่วไปปัจจัยพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจมี 4 ที่เรียกว่า 4 M ได้แก่

1. คน (Man) ถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดเพราะธุรกิจต่าง ๆ เกิดขึ้นได้ต้องอาศัยความคิดของคนมีคนเป็นดำเนินการหรือเป็นผู้จัดการจึงจะทำให้เกิดกิจกรรมทางธุรกิจหลายรูปแบบซึ่งในวงจรธุรกิจ มีคนหลายระดับหลายรูปแบบทั้งระดับผู้บริหาร ผู้ใช้แรงงาน ร่วมกันดำเนินการจึงจะทำให้ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

2. เงิน (Money) เงินทุนเป็นปัจจัยในการดำเนินธุรกิจอีกชนิดหนึ่งที่ต้องนำมาใช้ในการลงทุนเพื่อให้เกิดการประกอบธุรกิจโดยธุรกิจแต่ละประเภทใช้ปริมาณเงินทุกที่แตกต่างกันธุรกิจขนาดใหญ่ย่อมใช้เงินทุนสูงกว่าธุรกิจขนาดเล็กกว่าดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องมีการวางแผนในการใช้เงินทุนและการจัดหาเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อทำให้การดำเนินธุรกิจไม่ประสบปัญหา ด้านเงินทุนและก่อให้เกิด ผลตอบแทนสูงสุดคุ้มกับเงินที่นำมาลงทุน

3. วัสดุหรือวัตถุดิบ (Material) ในการผลิตสินค้าต้องอาศัยวัตถุดิบในการผลิตค่อนข้างมากผู้บริหารจึงต้องรู้จักการบริหารวัตถุดิบให้มีประสิทธิภาพเพื่อให้เกิดต้นทุนด้านวัตถุดิบต่ำสุดอันจะส่งผล ให้ธุรกิจมีผลกำไรสูงสุดตามมา

4. วิธีปฏิบัติงาน (Method) เป็นวิธีการในการปฏิบัติงานในแต่ละขั้นตอนของการดำเนินธุรกิจ ซึ่งต้องมีการวางแผน และควบคุมเพื่อให้การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพเกิดความคล่องตัวสอดคล้องกับสภาพแวดล้อม ทั้งภายในและภายนอกกิจการ

เรื่องที่ 2 การบริหารเงินทุนของกลุ่มอาชีพ

เงินทุน หมายถึง เงินตราที่องค์การธุรกิจจัดหามาเพื่อนำมาใช้ในการดำเนินกิจการ โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างคุ้มค่าเงินทุน มีความสำคัญต่อธุรกิจเพราะเป็นปัจจัยในการดำเนินธุรกิจตั้งแต่เริ่มตั้งกิจการ และระหว่างดำเนินกิจการ เงินทุนทำให้การผลิตการซื้อขายเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและทำให้ธุรกิจขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว ประเภทของเงินทุน เงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

2.1 เงินทุนคงที่

เงินทุนคงที่ หมายถึง เงินทุนที่องค์การธุรกิจจัดหา เพื่อนำมาใช้ในการจัดหาทรัพย์สินถาวร ทรัพย์สินถาวร หมายถึง สินทรัพย์ที่อายุการใช้งานนานเกินกว่า 1 ปี ดังนั้น เงินทุนคงที่องค์การธุรกิจจึงนำมาใช้ในการลงทุนซื้อที่ดินสร้างอาคาร ซื้อเครื่องจักร ซื้อเครื่องใช้สำนักงาน เป็นต้น

2.2 เงินทุนหมุนเวียน

เงินทุนหมุนเวียน หมายถึง เงินทุนที่องค์การธุรกิจจัดหา เพื่อนำมาใช้ในการจัดหาทรัพย์สินหมุนเวียนหรือใช้ในการดำเนินกิจการทรัพย์สินหมุนเวียนหมายถึงสินทรัพย์ที่อายุการใช้งานไม่เกินหนึ่งปี ดังนั้นเงินทุนหมุนเวียนองค์การธุรกิจจึงนำมาใช้ในการซื้อวัตถุดิบ ซื้อสินค้า จ่ายค่าแรงงาน จ่ายค่าเบี้ยประกันภัย จ่ายค่าขนส่ง จ่ายค่าโฆษณา จ่ายค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น

การจัดหาเงินทุน

องค์การธุรกิจสามารถจัดหาเงินทุน เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินการตามระยะเวลาได้ 2 ประเภทคือ

เงินทุนระยะสั้น หมายถึง เงินทุนที่องค์การธุรกิจ จัดหาเพื่อใช้ดำเนินงาน มีกำหนดระยะเวลาจ่ายคืนไม่เกิน 1 ปี ได้แก่การจัดหาทรัพย์สินหมุนเวียนจ่ายเงินเดือนพนักงานซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตแหล่งในการจัดหาเงินทุนระยะสั้น ได้แก่

1. ธนาคารพาณิชย์การจัดหาเงินทุนระยะสั้นจากธนาคารพาณิชย์ขององค์การธุรกิจแบ่งเป็น 2 ลักษณะดังนี้

1.1 การเบิกเงินเกินบัญชีธนาคารคือองค์การธุรกิจมีบัญชีเงินฝากธนาคารประเภท กระแสรายวัน เมื่อองค์การธุรกิจมีความต้องการเงินทุนระยะสั้นสามารถทำข้อตกลงกับธนาคารขอเบิก เงินมากกว่าจำนวนที่ฝากไว้โดยธนาคารอาจขอให้ใช้หลักทรัพย์บุคคลมาค้ำประกันและธนาคารคิดดอกเบี้ยจาก จำนวนเงินที่เบิกเกินบัญชีเงินฝากไปใช้

1.2 การนำสินค้าหรือใบรับสินค้า ประกันการกู้ คือ องค์การธุรกิจกู้เงินจากธนาคาร โดยนำสินค้าหรือสลิปหลังใบรับสินค้าเป็นหลักประกันการกู้จากธนาคารกำหนดการชำระเงินเมื่อจำหน่ายสินค้าได้

2. ใช้เอกสารเครดิต คือ องค์การธุรกิจใช้เอกสารเครดิตในการกู้เงินจากเจ้าหนี้เอกสารที่ใช้ในการกู้ระยะสั้นได้แก่เช็คลงวันที่ล่วงหน้าการขายลดตั๋วเงินให้ธนาคารหรือสถาบันการเงินออกตั๋วสัญญาใช้เงิน ให้เจ้าหนี้

3. สินเชื่อทางการค้าคือองค์การธุรกิจจัดหาเงินทุนระยะสั้นได้ตามประเพณีการค้าโดยการซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อได้สินค้าก่อนชำระเงินภายหลังหรือการรับรองตัวแลกเงินที่เจ้าหนี้เป็นผู้ออก

เงินทุนระยะยาว

เงินทุนระยะยาว (Long Term Financing) หมายถึง เงินทุนที่องค์การธุรกิจจัดหามีกำหนดระยะเวลาจ่ายคืน เกินกว่า 5 ปี แหล่งในการจัดหาเงินทุนระยะยาวได้แก่

1. เจ้าของทุนองค์การธุรกิจโดยการเพิ่มทุนของเจ้าขององค์การธุรกิจประเภทเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วนและ การออกจำหน่ายหุ้นทุนขององค์การธุรกิจประเภทบริษัทจำกัดหุ้นทุนของบริษัท ได้แก่

1.1 หุ้นสามัญบริษัทออกหุ้นสามัญจำหน่ายให้แก่ประชาชน เพื่อนำเงินไปเป็นทุนของบริษัท โดยผู้ถือหุ้นสามัญ มีสิทธิออกเสียงในที่ประชุมบริษัทและได้รับเงินปันผลในกรณีบริษัทมีกำไรแต่อัตราเงินปันผลของหุ้นสามัญไม่กำหนดแน่นอน

1.2 หุ้นบุริมสิทธิ บริษัทออกหุ้นบุริมสิทธิจำหน่ายให้แก่ประชาชนเพื่อนำเงินไปเป็นทุน ของบริษัทโดยผู้ถือหุ้นบุริมสิทธิ ไม่มีสิทธิออกเสียงในที่ประชุมบริษัทและรับเงินปันผลเป็นอัตราแน่นอน

2. ธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินอื่น องค์การธุรกิจสามารถจัดหาเงินทุนระยะยาวได้โดยการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์หรือ สถาบันการเงินอื่นโดยมีหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้ยืมเช่นที่ดิน อาคาร เป็นต้น

3. จำหน่ายพันธบัตรองค์การธุรกิจสามารถจัดหาเงินทุนระยะยาวได้ โดยออกเอกสารจำหน่ายให้แก่ประชาชนผู้ถือพันธบัตร มีสภาพเป็นเจ้าหนี้ขององค์การธุรกิจผลตอบแทนที่ได้รับคือดอกเบี้ยที่มีอัตราแน่นอนไม่ว่าองค์การธุรกิจ จะมีกำไรหรือขาดทุน

4. กู้ยืมจากรัฐบาล รัฐบาลมีนโยบายให้องค์การธุรกิจขนาดเล็กกู้ระยะยาวโดยคิดดอกเบี้ยในอัตราต่ำ เพื่อส่งเสริมการขยายตัวของธุรกิจ

เรื่องที่ 3 การบริหารการผลิต

การบริหารการผลิตเป็นส่วนหนึ่งในหน้าที่หลักของการบริหารธุรกิจและองค์การอันมีพันธกิจ (Mission) คือผลกำไรที่ให้องค์การอยู่รอดและเจริญเติบโตได้ในระยะยาว เมื่อมีการแยกพันธกิจออกเป็นวัตถุประสงค์ ของแต่ละหน้าที่หลักจะ พบว่า

ฝ่ายการตลาด : วัตถุประสงค์หลักคือการขยายตัวของส่วนแบ่งตลาด (Market Share) และความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction)

ฝ่ายการเงิน : วัตถุประสงค์หลักคือความสามารถในการทำกำไร (Profitability) และการรักษาสภาพคล่องของธุรกิจ (Liquidity)

การผลิตเป็นการสร้างสรรค์สินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการมนุษย์ ผู้ซึ่งมีความต้องการอย่างไม่สิ้นสุด แต่เนื่องจากการมีทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดนั้น จึงได้เข้ามาเป็นตัวกำหนดบทบาทในกระบวนการผลิตเป็นอย่างมาก ดังนั้นจึงทำให้เกิดการบริหารการผลิตเพื่อช่วยให้ผลผลิตที่ออกมา มีคุณภาพและตรงตามความต้องการของมนุษย์ อีกประการหนึ่งยังเป็นการช่วยให้เรานำเอาทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดนั้น มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดอีกด้วย โดยการผลิตมีการแปรรูปปัจจัยนำเข้าต่าง ๆ

ประเภทของการผลิต

ประเภทของการผลิตแบ่งตามลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์

การผลิตตามคำสั่งซื้อ (Made-to-order) เป็นการผลิตที่คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์จะเปลี่ยนแปลงไปตามความต้องการของลูกค้าแต่ละรายการเตรียมการผลิตและวัตถุดิบที่ต้องการจะใช้ ตลอดจนกระบวนการผลิตจึงไม่สามารถคาดการณ์ไว้ล่วงหน้าได้ เครื่องจักรอุปกรณ์ที่ใช้ต้องเป็นแบบ หนึ่งประเภท และผู้ผลิตต้องมีความสามารถและความชำนาญหลายอย่าง เพื่อทำการผลิตสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้ตัวอย่างของการผลิตตามคำสั่งซื้อ ได้แก่ การตัดเย็บชุดวิวาห์ การรับสร้างบ้านบนที่ดินของลูกค้า การทำขนม ฯลฯ

การผลิตเพื่อรอจำหน่าย (Made-to-stock) เป็นการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณลักษณะเป็น มาตรฐานเดียวกันตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า เป้าหมายส่วนใหญ่การจัดหาวัตถุดิบและการเตรียมกระบวนการผลิต สามารถทำได้ล่วงหน้า เครื่องจักรอุปกรณ์จะเป็นเครื่องมือเฉพาะ งานและผู้ผลิตถูกอบรมมาเพื่อทำงานตามหน้าที่เฉพาะอย่าง ตัวอย่างของการผลิตเพื่อรอจำหน่าย ได้แก่ การผลิตสบู่ การผลิตรถยนต์ การผลิตเสื้อผ้าเครื่องแบบนักเรียน ฯลฯ

การผลิตเพื่อรอคำสั่งซื้อ (Assembly-to-order) เป็นการผลิตชิ้นส่วนที่จะประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปได้หลายชนิด ซึ่งชิ้นส่วนเหล่านั้นจะมีลักษณะแยกออกเป็นส่วนตัวหรือโมดูล (Module) โดยผลิตโมดูลไว้ก่อนเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าจึงทำการประกอบโมดูลให้เป็นสินค้าตาม ลักษณะที่ลูกค้าต้องการจึงนับได้ว่าการผลิตเพื่อรอคำสั่งซื้อ ได้นำเอาลักษณะของการผลิตเพื่อรอจำหน่าย ซึ่งมีการผลิตชิ้นส่วนเป็นโมดูลมาตรฐานที่ใช้ประกอบเป็นสินค้าหลายชนิดรอไว้มาผสมเข้ากับลักษณะของการผลิตตามคำสั่งซื้อ ซึ่งนำโมดูลมาประกอบและแต่งเติมรายละเอียดให้สินค้าสำเร็จรูปมีความแตกต่างกันไปตามความต้องการของลูกค้าเฉพาะราย ตัวอย่างการผลิตเพื่อรอคำสั่งซื้อได้แก่ การผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าหลายรุ่นที่มีการใช้อะไหล่เหมือนกัน

ประเภทของการผลิตแบ่งตามลักษณะของระบบการผลิตและปริมาณการผลิต

การผลิตแบบโครงการ (Project Manufacturing) เป็นการผลิตผลิตภัณฑ์ขนาดใหญ่ราคาแพง และมีลักษณะเฉพาะตามความต้องการของลูกค้าเฉพาะรายเช่นการสร้างเขื่อนการสร้างทางด่วนการต่อเรือดำเนิการต่อเครื่องบิน ฯลฯ การผลิตแบบโครงการมักมีปริมาณการผลิตต่อครั้งน้อยมาก หรือผลิตครั้งละชิ้นเดียวและใช้เวลานานการผลิตจะเกิดขึ้นที่สถานที่ตั้งของโครงการ (Site) เมื่อเสร็จงาน โครงการหนึ่งจึงย้ายทั้ง

คนและวัสดุสิ่งของเครื่องมือต่าง ๆ ไปปฏิบัติงานใหม่เครื่องมือที่ใช้จึงเป็นแบบ อเนกประสงค์ซึ่งเคลื่อนย้ายได้ง่ายและคนงานต้องสามารถทำงานได้หลายอย่างจึงต้องใช้แรงงานมีฝีมือ ที่ ผ่านการอบรมอย่างดี

การผลิตแบบไม่ต่อเนื่อง (Job Shop หรือ Intermit ten Production) เป็นการผลิต ผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะหลากหลายตามความต้องการของลูกค้า โดยมีปริมาณการผลิตต่อครั้งเป็นล็อต มีการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตค่อนข้างบ่อยและผลผลิตไม่มีมาตรฐานมากนัก เช่น การบริการคนไข้ที่เข้ารับการรักษานในโรงพยาบาล เครื่องจักรอุปกรณ์ต่าง ๆ จะถูกรวมกันตามหน้าที่การใช้งานไว้ในสถานประกอบการผลิต แยกเป็นหมวดหมู่อยู่ตามส่วนต่าง ๆ ของผังโรงงานในจุดที่จะสามารถทำให้กระบวนการผลิตทุกผลิตภัณฑ์ สามารถดำเนินไปตามขั้นตอนการผลิตที่กำหนดไว้อย่างคล่องตัว การเดินเครื่องจักรผลิตจะผลิตสินค้าชนิดหนึ่งจนได้ปริมาณตามที่ต้องการแล้วจึงเปลี่ยนไปผลิตสินค้าชนิดอื่นโดยใช้เครื่องจักรชุดเดิม

การผลิตแบบกลุ่ม (Batch Production) เป็นการผลิตที่คล้ายกับการผลิตแบบไม่ต่อเนื่องมากจนบางครั้งจัดเป็นการผลิตประเภทเดียวกัน แต่จะแตกต่างกันตรงที่การผลิตแบบกลุ่มจะมีลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ที่ผลิตแยกเป็นกลุ่ม ๆ ในแต่ละกลุ่มจะผลิตตามมาตรฐานเดียวกันทั้งล็อต ในขณะที่การผลิตแบบไม่ต่อเนื่องจะมีลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์หลากหลายมากกว่า ลักษณะการจัดเครื่องจักรอุปกรณ์ของการผลิตแบบกลุ่มจะเหมือนกับการผลิตแบบไม่ต่อเนื่อง คือ จัดเครื่องจักรตามหน้าที่การใช้งานเป็นสถานีแล้วงานจะไหลผ่านไปแต่ละสถานีตามลำดับขั้นตอนของงาน และเนื่องจากการผลิตแบบกลุ่มเป็นการผลิตของเป็นล็อต ขั้นตอนการผลิตจึงมีแบบแผนลำดับเหมือนกันเป็นกลุ่มๆตามล็อตการผลิตเหล่านั้น การผลิตแบบกลุ่มนี้ใช้ได้กับการผลิตตามคำสั่งซื้อและการผลิตเพื่อรอจำหน่าย เช่น การเย็บเสื้อโหล เป็นต้น

การผลิตแบบไหลผ่านหรือการผลิตตามสายการประกอบหรือการผลิตแบบซ้ำ (Line- Flow หรือ Assembly หรือ Repetitive Production) เป็นการผลิตผลิตภัณฑ์ที่เหมือนกันในปริมาณมาก เช่น การผลิตขนมปัง การผลิตรถยนต์ การผลิตเครื่องซักผ้า การผลิตแบบไหลผ่านจะมีเครื่องจักรอุปกรณ์เฉพาะ ของแต่ละสายผลิตภัณฑ์แยกต่างหาก โดยไม่มีการใช้เครื่องจักรร่วมกัน เครื่องจักรอุปกรณ์จะเป็นแบบเฉพาะงานสำหรับแต่ละสายผลิตภัณฑ์ เพื่อการผลิตที่รวดเร็วและได้ปริมาณมาก การผลิตแบบนี้จะเหมาะสมกับการผลิตเพื่อรอจำหน่ายหรือใช้ในการประกอบโมดูลในการผลิต เพื่อรอคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่อไป การผลิตแบบต่อเนื่อง (Continuous Process หรือ Continuous Flow Production) เป็นการผลิต ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวในปริมาณที่มากมายอย่างต่อเนื่องโดยใช้เครื่องจักรเฉพาะอย่าง ซึ่งมักจะเป็นการผลิตหรือแปรรูปทรัพยากรธรรมชาติให้เป็นวัตถุดิบในการผลิตขั้นตอนต่อไป เช่น การกลั่นน้ำมัน การผลิต สารเคมี การทำกระดาษ ฯลฯ

เรื่องที่ 4 การบริหารการตลาด

ในขั้นตอนของการบริหารการตลาดนั้นใช้หลักเกณฑ์เหมือนกับการบริหารทั่วไป ซึ่งประกอบด้วย การวางแผนการตลาด การปฏิบัติการทางการตลาดและการประเมินผลการดำเนินงาน ทางการตลาด ขั้นตอนในการบริหารการตลาด จะเกี่ยวข้องกับคำ 2 คำ คือ การตลาดกับการจัดการหรือการบริหารการจัดการ หรือการบริหารตรงกับภาษาอังกฤษว่า Management มีความหมายคล้าย กับคำว่า Administration ซึ่งหมายถึง กระบวนการวางแผนการปฏิบัติตามแผนและการประเมินผลตามลำดับ ซึ่งขั้นตอนในการบริหารการตลาดสามารถอธิบายได้ดังนี้

การวางแผน (Planning) ประกอบด้วยการกำหนดจุดมุ่งหมาย (Goals) หรือวัตถุประสงค์การเลือกกลยุทธ์และยุทธวิธีเพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายโดยรายละเอียดดังนี้

วัตถุประสงค์และจุดมุ่งหมาย คือ ความมุ่งหมายที่ได้จำแนกรายละเอียดในการปฏิบัติงานไว้ เช่น ต้องการส่วนครองตลาด 25% จุดมุ่งหมายเป็นการกำหนดเป้าหมายการทำงานที่กระชับกว่า วัตถุประสงค์นี้อาจกล่าวได้ว่าจุดมุ่งหมายเป็นการกำหนดวัตถุประสงค์รองเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์หลัก แต่อย่างไรก็ตามทั้งสองคำนี้มีความคล้ายคลึงกันกล่าวคือ “เป็นสิ่งที่ต้องการได้รับหรือคาดหวังเอาไว้ในอนาคต” และสองคำนี้สามารถใช้แทนกันได้

