



การพัฒนารูปแบบการเรียนรู้เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ
สำหรับนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

Developing learning styles to enhance entrepreneurship
competency for Liberal Arts students, RMUTP

อรจิรา ธรรมไชยางกูร
เมทิกา พ่วงแสง

งานวิจัยนี้ได้รับทุนสนับสนุนจากงบประมาณกองทุนเพื่อการวิจัย ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2565
คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

เรื่อง การพัฒนารูปแบบการเรียนรู้เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ
สำหรับนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
ปี 2565
ผู้วิจัย อรจิรา ธรรมไชยงกูร และ เมธิกา พ่วงแสง

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดการสร้างทักษะผู้ประกอบการสำหรับนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร 2) พัฒนารูปแบบการเรียนรู้เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ สำหรับนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร ซึ่งสรุปผลการศึกษา ดังนี้

ผลศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้สมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการเพื่อใช้กำหนดเป้าหมาย การพัฒนา และประเมินสมรรถนะนักศึกษา ด้วยกระบวนการวิจัยเพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (exploratory factor analysis: EFA) กลุ่มตัวอย่างอาจารย์ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร พบว่า องค์ประกอบสมรรถนะด้านการ เป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร ประกอบด้วย 4 สมรรถนะ ได้แก่ (1) สมรรถนะด้านการส่งเสริมการคิดแบบองค์รวม มี 14 ตัวบ่งชี้ (2) สมรรถนะด้านการใช้หลักฐานเชิงประจักษ์ มี 8 ตัวบ่งชี้ (3) สมรรถนะด้านการเสริมสร้างพลังอำนาจ และคุณภาพการดูแล มี 11 ตัวบ่งชี้ และ (4) สมรรถนะ ด้านจริยธรรม มี 8 ตัวบ่งชี้ โดยตัวบ่งชี้สมรรถนะ จำนวน 41 ตัวบ่งชี้ จากจำนวน ตัวบ่งชี้ทั้งหมด 42 ตัวบ่งชี้ มีความเที่ยงตรงตามสภาพจริง

คำสำคัญ : รูปแบบการเรียนรู้, สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ, นักศึกษาคณะศิลปศาสตร์

Title Developing learning styles to enhance entrepreneurship competency
 for Liberal Arts students, RMUTP

Year 2022

Researcher Onjira Tumchaiyangkul and Maythika Puangsang

Abstract

The objectives of this research were 1) to study factors that promote and support entrepreneurial skill building for students of the Faculty of Liberal Arts. Rajamangala University of Technology Phra Nakhon 2) Develop a learning model to enhance entrepreneurial capacity For students of the Faculty of Arts Rajamangala University of Technology Phra Nakhon which summarizes the results of the study as follows:

The results of a study of elements and indicators of entrepreneurial competency for setting goals, developing and evaluating student competency. with the research process to analyze the exploratory factor analysis (EFA) sample of teachers Faculty of Arts Rajamangala University of Technology Phra Nakhon found that the performance components of Entrepreneurship of students of the Faculty of Liberal Arts Rajamangala University of Technology Phra Nakhon consists of 4 competencies: (1) Competency in promoting holistic thinking: 14 indicators; (2) Evidence-based competency: 8 indicators; (3) Empowerment competence. and quality of care with 11 indicators and (4) ethical competency with 8 indicators, of which 41 performance indicators out of a total of 42 indicators were accurate to the actual condition.

Keywords : Learning styles , Entrepreneurship competency, Liberal Arts Students

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาเรื่อง การพัฒนารูปแบบการเรียนรู้เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ สำหรับนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร ครั้งนี้ เกิดจากการที่ผู้วิจัยได้ ตั้งใจพัฒนาการเรียนการสอนให้มีประสิทธิภาพและเสริมสร้างทักษะการเป็นผู้ประกอบการให้กับนักศึกษา ของคณะศิลปศาสตร์ เพื่อในอนาคตหากนักศึกษาสามารถค้นหาตัวเองและพบว่าสามารถเป็นผู้ประกอบการได้ จะได้นำพื้นฐานนี้ไปพัฒนาศักยภาพตนเองต่อไป และผู้วิจัยขอขอบคุณ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร ที่สนับสนุนงบประมาณกองทุนเพื่อการวิจัย ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2565 ในการทำวิจัยครั้งนี้

คณะผู้จัดทำ

กันยายน 2565



สารบัญ

| รายการ | หน้า |
|-----------------|------|
| บทคัดย่อ | ก |
| กิตติกรรมประกาศ | ค |
| สารบัญ | ง |
| บทที่ 1 | 1 |
| บทที่ 2 | 4 |
| บทที่ 3 | 40 |
| บทที่ 4 | 42 |
| บทที่ 5 | 46 |
| บรรณานุกรม | 50 |



บทที่ 1

บทนำ

กระแสการเปลี่ยนแปลงของสังคมโลกมีผลทำให้คนไทยและสังคมไทย ต้องปรับตัวให้ทันกับ สภาวะการเปลี่ยนแปลงเนื่องจากเกิดการเปลี่ยนแปลงหลายด้านตามบริบทของโลก ซึ่งปัจจัยสำคัญที่ จะช่วยให้คนเผชิญการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวคือ คุณภาพของการจัดการศึกษาและการเรียน การสอน เพื่อการพัฒนาคนให้มีคุณภาพซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญ ในการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันใน โลกสมัยใหม่ ดังนั้นสิ่งแรกที่ควรส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดขึ้นในประเทศไทยคือ การพัฒนาคน ให้มีศักยภาพใน ระดับสากล เพื่อร่วมกนพัฒนาประเทศให้ก้าวหน้าและเทียบเท่าอารยประเทศได้ และการเป็น ผู้ประกอบการ เป็นประเด็นที่ได้รับการกล่าวถึงในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศในหลาย ประเทศ รวมทั้งประเทศไทย ได้มีการกำหนดยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561-2580) ในยุทธศาสตร์ด้านการ สร้าง ความสามารถในการแข่งขัน ที่ต้องเสริมสร้างศักยภาพของผู้ประกอบการ (ราชกิจจานุเบกษา, 13 ตุลาคม 2561) หรือ แม้แต่ในที่ประชุมสหประชาชาติว่าด้วยการค้าและการพัฒนา (UNCTAD, 2012) ยังได้มีการให้ความสำคัญในการ สร้างยุทธศาสตร์การพัฒนาการเป็นผู้ประกอบการในระดับบุคคลใน ประเทศต่างๆ ซึ่งมีการกำหนดเป็นกรอบการ ทำงานในการส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการอย่างชัดเจน นอกจากนี้ ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการไว้ว่า บุคคลที่มุ่งแสวงหาโอกาสในตลาด การจัดการ ทรัพยากร และสร้างคุณค่าให้เกิดขึ้น ผู้ประกอบการเป็นผู้ขับเคลื่อน การผลิตด้วยการเต็มใจเข้าไปรับ ความเสี่ยงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นผ่านแนวคิดใหม่กระบวนการนวัตกรรม และการลงทุน (นารา กิตติเมธิกุล, 2563)

ในขณะที่โลกเจริญก้าวหน้าแต่ปัญหาหนึ่งของระบบการศึกษาไทยที่สำคัญแต่สังคมไม่ค่อยพูด ถึงกันนั่นก็คือ ประเทศไทยไม่ค่อยมีการสอนทักษะการเป็นผู้ประกอบการให้นักเรียนนักศึกษามากนัก ที่รายงาน Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs ของธนาคารโลกบอกว่า ประเทศไทยได้รับการจัดอันดับเป็นประเทศที่เริ่มต้นธุรกิจง่ายเป็นอันดับ 36 ของโลก ใช้เวลาเฉลี่ย 4.5 วัน หากเริ่มธุรกิจอะไรสักอย่าง การมี ‘โอกาส’ แต่ขาด ‘องค์ความรู้’ จึงเป็นเรื่องน่าเสียดาย ทำให้องค์ ความรู้เหล่านี้เราต้องมาเรียนรู้เองภายหลัง ตามหลักสูตรคอร์สเรียนพิเศษซึ่งต้องแลกกับค่าใช้จ่าย มหาศาลแต่การเรียนรู้ในยุค Globalization ไม่ได้มีข้อจำกัดให้ยุ่งยากเหมือนแต่ก่อน ปัจจุบันเรา สามารถหาความรู้ได้จากอินเทอร์เน็ต รวมไปถึงสถาบันต่างๆ ที่เปิดสอนคอร์สเรียนฟรีเพื่อสนับสนุน ธุรกิจ ช่องทางดังกล่าวจึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกเพื่อเสริมสร้างทักษะผู้ประกอบการ ที่การศึกษาหลัก ของเราไม่ค่อยสอนเท่าไรเลย (<https://thematter.co/brandedcontent/tmb-biz-wow/51401>,