กลยุทธ์ (Strategies) หมายถึง “แผนการปฏิบัติงานที่องค์กรกำหนดเพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมาย” ถ้าวัตถุประสงค์กำหนดไว้ว่าปีหน้าต้องการยอดขายเพิ่มเป็น 10% จากปีที่ผ่านมากลยุทธ์นี้ อาจเป็นการเพิ่มความพยายามทางการตลาดโดยการส่งเสริมการตลาดในรูปแบบโฆษณาและส่งเสริมการขาย

ยุทธวิธี (Tactics) “เป็นวิธีการนำเอารายละเอียดของกลยุทธ์มาปฏิบัติ” ยุทธวิธีจะแสดงรายละเอียดและมีลักษณะเฉพาะเจาะจงยิ่งกว่ากลยุทธ์ และใช้ยุทธวิธีภายในช่วงเวลาสั้นกว่ากลยุทธ์

โปรแกรม (Program) หมายถึง แผนงานที่มีความสมบูรณ์ เป็นแผนที่รวมนโยบายกลยุทธ์วิธีการปฏิบัติ มาตรฐานงบประมาณและส่วนประกอบอื่น ๆ เข้าด้วยกันเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร ในแต่ละวัตถุประสงค์จะต้องกำหนดว่า จะทำอะไร จะทำเมื่อใด จะทำโดยใคร จะทำอย่างไร และสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายเท่าใด

นโยบาย (Policy) หมายถึง “หลักการที่กำหนดขอบเขตอย่างกว้าง ๆ เพื่อเป็นแนวในการปฏิบัติงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร” นโยบายจึงเสมือนเป็นแนวทางในการกระทำหรือการดำเนินงาน นโยบายจะเป็นที่ยอมรับสำหรับทุกระดับในองค์กรหนึ่ง ตั้งแต่ประธานจนถึงพนักงาน นโยบายจะเป็นที่ยอมรับจากทุกฝ่ายไม่ว่าจะเป็นฝ่ายการผลิตการเงิน การตลาดและการบุคลากรซึ่งฝ่ายต่าง ๆ จะใช้เป็นแนวทางอย่างกว้าง ๆ ในการดำเนินงานให้สอดคล้องกับนโยบายนี้การปฏิบัติการประกอบด้วย การกำหนดรูปแบบโครงสร้างองค์กร การจัดบุคคลเข้าทำงาน และการปฏิบัติตามแผนการประเมินผล การทำงานเป็นขั้นตอนที่ประสานงานในกระบวนการบริหารกล่าวคือ เปรียบเทียบผลการปฏิบัติงานกับจุดมุ่งหมายการประเมินผลจึงเป็นตัวเชื่อมระหว่างการทำงานในอดีตและการวางแผนการทำงานในอนาคต

การบริหารการตลาด หมายถึง กระบวนการวางแผนการตลาดการปฏิบัติการตามแผนการตลาดและการประเมินผล การทำงานทางการตลาดให้บรรลุจุดมุ่งหมาย จะเห็นว่าความหมายของการบริหารการตลาด เป็นการนำกระบวนการบริหาร 3 ขั้นตอนมาใช้ในการตลาดนั่นเองขั้นตอนในการบริหารการตลาดจะใช้หลักเกณฑ์เดียวกับขั้นตอนในการบริหารงานทั่วไปซึ่งประกอบด้วย

- ชั้นที่ 1 การวางแผนการตลาด
- ชั้นที่ 2 การปฏิบัติการทางการตลาด
- ชั้นที่ 3 การประเมินผลการดำเนินงานทางการตลาด

4.1 การวางแผนการตลาด

กระบวนการวางแผนการตลาดประกอบด้วยขั้นตอนคือ

1. วิเคราะห์สถานการณ์
2. การพิจารณาวัตถุประสงค์ทางการตลาด
3. การเลือกตลาดเป้าหมายและวัดขนาดความต้องการซื้อของตลาด
4. การออกแบบส่วนประสมทางการตลาด
5. การจัดเตรียมแผนการตลาดสำหรับปี

การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การสำรวจโปรแกรมการตลาดในปัจจุบันของบริษัท เพื่อพิจารณาว่าโปรแกรมการตลาดในอนาคตควรจะเป็นอย่างไรรวมทั้งต้องวิเคราะห์ สิ่งแวดล้อม ภายใน (ส่วนประสมทางการตลาดหรือปัจจัยทางการตลาดและสิ่งแวดล้อมภายในอื่น นอกเหนือจากปัจจัยทางการตลาด) และสิ่งแวดล้อมภายนอก (สิ่งแวดล้อมจุลภาคและสิ่งแวดล้อม มหาภาค) ที่มีอิทธิพลต่อโปรแกรมการตลาด

การพิจารณาวัตถุประสงค์ทางการตลาด เป็นการกำหนดเป้าหมายทางการตลาดซึ่งต้องเป็นจริง มีลักษณะเฉพาะเจาะจงและวัดได้ ตัวอย่างวัตถุประสงค์ทางการตลาดของบริษัทขายน้ำยาปรับผ้านุ่ม ประกอบด้วยต้องการรายได้จากการขาย 9 ล้านบาทยอดขายเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา 10% ปริมาณการขาย 70,000 หน่วยคิดเป็นส่วนคล่องตลาด 5% สามารถขยายการรับรู้ของผู้บริโภคในตราหือจาก 15% เพิ่มเป็น 30% สามารถขยายจำนวนร้านค้าปลีกเป็น 10% ฯลฯ

การเลือกตลาดเป้าหมายและวัดความต้องการซื้อของตลาด เป็นการวิเคราะห์ตลาดในปัจจุบัน เพื่อหาโอกาสในตลาดที่คาดหวังแล้ว เลือกตลาดที่ธุรกิจมีความสามารถที่จะตอบสนองความพอใจในตลาด นั้นได้

การออกแบบส่วนประสมทางการตลาดและยุทธวิธีการตลาด เป็นงานที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมการตลาด (4'Ps) เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ กล่าวคือ สามารถสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายให้พึงพอใจและสามารถบรรลุจุดมุ่งหมายของตลาด โดยมีจุดเริ่มต้นที่การกำหนดและวิเคราะห์ตลาดเป้าหมายแล้วจึงพัฒนาโปรแกรมทางการตลาด และส่วนประสมการตลาดเพื่อสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายนั้นโดยมีวัตถุประสงค์ทางการตลาดคือความพึงพอใจของลูกค้า

การวางแผนการตลาดสำหรับปี เป็นแผนรวมกิจกรรม การตลาดของทั้งปีสำหรับธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์หนึ่งในแผนประกอบด้วย

1. การกำหนดวัตถุประสงค์
2. การกำหนดตลาดเป้าหมาย
3. กลยุทธ์และยุทธวิธีการตลาด
4. ข้อมูลเกี่ยวกับงบประมาณที่ใช้สำหรับกิจกรรมการตลาดการปฏิบัติการทางการตลาด

4.2 การปฏิบัติการทางการตลาด เป็นขั้นตอนที่สองในการบริหารการตลาดมีกิจกรรมที่สำคัญ 3

ประการ คือ

1. การจัดองค์กรทางการตลาด
2. การจัดบุคคลเข้าทำงานในองค์กรนั้น
3. การปฏิบัติการทางการตลาด

การปฏิบัติการทางการตลาด มีรายละเอียดดังนี้

1. การจัดองค์กรทางการตลาด

การจัดองค์กรทางการตลาด หมายถึง การกำหนดภาระหน้าที่และโครงสร้างทางการตลาดขององค์กร โดยถือเกณฑ์การตลาดเป็นวิธีการการจัดองค์กรตลาดที่ใช้กันแพร่หลายมาก ตำแหน่งที่สูงสุดด้านการตลาดคือ รองประธานด้านการตลาดและกำหนดหน้าที่ให้กับผู้จัดการฝ่ายต่าง ๆ ตามหน้าที่ประกอบด้วย ผู้จัดการฝ่ายโฆษณา ผู้จัดการฝ่ายส่งเสริมการขาย ผู้จัดการฝ่ายวิจัยการตลาด ผู้จัดการฝ่ายการขาย ผู้จัดการฝ่ายกระจายตัวสินค้า ผู้จัดการฝ่ายกิจกรรมการตลาดอื่น ๆ ผู้จัดการแต่ละฝ่ายจะควบคุมงานแต่ละฝ่าย เช่น ผู้จัดการฝ่ายการขายจะควบคุมแต่ละหน่วยงานการขายภาคสนาม เป็นต้น

การจัดองค์กรตลาดตามภูมิศาสตร์ เป็นการกำหนดภาระหน้าที่และโครงสร้างขององค์กรการตลาดตามอาณาเขตทางภูมิศาสตร์ ตำแหน่งสูงสุดคือผู้บริหารการตลาดระดับสูงจะควบคุมผู้จัดการฝ่ายต่าง ๆ ซึ่งมีการแบ่งองค์กรการตลาดตามหน้าที่ก่อน ในส่วนที่เป็นฝ่ายการขายทั่วไปจะแยกงานความรับผิดชอบตามเขตภูมิศาสตร์ ตัวอย่างเช่นผู้จัดการภาคเหนือ ผู้จัดการภาคใต้ ผู้จัดการภาคตะวันออกผู้จัดการภาคตะวันตก ผู้จัดการภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้จัดการภาคก็จะควบคุมดูแลพนักงานขายประจำภาคของตน

การจัดองค์กรการตลาดตามผลิตภัณฑ์หรือตราหือ เป็นการกำหนดภาระหน้าที่และโครงสร้างขององค์กรการตลาด โดยแยกประเภทตามลักษณะผลิตภัณฑ์หรือตราหือ ถือว่ามีการจัดโครงสร้างองค์กรตามผลิตภัณฑ์กล่าว คือ ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์ กขค อยู่ภายใต้ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป หรือแยกเป็นผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์ขึ้นตรงต่อผู้บริหารการตลาดระดับสูงก็ได้

การจัดองค์กรการตลาดตามประเภทลูกค้า เป็นการกำหนดภาระหน้าที่และโครงสร้างขององค์กรการตลาด โดยแยกตามกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน ตัวอย่างผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไปสำหรับรถกระบะจะแยกภาระความรับผิดชอบตามประเภทลูกค้า เช่น ผู้จัดการขายสำหรับผู้บริโภค ผู้จัดการขายสำหรับกลุ่มเกษตรกร ผู้จัดการขายสำหรับกลุ่มธุรกิจ ผู้จัดการขายสำหรับกลุ่มข้าราชการ เป็นต้น การจัดโครงสร้างการตลาดโดยอาศัยหลักเกณฑ์หลายวิธีร่วมกัน มักจะใช้ในธุรกิจขนาดกลางและใหญ่ โครงสร้างขององค์กรการตลาดซึ่งแยกตามหน้าที่ร่วมกับผลิตภัณฑ์

2. การจัดหาบุคคลเข้าทำงาน

การจัดหาบุคคลเข้าทำงานประกอบด้วย การสรรหาและคัดเลือกบุคคลเข้าทำงานในองค์กร ในกระบวนการคัดเลือกบุคคลเป็นสิ่งสำคัญมาก โดยเฉพาะหน่วยงานขายเพราะหน่วยนี้เป็นหน่วยที่สร้างรายได้และกำไร โดยเหตุนี้จึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องมีการคัดเลือกหน่วยงานขายที่ดี เนื่องจาก

- พนักงานที่ดียากที่จะสรรหาและทำให้เกิดความลำบากในการคัดเลือกด้วย
- การที่ได้พนักงานที่ไม่มีคุณภาพเมื่อเลื่อนตำแหน่งเป็นผู้จัดการก็จะกลายเป็นผู้จัดการไม่มี

คุณภาพ

- การคัดเลือกที่ดีจะทำให้งานการบริหารง่ายขึ้นพนักงานที่ได้รับการคัดเลือกที่ดีจะง่ายต่อการฝึกอบรมควบคุมและจูงใจ
- การคัดเลือกที่ดี โดยทั่วไปจะลดอัตราการออกจากงานและลดต้นทุนในการสรรหาการ คัดเลือก และฝึกอบรมด้วย
- พนักงานขายที่ได้รับการฝึกอบรมที่ดีจะสามารถทำงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้

3. การปฏิบัติการทางการตลาด

การปฏิบัติการทางการตลาดในขั้นนี้ จะเกี่ยวข้องกับการสั่งการและการปฏิบัติการทางการตลาดตามโปรแกรมที่วางไว้ งานที่เกี่ยวข้องในขั้นนี้จะประกอบด้วย การมอบหมายงาน การประสาน งานการจูงใจ และติดต่อสื่อสารดังนี้

การมอบหมายงาน ในขั้นนี้ผู้บริหารจะมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบให้ผู้ใต้บังคับบัญชาความสามารถของผู้บริหารอาจจะวัดจากความสามารถของตัวเอง หรือวัดจากความสามารถในการมอบหมายงานก็ได้

การประสานงาน หมายถึง การจัดให้กลุ่มบุคคลระหว่างฝ่ายต่าง ๆ สามารถทำงานร่วมกันได้ โดยบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

การจูงใจ หมายถึง การชักนำหรือโน้มน้าวคนให้มีทัศนคติและพฤติกรรมไปในทางที่ผู้จูงใจต้องการ การที่จะจูงใจพนักงานได้สำเร็จนั้น ต้องขึ้นอยู่กับเทคนิคของผู้บริหารที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมไปในทางที่ผู้จูงใจของพนักงานให้เป็นไปในทิศทางขององค์กร

การติดต่อสื่อสาร หมายถึง “การถ่ายทอดข่าวสารจากผู้ส่งไปยังผู้รับ โดยที่ผู้ส่งข่าวสารและผู้รับข่าวสารต่างก็มีความเข้าใจในข่าวสารนั้น” การติดต่อสื่อสารเป็นสิ่งสำคัญมากสำหรับการปฏิบัติ การทางการตลาดเพราะทำให้เกิดความเข้าใจตรงกัน

4.3 การประเมินผลการทำงานทางการตลาด

การประเมินผลการทำงานทางการตลาด หมายถึง การตรวจสอบหรือวัดผลการปฏิบัติงานทางการตลาดและแก้ไขปัญหาข้อผิดพลาดเกี่ยวกับการปฏิบัติงานที่ผ่านมา เพื่อให้งานเป็นไปตามแผนการตลาดที่วางไว้ การประเมินผลเป็นงานขั้นสุดท้ายในการบริหารการตลาด

1. กระบวนการประเมินผลการทำงานทางการตลาด มีดังนี้

การเปรียบเทียบผลการทำงานกับแผนการตลาดเพื่อดูว่าผลการทำงานเป็นอย่างไร (What happened?) เสร็จแล้วก็นำผลการทำงานนั้นไปเปรียบเทียบกับเป้าหมายกลยุทธ์หรือยุทธวิธีหรือ โปรแกรมการตลาดที่กำหนดไว้ในขั้นนี้คือการวางแผนการตลาด เช่น วัดผลยอดขายจริงได้ 8 ล้านบาท จะนำไปเปรียบเทียบกับยอดขายที่กำหนดไว้ 10 ล้านบาท

วิเคราะห์สาเหตุที่เกิดผลในการทำงานนั้น (Why it happened?) เป็นการค้นหาถึงสาเหตุที่เกิดขึ้นจากผลการทำงานที่แตกต่างจากแผนที่กำหนดไว้ เช่นวิเคราะห์ถึงสาเหตุที่ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมาย อาจเนื่องมาจากผลิตภัณฑ์ล้าสมัย

การแก้ไขปรับปรุงเป็นการพิจารณาว่าจะทำอะไรกับปัญหาที่เกิดขึ้น (What to do?) แนวทาง การแก้ไขปรับปรุง จะนำมาใช้ในการวางแผนการตลาดต่อไปในอนาคตเช่นถ้าทราบว่าสาเหตุที่ยอดขายลดเนื่องจาก ผลิตภัณฑ์ล้าสมัยบริษัทจะต้องค้นหาความต้องการของลูกค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่รวมทั้งวางแผน โปรแกรมการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ต่อไป

2. รูปแบบของการประเมินผลการทำงานทางการตลาด

รูปแบบของการประเมินผลการทำงานทางการตลาดที่ใช้กันมากคือการวิเคราะห์ยอดขาย การวิเคราะห์ส่วนครองตลาดโดยมีรายละเอียดดังนี้

การวิเคราะห์ยอดขายหมายถึง การเปรียบเทียบระหว่างยอดขายจริงกับยอดขายตามเป้าหมายในรูปแบบของจำนวนหน่วยหรือจำนวนเงิน (รายได้จากการขาย) การวิเคราะห์ยอดขายอาจจะถือเกณฑ์ วิเคราะห์ยอดขายรวมยอดขายสำหรับสายผลิตภัณฑ์หรือแต่ละผลิตภัณฑ์ หรือแต่ละตราที่หอยอดขายตามอาณาเขตต่าง ๆ และยอดขายตามกลุ่มลูกค้า เมื่อวัดยอดขายจริงได้แล้วจะนำมาเปรียบเทียบกับยอดขายตามเป้าหมายแล้ววิเคราะห์ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นและสาเหตุของปัญหารวมทั้งเสนอแนะวิธี แก้ไขปรับปรุงปัญหานั้นต่อไป

การวิเคราะห์ส่วนครองตลาด คำว่าส่วนครองตลาด หมายถึง อัตรายอดขายของบริษัทต่อยอดขายทั้งสิ้นของอุตสาหกรรมหรือยอดขายของคู่แข่ง ในการวิเคราะห์ส่วนครองตลาดบริษัทจะหาส่วนครองตลาดที่เกิดขึ้น แล้วนำไปเปรียบเทียบกับอัตราส่วนครองตลาดที่ได้กำหนดไว้ แล้ววิเคราะห์ถึงผลต่างที่เกิดขึ้นว่าเกิดจากสาเหตุอะไรแล้วจึงหาวิธีแก้ไขปรับปรุงต่อไป

เรื่องที่ 5 การบริหารงานบุคคล

การบริหารงานบุคคล หมายถึง วิธีการจัดการหรือดำเนินการเกี่ยวกับบุคคล ในการทำงานที่จะทำให้บุคคลที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับการปฏิบัติงานให้บรรลุอย่างมีประสิทธิภาพ หรือศาสตร์แขนงหนึ่งที่ว่าด้วยการดำเนินการหรือการจัดการเกี่ยวกับบุคคลในหน่วยงาน องค์ประกอบของการบริหารงานบุคคล

1. องค์กรและสิ่งแวดล้อม
2. งาน
3. บุคคล

กระบวนการบริหารงานบุคคล

1. การสรรหาบุคคล ได้แก่ การวางแผน การกำหนดตำแหน่ง และการสรรหา (เป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุด)
2. การใช้บุคคลได้แก่การบรรจุแต่งตั้งการย้ายการโอน
3. การพัฒนาบุคคลได้แก่การพัฒนาการพิจารณาความดี ความชอบการเลื่อนตำแหน่ง
4. การธำรงรักษาบุคคล ได้แก่ การดำเนินการทางวินัย การอุทธรณ์ร้องทุกข์ การจัดสวัสดิการการทะเบียน ประวัติระบบการบริหารงานบุคคล

ระบบการบริหารงานบุคคลที่สำคัญมี 2 ระบบคือ

1. ระบบอุปถัมภ์ (Patronage System) ใช้มาตั้งแต่โบราณสามารถแบ่งออกได้ 3 ลักษณะคือ
 - 1.1 ระบบสืบสายโลหิต
 - 1.2 ระบบแลกเปลี่ยนนำสิ่งของมาแลกเปลี่ยน
 - 1.3 ระบบชอบพอกันพิเศษ
 2. ระบบคุณธรรม (Merit System) บางแห่งเรียกใช้คำว่าระบบคุณวุฒิ - ระบบความรู้ความสามารถ - ระบบคุณความดี - ระบบความดีและความสามารถ มีหลักสำคัญ 4 ประการคือ
 - 2.1 หลักความสามารถ (Put the right man on the right job)
 - 2.2 หลักความเสมอภาค -เปิดโอกาสให้เท่าเทียมกัน (Equal Pay for Equal Work)
 - 2.3 หลักความมั่นคง - หลักประกันในการทำงาน
 - 2.4 หลักความเป็นกลางทางการเมือง
- ภาคราชการนิยมใช้ระบบคุณธรรม ภาคธุรกิจนิยมใช้ระบบคุณธรรมและระบบอุปถัมภ์