2564) ปัจจุบันการศึกษาด้านทักษะผู้ประกอบการถือว่ามีความสำคัญในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาการศึกษาและนโยบายในการพัฒนาอุตสาหกรรม รวมทั้งเศรษฐกิจใน ระดับประเทศการศึกษา ด้านทักษะผู้ประกอบการ จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง ในการพัฒนาสังคมแห่ง การเรียนรู้ โดยช่วย เสริมสร้างการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีของบุคคล กลุ่มบุคคล ซึ่งเป็นกำลังสำหรับ การพัฒนาเศรษฐกิจ และสร้างความเจริญก้าวหน้าของชุมชน สังคม และประเทศชาติอย่างสมดุล มั่นคงและยั่งยืน

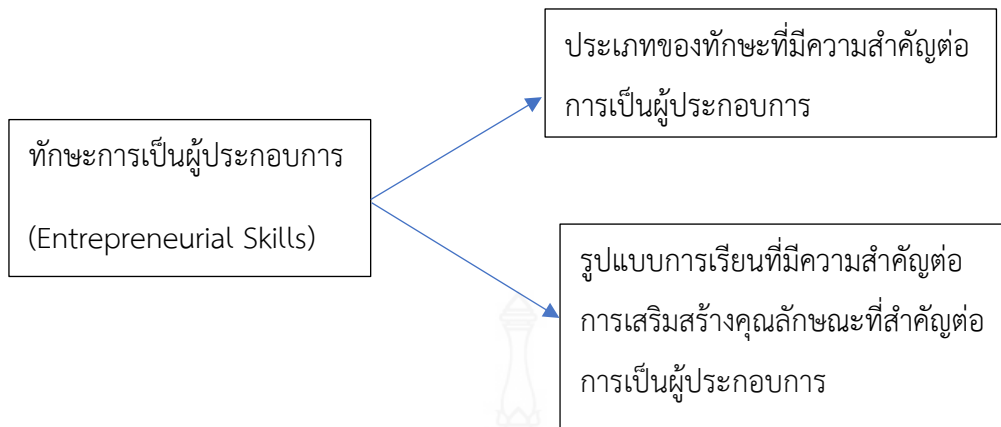
คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร เปิดสอน 4 สาขาวิชา ได้แก่ สาขาวิชาการท่องเที่ยว สาขาวิชาการโรงแรม สาขาวิชาภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารสากล สาขาวิชา ภาษาไทยประยุกต์ ซึ่งเป็นสาขาวิชาชีพที่ผู้สำเร็จการศึกษาสามารถพัฒนาตัวเองสู่การเป็น ผู้ประกอบการ และจากสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของสังคมโลกผู้วิจัยเล็งเห็นความสำคัญของการ พัฒนารูปแบบการเรียนรู้เพื่อเสริมสร้างทักษะของนักศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการและออกสู่โลก อาชีพหลังสำเร็จการศึกษาได้อย่างมั่นคงจึงสนใจศึกษา“รูปแบบการเรียนรู้เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะ การเป็นผู้ประกอบการ สำหรับนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร”

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดการสร้างทักษะผู้ประกอบการสำหรับ นักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
2. เพื่อพัฒนารูปแบบการเรียนรู้เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ สำหรับ นักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยนี้มุ่งเน้นให้เกิดความเข้าใจ ทักษะที่มีความสำคัญต่อการเป็นผู้ประกอบการสำหรับ นักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร โดยทำการศึกษาปัจจัยที่ช่วย ส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดการสร้างทักษะผู้ประกอบการ สู่การพัฒนารูปแบบการเรียนรู้เพื่อ เสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการสำหรับนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี ราชมงคลพระนคร โดยกรอบแนวคิดดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด



บทที่ 2

ทบทวนวรรณกรรม

การทบทวนวรรณกรรมใน ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าประเด็นสำคัญโดยมุ่งเน้นศึกษาจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งแบ่ง ออกเป็นหัวข้อ ดังนี้

1. การจัดกิจกรรมการเรียนรู้
2. หลักการและแนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนากิจกรรมเสริมหลักสูตร
3. แนวคิดเกี่ยวกับการคิดเชิงออกแบบ
4. แนวคิดเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. การจัดกิจกรรมการเรียนรู้ (วารสาร ศรีวิโรจน์ ; ออนไลน์)

1.1 ความหมาย

1.1.1 กิจกรรมการเรียนรู้ หมายถึง การปฏิบัติต่างๆ ของผู้เรียนที่ก่อให้เกิดการเรียนรู้อย่างมีประสิทธิภาพ ตามเป้าหมายวัตถุประสงค์ผลการเรียนรู้หรือมาตรฐานตัวชี้วัด ที่กำหนดไว้ในหลักสูตรสถานศึกษา

1.1.2 การจัดกิจกรรมการเรียนรู้ หมายถึง วิธีการ/กิจกรรมที่ครูหรือผู้เกี่ยวข้อง นำมาใช้ เพื่อให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้

1.2 ความสำคัญ

กิจกรรมการเรียนรู้ เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการจัดการเรียนรู้ ซึ่งกิจกรรมการเรียนรู้ที่เหมาะสม จะมีผลต่อการเรียนรู้ของผู้เรียนอย่างแท้จริง นั่นคือกิจกรรมการเรียนรู้ มีผลต่อผู้เรียนดังนี้

- 1) กระตุ้นความสนใจ สนุกสนาน ตื่นตัวในการเรียน มีการเคลื่อนไหว
- 2) เปิดโอกาสให้ประสบความสำเร็จในการเรียนรู้
- 3) ปลุกฝังความเป็นประชาธิปไตย การใช้ทักษะชีวิต
- 4) ฝึกความรับผิดชอบ การท างานร่วมกัน ช่วยเหลือเกื้อกูลตามศักยภาพ และคุณลักษณะที่ดี
- 5) ส่งเสริมทักษะกระบวนการต่างๆ เช่น การคิดสร้างสรรค์การสื่อสาร การแก้ปัญหา

กระบวนการกลุ่ม การบริหารจัดการ ฯลฯ

- 6) ฝึกการใช้เทคโนโลยีให้เกิดประโยชน์ เป็นเครื่องมือการเรียนรู้ตลอดชีวิต
- 7) สร้างปฏิสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้เรียนกับผู้เรียน กับครูและบุคคลที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ
- 8) เข้าใจบทเรียนและส่งเสริมพัฒนาการผู้เรียนในทุกๆด้าน

1.3 หลักการ

1.3.1 ลักษณะการจัดการเรียนรู้

- 1) กระบวนการปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- 2) การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้เรียน 3 ด้าน คือ พุทธิพิสัย (Cognitive Domain) ทักษะพิสัย (Psychomotor Domain) และจิตพิสัย (Affective Domain) (Bloom, 1956)
- 3) ผู้สอนต้องใช้ทั้งวิชาการ (ศาสตร์) และทักษะ/เทคนิค (ศิลป์)

1.3.2 หลักการจัดประสบการณ์การเรียนรู้

1) เลือกประสบการณ์ที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการจัดการเรียนรู้/ตัวชี้วัด/ผลการเรียนรู้หากเป็นทักษะ ควรเป็นทักษะที่ปฏิบัติแล้วผู้เรียนจะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้ตามวัตถุประสงค์ฯ

2) เลือกประสบการณ์ที่ผู้เรียนพึงพอใจ สนุก น่าสนใจ ไม่ซ้ำซาก มีประโยชน์ต่อการนำไปใช้ในชีวิตประจำวัน และทำให้ผู้เรียนมีเจตคติที่ดีต่อการเรียน

3) เลือกกิจกรรมที่เหมาะสมกับความสามารถทางด้านร่างกายของผู้เรียนที่จะปฏิบัติได้ และควร

คำนึงถึงประสบการณ์เดิม เพื่อจัดกิจกรรมใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง

4) เป็นกิจกรรมที่ส่งเสริมจุดมุ่งหมายในการจัดการเรียนรู้หลายๆ ด้าน

5) คำนึงถึงความแตกต่างระหว่างบุคคล จึงควรจัดกิจกรรมให้หลากหลาย ให้ผู้เรียนได้ใช้ประสาทสัมผัสในการเรียนรู้มากที่สุด สอดคล้องกับการวิจัยของเอดการ์ เดล (Edgar Dale) นักการศึกษาชาวอเมริกันที่ได้จัดลำดับความสำคัญของการเรียนรู้ เป็นกรวยประสบการณ์ดังนี้

1. ประสบการณ์ตรง (Direct experience) คือ การเรียนรู้ที่ต้องใช้ของจริงหรือการให้ผู้เรียนได้ลงมือค้นคว้า ทดลอง หรือปฏิบัติด้วยตนเอง ได้ใช้ประสาทสัมผัสทั้งห้าในการเรียนรู้จริง

2. ประสบการณ์รอง (Contrived experience) คือ การใช้หุ่นจำลองแทนของจริง เมื่อไม่สามารถจัดประสบการณ์ตรงได้

3. ประสบการณ์นาฏการ (Dramatized experience) คือ การแสดงละคร/บทบาทสมมติ ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการแสดง ท ำให้มีการเรียนรู้จากการกระทำ ย่อมเข้าใจเรื่องราว จ ำเรื่องราวได้ ส่วนผู้ดู จะจำและสนใจมากกว่าการเรียนรู้วิธีอื่นๆ

4. การสาธิต (Demonstration) คือ การแสดงให้เห็นเป็นลำดับขั้น เช่น สาธิตการ ทดลอง วิทยาศาสตร์ สาธิตการประกอบอาหาร โดยอาจให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการสาธิตเพื่อให้สามารถเข้าใจได้

5. การศึกษานอกสถานที่ (Fieldtrip) ให้ผู้เรียนมีโอกาส เห็น ชักถาม ใช้ประสาท สัมผัสต่างๆ ก่อให้เกิดความคิด มองเห็นปัญหา น ามาซึ่งความรู้จากประสบการณ์ตรง

6. นิทรรศการ (Exhibition) อาจจัดเองหรือไปชมนิทรรศการ ทำให้ผู้เรียนได้ดู เห็น

สัมผัส จับต้อง ชักถาม ก่อให้เกิดความรู้ ความคิดมากกว่าประสบการณ์ที่เป็นนามธรรม

7. ภาพยนตร์และโทรทัศน์(Movie and television) ผู้เรียนได้เห็นทั้งภาพและเสียงที่ใกล้เคียงของจริงมากที่สุด

8. การบันทึกเสียง วิทยุ และภาพนิ่ง (Sound recording, Radio and Slide) ได้แก่ แผ่นเสียง แถบบันทึกเสียง วิทยุ สไลด์ फिल्मสตริป รูปภาพและอุปกรณ์ ผู้เรียนได้ยินเสียงหรือเห็นภาพ อย่างไรก็ตามอย่างหนึ่ง

9. ทศนสัญลักษณ์(Visual symbols) ได้แก่ แผนที่ แผนภูมิ เป็นสัญลักษณ์ที่ช่วยประกอบการอธิบายให้เกิดความเข้าใจอย่างรวดเร็วและแจ่มแจ้ง

10. สัญลักษณ์ของภาษา/วจนสัญลักษณ์ (Verbal symbol) ได้แก่ ค าพูด ตัวหนังสือ หรือภาษา เป็นนามธรรมมากที่สุด แต่ก็ยังมีความ จ เป็น อาจให้เสริมกับประสบการณ์อื่น ๆ

3.3 หลักการจัดกิจกรรมการเรียนรู้

- 1) สอดคล้องกับเจตนารมณ์ของหลักสูตร จุดประสงค์การจัดการเรียนรู้ ลักษณะเนื้อหาวิชา
- 2) เหมาะสมกับวัย ความสามารถและความสนใจของผู้เรียน
- 3) จัดเรียงเนื้อหาตามล ดับชั้นตอน
- 4) ใช้สื่อ/แหล่งเรียนรู้ที่หลากหลายและเหมาะสม
- 5) ผู้เรียนมีส่วนร่วมท ากิจกรรมและการประเมินผล
- 6) ส่งเสริมกระบวนการคิดและทักษะต่างๆ
- 7) ใช้เทคนิควิธีการเรียนรู้ที่หลากหลาย
- 8) มีการวัดและประเมินผลหลากหลายและเหมาะสมสอดคล้องกับกิจกรรม
- 9) ผู้เรียนมีความสุข มีเจตคติที่ดีและอยากเรียนรู้มากขึ้น

2. หลักการและแนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนากิจกรรมเสริมหลักสูตร

พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 กำหนดแนวทางการจัดการศึกษาโดยยึดหลักว่าผู้เรียนทุกคนมีความสามารถเรียนรู้และพัฒนาตนเองได้และถือว่าผู้เรียนมีความสำคัญที่สุด กระบวนการ จัดการศึกษาต้องส่งเสริมให้ผู้เรียนสามารถพัฒนาตามธรรมชาติและเต็มตามศักยภาพ โดยจัดเนื้อหาสาระ และกิจกรรมให้สอดคล้องกับความสนใจและความถนัดของผู้เรียนคำนึงถึงความแตกต่างระหว่างบุคคล ฝึกทักษะกระบวนการคิด การจัดการ การเผชิญสถานการณ์ การประยุกต์ ความรู้มาใช้ในการป้องกัน แก้ปัญหา และเรียนรู้จากประสบการณ์จริง กอปรกับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของสังคมและ เทคโนโลยี ก่อให้เกิดทั้งผลดีและผลเสียต่อการดำเนินชีวิตในปัจจุบันของบุคคล ทำให้เกิดความยุ่งยาก ซับซ้อนมากยิ่งขึ้น จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนวิถีการดำเนินชีวิตให้สามารถ ดำรงอยู่ในสังคมได้อย่างมีคุณภาพ มีศักดิ์ศรีและมีความสุข

1.1 ความหมายของกิจกรรมเสริมหลักสูตร

กิจกรรมเสริมหลักสูตรมีการเรียกชื่อในภาษาไทยแตกต่างกันออกไป เช่น กิจกรรมนอกหลักสูตร กิจกรรมรวมหลักสูตร กิจกรรมเสริมหลักสูตร กิจกรรมพิเศษ กิจกรรมนิสิต กิจกรรมนักศึกษา ปัจจุบันนิยมเรียนกว่ากิจกรรมนักเรียน สอนในภาษาอังกฤษ ก็มี การเรียกชื่อแตกต่างกันออกไป เช่น

1. Extra-Curricular Activities
2. Extraclass Activities
3. Co-Curricular Activities
4. Campus Activities 5. Classroom Activities
6. Group Activities 7. Informal Activities
8. Noncurriculum Activities
9. Semi-Curricular Activities
10. School Activities 11. School-Life Activities

ฯลฯ

กิจกรรมเสริมหลักสูตรเป็นกิจกรรมที่จัดอย่างเป็นกระบวนการ ด้วยรูปแบบ วิธีการที่หลากหลาย เพื่อการพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนในด้านความรู้ ความสามารถ ทักษะวิชาชีพ รวมทั้งดำนาร่างกาย จิตใจ สติปัญญา อารมณ์ และสังคม มุ่งส่งเสริมเจตคติคุณคาชีวิต ปลูกฝังคุณธรรมและค่านิยม ที่พึงประสงค์ ส่งเสริมให้ผู้เรียนรู้จักและเข้าใจตนเอง สร้างจิตสำนึกต่อธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ปรับตัว และปฏิบัติตนให้เป็นประโยชน์ต่อสังคม ประเทศชาติและดำรงชีวิตได้อย่างมีความสุข

นอกจากนี้ มีนักการศึกษาได้ให้ความหมายของกิจกรรมเสริมหลักสูตรไว้ในลักษณะเดียวกัน เช่น