ขอบข่ายในการบริหารงานบุคคล

1. การดำเนินการเกี่ยวกับความต้องการบุคคลในราชการ
2. การสรรหาบุคลากรเข้ารับราชการได้แก่การสอบแข่งขัน , การคัดเลือก , การสอบคัดเลือก
3. การแต่งตั้งได้แก่การบรรจุและแต่งตั้งการย้ายการโอนการเลื่อนตำแหน่ง
4. การพัฒนาบุคลากรได้แก่การฝึกอบรม
5. การพิจารณาความดีความชอบ
6. การรักษาระเบียบวินัย
7. การออกจากราชการ
8. การอุทธรณ์และการร้องทุกข์

9. การจัดทำทะเบียนประวัติ
10. การให้บริการเกี่ยวกับงานบุคคล

5.1 การคัดเลือกสรรหาบุคคล

การสรรหาบุคลากร (Recruitment) หมายถึงกระบวนการในการค้นหาบุคคลที่มีความเหมาะสมกับตำแหน่งที่องค์กรต้องการจากแหล่งต่าง ๆ ให้ความสนใจสมัครเข้าร่วมงานกับองค์กร โดยผู้มีหน้าที่ในการสรรหาบุคลากรจะต้องเข้าถึงแหล่งที่มาของบุคลากร ดึงดูดบุคลากรที่มีศักยภาพเหมาะสมกับงานให้เกิดความสนใจที่จะร่วมงานกับองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้ข้อจำกัดของระยะเวลาและค่าใช้จ่าย

การสรรหาบุคลากรจะต้องมีองค์ประกอบ 3 ด้านคือ

1. ต้องมีการสื่อสารเช่นการโฆษณารับสมัครการติดประกาศที่บริษัทและแหล่งต่าง ๆ การสื่อสารผ่านพนักงานในบริษัทฯ
2. ผู้หางานต้องมีบุคลิกภาพและทักษะตรงกับความต้องการในตำแหน่งงานนั้น
3. ผู้หางานต้องมีแรงจูงใจที่จะสมัครงาน

การสรรหาจากแหล่งภายในองค์กร

การสรรหาจากภายในองค์กรหมายถึง การคัดเลือกจากคนในองค์กรที่มีความรู้ความสามารถโดยการสับเปลี่ยนโอนย้ายและเลื่อนตำแหน่งขึ้นมา

นโยบายการสรรหาภายในองค์กร (Internal Organization Policies)

นโยบายการส่งเสริมบุคคลจากภายในองค์กรมีผลดีหลายประการคือ

1. เป็นการประชาสัมพันธ์ที่ดีต่อองค์กร
2. เป็นการสร้างขวัญและกำลังใจให้กับบุคคลในองค์กร
3. ช่วยกระตุ้นแรงเร้าคนที่ดี ซึ่งต้องการความก้าวหน้าและความทะเยอทะยาน
4. เป็นการพิสูจน์ความน่าจะเป็นของการคัดเลือกที่ดี
5. เป็นการเสียค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการสรรหาจากภายนอก

วิธีการสรรหาจากแหล่งภายใน (Internal Recruiting Method)

การสรรหาภายในมีวิธีการที่สำคัญอยู่ 5 วิธีด้วยกันคือ

1. การแจ้งตำแหน่งงานว่างและการคัดเลือกด้วยตนเอง (Job Posting : Self Selection) เป็นกระบวนการแจ้งข้อมูลให้พนักงานทราบว่ามีความต้องการตำแหน่งงานใดที่เปิดรับสมัครอยู่
2. การใช้ทักษะ (Skill Inventories)
3. การใช้การอ้างอิงจากบุคคลภายใน (Referrals)
4. หัวหน้าทำหน้าที่คัดเลือกเอง
5. การจัดให้มีแผนงานพัฒนานักบริหาร (Executive Development Plan)

การสรรหาจากแหล่งภายนอกองค์กร (External Organization)

การสรรหาจากแหล่งภายนอก สามารถพิจารณาได้จากแหล่งต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับจุดมุ่งหมายของความต้องการในการจ้างและผลการวิเคราะห์แหล่งต่าง ๆ

แหล่งภายนอกนั้นประกอบด้วย

1. สำนักงานจัดหางานของรัฐ (Public Employment Services)

1.1 สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน (ก.พ.)

1.2 กองการจัดหางานของกรมแรงงานกระทรวงแรงงานและสวัสดิการสังคม

2. สำนักงานจัดหางานเอกชน (Private Employment Agencies)

ตัวแทนหรือนายหน้าจัดหางานเอกชนก็คือสำนักงานจัดหางานต่าง ๆ ที่มีใบอนุญาตประกอบกิจการจัดหา งานซึ่งได้รับอนุญาตจากกรมแรงงานกระทรวงแรงงานซึ่งส่วนใหญ่เราจะเห็นจากหน้าหนังสือพิมพ์

3. หน่วยจัดหางานของสถาบันการศึกษา (High School , Trade and Vocational Schools , Colleges , Professional Schools and Universities)

4. จากผู้มาสมัครงานด้วยตัวเอง (Personal Application) หรือที่เรียกว่า Walk in

โดยผู้สนใจหางานทำ มาสมัครเองที่หน่วยงานองค์กรหลายแห่งใช้วิธีรับสมัครไว้ล่วงหน้าทำการ คัดเลือกจากใบสมัครและเก็บรายชื่อไว้ในบัญชี เพื่อรอการคัดเลือกอีกครั้งหนึ่งเมื่อมีตำแหน่งว่าง และ บัญชีนี้ต้องแก้ไขปรับปรุงอยู่เสมอเพราะถ้าเก็บไว้นานเกินไปคนที่มาสมัครงานไว้อาจจะได้งาน จากที่อื่นไปก่อนแล้วก็ได้

5. สมาคมที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานบุคคลหรือสมาคมวิชาชีพต่าง ๆ

สมาคมดังกล่าวได้แก่สมาคมการจัดการงานบุคคลแห่งประเทศไทย (Thailand Management Association) สมาคมจะมีเอกสารหรือวารสารแจกเกี่ยวกับตำแหน่งว่างอื่น ๆ และมักจะให้ความร่วมมือ บอกตำแหน่งว่างกับผู้สนใจสอบถามและบางครั้งก็ช่วยลงเผยแพร่คุณสมบัติของผู้สมัครไว้ด้วย

6. ประกาศรับสมัคร

วิธีการนี้องค์กรสามารถสรรหาบุคลากร โดยประกาศผ่านทางสื่อสารมวลชน เช่น วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์หรือปิดประกาศตามแหล่งต่าง ๆ เพื่อดึงดูดบุคคลที่มีความเหมาะสมกับตำแหน่งงาน นั้น ๆ ให้สนใจสมัครเข้ารับการคัดเลือกจากองค์กร

7. วันตลาดนัดแรงงาน (Labor Market Day)

การจัดตลาดแรงงานจะได้รับความร่วมมือจากบริษัทห้างหุ้นส่วนต่าง ๆ งานดังกล่าวนี้ มี จุดประสงค์เพื่อแนะนำอาชีพต่าง ๆ และพร้อมที่จะเปิดรับสมัครผู้คนที่เข้ามาทำงานในตำแหน่งว่าง ของ วันเวลาที่ได้จัดขึ้นมาจริง การจัดตลาดนัดแรงงานจะถูกโฆษณาตามหนังสือพิมพ์ หน่วยงานราชการและสถานที่ที่ ให้บริการเกี่ยวกับการจัดหางานทำ สถานที่ที่จัดมักจะถูกกำหนดขึ้นตามเมืองใหญ่ ที่มีผู้คนอยู่ เป็นจำนวนมากและจะมีทีมงานที่พร้อมจะให้คำแนะนำต่าง ๆ แก่ผู้ที่มีความสนใจ

8. แหล่งอื่นๆ (Other Sources)

จากศูนย์ส่งเสริมวิชาชีพคนพิการหรือจากสถานฝึกอาชีพของคนบางประเภท ซึ่งมีการอบรม และฝึกหัดให้ปฏิบัติงานบางอย่าง เป็นต้น

5.2 สวัสดิการของกลุ่ม

สวัสดิการคือการดำเนินการใด ๆ ไม่ว่าโดยนายจ้างสหภาพแรงงาน (ลูกจ้าง) หรือรัฐบาลที่มี ความมุ่งหมายเพื่อให้ลูกจ้างสามารถมีระดับความเป็นอยู่ที่ดีพอสมควรมีความสุขทั้งกายและใจมี สุขภาพอนามัยที่ดี มีความปลอดภัยในการทำงานมีความเจริญก้าวหน้ามีความมั่นคงในการดำเนินชีวิตไม่เฉพาะแต่ตัวลูกจ้าง เท่านั้น แต่รวมถึงครอบครัวของลูกจ้างด้วย การดำเนินการเพื่อให้มีการจัดสวัสดิการขึ้นในสถานประกอบการ นั้นกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงานดำเนินการถึง 3 ประการดังนี้

1. กำหนดและพัฒนารูปแบบการจัดสวัสดิการ
2. ส่งเสริมสนับสนุนและดำเนินการให้มีการจัดสวัสดิการ
3. ปฏิบัติงานร่วมกับหรือสนับสนุนการปฏิบัติงานของหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องหรือที่ได้รับมอบหมาย

5.3 การพัฒนาบุคลากร

เป็นการแก้ปัญหาเกี่ยวกับการบริหารงานบุคคล เนื่องจากความเจริญของวิทยาการต่าง ๆ ตลอดจนเทคนิคในการทำงานที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ คนที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับตำแหน่งหน้าที่ในสมัยหนึ่งก็อาจกลายเป็นคนที่หย่อนความสามารถไปในอีกสมัยหนึ่งก็ได้ เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับตำแหน่งหน้าที่อยู่เสมอ ไม่ว่าวิทยาการและหน้าที่ความรับผิดชอบจะได้เปลี่ยนแปลงไป

ความหมายของการพัฒนาบุคลากร

การพัฒนาบุคลากรมีความหมายตรงกับคำว่า Development of Personnel หมายถึง กระบวนการที่มุ่งจะเปลี่ยนแปลงวิธีการทำงาน ความรู้ ความสามารถ ทักษะและทัศนคติของบุคลากรให้เป็นไปในทางที่ดีขึ้น เพื่อให้บุคลากรที่ได้รับการพัฒนาแล้วนั้นปฏิบัติงานได้ผลตามวัตถุประสงค์ของหน่วยงานอย่างมีประสิทธิภาพ

หลักการพัฒนาบุคลากรจะต้องคำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้

1. ควรตอบสนองความต้องการขององค์กร
2. ควรมีการวางแผนในการพัฒนาบุคลากร
3. ควรตอบสนองความต้องการของบุคลากร
4. ควรสนองความต้องการของชุมชนที่องค์กรนั้นตั้งอยู่

การพัฒนาบุคลากรนับเป็นกระบวนการที่มีความจำเป็นมากในการบริหารงานบุคลากรและเป็นกระบวนการที่จะต้องกระทำต่อเนื่องกันไปตลอดระยะเวลาที่องค์กรดำเนินอยู่ ซึ่งมีวิธีการพัฒนาบุคลากรแตกต่างกันออกไปในแต่ละหน่วยงาน

กระบวนการพัฒนาบุคลากร

กระบวนการพัฒนาบุคลากรนั้น สามารถแบ่งการดำเนินการเป็นขั้นตอน ได้ 4 ขั้นตอน คือ

1. การหาความจำเป็นในการพัฒนาบุคคลหรือหาปัญหาที่ต้องแก้โดยวิธีการพัฒนาบุคคล
2. การวางแผนในการพัฒนาบุคคล
3. การดำเนินการในการพัฒนาบุคคล
4. การติดตามและประเมินผลการพัฒนาบุคคล

ซึ่งกระบวนการในการพัฒนาบุคคลและขั้นตอนนี้ เป็นกระบวนการดำเนินการที่สำคัญและจำเป็นที่จะต้องดำเนินการจะขาดเสียมิได้ และในการพัฒนาบุคลากรนั้นจะต้องดำเนินการตามกระบวนการดังกล่าวนี้ อย่างสอดคล้องต่อเนื่องและสัมพันธ์กันอย่างครบวงจร โดยเริ่มจากการหาความจำเป็นในการพัฒนาบุคลากร การวางแผนในการพัฒนาบุคลากร การดำเนินการพัฒนาบุคลากรและการติดตามประเมินผล ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การหาความจำเป็นในการพัฒนาบุคลากรหรือหาปัญหาที่จะต้องพัฒนาบุคลากร การสำรวจความต้องการบุคลากร พิจารณาเป็นระยะ เพื่อทราบระดับความต้องการว่ามากพอกับการนำไปทำโปรแกรมขึ้นหรือไม่ ที่น่าสนใจคือบุคลากรได้ร่วมในการพัฒนาบุคลากรอยู่ด้วย ซึ่งแนวโน้มจะเกิดความพึงพอใจสูง และมีระดับขวัญสูงในการปฏิบัติงานตามมา

2. การวางแผนในการพัฒนาบุคลากร มีกิจกรรมที่ต้องกำหนดในการวางแผนอยู่หลายประการ เช่นจะจัดโปรแกรมอะไร ด้วยวิธีการอย่างไร เรื่องอะไร ควรอยู่ในการวางแผนระยะยาว อะไรเป็นสิ่งที่ต้องรับทำ สิ่งที่จะอาจเกิดปัญหาอุปสรรคในการปฏิบัติตามแผนมีอะไรบ้าง ถ้ามีปัญหาเกิดขึ้นจะมีวิธีการขจัดปัญหานั้นอย่างไร ตลอดจนการวางแผนในด้านการจัดสรรทรัพยากร เพื่อการบริหารการพัฒนาบุคลากร การกำหนดตัวบุคลากรที่จะรับผิดชอบการวางแผนในการพัฒนาบุคคลนั้น โดยทั่วไปจะดำเนินการดังนี้

2.1 การกำหนดขอบข่ายของการพัฒนากำลังคน โดยกำหนดว่าจะพัฒนากำลังคนโดยวิธีการใดบ้าง เพื่อที่จะแก้ปัญหาของหน่วยงานโดยกำหนดเป็นงานหรือโครงการ เช่น การฝึกอบรม การส่งบุคคลไปศึกษาฝึกอบรมดูงาน การพัฒนาโดยกระบวนการปฏิบัติงาน การพัฒนาด้วยตนเอง การพัฒนาทีมงานหรือพัฒนาองค์การ

2.2 การวางแผนดำเนินการพัฒนาบุคคล ในแต่ละวิธีหรือในแต่ละเรื่อง กำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมายขั้นตอนในการดำเนินงาน และแผนการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนว่าจะดำเนินการเมื่อไร

2.3 กำหนดผู้รับผิดชอบว่า มีผู้ใดรับผิดชอบงานได้อย่างไร

2.4 กำหนดงบประมาณค่าใช้จ่ายว่า ในการพัฒนาบุคลากรในแต่ละเรื่องหรือแต่ละโครงการจะใช้งบประมาณจากหมวดไหนจำนวนเท่าไร

2.5 กำหนดระบบวิธีการติดตามและประเมินผลในการพัฒนาบุคคลว่า จะติดตามผลและประเมินผลอย่างไร

2.6 จัดทำโครงการและเสนอผล มีอำนาจเพื่อพิจารณาอนุมัติโครงการ

3. การดำเนินการพัฒนาบุคคล เป็นการดำเนินการพัฒนาบุคคลตามที่ได้วางแผนไว้ตามระยะ เวลา หรือปฏิทินการปฏิบัติงานที่กำหนด

4. การติดตามและประเมินผล การติดตามและประเมินผลการพัฒนาบุคคลวิธีต่าง ๆ ตามแผนที่กำหนดไว้ว่า ได้ดำเนินการไปตามแผนงานวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้แค่ไหนการติดตามและประเมินผลงานนั้นอาจดำเนินการได้เป็นสามระยะ คือ

4.1 การติดตามและประเมินผล ในระหว่างการดำเนินการพัฒนาบุคลากร

4.2 ประเมินผลหลังจากการเสร็จสิ้นการพัฒนาบุคลากรหรือหลังจากสิ้นสุดโครงการ

4.3 การติดตามและประเมินผล ภายหลังจากที่บุคคลนั้นเสร็จสิ้นจากการกลับไปปฏิบัติงานในระยะหนึ่งเพื่อจะได้ทราบว่าผู้นั้นได้นำผลการพัฒนาบุคลากรไปใช้ประโยชน์แก่เขาอย่างไรบ้าง

กล่าวโดยสรุป กระบวนการในการพัฒนาบุคลากรนั้น เป็นไปในลักษณะของกระบวนการบริหารงานบุคคลหรือการบริหารงานด้านต่าง ๆ ทั่วไปแต่ได้มีบางขั้นตอนที่แยกออกมาให้เด่นชัดขึ้นเพื่อจะ ดำเนินการได้ดียิ่งขึ้น

กิจกรรมท้ายบทที่ 3
เรื่อง การบริหารจัดการกลุ่ม

1. ให้นักศึกษาอธิบายปัจจัยเกี่ยวกับการธุรกิจว่ามีอะไรบ้างและสำคัญอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ให้นักศึกษาอธิบายประเภทของเงินทุนพร้อมวิธีการจัดหาเงินทุนพอเข้าใจ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. ให้ผู้เรียนอธิบายความสำคัญของการบริหารการผลิตที่มีผลต่อการบริหารจัดการกลุ่มมาพอเข้าใจ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. ให้ผู้เรียนอธิบายความสำคัญของการบริหารการตลาดและการบริหารงานบุคคล ที่มีผลต่อการบริหารจัดการกลุ่มมาพอเข้าใจ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

บทที่ 4

เรื่อง ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ
และความเสี่ยงในการดำเนินงาน

สำนักงาน กศน. จังหวัดเชียงใหม่

แผนการเรียนรู้ประจำบท

บทที่ 4 เรื่อง ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จและความเสี่ยงในการดำเนินงาน

สาระสำคัญ

ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย ปัจจัยภายใน คือ ผลิตภัณฑ์ ราคา การกำหนดช่องทางในการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยภายนอก คือ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับ วัฒนธรรมและสังคม เศรษฐกิจ การแข่งขัน ความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยี คนกลางทางการตลาด กลุ่มผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย วัตถุดิบและเครือข่าย ตลาดหรือผู้บริโภค

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ มีหลายคุณลักษณะ เช่น กล้าได้กล้าเสี่ยง ต้องการมุ่งความสำเร็จ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ สามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น ยืนหยัดต่อสู้ทำงานหนัก การรวมกลุ่มอาชีพ ย่อมมีความเสี่ยงในการดำเนินงานเหมือนธุรกิจต่างๆ การจัดการความเสี่ยงของการดำเนินงานต้องใช้ความคิดอย่างมีวิจารณญาณ ในการตัดสินใจแก้ไขปัญหา

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. อธิบาย ปัจจัยภายในที่ส่งผลให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จได้
2. อธิบาย ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จได้
3. เขียนแผนภาพความคิดคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จได้
4. จัดการความเสี่ยงในการดำเนินงานโดยใช้วิจารณญาณ
5. มีเจตคติที่ดีต่อการจัดการความเสี่ยง

ขอบข่ายเนื้อหา

1. ปัจจัยที่ส่งผลให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ
 - 1.1 ปัจจัยภายในที่ส่งผลให้กลุ่มประสบความสำเร็จ
 - 1.1.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)
 - 1.1.2 ราคา (Price)
 - 1.1.3 การกำหนดช่องทางในการจัดจำหน่าย (Place)
 - 1.1.4 การส่งเสริมการตลาด
 - 1.2 ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลให้กลุ่มประสบความสำเร็จ
 - 1.2.1 ปัจจัยเกี่ยวกับวัฒนธรรมและสังคม
 - 1.2.2 ปัจจัยเกี่ยวกับเศรษฐกิจ
 - 1.2.3 ปัจจัยเกี่ยวกับการแข่งขัน
 - 1.2.4 ปัจจัยเกี่ยวกับความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยี
 - 1.2.5 ปัจจัยเกี่ยวกับคนกลางทางการตลาด
 - 1.2.6 ปัจจัยเกี่ยวกับกลุ่มผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและเครือข่าย

1.2.7 ปัจจัยเกี่ยวกับตลาดหรือผู้บริโภค

2. คุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ
3. การจัดการความเสี่ยงของการดำเนินงาน
 - 3.1 นิยามของความเสี่ยง
 - 3.2 กลยุทธ์ในการจัดการความเสี่ยง