ไพโรจน์ นาคะสุวรรณ และวันนอร์ มะทา (2538 : 5) ได้ให้ความหมายไว้ว่า กิจกรรมเสริมหลักสูตรเป็นกิจกรรมที่สถานศึกษาจัดขึ้นมาเพื่อสนับสนุน สนองความสนใจ และส่งเสริมพัฒนาการของผู้เรียน นอกเหนือจากหลักสูตรปกติ ซึ่งคล้ายกับ ประภาพรรณ สุวรรณสุข (2539 : 67) ที่ได้ให้ความหมายของกิจกรรมเสริมหลักสูตรไว้ว่า เป็นกิจกรรมในโรงเรียนประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญต่อผู้เรียน มีความรู้เพิ่มขึ้นนอกเหนือจากการไปเรียนในห้อง และส่งเสริมประสบการณ์ให้กว้างขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับ สุพิน บุญชูวงศ์ (2542 : 2) กล่าวว่า กิจกรรมเสริมหลักสูตรเป็นเครื่องมือชนิดหนึ่งที่ช่วยเชื่อมโยงกิจกรรมการสอนปกติหลาย ๆ กิจกรรมเข้าด้วยกันเพื่อส่งเสริมให้เกิดพัฒนาการหลายด้าน เพื่อสนองความสนใจ ความสามารถและคามถนัดโดยให้นักเรียนมีส่วนร่วมในการวางแผนและดำเนินการด้วยความสมัครใจ ซึ่งคล้ายกับ ชูศักดิ์ วรณกุล (2538 : 5) ได้ให้ความหมายไว้ว่า กิจกรรมต่าง ๆ ที่โรงเรียนจัดขึ้นนอกเหนือจากการเรียนการสอนปกติ ทั้งนี้เพื่อสนองความต้องการ ความสนใจ และ

ความถนัดของนักเรียนแต่ละคน โดยมุ่งเน้นและสนับสนุนให้นักเรียนประกอบกิจกรรมด้วยตนเอง เพื่อส่งเสริมประสบการณ์ชีวิตและปรับตัวให้เข้ากับสังคม ได้อย่างมีความสุข อันจะทำให้เด็กนักเรียนมีพัฒนาการในทุก ๆ ด้านอย่างสมบูรณ์

1.2 ความสำคัญของกิจกรรมเสริมหลักสูตร

การจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตรมีความสำคัญและมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องจัดให้แก่ผู้เรียน เพราะเป็นการส่งเสริมพัฒนาการด้านต่าง ๆ ให้แก่นักเรียนรอบด้าน ทั้งด้านร่างกาย อารมณ์สังคม และสติปัญญา ทั้งยังช่วยเสริมสร้างให้การเรียนรู้ตามหลักสูตรตรสมบูรณ์ยิ่งขึ้น การเรียน การสอน ในห้องเรียนส่วนใหญ่มุ่งเน้นเนื้อหาวิชา หรือการพัฒนาด้านสติปัญญาเป็นสิ่งสำคัญ แต่การดำรงชีวิตอยู่ในสังคมได้อย่างปกติสุขนั้น ผู้เรียนจำเป็นต้องได้รับการพัฒนาด้านสังคมและด้านอื่น ๆ ควบคู่กันไปด้วย เพื่อให้ผลผลิตจากระบบโรงเรียนได้พัฒนารอบด้านเป็นกำลังคนที่สมบูรณ์มีชีวิตอยู่ในสังคมได้อย่างเป็นสุขจึงจำเป็นต้องจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตรในสถานศึกษา นักการศึกษาใดให้ความเห็นว่าการจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตรเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งที่โรงเรียนควรจัดและสนับสนุนให้นักเรียนจัดขึ้น เช่น ไพโรจน์ นาคะสุวรรณ และวันนอร์ มะทา (2523 : 6) กล่าวว่า “การให้การศึกษแก่ เด็ก เพื่อต้องการให้เด็กพัฒนาตนเองทุกด้านทางโรงเรียนควรคำนึงถึงกิจกรรมที่จัดขึ้นในโรงเรียนด้วย เพราะเนื้อหาวิชาทุกแขนงต่างมีความสำคัญยิ่ง แต่จะให้ผลสมเจตนารมณ์ และนำไปใช้ใน ชีวิตประจำวันได้ดีต้องอาศัยกิจกรรมเสริมหลักสูตรมาประกอบด้วย กิจกรรมเสริมหลักสูตรมีประโยชน์ต่อนักเรียนในด้านส่งเสริมความรู้ทางวิชาการช่วยแก้ปัญหาการปกครอง ช่วยให้นักเรียนรู้จักใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ได้ค้นพบความถนัดความสนใจ ความสามารถของตน สามารถแก้ปัญหาของตนเองและช่วยสังคมได้ด้วย สร้างความเป็นผู้นำและผู้ตาม มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง ให้นักเรียนได้เรียนรู้ระบอบประชาธิปไตย ช่วยให้เกิดรักและผูกพันกับโรงเรียนและในความคิดของนักเรียนเห็นว่าสมาชิกทุกคนควรมีส่วนรวมในการจัดกิจกรรม

2.3 เป้าหมายจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตร

กิจกรรมเสริมหลักสูตรมุ่งเน้นการพัฒนาผู้เรียนให้รู้จักและเห็นคุณค่าในตนเองและผู้อื่น มีวุฒิภาวะทางอารมณ์มีกระบวนการคิด มีทักษะในการดำเนินชีวิตอย่างเหมาะสม และมีความสุข มีจิตสำนึกใน การรับผิดชอบตนเอง ครอบครัว สังคมและประเทศชาติ ดังนั้นจึงสามารถสรุปเป้าหมายของการจัด กิจกรรมเสริมหลักสูตรที่มีต่อผู้เรียนได้ ดังนี้

1. ผู้เรียนได้รับประสบการณ์ที่หลากหลายเกิดความรู้ทักษะกระบวนการ และทักษะทางวิชาการ และวิชาชีพอย่างกว้างขวางมากยิ่งขึ้น
2. ผู้เรียนค้นพบความสนใจ ความถนัด และพัฒนาความสามารถพิเศษเฉพาะตัว เห็นช่องทางในการสร้างงานอาชีพในอนาคตได้อย่างเหมาะสมกับตนเอง

3. ผู้เรียนเห็นคุณค่าขององค์ความรู้ต่าง ๆ สามารถนำความรู้และประสบการณ์ไปใช้ในการพัฒนาตนเองและประกอบอาชีพ

4. ผู้เรียนพัฒนาบุคลิกภาพ เจตคติค่านิยมในการดำเนินชีวิต และเสริมสร้างศีลธรรม จริยธรรม 5. ผู้เรียนมีจิตสำนึกและทำประโยชน์เพื่อหมู่คณะ สังคมและประเทศชาติ

1.4 แนวทางการจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตร

1. การกำหนดจุดมุ่งหมาย ในการการจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตรจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตร คือ แนวทางที่จะช่วยให้ผู้ดำเนินงานยึดเป็นหลักในการทำงาน และเป็นกำหนดขอบเขตการจัดดำเนินงาน **วันนอร์ มะทา (2523: 10)** กล่าวว่า กิจกรรมเสริมหลักสูตรสุทธิได้กำหนด จุดมุ่งหมายของกิจกรรมเสริมหลักสูตรไว้ ดังนี้ 1. กิจกรรมเสริมหลักสูตรจะช่วยให้นักเรียนปรับตนเอง ให้เข้ากับสภาพชีวิตการเป็นนักเรียน 2. กิจกรรมเสริมหลักสูตรจะช่วยสร้างความสมดุลระหว่างการใช้เวลาเรียนกับการใช้ เวลาว่าง 3. กิจกรรมเสริมหลักสูตรจะช่วยสร้างความสนใจและทักษะในการจัดกิจกรรมเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจ 4. กิจกรรมเสริมหลักสูตรจะช่วยให้ผู้เรียนได้มีโอกาสสำรวจอาชีพต่าง ๆ หรือกิจกรรมต่าง ๆ ที่จัดขึ้นในเวลาว่าง 5. นักเรียนสามารถเรียนรู้เรื่องความรับผิดชอบในการจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตร โดยมีอาจารย์ที่ปรึกษาให้คำแนะนำ

2. การบริหารการจัดกิจกรรมเสริมหลักสูตร บุคลากรในการดำเนินการจัดกิจกรรมประกอบไปด้วยผู้บริหาร คณะกรรมการบริหาร สถานศึกษา อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ปกครอง นักเรียน ผู้บริหารเป็นบุคคลที่สำคัญ เพราะผู้บริหารเป็นตัวจักรสำคัญของโรงเรียนเป็นนักวางแผน ผู้ดำเนินงานผู้ประสานงาน และเป็นผู้นำที่คอยดูแล การเตรียมบุคคลซึ่งจะต้องมีส่วนร่วมเข้ามาเกี่ยวข้องของใจ วัตถุประสงค์วิธีดำเนินการและ คุณประโยชน์ซึ่งนักเรียนจะได้รับจากการเข้าร่วมกิจกรรม อาจารย์ที่ปรึกษามีความสำคัญอย่างยิ่งที่จะช่วยให้แนวทางการจัดกิจกรรมได้บรรลุวัตถุประสงค์ควรมีคุณสมบัติ ดังนี้ (วันนอร์ มะทา ,2523 : 10) 1. มีความเข้าใจและสามารถปรับตัวเข้ากับนักเรียนได้ 2. รู้วิธีการจัดกิจกรรมร่วมทำงานกับนักเรียน 3. ยินดีเสียสละเวลาร่วมทำงานกับนักเรียน 4. มีหลักการสร้างความสามัคคีระหว่างนักเรียน

3. แนวคิดเกี่ยวกับการคิดเชิงออกแบบ

Design Thinking หรือการคิดเชิงออกแบบ เป็นเครื่องมือที่อยู่ในความสนใจของคนทำงานด้านนวัตกรรมและการแก้ไขปัญหา เนื่องจากมีความยืดหยุ่นสูงสามารถนำไปปรับใช้กับสถานการณ์ที่หลากหลาย ทั้งงานออกแบบ งานบริการ งานด้านการพัฒนาสังคม การศึกษา หรือแม้กระทั่งงานพัฒนาห้องสมุด และยิ่งเหมาะสำหรับการตอบโจทย์ใหม่ๆ ที่ยังไม่เคยมีใครริเริ่มมาก่อน โดยเน้นไปที่ความเข้าใจอย่างลึกซึ้งถึงความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเป็นสำคัญ

กระบวนการคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) คือ กระบวนการคิดเพื่อแก้ไขปัญหาหรือ โจทย์ให้ถูกจุด ตลอดจนพัฒนาแนวคิดใหม่ๆ เพื่อแก้ไขปัญหาหรือโจทย์ที่ตั้งไว้ เพื่อที่จะหาวิธีทางที่ดี ที่สุดและเหมาะสมที่สุด การแก้ปัญหานั้นพื้นฐานกระบวนการนี้จะเน้นยึดไปที่หลักของผู้ใช้/ผู้บริโภค (User-centered) เป็นหลัก โดยมีเจตนาในการสร้างผลลัพธ์ในอนาคตที่เป็นรูปธรรม เพื่อให้ตอบ โจทย์ตลอดจนแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงเกิดนวัตกรรมใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์อีก

กระบวนการคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) (ธาดา ราชกิจ : ออนไลน์)

3.1 ความหมาย

กระบวนการคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) คือ กระบวนการคิดเพื่อแก้ไขปัญหาหรือ โจทย์ให้ถูกจุดตลอดจนพัฒนาแนวคิดใหม่ๆ เพื่อแก้ไขปัญหาหรือโจทย์ที่ตั้งไว้ เพื่อที่จะหาวิธีทางที่ดี ที่สุดและเหมาะสมที่สุด การแก้ปัญหานั้นพื้นฐานกระบวนการนี้จะเน้นยึดไปที่หลักของผู้ใช้/ผู้บริโภค (User-centered) เป็นหลัก โดยมีเจตนาในการสร้างผลลัพธ์ในอนาคตที่เป็นรูปธรรม เพื่อให้ตอบ โจทย์ตลอดจนแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงเกิดนวัตกรรมใหม่ๆ ที่เป็นประโยชน์อีกด้วย

3.2 ประโยชน์ของระบบการคิดเชิงออกแบบ

การคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking Process) มีประโยชน์มากมาย ทั้งต่อบุคลากรไป จนถึงองค์กรเลยทีเดียว ซึ่งประโยชน์ในด้านต่างๆ นั้นมีดังนี้

- ฝึกกระบวนการแก้ไขปัญหาตลอดจนหาทางออกที่เป็นลำดับขั้นตอน : ปกติเราอาจจะมีการ หาทางแก้ปัญหาแบบสะเปะสะปะ ไม่มีการหาสาเหตุ หรือไม่มีการมองรอบด้าน กระบวนการนี้จะทำให้เรามองอย่างรอบคอบและละเอียดมากขึ้น ทำให้เราเข้าใจปัญหาได้อย่างถ่องแท้ และแก้ไขได้ตรง จุ

- มีทางเลือกที่หลากหลาย : การคิดบนพื้นฐานข้อมูลที่มีหลากหลาย ตลอดจนพยายามคิดหา วิธีทางหรือแสร้งไอเดียที่ได้ออกมาหลากหลายรูปแบบ ทำให้เรามองเห็นอะไรรอบด้าน และมีตัวเลือกที่ ดีที่สุด ก่อนนำไปใช้แก้ปัญหานั้นจริง หรือนำไปปฏิบัติจริง

- มีตัวเลือกที่ดีที่สุด เหมาะสมที่สุด : เมื่อเรามีตัวเลือกหลากหลายเราก็จะรู้จักคิดวิเคราะห์ และการคิดวิเคราะห์นี้เองจะทำให้เราสามารถเลือกทางเลือกที่ดีและเหมาะสมที่สุดได้ มีประสิทธิภาพ มากกว่า

- ฝึกความคิดสร้างสรรค์ : การแสร้งไอเดีย ตลอดจนระดมความคิดนั้น จะทำให้สมองเราฝึกคิด หลากหลายรูปแบบ หลากหลายวิธีการ หลากหลายมุมมอง และทำให้เรารู้จักหาวิธีแปลกๆ ใหม่ ๆ ซึ่ง เป็นพื้นฐานในการฝึกความคิดสร้างสรรค์ที่ดี ที่เป็นพื้นฐานที่ดีในการแก้ปัญหา ตลอดจนการบริหาร จัดการเช่นกัน

- เกิดกระบวนการใหม่ตลอดจนนวัตกรรมใหม่ : มีการคิดมากมายหลากหลายรูปแบบตลอดจนแชร์ไอเดียดีๆ มากมาย การที่เราได้พยายามฝึกคิดจะทำให้เรามักค้นพบวิธีใหม่ๆ เสมอ หรือเกิดนวัตกรรมใหม่ๆ ขึ้นมาได้เช่นกัน

- มีแผนสำรองในการแก้ปัญหา : การคิดที่หลากหลายวิธีนอกจากจะทำให้เราสามารถวิเคราะห์เลือกวิธีที่ดีที่สุดได้แล้วนั้นก็ยังทำให้เรามีตัวเลือกสำรองไปในตัวโดยผ่านกระบวนการลำดับความสำคัญมาเรียบร้อยแล้ว ทำให้เราสามารถเลือกใช้แก้ปัญหาได้ทันท่วงทีหากวิธีการที่เลือกไม่ประสบความสำเร็จ

- องค์กรมีการทำงานอย่างเป็นระบบ : เมื่อบุคลากรถูกฝึกให้คิดอย่างเป็นระบบแบบแผนแล้วจะปลูกฝังระบบการทำงานที่ดี นั้นย่อมส่งผลให้องค์กรมีการทำงานอย่างเป็นระบบ และทำงานได้มีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วย เพิ่มศักยภาพให้กับบุคลากรและองค์กรไปในตัว

4. แนวคิดเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ

การเป็นผู้ประกอบการ (entrepreneurship) เป็นลักษณะของปัจเจก หรือกลุ่มคน ที่เป็นผู้สร้างองค์กรใหม่ หรือปรับปรุงการทำงานใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การสร้างโอกาสทางธุรกิจ (Onuoha, 2007) หรือการเป็นผู้ประกอบการเป็นกระบวนการภายในของมนุษย์เพื่อการสร้างประโยชน์ผลิตภัณฑ์และคุณค่า ธุรกิจ ด้วยการกำหนดความเป็นตัวตน การประเมินคุณค่า การแสวงหาโอกาส ความคิดเชิงสร้างสรรค์และนวัตกรรม และการแปลความหมาย (Majid & Koe, 2012)

Ardichvili, Cardozo, and Ray (2003) ได้ให้ความสำคัญในการเป็นผู้ประกอบการคือบุคลิกของบุคคลที่มุ่งแสวงหาการพัฒนาโอกาส ไม่ใช่การแสวงหาโอกาส และการพัฒนาโอกาสนั้นเป็นกระบวนการจากรับรู้โอกาส (recognition) การสร้างโอกาส (create) การพัฒนาโอกาส (opportunity development) จนกลายมาเป็นโอกาสทางธุรกิจ (Harms, Schulz, Kraus, & Fink, 2009) นอกจากเรื่องการแสวงหาโอกาสแล้ว ยังมีองค์ประกอบอื่นของการเป็นผู้ประกอบการคือ การกำหนดความไม่แน่นอนและความเสี่ยง การสร้างสรรค์และนวัตกรรม และการกระจายทรัพยากรที่มีอยู่ (Venkataraman, 2002)