กิจกรรมการเรียนรู้

1. ศึกษา สารสำคัญ จุดประสงค์การเรียนรู้ เนื้อหาสาระ เพื่อทราบจุดเน้นและขอบข่ายเนื้อหาในบทที่ 4
2. ศึกษาเนื้อหาบทที่ 4 และสื่อเรียนรู้ แหล่งเรียนรู้ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มอาชีพ
3. ปฏิบัติตามกิจกรรมท้ายบทที่ 4 ที่กำหนดเพื่อให้การเรียนรู้เป็นไปตามลำดับขั้นตอนและสามารถบรรลุจุดประสงค์การเรียนรู้

สื่อการเรียนรู้

1. หนังสือ รายวิชาเลือก การจัดกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ (อช33029)
2. กลุ่มอาชีพในชุมชน
3. เว็บไซต์ เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพต่างๆ
4. รายการโทรทัศน์เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพการพัฒนากลุ่มอาชีพต่างๆ
5. หนังสือหรือเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการจัดกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ

ประเมินผล

ประเมินผลจากการทำกิจกรรมท้ายบท

เรื่องที่ 1 ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ

ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย

1.1 ปัจจัยภายในหรือปัจจัยที่สามารถควบคุมได้

ปัจจัยภายในหรือปัจจัยที่สามารถควบคุมได้ หมายถึงปัจจัยทางการตลาดที่นักการตลาดสามารถควบคุมหรือปรับเปลี่ยนให้เป็นไปตามความต้องการของธุรกิจได้ประกอบด้วย

1.1.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึงตัวสินค้าหรือบริการธุรกิจได้ผลิตขึ้น หรือจัดหาเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด เป้าหมายเป็นปัจจัยแรกที่มีความสำคัญต่อการดำเนินงานทางการตลาด เพราะการผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์ได้ตรงความต้องการของตลาด เป้าหมายจะทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับ แก่ตลาดหรือผู้บริโภค นำมาซึ่งการตอบสนองของผู้บริโภคโดยการซื้อสินค้าหรือบริการทำให้องค์กรประสบความสำเร็จ ฉะนั้นนักการตลาดต้องให้ความสำคัญกับการจัดการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในด้านการออกแบบ การพัฒนา การจัดมาตรฐาน การจัดกลุ่มผลิตภัณฑ์และการเพิ่มหรือลดสายผลิตภัณฑ์ ให้มีความสอดคล้องกับความต้องการของตลาดเป้าหมาย

1.1.2 ราคา (Price) หมายถึงมูลค่าของสินค้า มูลค่าจะต้องสอดคล้องกับบรรทัดประโยชน์ของ ผลิตภัณฑ์นั้นเป็นสำคัญ เหมาะสมกับลักษณะของกลุ่มตลาดเป้าหมาย โดยพิจารณาอำนาจการซื้อ พฤติกรรมการซื้อ

1.1.3 การกำหนดช่องทางในการจัดจำหน่าย (Place) หมายถึงกิจกรรมในการทำให้สินค้าหรือ บริการเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้อย่างถูกต้องและเหมาะสม การสร้างประสิทธิภาพให้กับช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการต้องอาศัยปัจจัยที่สำคัญ 2 ประการคือ

1) พ่อค้าคนกลาง (Middlemen) หมายถึงบุคคลที่ทำหน้าที่ในการนำสินค้าจากแหล่งผลิตไปสู่ผู้บริโภคในระดับต่าง ๆ ได้แก่ พ่อค้าขายปลีก พ่อค้าส่งนายหน้า ตัวแทนจำหน่าย

2) เครื่องมือในการกระจายสินค้า หมายถึง สิ่งที่จะช่วยให้สินค้าไปถึงมือผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วทั่วถึงและทันเวลาที่ต้องการ เช่น การขนส่งการจัดเก็บรักษาการตรวจนับสินค้า

1.1.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หมายถึงกิจกรรมในการติดต่อสื่อสารข้อมูลทั้งหมดเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่กิจการนำเสนอแก่ตลาดเป้าหมาย เพื่อให้ผู้บริโภคมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้าที่นำเสนอว่า สินค้ามีอะไรบ้างมีประโยชน์อย่างไรจำหน่ายที่ไหนราคาเท่าไร

บทเรียนที่ได้จากกลุ่มอาชีพที่ดำเนินงานประสบผลสำเร็จ (องค์กร)

1. ผู้นำมีทั้งผู้นำที่เป็นทางการและผู้นำตามธรรมชาติ จะเป็นผู้นำสนใจใฝ่รู้กล้าคิดเรื่องใหม่ ๆ กล้าตัดสินใจเสียสละรับฟังความคิดเห็นจากสมาชิกประสานความร่วมมือร่วมใจในหมู่สมาชิกได้ไม่เอาเปรียบมีน้ำใจ อุทิศเวลาเพื่อส่วนรวมเอื้ออาทรต่อผู้อื่น

2. สมาชิกพร้อมให้ความร่วมมือ ร่วมแรงร่วมใจ เสียสละทั้งแรงงานและทุนในการทำงานร่วมกัน สามารถเปลี่ยนบทบาทเป็นผู้นำได้

3. การบริหารจัดการกลุ่มมีความเสมอภาคทางความคิด สมาชิกทุกคนมีสิทธิเสมอภาคกัน สามารถแลกเปลี่ยนความคิดเห็นแก้ไขปัญหาาร่วมกัน (เกิดการพัฒนางองค์กรในแนวราบมากกว่าแนวดิ่ง)

4. มีกฎกติกาภายในองค์กรสมาชิกยอมรับในกฎกติกาที่ตั้งขึ้น เคารพการตัดสินใจซึ่งกันและกันทั้งที่เป็นเรื่องส่วนร่วมและส่วนตัว

5. มีการแบ่งบทบาทหน้าที่ในการบริหารกลุ่มอย่างชัดเจน
6. มีองค์กรที่หลากหลายภายในกลุ่มบุคคล เป็นสมาชิกของหลายกลุ่มเกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ และเชื่อมประสานของคนในชุมชน
7. พลังขององค์กรในชุมชนต่าง ๆ สามารถนำมาบูรณาการเพื่อการพัฒนาได้พระสงฆ์ ครู กลุ่มสตรี กลุ่มเยาวชน อบต.

1.2 ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลให้กลุ่มประสบความสำเร็จ

ปัจจัยภายนอกหรือปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้ หมายถึง ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบหรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานทางการตลาดในด้านต่าง ๆ เป็นปัจจัยที่กิจการไม่สามารถควบคุมหรือเปลี่ยนแปลงให้เป็นไปในทิศทางที่กิจการต้องการได้ประกอบด้วยปัจจัยที่สำคัญ คือ

1.2.1 ปัจจัยเกี่ยวกับวัฒนธรรมและสังคม (Cultural and Social Factors) เป็นปัจจัยที่อยู่นอกเหนืออำนาจที่นักการตลาดจะควบคุมได้ แต่เป็นปัจจัยที่มีความเกี่ยวข้องกับคนในสังคมที่เป็นกลุ่มตลาดเป้าหมาย เป็นผลกระทบทำให้การดำเนินงานการตลาดประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสามารถของนักการตลาด ในการศึกษาและทำความเข้าใจ เกี่ยวกับวัฒนธรรมและสังคม ของตลาดอย่างถูกต้อง

1.2.2 ปัจจัยเกี่ยวกับการเมืองและกฎหมาย (Political and Legal Factors) ปัจจัยทางการเมืองและกฎหมายขัดตลกต่าง ๆ ระหว่างหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศเป็นสิ่งที่มีความสัมพันธ์กับการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ทางธุรกิจ เพราะธุรกิจทุกชนิดทุกประเภทต้องดำเนินงานภายใต้กฎหมายระเบียบ และข้อปฏิบัติที่กำหนด

1.2.3 ปัจจัยเกี่ยวกับเศรษฐกิจ (Economic Factor) การเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจเป็นปัจจัยที่สำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจทางการตลาด เพราะสภาวะทางเศรษฐกิจจะมีผลกระทบโดยตรงต่ออำนาจซื้อของผู้บริโภค กล่าวคือ ถ้าหากสภาวะทางเศรษฐกิจเติบโตประชากรจะมีอำนาจซื้อสูง การตลาดจะเกิดการขยายตัว ฉะนั้นนักการตลาดจึงควรติดตามความเปลี่ยนแปลงของสภาวะเศรษฐกิจขณะนั้นสามารถพิจารณาได้จากรายได้ประชาชาติ อัตราการว่างงาน ภาวะเงินเฟ้อ การใช้จ่ายของผู้บริโภค การให้สินเชื่อแก่ผู้บริโภค การกำหนดอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น

1.2.4 ปัจจัยเกี่ยวกับการแข่งขัน (Competition Factor) ในระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม นักธุรกิจ รู้ดีว่า สิ่งที่สำคัญไม่ได้ในการดำเนินงาน คือ การแข่งขันเพราะในระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมเป็นระบบที่เปิดโอกาสให้ธุรกิจต่าง ๆ เข้ามาดำเนินการได้อย่างกว้างขวาง

1.2.5 ปัจจัยเกี่ยวกับความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยี (Technology Factor) ในปัจจุบันพบว่า ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทสำคัญอย่างมาก ต่อการดำเนินงานทางการตลาดการผลิตหรือการดำเนินธุรกิจทุกประเภท เพราะความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี จะเป็นการอำนวยความสะดวกทำให้การผลิตการตลาดมีประสิทธิภาพมากขึ้น

1.2.6 ปัจจัยเกี่ยวกับคนกลางทางการตลาด(Middlemen Factor) คนกลางทางการตลาด เป็นปัจจัยสำคัญในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปสู่ตลาดเป้าหมาย คนกลางทางการตลาดมีหลายประเภท แต่ละประเภทจะทำงานเป็นอิสระมากหรือน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับลักษณะการดำเนินงานในขณะที่นักการตลาดจำเป็นต้องอาศัยคนกลางในการจำหน่ายสินค้า นักการตลาดจึงจำเป็นต้องเสนอเงื่อนไขและผลตอบแทนที่คนกลางพอใจ

1.2.7 ปัจจัยเกี่ยวกับกลุ่มผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบและเครือข่ายธุรกิจ (Suppliers Factor) ผู้ประกอบการต้องรู้จักองค์กรและหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งในภาครัฐบาลและเอกชนที่สามารถให้การสนับสนุน และช่วยเสริมสร้างความสามารถในการดำเนินธุรกิจ

1.2.8 ปัจจัยเกี่ยวกับตลาดหรือผู้บริโภค (Market or Customer Factors) ปัจจัยทางด้านการตลาดหรือผู้บริโภค เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจในการดำเนินงานทางการตลาด ในขณะเดียวกันตลาดหรือผู้บริโภคเป็นสิ่งที่นักการตลาดไม่สามารถควบคุมความต้องการได้ แต่ต้องตอบสนองความต้องการของตลาด ฉะนั้นนักการตลาดต้องศึกษาตลาดหรือผู้บริโภคให้มากที่สุด นำข้อมูลที่ได้มากำหนดหน้าที่หรือกิจกรรมทางการตลาด เพื่อดึงดูดจิตใจให้ผู้บริโภคหรือตลาดเกิดความสนใจใน ผลิตภัณฑ์

สำนักงาน กศน. จังหวัดเชียงใหม่

เรื่องที่ 2 คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ คนส่วนใหญ่ที่คิดทำธุรกิจเป็นของตนเอง ต้องมีสัญชาตญาณของความเป็นผู้ประกอบการคนที่ไม่มีสัญชาตญาณของความเป็นผู้ประกอบการมักจะทำธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ ถึงแม้คนเหล่านั้นจะไม่พอใจกับงานที่ทำอยู่ และกำลังขวนขวายหาธุรกิจที่เหมาะสมจะลงทุน ดังนั้นคนที่จะเป็นผู้ประกอบการมักจะไม่ใช่สะทกสะท้านกับปัญหาอุปสรรคใดที่จะเกิดขึ้น มีแต่ตั้งใจแน่วแน่ว่าจะทำ ต้องทำให้ได้ แม้จะเหน็ดเหนื่อยอย่างไรก็อดทน ทำงานหนักต่อไปและมีความผูกพันกับงานที่ทำ เพื่อให้เกิดความสำเร็จ

ได้มีผู้ศึกษาคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้นต้องมีหลายประการ ประกอบกันท่านที่จะเป็นผู้ประกอบการอาจจะไม่จำเป็นจะต้องมีให้ครบทุกข้อ ยกเว้นข้อที่จำเป็นบางข้อที่ควรมี ดังนั้นให้ผู้ประกอบการพิจารณาตนเองว่าขาดข้อใดบ้าง สมควรที่จะพัฒนาให้เกิดขึ้นกับตนเอง ก็จะเกิดประโยชน์ต่อการประกอบธุรกิจ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ มีดังต่อไปนี้

1. ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) “ธุรกิจ” กับ “ความเสี่ยง” เป็นของคู่กัน ผู้ประกอบการชอบทำงานที่ท้าทายความรู้ความสามารถของตนเอง ผู้ประกอบการจะไม่มี ความภูมิใจกับงานที่ง่ายหรืองานที่มีความเป็นไปได้อย่างเปราะบาง หรือเท่ากับไม่มีความเสี่ยงเลยและจะหลีกเลี่ยงงานที่มีความเสี่ยงสูงเกินไปแต่ชอบงานที่มีความเสี่ยงปานกลาง คือ มีโอกาสประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลว ความเสี่ยงระดับนี้ประเมินแล้วไม่เกินความสามารถที่จะทำให้บรรลุผลสำเร็จ โดยผู้ประกอบการหาทางเลือกไว้หลายทาง เช่น การลงทุนธุรกิจจะใช้เวลาศึกษาวางแผนตลาด เลือกการผลิตที่เหมาะสมกับ วัตถุดิบ เครื่องจักรอุปกรณ์ เงินลงทุน หลักการบริหารพร้อมทั้งคำนวณผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจสังคมการเมืองและหน่วยงานของรัฐบาล ศึกษาอย่างละเอียดถี่ถ้วนแล้วค่อยตัดสินใจพร้อมที่จะเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ เขาจะไม่เหมือนกับคนทั่วไป ที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยงแต่จะกล้าเสี่ยงระดับปานกลางที่คิดว่าการประเมินความเป็นไปได้ดีแล้ว

2. ต้องการมุ่งความสำเร็จ (Need for Achievement) เมื่อมองเห็นโอกาสแห่งความเป็นไปได้ พร้อมทั้งพิจารณาอย่างละเอียดถี่ถ้วนแล้ว จะมุ่งมั่นใช้พลังงานความคิดสติปัญญาความสามารถทั้งหมดทำงานหนักทุ่มเทให้กับงาน เพื่อให้บรรลุความสำเร็จตามช่องทางที่วางไว้ โดยไม่คำนึงถึงความยากลำบากยังคงต่อสู้ต่อไป พร้อมจะทุ่มเทเวลาทั้งหมดให้กับงาน เกิดการเรียนรู้ถึงความผิดพลาดจากที่ผ่านมา เพื่อแก้ไขไปสู่ความสำเร็จ พอใจภูมิใจที่งานออกมาดีเด่น จุดมุ่งหมายทางธุรกิจมีได้อยู่ที่ทำการใด แต่จะทำเพื่อ การขยายความเจริญเติบโตของกิจการ กำไรเป็นเพียงเครื่องสะท้อนว่าจะทำได้ ไม่เพียงสนใจที่ผลบรรลุเป้าหมาย แต่สนใจวิธีการของขบวนการที่ทำให้บรรลุเป้าหมายด้วย

3. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Creativity Thinking) เมื่อต้องการประสบความสำเร็จต้องเป็นผู้มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ไม่พอใจที่จะทำในสิ่งซ้ำๆ เหมือนแบบดั้งเดิม แต่เป็นผู้ที่ขอบเอาประสบการณ์ที่ผ่านมานำมาประยุกต์ใช้สร้างสรรค์หาวิธีการใหม่ที่ดีกว่าเดิม นำมาใช้กับการบริหารธุรกิจ เป็นผู้เข้าถึงปัญหาแล้วหาทางแก้ไข หาแนวทางพัฒนาผลิตภัณฑ์ปรับปรุงการผลิตตลอดเวลา กล้าที่จะผลิตสินค้าที่แตกต่างจากตลาดที่มีอยู่เดิม กล้าใช้วิธีการขายที่ไม่เหมือนใคร กล้าประดิษฐ์ค้นคว้าสิ่งแปลกใหม่เข้าสู่ตลาด และเกือบทุกครั้งของความแตกต่างนั้นทำให้ได้ผลเป็นอย่างไร นอกจากนี้ยังกล้าคิดค้นประดิษฐ์เครื่องจักรเครื่องมืออุปกรณ์ใหม่ ๆ มาใช้ในการผลิตนาเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้พร้อมทั้งแสวงหาวัตถุดิบใหม่ ๆ มาทดแทนปรับปรุงการดำเนินงาน นำการจัดการสมัยใหม่มาใช้ผลิตให้มีประสิทธิภาพลดต้นทุนการผลิต ความคิดสร้างสรรค์นี้อาจเกิดขึ้นมาเองหรือเอาแนวคิดมาจากนักประดิษฐ์นักวิจัยผู้เชี่ยวชาญที่ศึกษามากก็ได้

4. รู้จักผูกพันต่อเป้าหมาย เมื่อการตั้งเป้าหมายมีการวาดภาพจินตนาการไปถึงความสำเร็จและจะต้องทำอย่างไร ถ้าล้มเหลวจะเกิดจากอะไรแก้ไขอย่างไร ดังนั้นเพื่อให้เกิดความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้เขาจะทุ่มเททุกอย่างเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เป้าหมายนั้นล้วนแต่เป็นการเอาชนะทั้งนั้นความคิดผูกพันที่จะเอาชนะ ถึงกับวางแผนกลยุทธ์ไว้ล่วงหน้าเป็นอย่างดี เพราะกลัวความล้มเหลวมีการวิเคราะห์ปัญหา อุปสรรคที่อาจขัดขวางในการไปสู่เป้าหมายเตรียมป้องกันที่จะเอาชนะปัญหาอุปสรรคที่คาดว่าจะทำให้เกิดการล้มเหลวแต่ขณะเดียวกันมองโลกในแง่ดี มีความหวังมุ่งมั่นต่อเป้าหมายของความสำเร็จจนมองเห็นอนาคต

5. ความสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น ผู้ประกอบการที่ดีนอกจากมีความสามารถในการทำงานแล้วยังต้องมีความสามารถในการชักจูงโน้มน้าวจิตใจผู้อื่นให้มีความร่วมมือช่วยเหลือในการทำงาน รู้จักใช้ความสามารถในการทำงานสร้างทัศนคติและแรงจูงใจต่อผู้ร่วมงาน ให้สามารถเข้าใจการทำงานเต็มใจปฏิบัติงานตามที่วางไว้ สามารถโน้มน้าวใจแหล่งเงินทุน เช่น ธนาคาร ญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง ให้คล้อยตามความคิดของเขาและยินดีให้การสนับสนุนทางการเงินลงทุนแก่เขา คุณศุภกิจ รุ่งโรจน์ ผู้มีชื่อเสียงในการทำพิชชาลอยฟ้าเจ้าของบริษัทอัลเพรโดเอ็นเตอร์ไพรส์จำกัด มีสาขา 19 แห่ง ได้กล่าวเกี่ยวกับเรื่องการโน้มน้าวจิตใจผู้อื่นไว้ดังนี้ “คิดอะไรเราจะเริ่มจากความคิดเมื่อคิดว่าเป็นไปได้ก็นำไปสู่ความเชื่อ เมื่อเชื่อแล้วก็ต้องบอกว่าทำได้เมื่อเป็นเช่นนี้ก็ต้องขายความเชื่อให้กับผู้ที่ร่วมทำให้สำเร็จ คือ ต้องขายความคิดนี้ให้หุ้นส่วนให้กับลูกน้องให้กับผู้ขายวัตถุดิบ (ซัพพลายเออร์) ให้กับลูกค้าและครอบครัว”

6. ยืนหยัดต่อสู้ทำงานหนัก เมื่อพิจารณารอบคอบแล้วตั้งเป้าหมายพยายามทำงานหนักทำงานอย่างเต็มกำลังความสามารถ ยากที่จะหยุดยั้งหรือท้อแท้ได้ แม้ว่าจะต้องเผชิญกับปัญหาอุปสรรคถูกกดดันอย่างใหญ่หลวง ก็ไม่สามารถหยุดยั้งได้ ขอเพียงให้งานที่เรารับผิดชอบสำเร็จเท่านั้น พูดได้ว่าเก็บตัวอยู่กับงานตลอดเวลา

7. เอาประสบการณ์ในอดีตมาเป็นบทเรียน เป็นคุณลักษณะสำคัญที่ควรจะต้องปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบการ เป็นการมองในอดีตที่เคยทำผิดพลาดนำมาเป็นบทเรียนสะท้อนไม่ให้เกิดเหตุการณ์เช่นนั้นอีกหรือนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงาน หรือนำไปปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการทำงานให้มุ่งไปสู่การทำงานที่ดีกว่าเดิม ผู้ประกอบการจะมองเหตุการณ์ต่าง ๆ เป็นโอกาสที่จะได้เรียนรู้ในการทำงาน บางครั้งเขาไม่สามารถทำได้สำเร็จเขาก็จะหยุดคิดหาวิธีใหม่ๆ มาแก้ไขปัญหาก็จะไม่มัวละเลียดมันกับแผนเดิมแล้วทำไม่ได้จะยืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงจนทำได้สำเร็จ ฟังความคิดเห็นของผู้รู้ ผู้แนะนำ

8. มีความสามารถในการบริหารงานและเป็นผู้นำที่ดี มีลักษณะการเป็นผู้นำรู้หลักการบริหารงานเมื่อต้องทำงานร่วมกับคนหลายระดับ ในภาวะที่แตกต่างกันออกไปของการเติบโตทางเศรษฐกิจ ลักษณะของความเป็นผู้นำก็ย่อมแตกต่างกันไป โดยเฉพาะระยะเริ่มทำธุรกิจจะต้องรับบทเป็นผู้นำที่ลงมือทำทุกอย่างด้วยตนเองทำงานหนัก เพื่อให้บรรลุความสำเร็จ เอาใจใส่ผู้ร่วมงานวางแนวทางการทำงานพร้อมให้คำแนะนำผู้ร่วมงานรับคำสั่งด้วยความเต็มใจปฏิบัติ เขาจะเป็นผู้กำกับดูแลอย่างใกล้ชิดและเป็นกันเอง ผลงานดำเนินไปด้วยดี ต่อมากิจการเติบโตขึ้นการบริหารงานก็เปลี่ยนแปลงไป ลูกน้องมีการเปลี่ยนแปลงและเชื่อมั่นได้ มากขึ้น ไว้วางใจและแบ่งความรับผิดชอบให้ลูกน้องมากขึ้น จนถึงปล่อยให้ดำเนินการเอง ส่วนตนเองจะได้มีเวลาใช้ความคิดพัฒนาผลิตภัณฑ์ ขยายกิจการหรือลงทุนใหม่ มีการวางแผนสั่งการตัดสินใจทำงานตามที่ วางไว้ กล้าลงทุนจ้าง ผู้บริหารมาช่วยงานมากกว่าเป็นธุรกิจครอบครัว รู้จัก ปรับเปลี่ยนแปลงการบริหารบริหารสามารถทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้

9. มีความเชื่อมั่นตนเองผู้ประสบความสำเร็จมักจะเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถตนเองชอบอิสระและพึ่งตนเองมีความมั่นใจตั้งใจเด็ดเดี่ยวเข้มแข็ง มีลักษณะเป็นผู้นำและมีความเชื่อมั่นที่จะพิชิตเอาชนะสิ่งแวดล้อมที่น่าสะพรึงกลัวได้ มีความทะเยอทะยานมักจะประเมินความสามารถของตนเองสูงเกินไป

เชื่อมั่นตัวเองมากเกินไป จึงไม่แปลกที่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ เคยมีประวัติความล้มเหลวมาแล้วหลายครั้ง โดยเฉพาะช่วงแรกของชีวิตการทำงาน แต่เขาไม่เลิกล้มเหลวทำให้เขาไม่หยุดก้าวต่อไป กล้านำบทเรียนนั้นมาแก้ไขปรับปรุงจนสามารถต่อสู้ปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ ได้สำเร็จ เขาเชื่อมั่นว่าไม่ว่าสถานการณ์อย่างไรเขาต้องพึ่งตนเองได้ ปัจจัยอื่นๆ เป็นปัจจัยเสริมเท่านั้น การทำงานหนัก ความทะเยอทะยานและการแข่งขันจะเป็นสิ่งสนับสนุนตนเองได้ดีที่สุด

10. มีวิสัยทัศน์กว้างไกล เป็นผู้ที่มีประสบการณ์สามารถที่จะวิเคราะห์เหตุการณ์ในอนาคตข้างหน้าได้อย่างแม่นยำ และพร้อมรับเหตุการณ์ที่จะเปลี่ยนแปลง

11. มีความรับผิดชอบรับผิดชอบต่องานที่ทำเป็นอย่างดี เป็นผู้นำในการทำสิ่งต่าง ๆ เขามักจะมีความคิดริเริ่มแล้วลงมือทำเอง หรือมอบหมายให้ผู้อื่นทำ และเขาจะเป็นผู้ดูแลจนงานสำเร็จไปตามเป้าหมายที่วางไว้ เขาก็จะรับผิดชอบตัดสินใจในผลงานนั้นไม่ว่าจะผลออกมาจะดีหรือไม่ เขาเชื่อว่าความสำเร็จเกิดจากความเอาใจใส่ความพยายามความรับผิดชอบ มิใช่เกิดจากโชคหรือสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทำให้เกิดขึ้นเท่านั้น

12. มีความกระตือรือร้นและไม่หยุดนิ่ง แสดงให้เห็นการทำงานเต็มไปด้วยพลังมีชีวิตชีวาที่อยากจะท้าทาย มีความกระตือรือร้นทำงานทุกอย่างรวดเร็วทำงานหนักมากกว่าวันละ 18 ชั่วโมงเกินกว่าคนปกติทั่วไป เร่งรัดตัวเองทุกวัน มีพลังผูกพันตัวเองไม่อยู่หนึ่งด้วยการฆ่าเวลาให้หมดไปวันหนึ่ง ๆ เป้าหมายต้องงานซ้ำซากจำเจ

13. ใฝ่หาความรู้เพิ่มเติมถึงแม้จะเชี่ยวชาญชำนาญในการผลิต แต่ความรู้และประสบการณ์อย่างอื่น หรือที่มีอยู่ยังไม่เพียงพอก็ต้องหาความรู้เพิ่มเติมอยู่ตลอด โดยเฉพาะความรู้ข้อมูลทางการตลาด เศรษฐกิจการเมืองกฎหมาย ทั้งในและต่างประเทศ ข้อมูลเหล่านี้จะช่วยให้เขาวิเคราะห์สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงความรู้ไม่มีวันเรียนจบ ความรู้อาจจะได้จากการสัมมนาฝึกอบรมอ่านหนังสือทำให้มีความรู้เพิ่มขึ้น และปรึกษาผู้เชี่ยวชาญมาช่วยให้ข้อคิดเห็นแก้ไขปัญหาลึกลับเหล่านี้ จะเป็นวิธีหนึ่งที่จะช่วยให้งานสำเร็จเร็วขึ้น

14. กล้าตัดสินใจและมีความมุ่งมั่นพยายามกล้าตัดสินใจ มีความหนักแน่นไม่หวาดหวั่นเชื่อมั่นในตนเองกับงานที่ทำมีจิตใจของนักต่อสู้ แม้งานจะหนักก็ทุ่มเทให้สุดความสามารถไม่กลัวงานหนัก ถือว่างานหนักนั้นเป็นงานท้าทายใช้ความรู้ สติปัญญา ความสามารถของเขาในการทำงานเขาจะภูมิใจเมื่อทำได้สำเร็จ ความมุ่งมั่นพยายามนั้นเป็นการทุ่มเทชีวิตจิตใจ ทำแข่งขันกับตัวเองและแข่งขันกับเวลา ขวนขวายหาทางแก้ไขปัญหามหาอุปสรรคจนสามารถบรรลุความสำเร็จ

15. อย่าตั้งความหวังไว้กับผู้อื่น ผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มทำธุรกิจมักใช้น้ำพักน้ำแรงที่มาจากตนเอง จึงมีการผลักดันให้ผู้ที่อยู่รอบด้านลูกน้องทำงานหนักอย่างเต็มที่เช่นเดียวกับตนเพื่อให้งานสำเร็จ บางครั้งเข้าไปควบคุมกำกับอย่างใกล้ชิดทำให้ดูเหมือนไม่ไว้วางใจผู้ร่วมงาน แต่เขาหวังเพียงความสำเร็จ

16. มองเหตุการณ์ปัจจุบันเป็นหลัก ผู้ประกอบการบางคนมักจะฝังใจในอดีตซึ่งบางคนประสบความสำเร็จ บางคนล้มเหลวแล้วไม่สามารถปรับตัวเองได้ บางคนปรับตัวได้โดยพยายามเข้าใจในอดีตบางคน มีแต่โลกแห่งความฝันสร้างวิมานในอากาศแล้วไม่ลงมือทำ จึงไม่บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ ดังนั้นจงทำงานปัจจุบันให้ดีที่สุด คิดถึงอนาคตด้วยการวางแผนไว้อย่างรอบคอบ แต่มุ่งทำปัจจุบันให้สำเร็จไม่ต้องไปกังวลอย่างอื่นจนทำอะไรไม่ได้

17. สามารถปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อม ต้องเชื่อมั่นในความสามารถของตนที่จะปรับตนเองให้ เป็นไปตามต้องการของสภาพแวดล้อมมากกว่าปล่อยให้ทุกอย่างเป็นไปตามที่ควบคุมไม่ได้ หรือขึ้นอยู่กับโชค หรือ ดวง ถ้าพูดถึงโชคหรือดวงนั้นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จให้ความเห็นว่า “เป็นเพียงส่วน หนึ่งเท่านั้นไม่ใช่เป็นหลัก แต่ทั้งนี้อยู่ที่การกระทำของตนเอง ต้องใช้ความรู้ ความสามารถผลักดันตนเองจึงจะประสบความสำเร็จไม่ใช่ไปดู หมอดู”

18. ทำอะไรเกินตัวคือความล้มเหลว การทำอะไรรู้จักประมาณตนเองไม่ทำสิ่งใดเกินตัว เกินความสามารถ จะได้ไม่ประสบกับความล้มเหลว ในการลงทุนทำธุรกิจในระยะแรกการคาดการณ์ตลาดยังไม่ชัดเจน แต่ทำธุรกิจแบบใจใหญ่แทนที่จะเริ่มเล็ก ๆ ไปก่อน แต่กลับไปลงทุนใหญ่ที่เดียวผลลัพธ์ ไม่สามารถหาตลาดได้ สินค้าที่ผลิตได้ก็ไม่สามารถจะระบายออกไปได้ ผลสุดท้ายมีสินค้าค้างสต็อกมาก เงินทั้งหมดก็มาจมอยู่ ไม่สามารถหาเงินลงทุนต่อไปได้ นี่เป็นสาเหตุของความเกินตัวทำให้ธุรกิจล้มเหลวได้

19. ต้องมีความร่วมมือและแข่งขัน การทำธุรกิจย่อมมีจุดมุ่งหมายเดียวกันคือเพื่อกำไร แม้ว่าจุดมุ่งหมายเดียวกัน ก็ไม่จำเป็นต้องแข่งให้ล้มไปข้างหนึ่ง ยังมีวิธีการที่จะมุ่งสู่ความสำเร็จในการดำเนิน ธุรกิจประเภทเดียวกัน ด้วยวิธีการที่แตกต่างกันออกไป ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจประเภทเดียวกัน จะต้องไม่พยายามทำธุรกิจให้เกิดผู้แพ้ผู้ชนะ แต่ต้องดำเนินให้เกิดเพียงผู้ชนะอย่างเดียว ร่วมมือกันพึ่งพาอาศัยกัน เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดโดยร่วมกันตั้งเป็นสมาคมชมรม เพื่อช่วยเหลือกันการทำธุรกิจต้องมีการแข่งขันควรแข่งขันในเรื่องพัฒนาผลิตภัณฑ์คุณภาพบริการ ด้านลดต้นทุนการผลิต ถ้าไม่มีการแข่งขันก็จะไม่มีการพัฒนาเกิดขึ้น

20. ประหยัดเพื่ออนาคต การดำเนินธุรกิจต้องใช้ระยะเวลายาวนานกว่าจะบรรลุเป้าหมาย การดำเนินงานระยะสั้นยังไม่เห็นผล ผู้ประกอบการต้องมีการประหยัดอดออมไว้ เพื่อนำไปขยายกิจการในอนาคต ต้องรู้จักห้ามใจที่จะหาความสุขความสบายในช่วงที่ธุรกิจเพิ่งจะตั้งตัว อดเปรี้ยวไว้กินหวานเพื่ออนาคตข้างหน้า

21. มีความซื่อสัตย์ต้อง มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าในด้านคุณภาพสินค้าและต้องสร้างความเชื่อถือของตัวเองในการเป็นลูกหนี้ที่ดีของธนาคาร เป็นนายที่ดีของลูกน้องโดยสัญญาจะให้โบนัสกับเขาก็ต้องให้ มีความซื่อสัตย์ต่อเพื่อนร่วมหุ้นต่อครอบครัวและต่อตนเอง

เรื่องที่ 3 การจัดการความเสี่ยงของการดำเนินงาน

3.1 นิยามความเสี่ยง

ความเสี่ยง (Risk) คือการวัดความสามารถที่จะดำเนินการให้วัตถุประสงค์ของงานประสบความสำเร็จ ภายใต้การตัดสินใจประมาณกำหนดเวลาและข้อจำกัดด้านเทคนิคที่เผชิญอยู่ อย่างเช่น การจัดทำโครงการ เป็นชุดของกิจกรรมที่จะดำเนินการเรื่องใดเรื่องหนึ่งในอนาคตโดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดมาดำเนินการ ให้ประสบความสำเร็จภายใต้กรอบเวลาอันจำกัดซึ่งเป็นกำหนดการปฏิบัติการในอนาคตความเสี่ยงจึงอาจ เกิดขึ้นได้ตลอดเวลาอันเนื่องมาจากความไม่แน่นอนและความจำกัดของทรัพยากรโครงการผู้บริหารโครงการจึง ต้องจัดการความเสี่ยงของโครงการเพื่อให้ปัญหาของโครงการลดน้อยลงและสามารถดำเนินการให้ประสบ ความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้อย่างมีประสิทธิภาพ

สามารถแบ่งความเสี่ยงออกได้เป็น 4 ประเภทคือ

1. ความเสี่ยงทางธุรกิจ (Business Risk) คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงความ สามารถ ใน ทำกำไรของบริษัทอันเป็นเหตุให้ผู้ลงทุนต้องสูญเสียรายได้หรือเงินลงทุนประกอบด้วย ความ เสี่ยงทาง การเงิน ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการและความเสี่ยงในระดับอุตสาหกรรม
2. ความเสี่ยงทางตลาด (Market Risk) คือการสูญเสียเงินลงทุนอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลง ราคา ของหลักทรัพย์ที่ลงทุนซึ่งเป็นไปตามอุปสงค์และอุปทานของตลาด
3. ความเสี่ยงในอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Risk) คือความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงในอัตรา ผลตอบแทนจากการลงทุนอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในอัตราดอกเบี้ยในตลาด
4. ความเสี่ยงจากอำนาจซื้อ (Purchasing Power Risk) คือความเสี่ยงที่เกิดจากอำนาจซื้อของเงินที่ ลดลงซึ่งสาเหตุสำคัญที่ส่งผลต่ออำนาจซื้อคือภาวะเงินเฟ้อ

กรอบความเสี่ยงของธุรกิจ (Business Risk Model Framework) นั้นจะช่วยให้หน่วยงานทุก ระดับ ภายในบริษัทสามารถระบุถึงความเสี่ยงได้ง่ายขึ้นโดยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทนั้นอาจแบ่ง ได้เป็น 4 ประเภทคือ

1. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)
2. ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operational Risk)
3. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)
4. ความเสี่ยงด้านสารสนเทศ (Information Risk)

ความเสี่ยงสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วนคือความเสี่ยงที่เป็นระบบและความเสี่ยงที่ไม่เป็นระบบ

ความเสี่ยงที่เป็นระบบ (Systematic Risk) เป็นความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อตลาดทั้งระบบมักจะเรียก อีกชื่อว่า Market Risk หรือ Undiversifiable Risk เป็นความเสี่ยงที่ไม่สามารถทำให้ลดลงได้จากการกระจาย การลงทุน

ความเสี่ยงที่ไม่เป็นระบบ (Unsystematic Risk) เป็นความเสี่ยงที่เกิดเฉพาะตัวกับธุรกิจหรือ หลักทรัพย์นั้น ๆ นักลงทุนสามารถลดความเสี่ยงนี้ลงได้ด้วยการจัดพอร์ตลงทุนของตนเองให้มีการกระจาย การลงทุนที่เหมาะสม

3.2 กลยุทธ์ในการจัดการความเสี่ยง

การจัดการความเสี่ยงหรือการบริหารความเสี่ยง (อังกฤษ: risk managment) คือการจัดการความเสี่ยงทั้งในกระบวนการในการระบุวิเคราะห์ (en:risk analysis) ประเมิน (en:risk assessment) ดูแล ตรวจสอบและควบคุมความเสี่ยงที่สัมพันธ์กับกิจกรรมหน้าที่และกระบวนการทำงานเพื่อให้องค์กร ลดความเสียหายจากความเสี่ยงมากที่สุดอันเนื่องมาจากภัยที่องค์กรต้องเผชิญในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง หรือเรียกว่า อุบัติภัย (Accident)

ความเสี่ยงมีความหมายในหลากหลายแง่มุมเช่นความเสี่ยง 1 คือ

1. โอกาสที่เกิดขึ้นแล้วธุรกิจจะเกิดความเสียหาย (Chance of Loss)
2. ความเป็นไปได้ที่จะเกิดความเสียหายต่อธุรกิจ (Possibility of Loss)
3. ความไม่แน่นอนของเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้น (Uncertainty of Event) และการคลาดเคลื่อนของการคาดการณ์ (Dispersion of Actual Result)

4. ภัย (Peril) คือสาเหตุของความเสียหายซึ่งภัยสามารถเกิดขึ้นได้จากภัยธรรมชาติ เช่น เกิดพายุ สึนามิ น้ำท่วม แผ่นดินไหว เป็นต้น ภัยนอกจากจะเกิดขึ้นได้จากภัยธรรมชาติแล้วภัยนั้นยังเกิดขึ้นจากการกระทำของมนุษย์เช่นอัคคีภัยจากลมหวนกรรม เป็นต้น สำหรับสาเหตุสุดท้ายที่จะเกิดภัยได้นั้น คือภัยที่เกิดขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจ เพราะภัยที่เกิดจากภาวะเศรษฐกิจ เป็นอีกสาเหตุที่สำคัญเพราะเมื่อเกิดขึ้นแล้วคนทั้งประเทศหรือทั้งภูมิภาคจะได้รับผลกระทบอย่างกว้างขวาง

5. ความเสี่ยง (Risk) คือความไม่แน่นอนของเหตุการณ์ซึ่งไม่สามารถคาดเดาได้ว่าจะเกิดขึ้นเมื่อใดแต่ความเสี่ยงนั้น ๆ จะมีแนวโน้มที่เกิดขึ้นไม่มากก็น้อยในบริษัท

6. สภาวะที่จะทำให้เกิดความเสียหาย (Hazard) คือ สภาวะเงื่อนไขที่เป็นสาเหตุที่ทำให้ความเสียหายเพิ่มสูงขึ้นโดยสภาวะต่าง ๆ นี้สามารถแบ่งออกได้เป็นสภาวะทางด้านกายภาพ (Physical) คือ สภาวะของโอกาสที่จะเกิดความเสียหายเช่นชนิดและทำเลที่ตั้งของสิ่งปลูกสร้างอาจเอื้อต่อการเกิดเพลิงไหม้ สภาวะทางด้านศีลธรรม (Moral) คือสภาวะของโอกาสที่จะเกิดขึ้นจากความไม่ซื่อสัตย์ต่อหน้าที่การ งานเช่นการฉ้อโกงของพนักงานและสภาวะด้านจิตสำนึกในการป้องกันความเสี่ยง (Morale) คือสภาวะ ที่ไม่ประมาทและเลินเล่อหรือการไม่เอาใจใส่ในการป้องกันความเสี่ยงเช่นการที่พนักงานปล่อยให้ เครื่องจักรทำงานโดยไม่ควบคุม