ดังนั้นจากการทบทวนวรรณกรรม สามารถสรุปได้ว่า การเป็นผู้ประกอบการ คือ ลักษณะของบุคคล หรือกลุ่ม ที่มุ่งเน้นในการกำหนดเป้าหมาย (identity) การแสวงหาโอกาส (opportunity seeking) การสร้างสรรค์และนวัตกรรม (creativity and innovation) การจัดการความเสี่ยงและความไม่แน่นอน (risk and uncertainty) และการจัดการทรัพยากร (resource allocation) ในกาเป็นผู้ประกอบการ ยังมีความหมายเชิงแคบลงไปอีก คือการเป็นผู้ตั้งธุรกิจใหม่ (business start-up) ในรูปแบบที่สร้างกระบวนการหรือกระแสใหม่ในสังคม ตลอดจนการหาแหล่งเงินทุนเพื่อกำดำเนินการธุรกิจ (Bocken, Short, Rana, & Evans, 2014)

ความหมายของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ หมายถึง เจ้าของกิจการ หรือผู้ที่คิดริเริ่มจัดตั้งธุรกิจขึ้นมาเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงาน และดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตนเอง โดยมองเห็นโอกาสทางธุรกิจและยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เพื่อมุ่งหวังผลกำไรที่เกิดจากผลการดำเนินงานของธุรกิจตนเอง ดังนั้นผู้ดำเนินการผลิตจึงเรียกว่าผู้ประกอบการ เพราะทำหน้าที่ตัดสินใจเกี่ยวกับปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจว่าจะผลิตอะไรและผลิตเพื่อใคร โดยจะรวบรวมปัจจัยการผลิต ดังนี้

1. ที่ดิน ได้แก่ ที่ดินรวมถึงทรัพยากรธรรมชาติต่าง ๆ
2. แรงงาน เป็นทรัพยากรมนุษย์
3. ทุน คือเครื่องจักรเครื่องมือที่มนุษย์สร้างขึ้นเพื่อใช้ร่วมกับปัจจัยการผลิตอื่น ๆ ในการผลิตสินค้าและบริการ

คุณลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการ มีดังนี้

1. เน้นการใช้นวัตกรรม เป็นการนำเอาแนวความคิดใหม่หรือการนำประโยชน์จากสิ่งที่มีอยู่แต่เดิมมาใช้ในรูปแบบใหม่
 2. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เป็นการคิดประดิษฐ์ค้นสิ่งใหม่ๆ
 3. เน้นการพัฒนาทักษะ ความชำนาญ เป็นการมุ่งเน้นประสิทธิภาพของผู้ประกอบการ
 4. มีศักยภาพเชิงพาณิชย์ เพื่อตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ
- ### แนวทางในการเป็นผู้ประกอบการ

การเป็นผู้ประกอบการในกิจการใดกิจการหนึ่ง เป็นสิ่งที่ทุกคนมองว่าเป็นเรื่องยากต่อการเริ่มต้นเพราะไม่ทราบว่าจะเริ่มต้นจากตรงจุดใดก่อน แล้วทำอย่างไรต่อไป จึงทำให้กิจการของตนเองประสบความสำเร็จได้ในที่สุด ดังนั้น แนวทางเริ่มต้นเป็นผู้ประกอบการ จึงควรเริ่มจากการหาข้อมูล ดังนี้

1. รู้จักตน
2. รู้ข้อมูลของลูกค้า
3. รู้ข้อมูลของคู่แข่ง
4. รู้นโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล
5. วางแผนการเงินในระยะยาว
6. การทำบัญชี
7. การบริการที่มีประสิทธิภาพ
8. ขายสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพ
9. จ้างบุคลากรที่เหมาะสม
10. เลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการ

ความสำคัญของการประกอบการ

“ความสำคัญของการประกอบการ” ก็คือการประกอบการนั้นเป็นการจัดตั้งองค์กรซึ่งเป็นหน่วยธุรกิจ เพื่อดำเนินการผลิต การประกอบการอุตสาหกรรม การจำหน่ายและการให้บริการ ที่มีความจำเป็นต่อชีวิตและความเป็นอยู่ของประชาชน ถ้าประเทศใดมีการประกอบการ ผลิตสินค้าและบริการมาก จะทำให้ประชาชนในประเทศมีโอกาสในการเลือกบริโภค หรือใช้สินค้านั้นให้เหมาะสมกับความต้องการ โดยการประกอบการนั้นมีความสำคัญสามารถสรุปออกมาได้ดังนี้

1. ทำให้เกิดการนำทรัพยากรธรรมชาติมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
2. มีการพัฒนาแรงงานให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น
3. ทำให้เกิดเป็นแหล่งของการลงทุน
4. ทำให้มีมาตรฐานค่าครองชีพของประชาชนเพิ่มสูงขึ้น
5. ทำให้ฐานะทางเศรษฐกิจของประเทศดีขึ้น
6. ทำให้ประชาชนในระแวกได้มีงานทำและมีรายได้เพิ่มขึ้น
7. ทำให้ประเทศมีรายได้จากการจัดเก็บภาษีได้ดีขึ้น
8. ทำให้เกิดวิวัฒนาการใหม่ๆ ทางกระบวนการเทคโนโลยีที่มีความทันสมัยเกิดขึ้นมา

แนวคิดเกี่ยวกับจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการ

ในแนวคิดของจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการ (entrepreneurial mindset) ได้มีการพัฒนาแนวคิดการศึกษาเกี่ยวกับการกำหนดรูปแบบบุคลิกภาพหรือพฤติกรรมของบุคคล ที่เกิดจากความคิดโดยมีการกำหนดไว้ 5 กลุ่มความคิดคือ 1) ความคิดเห็นการหาโอกาส (the opportunity recognizing mind) 2) ความคิดแห่งการออกแบบ (the designing mind) 3) ความคิดในการจัดการความเสี่ยง (the risk managing mind) 4) ความคิดที่ยืดหยุ่น (the resilient mind) และ 5) ความคิดให้ได้ผลที่ตั้งใจ (the effectuating mind) (Duening, 2010) ซึ่งมีความสอดคล้องกับการศึกษาอีกหลายครั้งที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน การศึกษาเหล่านั้น เป็นการอธิบายลักษณะทางจิตวิทยาของการเป็นผู้ประกอบการ หรือ จิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการ สามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มต่างๆ ได้ 5 กลุ่ม (Dehghanzadeh, et al., 2016) คือ การยอมรับความเสี่ยง (take risk) การควบคุมสิ่งที่มีอยู่ (Locus of Content) การมีความต้องการสู่ความสำเร็จ (need for achievement) ความเป็นนักนวัตกรรม (innovativeness) และ การทนทานต่อความเคลือบแคลงสงสัย (Tolerance to ambiguity)

ในขณะที่การจัดกลุ่มลักษณะของจิตวิญญาณของผู้ประกอบการ ยังมีได้อีกหลายลักษณะจากนักวิจัยอีกหลายท่านเช่น Rekha, Ramesh, and Bharathi (2014) ได้มีการแบ่งกลุ่มการศึกษาไว้คือ การความสามารถรับความเสี่ยง (risk taking ability) การเรียนรู้จากประสบการณ์ (learning

from experience) ความสามารถทางนวัตกรรม (innovatingability) และทัศนคติเชิงบวก (positive attitude) และ Ireland, Hitt, and Sirmon (2003) ได้มีการพัฒนาแนวคิดเกี่ยวกับจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการว่าคือ การเติบโตของความคิดเพื่อให้เกิดการพัฒนาทางด้านความยืดหยุ่น การสร้างสรรค์ การพัฒนาทางด้านนวัตกรรม และการหาหน่ววัตกรรมทดแทนอย่างต่อเนือง

จิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการยังสามารถแสดงออกมาในรูปแบบของความฉลาดทางอารมณ์ (emotional quotient: EQ) ได้โดย Aboobaker, Rashmi, and Wilson (2015) ได้แบ่งประเด็นต่างๆ ที่มีผลต่อการพัฒนาทางอารมณ์คือความต้องการของตนเอง (passion) ความศรัทธาในตนเองและคำสัญญาต่อตนเอง (faith and commitment) ความทนทานต่อความเสี่ยง (risk tolerance) ความสามารถในการปรับตัว (adaptability) ภาวะผู้นำ (leadership) ความมุ่งมั่น (drive determination) และพลังงานในการใช้ชีวิต (energy) จะเห็นได้ว่าลักษณะต่างๆ ของจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการ เป็นการสร้างทัศนคติที่เสริมสร้างศักยภาพ (competency)

ทักษะของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) คือ บุคคลซึ่งขายสินค้า หรือให้บริการในทางธุรกิจหรือวิชาชีพ ไม่ว่าจะการกระทำดังกล่าวจะได้รับประโยชน์ หรือได้รับค่าตอบแทนหรือไม่ และไม่ว่าจะได้จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มแล้วหรือไม่ การเป็นผู้ประกอบการนั้นง่ายมาก เพราะเป็นเพียงการเริ่มต้นธุรกิจของตัวเอง และยังเป็นผู้สร้างโอกาส สร้างผลกำไรได้อีกด้วย

9 ทักษะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

1. มีวิสัยทัศน์ และเป้าหมาย

ผู้ประกอบการที่ดีมักจะกำหนดเป้าหมาย และคอยตั้งคำถามต่างๆ ตลอดเวลา เช่น วิสัยทัศน์สำหรับการทำธุรกิจของฉันทืออะไร? ทำไมถึงอยากเป็นผู้ประกอบการ? หากสามารถกำหนดวิสัยทัศน์ได้ก็จะมีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น

2. มีความมุ่งมั่น อุตสาหะ และอดทน

ปัจจัยในการประสบความสำเร็จ คือ มีความมุ่งมั่น อุตสาหะ และอดทน หากเคยล้มเหลวมาแล้ว สิ่งเหล่านี้จะทำให้คุณสามารถลุกขึ้นได้อีกครั้ง และเป็นคนที่มีความพยายาม และสามารถหาหน่วทางในการแก้ไขปัญหาได้สำเร็จ เพราะหากกลัวความล้มเหลวและไม่กล้าเดินหน้า ก็ไม่สามารถประสบความสำเร็จได้เลย

3. ลงมือทำ และเรียนรู้วิธีการตัดสินใจ

หากผู้ประกอบการมุ่งเน้นการดำเนินการ ผู้ประกอบการที่ดีไม่ใช่คนประเภทที่จะรอจนกว่าสิ่งต่างๆ จะคลี่คลาย ถ้าหากคุณลงมือทำและประสบความสำเร็จ แสดงว่ากำลังมา

ถูกทางแล้ว และหากคุณสามารถรับมือกับข้อบ่งชี้การตัดสินใจได้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเล็กน้อยๆ หรือการใช้ชีวิตประจำวัน ก็จะทำให้คุณมีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น

4. มีความคิดสร้างสรรค์ มีจินตนาการ และยืดหยุ่น
ผู้ประกอบการมักจะเป็นเหมือนนักประดิษฐ์ ที่จะคอยผลักดันการก้าวข้ามขีดจำกัดต่างๆ แบบไม่มีข้อจำกัด และสามารถทำให้ความคิดริเริ่มเป็นจริงขึ้นมาได้ และยังสามารถปรับเปลี่ยนและปรับปรุงไปพร้อมๆ กันได้ด้วย
นอกจากนี้ การมีความคิดสร้างสรรค์ และจินตนาการยังช่วยจัดการกับปัญหาความตึงเครียด และปรับให้เข้ากับสถานการณ์ใหม่ๆ ได้เสมอ และยังช่วยสร้างข้อได้เปรียบในตลาดได้อีกด้วย
5. ไม่กลัวที่จะทำหาย และกล้าที่จะยอมรับความเสี่ยง
หากคุณตัดสินใจที่จะทำธุรกิจของตัวเอง มีความเป็นไปได้สูงในช่วงแรกจะมีผลกำไรต่ำ เพื่อเริ่มต้นธุรกิจจึงต้องกล้าที่จะทำหาย และแบกรับความเสี่ยง และออกจาก Comfort Zone แต่ต้องระมัดระวังไม่ให้ธุรกิจต้องเสี่ยงโดยไม่คิดมาก่อน จึงต้องวิเคราะห์สถานการณ์และโอกาสเพื่อที่จะคว่ำมันไว้มาก่อนเสมอ
6. มีความกระหายที่จะเรียนรู้ และอยากรู้อยากเห็น
ผู้ประกอบการมีความต้องการที่จะเรียนรู้เสมอ และท้าทายความคิดของตัวเอง เพื่อที่จะค้นหาไอเดียต่างๆ และเลือกหาสินค้าใหม่ๆ และกล้าที่จะก้าวข้ามความกลัว และค้นหาสิ่งต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจเติบโตมากขึ้น
7. มีความกระตือรือร้น
การเริ่มต้นธุรกิจเป็นเรื่องที่ซับซ้อน และมีอุปสรรคมากมาย การมีความหลงใหล และมีแรงกระตือรือร้นจะเป็นพลังที่ทำให้คุณสามารถขับเคลื่อนธุรกิจ และผลักดันให้คุณประสบความสำเร็จ ไปพร้อมๆ กับการทำงานที่ดี ความสนุก และไม่ยอมแพ้ง่ายๆ
8. มองการณ์ไกลแต่เริ่มต้นจากสิ่งเล็กๆ
คุณจำเป็นต้องจินตนาการถึงการประสบความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ ถ้าคุณคิดว่าเป็นไปไม่ได้ คุณจะไม่มีทางเข้าถึงจุดสูงสุดของการประสบความสำเร็จ และจำเป็นต้องมีความทะเยอทะยาน แสวงหาเป้าหมายใหม่ๆ เสมอ ถึงแม้การเริ่มต้นจะไม่ได้ง่ายเสมอไป แต่การเริ่มต้นธุรกิจมักจะยืดเยื้อเป็นเวลานาน และต้องทำสิ่งต่างๆ มากมาย โดยใช้เพียงสิ่งเล็กๆ น้อยๆ ค่อยๆ เติบโต และเรียนรู้จากข้อผิดพลาดไปเรื่อยๆ
9. สามารถทำการเป็นทีม และมอบหมายงานได้
ในระหว่างการทำธุรกิจ คุณจะต้องค้นหาทักษะที่ดีที่สุด และมอบหมายงานให้แก่ทีมงานได้ และสามารถเลือกมอบหมายงานให้เหมาะสม ไม่ว่าจะเป็นผู้ร่วมงาน พนักงาน คู่ค้า และ

ผู้ให้บริการ และต้องมองเห็นถึงภาพรวมการทำงาน คอยติดตาม และจงใจให้พวกเขา
รู้สึกอยากเติบโตไปพร้อมกับธุรกิจของคุณ

การจะเป็นผู้ประกอบการที่ดีได้มีทั้งความท้าทายและโอกาสที่ต้องรอคอย หากสามารถใช้
ทักษะของผู้ประกอบการได้อย่างเหมาะสมก็จะประสบความสำเร็จ และการเป็นผู้ประกอบการต้อง
ไม่มีถูกหรือผิด แต่มันคือการใช้เวลา ทดลอง ค้นหา สร้างสรรค์ และการสร้างนวัตกรรมเพื่อพัฒนาได้
ด้วยเวลา และประสบการณ์ที่เกิดขึ้นระหว่างการทำธุรกิจนั่นเอง (ที่มา meetanentrepreneur.lu)

ทักษะแห่งการประกอบการที่พึงมี(โดย ประมินทร์ เยาว์ยืนยง)

ทักษะแห่งการประกอบการ เป็นกลุ่มทักษะที่ประกอบด้วยทักษะหลายชนิดเข้าด้วยกัน โดยมีความ
จำเป็นจะต้องมีส่วนของ Soft Skills Set และ Hard Skills Set ที่เหมาะสมกับโจทย์ในแต่ละเรื่อง
และตามปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ เป็นสำคัญ ผู้ที่มีทักษะแห่งการประกอบการนี้ จะสามารถสร้าง
ส่วนผสมทางทักษะแห่งการประกอบการ (Entrepreneurial Skills MIX) โดยเลือกใช้, ให้น้ำหนัก
เปลี่ยนไปตามโจทย์ใหม่ ๆ เสมอ นั่นคือ "หัวใจสำคัญ" หลังจากนั้นผู้เขียนจะพาเข้าสู่รายละเอียดของ
ทักษะเหล่านี้