องค์ประกอบการบริหารความเสี่ยง

1. การระบุชี้ว่าองค์กรกำลังมีภัยเป็นการระบุชี้ว่าองค์กรมีภัยอะไรบ้างที่มาเผชิญอยู่และอยู่ในลักษณะใดหรือขอบเขตเป็นอย่างไรนับเป็นขั้นตอนแรกของการบริหารความเสี่ยง
2. การประเมินผลกระทบของภัยเป็นการประเมินผลกระทบของภัยที่จะมีต่อองค์กรซึ่งอาจเรียก อีกอย่างหนึ่งว่าการประเมินความเสี่ยงที่องค์กรต้องเตรียมตัวเพื่อรับมือกับภัยแต่ละชนิดได้อย่างเหมาะสมมากที่สุด
3. การจัดทำมาตรการตอบโต้ต่อความเสี่ยงจากภัยการจัดทำมาตรการตอบโต้ต่อความเสี่ยง เป็น มาตรการที่จัดเรียงลำดับความสำคัญแล้วในการประเมินผลกระทบของภัย มาตรการตอบโต้ที่นิยมใช้ เพื่อการรับมือกับภัยแต่ละชนิดอาจจำแนกดังนี้

3.1 มาตรการจัดหรือลดความรุนแรงของความอันตรายของภัยที่ต้องประสบ

3.2 มาตรการที่ป้องกันผู้รับภัยมิให้ต้องประสบภัยโดยตรงเช่นภัยจากการที่ต้องปีนขึ้นไปสูงก็มีมาตรการป้องกันโดยต้องติดเข็มขัดนิรภัยกันการพลัดพลั้งตกลงมาภัยจากไอระเหยหรือสารพิษก็ ป้องกัน โดยออกมาตราการให้สวมหน้ากากป้องกันไอพิษ เป็นต้นมาตรการลดความรุนแรงของ สถานการณ์ฉุกเฉิน เช่น กรณีเกิดเพลิงไหม้ในอาคารได้มีการขจัดและลดความรุนแรงโดยออกแบบตัว อาคารให้มีผนังกันไฟ กันเพลิง ใหม้รุนแรงลามไปยังบริเวณใกล้เคียงและมีการติดตั้งระบบสปริงเกอร์ก็จะช่วย ลดหรือหยุดความ รุนแรงของ

อุบัติเหตุลงได้มาตรการกู้ภัยก็เป็นการลดความสูญเสียโดยตรงลงได้มาก มาตรการกลับคืนสภาพ ก็เป็นอีกมาตรการในการลดความเสียหายต่อเนื่องจากภัยหรืออุบัติเหตุแต่ละครั้งลงได้

มาตรการรับมือกับภัย 5 มาตรการ (5R)

R1 Readiness ความเตรียมพร้อมองค์กรต้องเตรียมความพร้อมระบบการบริหารความเสี่ยงให้มีความพร้อมในการจัดทำมาตรการขจัดหรือควบคุมภัยต่าง ๆ เอาไว้ล่วงหน้า

R2 Response การตอบสนองอย่างฉับไวเมื่อเกิดอุบัติเหตุขึ้นระบบต้องมีสมรรถนะที่ดีพอในการตอบโต้ภัยแต่ละชนิดอย่างได้ผลและทันเวลา

R3 Rescue การช่วยเหลือภัยเป็นกระบวนการปกป้องชีวิตและทรัพย์สินขององค์กรที่ได้ผลและทันเวลา

R4 Rehabilitation การกลับเข้าไปทำงานเมื่ออุบัติเหตุสิ้นสุดลงแล้วต้องกลับเข้าไปที่เดิมให้เร็วที่สุดเพื่อการซ่อมแซมการเปลี่ยนใหม่หรือการสร้างขึ้นใหม่ (Rebuild) เพื่อให้อาคารสถานที่พร้อมที่จะดำเนินกิจการต่อไปได้อาจรวมไปถึงการประกันภัยด้วย

R5 Resumption การกลับคืนสู่สภาวะปกติ องค์กรสามารถเปิดทำการหรือดำเนินธุรกิจต่อไปตามปกติได้เสมือนว่าไม่มีอุบัติเหตุมาก่อน

กิจกรรมท้ายบทที่ 4

เรื่อง ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จและความเสี่ยงในการดำเนินงาน

1. จงอธิบายปัจจัยภายในที่ส่งผลให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ

๑. ความเป็นมาของงานวิจัย

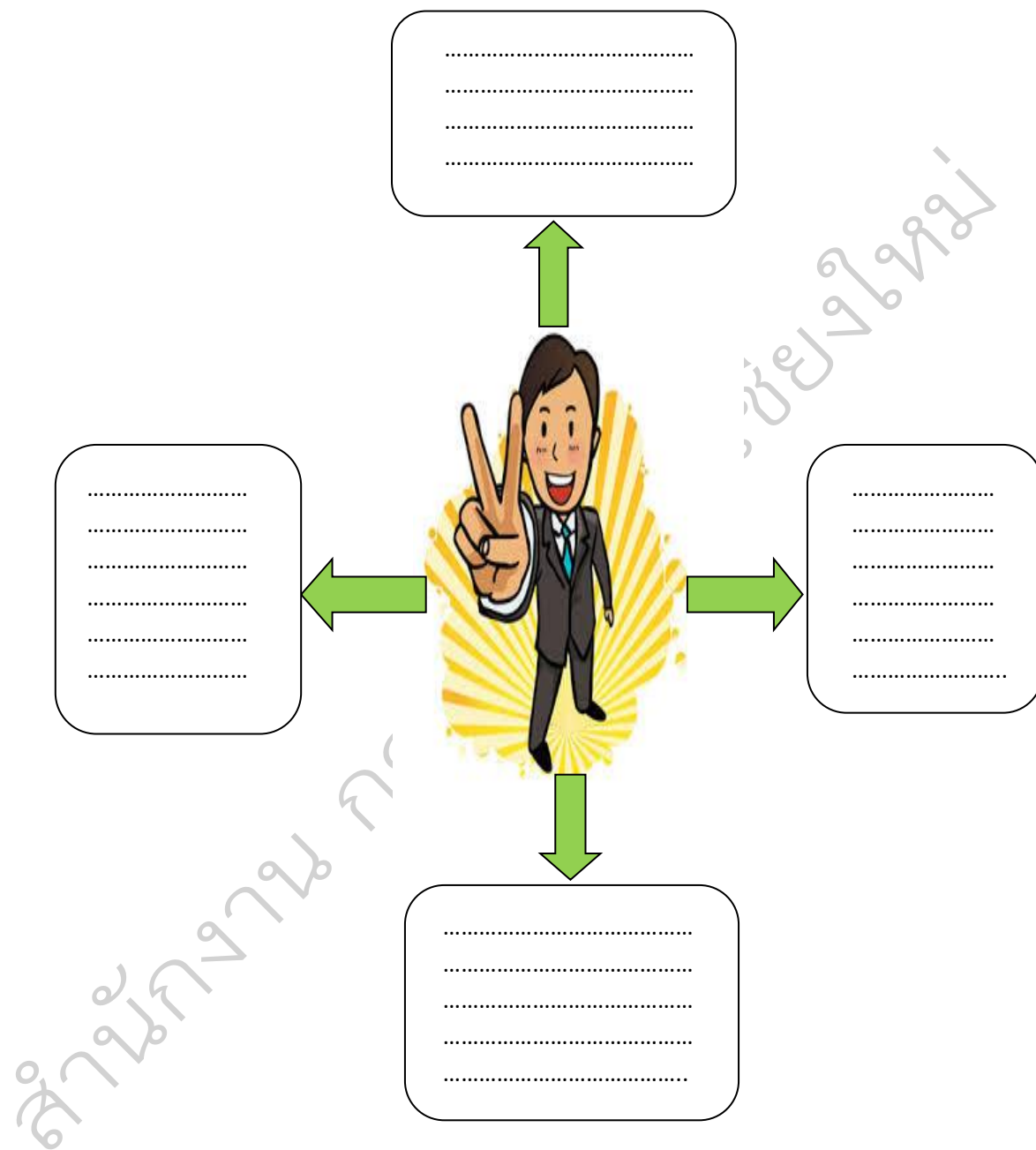
2. จงอธิบายปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อการจัดการกลุ่มอาชีพ

[illegible]

- ### 3. จงอธิบายการจัดการความเสี่ยงของการดำเนินงานกลุ่มอาชีพ

สำนักงาน ก.ค.ศ.

4. เขียนแผนภาพความคิด คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ



บทที่ 5

เรื่อง การพัฒนาอาชีพสู่ความยั่งยืน

สำนักงาน กศน. จังหวัดเชียงใหม่

แผนการเรียนรู้ประจำบท

บทที่ 5 เรื่อง การพัฒนาอาชีพสู่ความยั่งยืน

สาระสำคัญ

การพัฒนาอาชีพสู่ความยั่งยืน สามารถประยุกต์องค์ความรู้จากภูมิปัญญา ใช้นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีเพื่อให้ประหยัดค่าใช้จ่าย ทำงานเร็วขึ้น ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม เลือกใช้แหล่งเรียนรู้ แหล่งเงินทุน แหล่งวัสดุอุปกรณ์ เครื่องจักร แหล่งแรงงาน ตลาด อย่างเหมาะสมคุ้มค่า นำแนวทางของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงไปประยุกต์ใช้ มุ่งเน้นคุณธรรมในการประกอบอาชีพ เพื่อการพัฒนาอาชีพอย่างยั่งยืน

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. ประยุกต์ใช้ภูมิปัญญาในการพัฒนาอาชีพ
2. ประเมินประสิทธิภาพนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีที่ใช้ในการประกอบอาชีพได้
3. สำรวจแหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพในชุมชนได้
4. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาอาชีพให้สอดคล้องกับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง
5. ตระหนักถึงความสำคัญในการประกอบอาชีพอย่างมีคุณธรรม

ขอบข่ายเนื้อหา

1. การพัฒนาอาชีพต่อยอดและประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา
2. ทักษะการใช้นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีเพื่อการพัฒนาอาชีพ
3. แหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพ
4. ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการพัฒนาอาชีพ
5. คุณธรรมสำหรับผู้ประกอบอาชีพ

กิจกรรมการเรียนรู้

1. ศึกษา สาระสำคัญ จุดประสงค์การเรียนรู้ เนื้อหาสาระ เพื่อทราบจุดเน้นและขอบข่ายเนื้อหาในบทที่ 5
2. ศึกษาเนื้อหาบทที่ 5 และสื่อเรียนรู้ แหล่งเรียนรู้ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มอาชีพ
3. ปฏิบัติตามกิจกรรมที่ 5 ที่กำหนดเพื่อให้การเรียนรู้เป็นไปตามลำดับขั้นตอนและสามารถบรรลุจุดประสงค์การเรียนรู้

สื่อการเรียนรู้

1. หนังสือ รายวิชาเลือก การจัดกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ (อช33029)
2. กลุ่มอาชีพในชุมชน
3. ภูมิปัญญาท้องถิ่น
4. เว็บไซต์ เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพต่างๆ
5. รายการโทรทัศน์เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพการพัฒนากลุ่มอาชีพต่างๆ

ประเมินผล

ประเมินผลจากการทำกิจกรรมท้ายบท

เรื่องที่ 1 การพัฒนาอาชีพต่อยอดและประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา

ภูมิปัญญา หมายถึงความรู้ ความสามารถ ความชาญฉลาด ทักษะและเทคนิคอันเกิดจากพื้นความรู้ที่ผ่านกระบวนการสืบทอด เลือกรองร ปรับปรุง พัฒนา การสร้างงาน ด้วยประสบการณ์ที่สะสมมาเป็นเวลานานอย่างเหมาะสม สอดคล้องกับยุคสมัย

การพัฒนาอาชีพโดยการประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา เป็นการนำภูมิปัญญามาเชื่อมโยงให้สอดคล้องกับอาชีพ จึงจำเป็นต้องศึกษา วิเคราะห์ จุดอ่อนจุดแข็งของอาชีพ ถึงแม้เรื่องใดจะเป็นจุดแข็งอยู่แล้วก็ต้องวิเคราะห์ว่าควรพัฒนาอะไรได้อีก ส่วนจุดอ่อนยิ่งต้องวิเคราะห์อย่างรอบคอบ ถัดมาเพื่อให้ดีขึ้นกว่าเดิม เช่น ปัจจุบันนิยมใช้ของโบราณ ก็อาจจะนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาอาชีพ เช่น มีอาชีพขายกาแฟอยู่แล้วก็อาจจะนำวิธีชงกาแฟโบราณมาประยุกต์ใช้ เพื่อใช้เป็นจุดขายและเป็นการอนุรักษ์ของดีดั้งเดิม



เรื่องที่ 2 ทักษะการใช้นวัตกรรม/เทคโนโลยีเพื่อการพัฒนาอาชีพ

นวัตกรรม หมายถึง ความคิด การปฏิบัติ หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ที่ยังไม่มีใครเคยมีใช้มาก่อนหรือเป็นการพัฒนา ดัดแปลง มาจากของเดิมที่มีอยู่แล้ว

เทคโนโลยี หมายถึง สิ่งที่มีมนุษย์พัฒนาขึ้นเพื่อใช้ในการทำงาน หรือแก้ปัญหาต่าง ๆ เช่น อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร วัสดุ หรือแม้กระทั่งสิ่งที่ไม่ได้เป็นของที่จับต้องได้ หรืออาจเป็นระบบหรือกระบวนการต่าง ๆ

การที่จะยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม / เทคโนโลยี อาจจะต้องพิจารณาประสิทธิภาพของนวัตกรรม เทคโนโลยี ส่วนใหญ่ก็จะดูองค์ประกอบ 4 ด้านคือ

1. ความสามารถในการทำงาน
2. ประหยัดค่าใช้จ่าย
3. ทำงานได้รวดเร็ว
4. ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

ความสามารถในการทำงาน ได้ตรงตามวัตถุประสงค์ของนวัตกรรม / เทคโนโลยี ได้มากน้อยเพียงใด แต่จำเป็นต้องมีเกณฑ์ชี้วัดเพื่อการยอมรับว่าเท่าใดจึงจะยอมรับได้ อาจจะเปรียบเทียบกับเดิมที่เคยใช้ที่ผ่านมาแต่อย่างไรก็ตามการนำนวัตกรรม เทคโนโลยีมาใช้ต้องดีขึ้นกว่าเดิม อาจกำหนดเป็นร้อยละก็ได้ เช่น การใช้เครื่องนวดข้าวเครื่องใหม่สามารถนวดข้าวได้มากกว่าเดิมร้อยละ 20 ซึ่งยอมรับได้

ประหยัดค่าใช้จ่าย เป็นการมุ่งประเมินเทียบเคียงระหว่างนวัตกรรม / เทคโนโลยีของใหม่ที่จะนำเข้ามาใช้แทนเทคโนโลยีเก่า โดยพิจารณาเปรียบเทียบราคานวัตกรรม / เทคโนโลยีใหม่ที่ต้องจ่ายเป็นเงิน และการลดรายจ่ายจากเดิม

การทำงานได้รวดเร็ว เป็นการประเมินเทียบเคียงความรวดเร็วในการทำงานใช้เวลาสั้นระหว่างนวัตกรรม / เทคโนโลยีเก่ากับใหม่

ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ผู้ประกอบการต้องคำนึงอยู่เสมอว่านวัตกรรม/เทคโนโลยีจะนำมาใช้ต้องเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และไม่ทำให้ผู้ที่อยู่อาศัยใกล้เคียงเดือดร้อน

การประเมินการทำงานของนวัตกรรม / เทคโนโลยี

การประเมินการทำงานของนวัตกรรม / เทคโนโลยีตามองค์ประกอบทั้ง 4 ด้าน ซึ่งจะยอมรับ หรือปฏิเสธการใช้นวัตกรรมเทคโนโลยี ผู้เรียนจำเป็นต้องกำหนดลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จ และเกณฑ์ตัวชี้วัดความสำเร็จด้วยตนเอง ดังตัวอย่าง

ตัวอย่าง การประเมินการทำงานของนวัตกรรม / เทคโนโลยีตามองค์ประกอบ

องค์ประกอบประเมิน	ลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จ	เกณฑ์การยอมรับ
1.ความสามารถในการทำงาน	1.สิ่งที่นวัตกรรม/เทคโนโลยีทำได้	1.ความสามารถขั้นต่ำที่ยอมรับได้ร้อยละ 90 ของสิ่งที่ทำได้
2.ประหยัดค่าใช้จ่าย	2.ประหยัดค่าใช้จ่ายได้ร้อยละ 25 เช่น หวานข้าวเคยใช้แรงคน 10 คน ในเวลา 10 วัน จึงหว่านข้าวเสร็จโดยแต่ละคนได้ค่าแรงคนละ 150 บาท/วัน ดังนั้นรวมเป็นจำนวนเงินที่ต้องเสีย 15,000 บาท	2.ประหยัดค่าใช้จ่ายขั้นต่ำที่ยอมรับได้ร้อยละ 25 จากค่าใช้จ่ายเดิม เช่นใช้รถหว่านข้าวเหมารวมค่าแรง ค่าน้ำมัน และค่าสึกหรอ ต้องเสียค่าใช้จ่ายทั้งหมดเป็นเงิน 11,250 บาท ทำให้มีค่าใช้จ่ายลดลงร้อยละ 25 เป็นค่าใช้จ่ายที่ลดลงซึ่งอยู่ในเกณฑ์
3.ทำงานได้รวดเร็ว	3.ทำงานได้เร็วกว่าเทคโนโลยีเก่าร้อยละ 25 เช่น เคยหว่านข้าวใช้เวลา 12 วัน ในพื้นที่ 10 ไร่ แต่ถ้าใช้นวัตกรรม/เทคโนโลยีใหม่ จะใช้เวลาเพียง 9 วัน เท่านั้น	3.ประหยัดเวลาทำงานขั้นต่ำที่ยอมรับได้ร้อยละ 25จากเทคโนโลยี
4.ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม	4.นวัตกรรม/เทคโนโลยีไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม	4.ใช้เครื่องมือตรวจสอบหรือสังเกตระบบนิเวศในบริเวณนั้น

เรื่องที่ 3 แหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพ

การพัฒนาอาชีพจำเป็นที่ผู้ประกอบการอาชีพต้องศึกษาข้อมูลจากแหล่งเรียนรู้เฉพาะ เช่น ถ้าขาดความรู้เพื่อการพัฒนาอาชีพ ต้องไปศึกษาข้อมูลจากแหล่งเรียนรู้เฉพาะทางทั้งในส่วนของภาครัฐ หรือเอกชน หรือต้องการเงินทุนเพื่อนำไปซื้อเครื่องจักรที่ต้องศึกษาจากแหล่งเงินทุน หรือขาดแรงงานก็ต้องจัดเตรียมหาแรงงานในช่วงที่ต้องการได้ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการพัฒนาอาชีพ

ผู้ที่มีความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ จำเป็นจะต้องรู้จักเลือกใช้แหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพ ได้แก่

1. แหล่งเรียนรู้
2. แหล่งเงินทุน
3. แหล่งวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร
4. แหล่งแรงงาน
5. ตลาด

1. แหล่งเรียนรู้

แหล่งเรียนรู้ หมายถึง แหล่งที่มีข้อมูล ข่าวสาร ความรู้ ประสบการณ์ สารสนเทศ และเทคโนโลยี สำหรับผู้เรียนใช้ในการแสวงหาความรู้ ซึ่งมีอยู่ตามธรรมชาติ และมนุษย์สร้างขึ้น แหล่งในที่นี้อาจจะเป็น เอกสาร สถานที่ ตัวบุคคล ผู้รู้ แหล่งเรียนรู้ธรรมชาติ เช่น ทะเล ป่า ภูเขา แหล่งเรียนรู้ที่มนุษย์สร้างขึ้น เช่น ห้องสมุด พิพิธภัณฑ์ อินเทอร์เน็ต เว็บไซต์ต่าง ๆ

แหล่งเรียนรู้มีความสำคัญต่อการจัดกิจกรรมการเรียนรู้สำหรับผู้เรียน โดยเฉพาะผู้เรียนที่อยู่นอก ระบบโรงเรียนที่ต้องศึกษาหาความรู้ด้วยตนเองเป็นส่วนใหญ่ จึงต้องอาศัยแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ ใกล้เคียง เช่น ห้องสมุดประชาชน กศน.ตำบล ภูมิปัญญา แหล่งเรียนรู้ตามธรรมชาติต่างๆ ผู้เรียนสามารถศึกษาหาความรู้ได้ด้วยตนเอง แหล่งเหล่านี้เป็นชุมทรัพย์ทางปัญญาที่สามารถค้นหาความรู้ได้ไม่รู้จบ

2. แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุน หมายถึง แหล่งที่สามารถให้กู้ยืมเพื่อการประกอบอาชีพได้ ซึ่งมีทั้งแหล่งเงินทุนของ ภาครัฐ และเอกชน เช่น ธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ สหกรณ์ กองทุนกู้ยืมต่าง ๆ การที่จะกู้ยืมได้ต้องมีโครงการ รองรับ เพื่อให้แหล่งเงินทุนพิจารณาความเป็นไปได้ในการส่งคืนเงิน

3. แหล่งวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร

แหล่งวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร หมายถึง แหล่งขายหรือแหล่งที่ได้มาของวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพ เช่น ประกอบอาชีพการเกษตรจะต้องมีวัสดุอุปกรณ์ เครื่องจักรที่เกี่ยวข้อง เช่น พันธุ์พืช ปุ๋ย รถแทรกเตอร์

4. แหล่งแรงงาน

แหล่งแรงงาน หมายถึง แหล่งที่จะได้แรงงานมาใช้ ได้แก่ แรงงาน คน สัตว์ และเครื่องจักรที่ใช้

- แรงงานคน หมายถึง แรงงานเจ้าของกับแรงงานนอกที่จ้างมาทำงาน
- แรงงานสัตว์ หมายถึง แรงงานสัตว์ที่ใช้ในการประกอบอาชีพ เช่น แรงงานจากวัว ควาย ช้าง ม้า ที่นำมาใช้ในการประกอบอาชีพ

- เครื่องจักร บางอาชีพมีการใช้เครื่องจักรในการประกอบอาชีพ เช่น อาชีพทำนา อาจจะต้องใช้รถไถ อาชีพทำเหล็กดัดประตู หน้าต่าง อาจจะใช้เครื่องเชื่อม ต้องพิจารณาว่า อาชีพของตนเองใช้เครื่องจักรอะไรบ้าง ที่มีอยู่ล้าสมัยหรือไม่อย่างไร ขนาดหรือจำนวนพอเพียงกับการผลิตหรือไม่

5.ตลาด

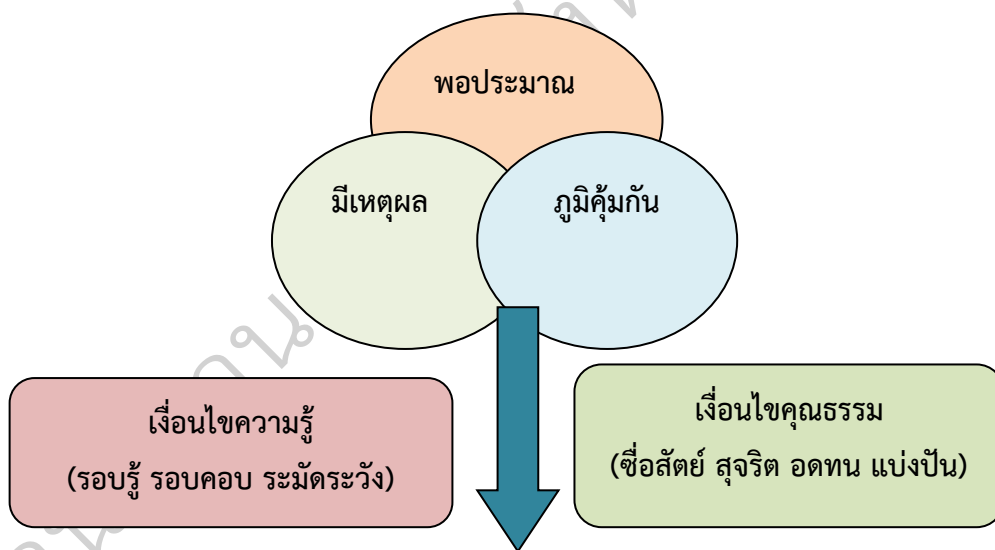
ตลาด หมายถึง แหล่งที่มีทั้งผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าต่าง ๆ การพัฒนาอาชีพมีวัตถุประสงค์ในการขยายตลาดขายสินค้าให้มากขึ้น โดยพิจารณาตลาดเดิมว่า สามารถรับสินค้าที่พัฒนาขึ้นใหม่ได้หรือไม่ ถ้าไม่ได้จะต้องหาตลาดใหม่รองรับ



เรื่องที่ 4 ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการพัฒนาอาชีพ

ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาที่ชี้ถึงแนวทางการดำรงอยู่และภาคปฏิบัติตนเองของประชาชนทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน และระดับรัฐบาล ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศ ไปในทางสายกลาง โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์

ความพอเพียง หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีความภูมิคุ้มกันในตัวที่ดีพอสมควรต่อการมีผลกระทบใด ๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายนอกและภายใน ทั้งนี้จะต้องอาศัยความรอบรู้ รอบคอบและความระมัดระวังอย่างยิ่งในการนำวิชาการต่าง ๆ มาใช้ในการวางแผนและการดำเนินการทุกขั้นตอน และขณะเดียวกันจะต้องเสริมสร้างพื้นฐานจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎีและนักธุรกิจในทุกระดับ ให้มีสำนึกในคุณธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต และให้มีความรอบรู้ที่เหมาะสม ดำเนินชีวิตด้วยความอดทน ความเพียร มีสติปัญญาและความรอบคอบ เพื่อให้สมดุลและพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และกว้างขวางทั้งด้านวัตถุ สังคม สิ่งแวดล้อม และวัฒนธรรมจากโลกภายนอกได้อย่างดี (ประมวลและกลั่นกรองจากพระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เรื่องเศรษฐกิจพอเพียง ตามหนังสือที่ รล.0003/18888 ลงวันที่ 29 พฤศจิกายน 2542 สำนักพระราชเลขาธิการ พระบรมมหาราชวัง กทม.) สามารถนำเสนอโครงสร้างแปลงค์ประกอบปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงได้ตามแผนภูมิต่อไปนี้



แผนภูมิทางสายกลางตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

เศรษฐกิจพอเพียง คือ การยึดหลัก 5 ประการ ที่สำคัญในการดำเนินการ ได้แก่

1. ทางสายกลาง ในการดำเนินชีวิต ตั้งแต่ระดับครอบครัว ชุมชน และระดับรัฐรวมถึงระบบเศรษฐกิจในทุกระดับ
2. มีความสมดุล มีความสมดุลระหว่างคน สังคม สิ่งแวดล้อม และเศรษฐกิจ มีความสมดุลในการผลิตที่หลากหลาย ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ

3. มีความพอประมาณ ความพอเพียงในการผลิตและการบริโภคบนพื้นฐานของความพอประมาณ อย่างสมดุล ไม่ขัดสน ไม่ฝืดเคือง ในการใช้ทรัพยากรธรรมชาติและเทคโนโลยีที่มีความพอเพียง

4. มีระบบภูมิคุ้มกัน มีภูมิคุ้มกันในการดำรงชีวิต มีสุขภาพดี มีศักยภาพ มีทักษะในการแก้ไขปัญหา และมีความรอบรู้อย่างเหมาะสม พร้อมรับผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงทั้งจากภายนอกและภายในประเทศ

5. รู้เท่าทันโลก มีความรู้ มีสติปัญญา ความรอบคอบ มีความอดทน มีความเพียร มีจิตสำนึกในคุณธรรมและความซื่อสัตย์ดังนี้

ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง สามารถนำมาปรับใช้ได้อย่างหลากหลาย เช่น การดำเนินชีวิต อยู่ในครอบครัว ชุมชน สังคม การประกอบอาชีพ ถ้าได้มีการนำมาใช้จะทำให้เกิดความเสียน้อย สำหรับการประกอบอาชีพจำเป็นต้องมีการศึกษา วิเคราะห์ ให้เป็นไปตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

1. ความพอประมาณ โดยพิจารณาความรู้ ความสามารถ เงินทุนที่มี แรงงานที่ใช้ความสามารถในการจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือว่า มีความพอประมาณหรือไม่ เช่น ทำนา 30 ไร่ เพียงคนเดียวโดยไม่จ้างแรงงานนอก ซึ่งไม่มีความพอประมาณ ดังนั้น ผู้ประกอบอาชีพจำเป็นต้องวิเคราะห์ว่า สิ่งที่ต้องการพัฒนานั้นมีความพอประมาณมากน้อยเพียงใด

2. ความมีเหตุผล การที่จะพัฒนาอาชีพจะต้องมีเหตุผล โดยผ่านการคิดอย่างรอบคอบบนฐานข้อมูลที่น่าเชื่อถือได้ เช่น จะขยายพื้นที่ปลูกข้าวนาปรังต้องได้รับการยืนยันจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องว่า จะมือน้ำอย่างเพียงพอ หรือวิเคราะห์บัญชีรายรับ รายจ่าย ซึ่งบางรายการวิเคราะห์แล้วไม่มีเหตุผลที่จะต้องจ่าย

3. ความมีภูมิคุ้มกัน การมีภูมิคุ้มกันจะช่วยแก้ปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้ เช่น มีการรับประกันราคาพืชผล มีตลาดรองรับ มีการเตรียมแรงงานไว้ล่วงหน้า

4. เงื่อนไขความรู้ ผู้ประกอบการจะต้องวิเคราะห์ตนเองว่า มีทักษะในเรื่องที่ต้องการพัฒนามากน้อยเพียงใด เช่น ปัจจุบันทำการเกษตรแบบเดิมอยู่ แต่ต้องการจะเปลี่ยนมาเป็นเกษตรธรรมชาติ เนื่องจากปลอดภัยต่อสุขภาพของตนเอง ผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม และยังขายได้ราคาดีด้วย ดังนั้นจึงต้องศึกษาหาความรู้ในการปลูกพืชเกษตรอินทรีย์ โดยไม่ใช่ปุ๋ยเคมี แต่จะเรียนรู้เรื่องการทำนาและการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ชนิดต่าง ๆ เช่น ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยน้ำชีวภาพ ปุ๋ยพืชสด เป็นต้น ตลอดจนศึกษาเกี่ยวกับปุ๋ยชีวภาพชนิดต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้ทดแทนปุ๋ยเคมี นอกจากนี้ยังต้องศึกษาหาความรู้เรื่องการป้องกันศัตรูพืชแบบผสมผสาน ทั้งนี้เพื่อจะได้มีความรู้ในการผลิตแบบเกษตรธรรมชาติได้

5. เงื่อนไขคุณธรรม เป็นเงื่อนไขที่มีความสำคัญ โดยเฉพาะการประกอบอาชีพให้ยั่งยืน ผู้ประกอบการต้องมีความซื่อสัตย์ ขยัน อดทน เช่น การไม่ใส่สิ่งปลอมปนไปในสินค้าที่ต้องการขาย การโกงตาชั่ง ความขยัน อดทนต่อการทำงาน สิ่งเหล่านี้จะทำให้ลูกค้ามีความเชื่อถือ ทำให้ขายสินค้าได้เพิ่มขึ้น และต่อเนื่อง

เรื่องที่ 5 คุณธรรมสำหรับผู้ประกอบอาชีพ

หลักการพัฒนาดตนเองตามแนวพระราชดำริ

1. ความรู้ ความสามารถ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ทรงเน้นว่าควรเป็นความรู้ ความสามารถ ที่เบ็ดเสร็จของผู้ปฏิบัติ ประกอบกับความมีระเบียบแบบแผนในการปฏิบัติงาน อันจะเป็นปัจจัยที่ทำให้การทำงานได้ผล

2. การรู้จักการประยุกต์ใช้ ในข้อนี้ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ทรงย้ำว่า การทำงานให้สำเร็จ ผู้ปฏิบัติต้องรู้จักประยุกต์ใช้ ดังนี้

- 1) พิจารณาให้รอบคอบก่อนที่จะประกอบกิจการใด ๆ
- 2) พิจารณาให้วางใจเป็นกลาง จะช่วยให้ปฏิบัติได้ถูกต้องเหมาะสม
- 3) พิจารณาถึงสภาพความเป็นอยู่ของท้องถิ่นและผลสะท้อนที่อาจจะเกิดขึ้น
- 4) พยายามหยิบยกทฤษฎีทฤษฎีวิชาการมาปรับใช้ให้เหมาะสม

3. การคิดอย่างรอบคอบ ในข้อนี้ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ทรงแนะนำว่า

- 1) ใช้ความคิดให้เป็นเครื่องช่วยความรู้ จะได้ใช้ความรู้ให้ถูกต้อง
- 2) ใช้ความจริงใจอันเที่ยงตรงตามเหตุผล และมีความเที่ยงธรรมจะได้สร้างสรรค์ประโยชน์ได้อย่างสมบูรณ์และมีประสิทธิภาพ

อย่างสมบูรณ์และมีประสิทธิภาพ

4. การใช้ปัญญา ในข้อนี้ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ทรงอธิบายว่า

“....การประมาทหมิ่นปัญญาคนอื่น ไม่ยอมรับตามความคิดและความรู้ของคนอื่นนี้แหละเป็นเหตุสำคัญที่ทำให้งานอื่น ๆ หยุดชะงัก ต้องเริ่มใหม่อยู่ร่ำไป จะต้องล้มเหลวมากกว่าที่แล้ว ผู้มีความคิดควรจะต้องเข้าใจว่า ปัญญาของผู้อื่นที่เขาคิดมาดีแล้ว ใช้ได้มาดีแล้วในงานนั้น ย่อมเป็นพื้นฐานอย่างดีสำหรับเรา ที่จะก่อสร้างเสริมความรู้ของงานนั้นคงต่อไป การประมาทปัญญาผู้อื่นเท่ากับไม่ได้ใช้พื้นฐานที่มีอยู่แล้วให้เป็นประโยชน์.....” นอกจากนี้ยังมีสาระสำคัญพอสรุปได้คือ

1) ปัญญา คือ ความรู้ผนวกกับความเฉลียวฉลาด จัดเป็นความสามารถพิเศษที่มีอยู่ในตัวบุคคล

2) ต้องใช้ปัญญาในการคิดอ่านอยู่เสมอ จึงจะมั่นคงแข็งแรง เพราะทุกคนจำเป็นต้องใช้ปัญญาตลอดชีวิต

3) ไม่ควรประมาทปัญญาของตนเองและผู้อื่น ดังแนวพระบรมราโชวาทที่พระราชทานไว้

5. การมีสติและสงบสำรวม ในข้อนี้ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ทรงมีพระราชดำรัส กล่าวโดยสรุปว่า สติเป็นคู่กับปัญญา และทรงใช้ความหมายของสติว่า เป็นความระลึกได้ ความรู้ ความไม่วิปลาส ความรู้จักรับผิดชอบส่วนคำว่าสงบสำรวม หมายถึง ความเรียบร้อยเป็นปกติทั้งจิตใจและการกระทำ การรู้จักสำรวมระวังกายใจให้สงบเป็นปกตินั้น จะช่วยให้มีการยั้งคิดในการทำงานทุกอย่าง

6. ความจริงใจและการมีสัจจะ ในข้อนี้ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ทรงสอนว่า

1) บุคคลผู้ปรารถนาความสำเร็จและความเจริญจะต้องเป็นผู้ที่ยอมรับความจริงและยึดมั่นในความจริง มีความจริงใจทั้งต่อตนเองและผู้อื่นอย่างมั่นคง

2) ต้องมีสัจจะ คือ ความจริงใจในด้านคำพูดและการกระทำและปฏิบัติให้ได้โดยเคร่งครัดครบถ้วน

7. การมีวินัย ในข้อนี้ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ทรงอธิบายว่า บุคคลผู้มีวินัย คือคนมีระเบียบ ได้แก่ ระเบียบในการคิดและการกระทำ ผู้ไม่ฝึกระเบียบไว้ถึงแม้จะมีวิชา มีเรี่ยวแรง มีความกระตือรือร้นอยู่

เพียงไร ก็มักทำงานให้เสร็จดีไม่ได้ เพราะความคิดอ่านว่ารุ่นสับสนที่จะทำอะไรก็ไม่ถูกตามลำดับขั้นตอน มีแต่ความลังเล ความขัดแย้งในความคิดทั้งในการปฏิบัติงาน การมีวินัย หมายถึง การมีระเบียบ จำแนกเป็น 2 ประเภท

1) วินัยทางกาย คือ การปรับกิจกรรมารยาทให้เป็นผู้ที่รู้จักขวนขวายหาความรู้ เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จ

2) วินัยทางใจ คือ การเป็นผู้ที่รู้จักยั้งคิดและคิดอย่างมีเหตุผล การรู้จักประสานกับผู้อื่น ในข้อนี้ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ทรงแนะนำว่า

(1) งานแต่ละชิ้นจะต้องปฏิบัติให้ประสานสอดคล้องกัน และพัฒนาไปพร้อม ๆ กัน ฉะนั้นต้องมีการเตรียมตัวที่จะปฏิบัติงานประสานกับผู้อื่นอย่างฉลาด

(2) ต้องเปิดใจให้กว้าง หนักแน่นและมีเหตุผล มีวิจารณ์ญาณ เห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวมเป็นหลัก

8. การสร้างสรรค์และการพัฒนา ในข้อนี้ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ทรงย้ำว่า

1) การสร้างสรรค์ความเจริญก้าวหน้าต้องเริ่มที่การศึกษาพื้นฐานเดิมมาก่อน รักษาส่วนที่อยู่แล้วให้คงไว้ และพยายามปรับปรุงสร้างเสริมโดยอาศัยหลักวิชา ความคิดพิจารณาตามกำลังความสามารถ

2) การพัฒนาปรับปรุงควรค่อย ๆ ทำด้วยสติ ไม่ต้องรีบร้อน ผลที่เกิดขึ้นจะแน่นอนและได้ผลดี

9. การวางแผนในการทำงาน ในข้อนี้ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ ทรงแนะนำว่า

1) งานทุกอย่างจำเป็นต้องมีโครงการที่แน่นอนสำหรับดำเนินงาน

2) ต้องตั้งเป้าหมาย ขอบเขต และหลักการไว้อย่างแน่นอน เพราะจะช่วยให้ปฏิบัติได้รวดเร็วและถูกต้องเหมาะสม

3) ต้องมีอุดมการณ์และหลักที่มั่นคง จึงจะทำงานใหญ่ ๆ ได้สำเร็จ

4) ต้องมุ่งมั่นทำงานด้วยความซื่อสัตย์และมีคุณธรรม

คุณธรรมในการบริหารจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ เป็นเรื่องของการทำงานเป็นกลุ่มคณะ โดยผู้ปฏิบัติควรคำนึงถึงพื้นฐานของกลุ่มโดยใช้หลักคุณธรรม และจริยธรรม ในการทำงานกลุ่ม

1. ความซื่อสัตย์ มีความซื่อสัตย์ต่อตนเอง ต่อหมู่คณะ เพื่อนร่วมกลุ่ม
2. ความสุจริต เป็นคนตรงไปตรงมาไม่เอาเปรียบบุคคลอื่น ไม่คดโกง ถือคติ “ซื่อกินไม่หมด คดกินไม่นาน”

3. ความอดทน การทำงานต้องมีความเข้มแข็ง อดทนต่อสภาพที่เกิดขึ้นทุกขณะ

4. ความขยันหมั่นเพียร มีความขยันในการปฏิบัติงาน

5. ความรับผิดชอบ มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมายให้ทำงานสำเร็จ ถูกต้อง

6. ความเข้าใจตนเอง และสังคม คือเป็นคนไว้วางใจซึ่งกันและกัน

7. การสร้างวินัยในการทำงาน

8. การดำเนินงานอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

กิจกรรมท้ายบทที่ 5

เรื่อง การพัฒนาอาชีพสู่ความยั่งยืน

1. ให้ผู้เรียนวิเคราะห์หาคำศัพท์ที่น่าสนใจว่าจะนำภูมิปัญญามาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาอาชีพได้อย่างไร โดยมีผู้รู้ช่วยพิจารณาความเป็นไปได้ของภูมิปัญญาที่จะนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาอาชีพ และบันทึกข้อมูลลงในแบบบันทึกที่กำหนดนี้

แบบบันทึก

ภูมิปัญญาที่ใช้ในการพัฒนาอาชีพ

อาชีพ.....

ชื่อผู้รู้.....

ภูมิปัญญาที่ใช้

Blank lined paper for writing.

การประยุกต์ใช้ในการพัฒนาอาชีพ

สำนักงาน

2. ให้ผู้เรียนกำหนดเกณฑ์การประเมินประสิทธิภาพนวัตกรรม/เทคโนโลยีในการพัฒนาอาชีพ
ตามองค์ประกอบการประเมินที่กำหนด ลงในแบบบันทึกนี้

แบบบันทึก

อาชีพ.....

องค์ประกอบการประเมิน	ลักษณะบ่งชี้ความสำเร็จ	เกณฑ์การยอมรับ
1.ความสามารถในการทำงาน		
2.ประหยัดค่าใช้จ่าย		
3.ทำงานได้รวดเร็ว		
4. ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม		

3. ให้ผู้เรียนสำรวจแหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพของผู้เรียนในชุมชนว่า มีแหล่งใดบ้าง ตั้งอยู่ที่ใด มีเงื่อนไขการให้บริการอย่างไร และบันทึกลงในแบบที่กำหนดนี้

แหล่งที่เอื้อต่อการพัฒนาอาชีพ.....

ชื่อผู้สำรวจ.....

แหล่ง	ชื่อ-ที่ตั้ง	การให้บริการ
1. แหล่งเรียนรู้		
2. แหล่งเงินทุน		
3. แหล่งวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร		
4. แหล่งแรงงาน		
5. ตลาด		

4. ให้ผู้เรียนรวมกลุ่มผู้ที่มีความสนใจในอาชีพเดียวกัน ร่วมกันวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาอาชีพให้สอดคล้องกับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง และบันทึกข้อมูลลงแบบบันทึกที่กำหนดนี้

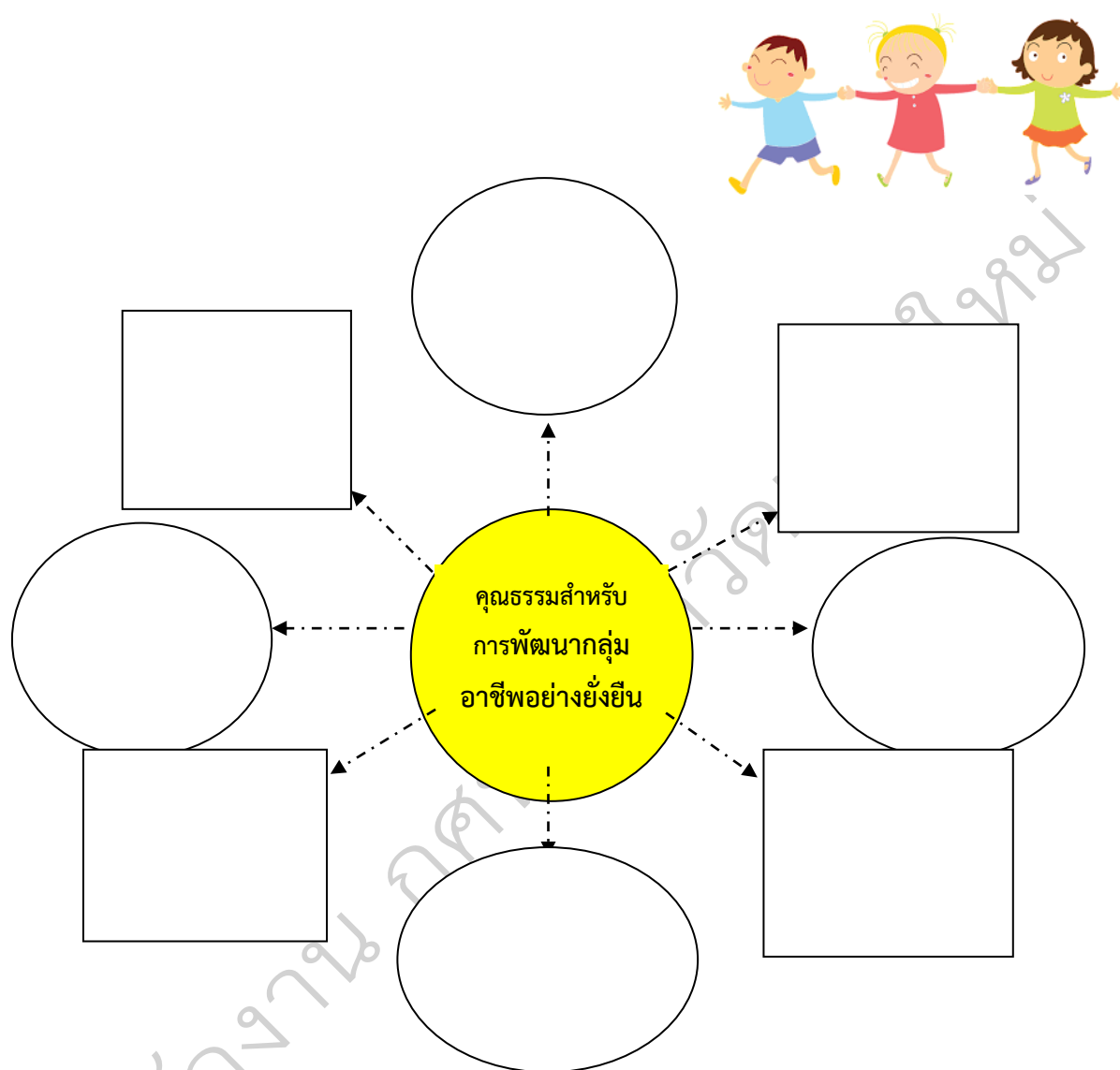
แบบบันทึก

ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการพัฒนาอาชีพ

อาชีพ.....

ที่	เรื่องที่ต้องพัฒนาอาชีพ	ผลการวิเคราะห์		หมายเหตุ สอดคล้องกับหลักการใด ความพอประมาณ, มีเหตุผล มีภูมิคุ้มกัน, มีความรู้ มีคุณธรรม หรือไม่อย่างไร
		สอดคล้อง	ไม่สอดคล้อง	

5. ให้ผู้เรียนเขียนแผนภาพความคิด “คุณธรรมสำหรับการพัฒนากลุ่มอาชีพอย่างยั่งยืน”



แบบทดสอบหลังเรียน

คำชี้แจง แบบทดสอบชุดนี้มีข้อสอบทั้งหมด จำนวน 20 ข้อ ให้ผู้เรียนอ่านคำถามให้เข้าใจ แล้วเลือกตอบ โดยทำเครื่องหมาย **×** ลงใน ☐ ก ข ค ง ที่ถูกต้องเพียงข้อเดียว ในกระดาษคำตอบ

1. ลักษณะของกลุ่มอาชีพหมายถึงข้อใด
 - ก. การจำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกัน
 - ข. การรวมกลุ่มเพื่อทำธุรกิจเดียวกัน
 - ค. การรวมกันจำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกัน
 - ง. การรวมกลุ่มของผู้ที่มีอาชีพเหมือนกัน
2. อาชีพ “บริการท่องเที่ยว” เป็นอาชีพประเภทใด โดยแบ่งตามเนื้อหาวิชาของอาชีพ
 - ก. อาชีพอุตสาหกรรม
 - ข. อาชีพอุตสาหกรรมขนาดกลาง
 - ค. อาชีพศิลปกรรมการท่องเที่ยว
 - ง. อาชีพพาณิชยกรรมและอาชีพบริการ
3. เงินทุนมีกี่ประเภท
 - ก. 2 ประเภท เงินทุนคงที่ กับ เงินทุนหมุนเวียน
 - ข. 3 ประเภท เงินทุนคงที่ เงินทุนหมุนเวียน และเงินทุนระยะยาว
 - ค. 4 ประเภท เงินทุนคงที่ เงินทุนหมุนเวียน และเงินทุนระยะสั้น เงินทุนระยะยาว
 - ง. 5 ประเภท เงินทุนคงที่ เงินทุนหมุนเวียน เงินทุนระยะสั้น เงินทุนระยะยาว และเงินกู้ยืมรัฐบาล
4. ข้อใดกล่าวถูกต้องที่สุดเกี่ยวกับเงินทุน
 - ก. เงินทุนหมายถึงเงินสดเท่านั้น
 - ข. เงินทุนคงที่คือเงินทุนที่ใช้ในการใช้จ่ายประจำวัน
 - ค. เงินทุนคือเงินตราที่ธุรกิจจัดหามาเพื่อใช้ดำเนินงาน
 - ง. เงินทุนใช้สำหรับการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเท่านั้น
5. ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจใดมีความสำคัญมากที่สุดในการประกอบธุรกิจ
 - ก. คน
 - ข. เงิน
 - ค. วัตถุดิบ
 - ง. วิธีปฏิบัติงาน
6. ข้อใดคือการรวมกลุ่มอาชีพที่ถูกต้อง
 - ก. มีสมาชิกมีหุ้นจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่ม
 - ข. มีสมาชิกมีลูกค้ายจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่ม
 - ค. มีสมาชิกมีประธานจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่ม
 - ง. มีสมาชิกมีประธานมีหุ้นจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่ม

7. ข้อใดคือประโยชน์ของการวิเคราะห์ปัจจัยเบื้องต้นเกี่ยวกับการธุรกิจของกลุ่ม
 - ก. เพื่อควบคุมขั้นตอนการผลิต
 - ข. เพื่อความปลอดภัยในการทำธุรกิจของกลุ่ม
 - ค. เพื่อทราบความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
 - ง. เพื่อการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มให้เป็นไปตามเป้าหมาย
8. ขั้นตอนสุดท้ายของการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือข้อใด
 - ก. ราคาสินค้าที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้า
 - ข. ปัจจัยอะไรที่เป็นตัวกระตุ้นการซื้อสินค้า
 - ค. ของสินค้าและการใช้บริการที่ลูกค้าต้องการ
 - ง. กระบวนการตัดสินใจของลูกค้าต่อการซื้อสินค้า
9. ข้อใดคือเงินทุนเบื้องต้นที่กลุ่มอาชีพใช้บริหารกลุ่ม
 - ก. เงินกองทุน
 - ข. เงินหุ้นสมาชิก
 - ง. เงินกู้ยืมจากรัฐบาล
 - ค. เงินออมทรัพย์ของกลุ่ม
10. ข้อใดคือประโยชน์ของการบริหารเงินทุนของกลุ่มอาชีพ
 - ก. มีเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม
 - ข. มีเงินทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพ
 - ค. ชาวบ้านมีกองทุนการเงินเพื่อพึ่งพาตนเอง
 - ง. สมาชิกรวมน้ำใจรวมทุนช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
11. ข้อใดคือวัตถุประสงค์ในการบริหารการผลิต
 - ก. ให้ได้ผลผลิตที่ออกมามีคุณภาพ
 - ข. ผลผลิตตรงตามความต้องการของลูกค้า
 - ค. การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 - ง. ถูกทุกข้อ
12. การบริหารการตลาดมีกี่ขั้นตอน
 - ก. 2 ขั้นตอน การวางแผน การปฏิบัติการทางการตลาด
 - ข. 3 ขั้นตอน การวางแผน การปฏิบัติการ และการประเมินผลการทำงานทางการตลาด
 - ค. 4 ขั้นตอน การวางแผน การปฏิบัติการ การประเมินผล และการพัฒนาการทำงานทางการตลาด
 - ง. 5 ขั้นตอน การวางแผน การปฏิบัติการ การประเมินผล การพัฒนาการทำงานทางการตลาด และการขยายตลาด

13. การเลือกตลาดเป้าหมายและอัตราความต้องการซื้อของตลาด อยู่ในกระบวนการใดของการบริหารการตลาด
- การวางแผนการตลาด
 - การปฏิบัติการทางการตลาด
 - การประเมินผลทางการตลาด
 - การพัฒนาการทำงานทางการตลาด
14. การจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพจำเป็นต้องมีความรู้ในเรื่องการบริหารงานบุคคลเพื่อประโยชน์ในข้อใด
- การจัดการเกี่ยวกับบุคคลในกลุ่ม
 - การรู้จักใช้คนอย่างมีประสิทธิภาพ
 - คนเป็นปัจจัยสำคัญในการบริหารงาน
 - ความจำเป็นในการเลือกคนให้เหมาะสมกับงาน
15. ขั้นตอนที่สำคัญที่สุดของกระบวนการบริหารงานบุคคลคือข้อใด
- การใช้บุคคล
 - การสรรหาบุคคล
 - การพัฒนาบุคลากร
 - การดำรงรักษาบุคคล
16. ความจำเป็นต่อการวิเคราะห์ปัจจัยสู่ความสำเร็จของกลุ่มคือข้อใด
- ความยั่งยืนอยู่รอดของกลุ่ม
 - ผลกำไรที่จะเกิดขึ้นกับกลุ่ม
 - การจัดการกลุ่มเพื่อการพัฒนา
 - การจัดการกลุ่มเพื่อคุณภาพของสินค้า
17. ข้อใดเป็นปัจจัยภายในที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ
- วัฒนธรรม ผลิตภัณฑ์
 - ผลิตภัณฑ์ ราคา วัฒนธรรม
 - ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด
 - วัฒนธรรม กฎหมาย เศรษฐกิจ การแข่งขัน ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี
18. ข้อใดเป็นปัจจัยภายนอกที่ทำให้กลุ่มอาชีพประสบความสำเร็จ
- วัฒนธรรม ผลิตภัณฑ์
 - ผลิตภัณฑ์ ราคา วัฒนธรรม
 - ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด
 - วัฒนธรรม กฎหมาย เศรษฐกิจ การแข่งขัน ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี

19. ภัยที่เกิดจากภาวะเศรษฐกิจจะส่งผลกระทบต่อกลุ่มอาชีพ

- ก. ความเสี่ยงทางการผลิต
- ข. ความเสี่ยงทางการตลาด
- ค. ความเสี่ยงในการดำเนินงาน
- ง. ความเสี่ยงในการจำหน่ายสินค้า

20. ข้อใดคือความหมายของการจัดการความเสี่ยงของการดำเนินงาน

- ก. เพื่อให้องค์กรเผชิญความเสี่ยงน้อยที่สุด
- ข. เพื่อให้องค์กรมีการควบคุมความเสี่ยงมากที่สุด
- ค. เพื่อให้องค์กรลดความเสียหายจากความเสี่ยงมากที่สุด
- ง. เพื่อให้องค์กรหลุดพ้นจากความเสียหายที่เกิดจากความเสี่ยง

สำนักงาน กคต. จังหวัดเชียงใหม่

เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน - หลังเรียน

ข้อที่	เฉลย	ข้อที่	เฉลย
1.	ข	11.	ง
2.	ง	12.	ข
3.	ก	13.	ก
4.	ค	14.	ก
5.	ก	15.	ข
6.	ก	16.	ค
7.	ข	17.	ค
8.	ง	18.	ง
9.	ข	19.	ค
10.	ก	20.	ค

บรรณานุกรม

- กรมการศึกษานอกโรงเรียนกระทรวงศึกษาธิการ.(2544). ชุดวิชาการศึกษานอกโรงเรียนหมวดวิชาพัฒนาอาชีพระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหลักสูตรการศึกษาขั้นพื้นฐานพุทธศักราช. ม.ป.ท.
- สุคนธ์จรินทร์ ไกรศรีวัชร. (2549). หลักการตลาด. นนทบุรี: บริษัทศูนย์หนังสือเมืองไทยจำกัด.
- สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยจังหวัดมหาสารคาม. (2555). หนังสือเรียนวิชาเลือก สาระการประกอบอาชีพ รายวิชา การจัดการกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย. ม.ป.ท.
- สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย. (ม.ป.ป.). หนังสือประกอบการเรียน MODULE ที่ 1 เครื่องมือสร้างความรู้สู่ความสำเร็จ รายวิชาการบริหารธุรกิจ SMEs ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย รหัส คส 38003. ม.ป.ท.

คณะผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา

นายจารุเศรษฐ์	อรุณสิทธิ์	ผู้อำนวยการ กศน.อำเภอสนทราย
นางยุพดี	ดวงคำ	ครูชำนาญการ กศน.อำเภอสนทราย
นายมนตรี	คำปัน	ครูชำนาญการ กศน.อำเภอสนทราย

คณะทำงาน

นางสาวสุวิชา	อินหนองฉาง	ครูอาสาสมัครฯ	กศน.อำเภอสนทราย
นางอนงค์เพ็ญ	ธาตุอินจันทร์	ครูอาสาสมัครฯ	กศน.อำเภอสนทราย
นางสาวพัชรพรรณ	อำพันธ์สี	ครู กศน. ตำบลหนองจ้อม	กศน.อำเภอสนทราย
นางศิรินธร	มูลแดง	ครู กศน. ตำบลแม่แฝกใหม่	กศน.อำเภอสนทราย
นางสาวศิรินภา	ธงภักดี	ครู กศน. ตำบลหนองหาร	กศน.อำเภอสนทราย
นางสาวกาญจนาวดี	หงส์ทอง	ครู กศน. ตำบลสนทรายหลวง	กศน.อำเภอสนทราย
นายภัทรดร	คุณยศยิ่ง	ครู กศน. ตำบลสันป่าเปา	กศน.อำเภอสนทราย
นายกิตติกร	คงอินทร์	ครู กศน. ตำบลแม่แฝก	กศน.อำเภอสนทราย
นางสาวพัชรินทร์	มูลรินทร์	เจ้าหน้าที่นโยบายแผน	กศน.อำเภอสนทราย
นางนิตยา	ทาคำ	เจ้าหน้าที่บริการสื่อ	กศน.อำเภอสนทราย

คณะผู้จัดทำ

นางสาวอารีย์	ทิพนี	ครูอาสาสมัครฯ	กศน.อำเภอสนทราย
นางสุธิชา	มณีจัก	ครู กศน. ตำบลป่าไผ่	กศน.อำเภอสนทราย
นางอัญชลี	กาญจนวงศ์	ครู กศน. ตำบลสันนาเม็ง	กศน.อำเภอสนทราย
นางพัชรีวา	ศิลปเสรีฐ	ครู กศน. ตำบลหนองแห่	กศน.อำเภอสนทราย
นางรจนา	สุวรรณ	ครู กศน. ตำบลสนทรายน้อย	กศน.อำเภอสนทราย
นางสาวปิยะพร	ไพยารมณ	ครู กศน. ตำบลสนพระเนตร	กศน.อำเภอสนทราย
นางสาวมณจันทร์	มิลินทจินดา	ครู กศน. ตำบลเมืองเส้น	กศน.อำเภอสนทราย

คณะกรรมการ/ปรับปรุงแก้ไข

ที่ปรึกษา

นายศุภกร	ศรีศักดา	ผู้อำนวยการสำนักงาน กศน.จังหวัดเชียงใหม่
นางมีนา	กิตติขานนท์	รองผู้อำนวยการสำนักงาน กศน.จังหวัดเชียงใหม่

คณะกรรมการ/ปรับปรุงแก้ไข

นางสาวมนทิกา	ปูอินตะ	ผู้อำนวยการ กศน.อำเภอแม่เมาะ	ประธานกรรมการ
นางนุชลี	สุทธานนท์กุล	ครูชำนาญการพิเศษ กศน.อำเภอสันป่าตอง	กรรมการ
นางยุพดี	ดวงคำ	ครูชำนาญการ กศน.อำเภอสันทราย	กรรมการ
นางพรวิไล	สาระจันทร์	ครู คศ.1 กศน.อำเภอเมืองเชียงใหม่	กรรมการ
นายสมัย	รักร่วม	ครู คศ.1 กศน.อำเภอแม่ออน	กรรมการ
นายทวิช	กันธะคำ	ครู คศ.1 กศน.อำเภอแม่เมาะ	กรรมการ
นายสมชาย	วงศ์เขียว	ครูอาสาสมัครฯ กศน.อำเภอดอยสะเก็ด	กรรมการ
นางธนตรศรี	บุญหมื่น	ครู กศน.ตำบล กศน.อำเภอสารภี	กรรมการ
นางประกายมาศ	เขมิกาอัมพร	ครู กศน.ตำบล กศน.อำเภอสารภี	กรรมการ
นายทง	อินทร์ตัน	ครู กศน.ตำบล กศน.อำเภอสันกำแพง	กรรมการ
นายจักรกฤษณ์	ปีก่า	ครู กศน.ตำบล กศน.อำเภอแม่แตง	กรรมการ
นางสาวดาริกา	ชัยแก่น	ครู กศน.ตำบล กศน.อำเภอสันป่าตอง	กรรมการ
นายศุภฤกษ์	ศิริธนาสรรค์	ครู กศน.ตำบล กศน.อำเภอสันป่าตอง	กรรมการ
นายธนภูมิ	ชมภูรัตน์	ครู กศน.ตำบล กศน.อำเภอสันป่าตอง	กรรมการ
นายดนุพงษ์	บุรณะพิมพ์	ครู กศน.ตำบล กศน.อำเภอหางดง	กรรมการ
นางศาธิตา	ศรีนา	นักวิเคราะห์นโยบายและแผน สำนักงาน กศน.จังหวัดเชียงใหม่	กรรมการและเลขานุการ