- Soft skills set นี้ มีจำนวนของทักษะที่ค่อนข้างมาก เพราะว่า **เรื่องใด ๆ ที่นอกขอบเขตของ Knowledge ซึ่งเรียนไม่ได้ สอนให้เกิดไม่ได้ บังคับให้เกิดไม่ได้ ผู้จะได้ทักษะนี้จำเป็นจะต้องพัฒนาด้วยตัวเอง ผ่านประสบการณ์ และการทดลอง ผิดพลาด จึงได้ทักษะที่เพิ่มพูนขึ้น เมื่อมีแล้วทักษะนั้นไม่หาย แต่ความชำนาญอาจพร้อมไปตามกาลเวลา แต่ไม่มีการสูญหายของ Soft Skills** สิ่งเหล่านี้คือนิยามของ Soft skills ในบทความนี้
- Soft Skills Set จะมีการจัดกลุ่มในหลายประเภท ขึ้นอยู่กับว่า จะเอาไปใช้ในการอธิบายในเรื่องอะไร ซึ่งในแต่ละบทความนั้น จะมีการจัดประเภทที่แตกต่างกัน ทว่า สารสำคัญของแต่ละ Soft Skills จะมีความคล้ายคลึงกัน ซึ่งหากท่านจะสร้าง Soft Skills Set ที่เหมาะกับงาน หรือปัญหาของท่านขึ้นมาเอง ก็สามารถทำได้ ในบทความนี้จะใช้เป็นกลุ่ม Soft Skills เพื่อการประกอบการในศตวรรษที่ 21 ซึ่งเมื่อเขียนเสร็จจะมีความล้ำสมัยเช่นความรู้อื่น ๆ เนื่องจากปัจจัยต่าง ๆ ที่แวดล้อมเกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว
- ผู้เขียนเลือกที่จะ "โยนทิ้ง" การแบ่ง Skills ตามอายุของ "ความนิยม" "Set ความรู้ Hard Skills" เนื่องจากไม่มีประโยชน์ในการอธิบาย Soft Skills หากแต่จะมีประโยชน์ในการอธิบายเรื่อง Fundmental Hard Skills
- Entrepreneurial Hard Skills Set จะกล่าวไว้เพียง Common Entrepreneurial Hard Skills กับ New Skills เท่านั้น ส่วนความพิสดารที่เป็นจุดเริ่มต้นของ Innovation ในเชิงสินค้า และสินค้าเพื่อการบริการใหม่หรือบริการที่ดีขึ้นกว่าเดิมนั้น ควรไปศึกษากับผู้เชี่ยวชาญในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม



ENTREPRENUERIAL SKILLS SET จะแบ่งออกเป็น 4 stage ได้แก่ สร้างกิจและธุรกิจให้ เกิด, เลี้ยงดูให้อยู่รอด, เติบโตให้เป็นและแข็งแกร่ง, ยืนอยู่ด้วยความยั่งยืน ซึ่งมีความสัมพันธ์ต่อเนื่องกัน โดยจะมีทักษะที่คาบเกี่ยวใช้ข้ามกันระหว่าง stage และหรือใช้น้ำหนักแตกต่างกันในแต่ละช่วงของ ธุรกิจ ด้วยความตั้งใจของผู้เขียนคือ ต้องการให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ หรือผู้ประกอบการเดิม สามารถที่จะเติมเต็มทักษะตามที่เห็นว่าจำเป็นกับธุรกิจและปัญหาของท่าน และเลือกผสมผสาน กัน เนื่องจากในบางธุรกิจไม่จำเป็นจะต้องมี 4 stages เช่น ในปัจจุบัน ธุรกิจรุ่นใหม่อาจไม่ได้เล็งเห็น ถึงความยั่งยืน เนื่องจากเป้าหมายคือ การขายกิจการในขณะที่ยังอยู่ในขาขึ้น เพื่อความต้องการด้าน ตัวเลข หรือเป็นค่านิยมของยุคสมัยที่แตกต่างกันไปตามเจนเนอเรชั่น หรือ ในบางกรณี จะพบว่า ต้องการขนาดที่จำกัด แต่มีความยั่งยืน แสดงว่า stage ของความเติบโต อาจจะไม่ มี เช่น ผู้ประกอบการสาย Indy เป็นต้น

STAGE 1: Entrepreneurial Skills สำหรับระยะเริ่มต้นกิจการและธุรกิจ (Build New Business/Project)

เนื้อหาใน stage นี้ จะเหมาะกับ กลุ่มที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจใหม่เป็นสำคัญ เช่น กลุ่มนักศึกษา ที่จะเริ่มธุรกิจทั้งในลักษณะของ Start Up (IDE; Innovation Driven Enterprise) และ SME ในรูปแบบ เดิม ๆ เป็นสำคัญ โดยจะแบ่งเนื้อหาออกเป็น 2 ตอน คือ Common Entrepreneurial Hard Skills และ Soft Skills โดย Stage นี้ผู้เขียนนำประสบการณ์จากการเฝ้าดูการแข่งขัน Start Up และ Business Plan ที่เป็นที่ยอมรับในวงการอุดมศึกษาไทยในช่วง 2017-2018 และค้นพบปัญหาหลายด้าน ที่ไม่ถูกยกขึ้นมาพูด และยังคงย้ำว่า เนื้อหาในบทความนี้ไม่ใช่บทความทางวิชาการ (ทำได้แต่อย่าแรง)

จุดเริ่มต้นของการมี 4 ระยะในการทำธุรกิจ ซึ่งจากเดิมตั้งใจจะมีเพียง 3 ระยะเท่านั้น เกิดมาก จาก บรรดาการแข่งขัน Thailand Start up ทั้งหลาย รวมไปถึง Business Plan และ Marketing Plan ที่ผู้เขียนบทความรู้สึก "ไม่ฟิน" สาเหตุเป็นเพราะว่า การแข่งขันนั้น อาจจะเป็นรูปแบบหนึ่งในการเรียนรู้ และสร้างประสบการณ์ให้นักศึกษา และเยาวชนได้ดี ทว่าการมุ่งเน้นใช้แต่เครื่องมือเฉพาะ หรือแนวคิดในบางเรื่อง โดยขาดพื้นฐานสำคัญสำหรับผู้ประกอบการมันทำให้ขาดโอกาสไป เช่น วิธีการอย่าง Start Up นั้นดี ทว่าเมื่อเป็นในรูปแบบของการแข่งขันแล้ว กระบวนการถูกย่นย่อให้สั้นลง วิธีการที่สามารถนำมาปรับใช้ได้กับการประกอบการ เมื่อผสมผสานกับความขาดประสบการณ์ของ เยาวชนที่เข้าร่วมการแข่งขันจึงน่าเสียดายที่มัน "ไม่สุด" ในทรนศนะส่วนตัวของผู้เขียน

ในส่วนของ Hard Skills นั้น หมายถึง "ชุดความรู้" ที่สามารถเรียนและเพิ่มพูนได้ หากแต่ต้องอาศัยการเห็นจริงจากประสบการณ์ Hard Skills นั้นจึงสำแดงคุณภาพได้ ที่กล่าวเช่นนี้เพราะว่าการมี Hard Skills อย่างเดียว และต้องไปรอเห็น "ภาพสมมติ" เกิดขึ้นจากประสบการณ์เมื่อลงมือทำงานจริง ๆ นั้น กว่าที่เยาวชนจะมีโอกาสได้พบพานประสบการณ์ที่มาปรับให้ภาพสมมติเป็นภาพจริงนั้น อาจจะต้องใช้เวลาในหน่วยหลายสิบปี กว่าที่จะเข้าใจจริง ๆ ว่า ทฤษฎีความรู้แบบ Hard Skills นั้นทำงานอย่างไร และอาจจะต้องใช้ ประสบการณ์ ที่ถูกเคี้ยวกรำ จนเกิดเป็น Soft Skills ในการเลือกใช้ Hard Skills ได้อย่างถูกทฤษฎี ถูกเวลา ถูกสถานการณ์ และเป็นไปตามปัจจัยแวดล้อมต่อไป ซึ่งอาจจะต้องใช้ระยะเวลาอีกพอสมควรในเรื่องนี้

ผู้เขียนไม่ได้กล่าวถึง Specific Hard Skills ที่นักประกอบการพึงมี เพราะว่ามีหลากหลายสูง ขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจ แต่ทว่า จะพูดถึง Common Hard Skills ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการที่นักประกอบการควรมีเป็นพื้นฐาน และฝากไปถึงคณาจารย์ในทุกสาขาวิชาในประเทศไทยว่า สิ่งนี้ จำเป็นจะต้องถูกบรรจุในหลักสูตรให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อให้นักศึกษาหัวสี่เหลี่ยมมีขอบรอบเป็นแบบจิ๊กซอว์เพื่อ plug in ให้เกิดการบูรณาการระหว่าง ความตั้งใจที่จะสร้างนักวิชาการในขณะที่ตลาดและสังคมต้องการนักประกอบการ โดย Common Hard Skills ที่ผู้เขียนกล่าวถึงนั้น เป็นวิชาในกลุ่ม Applied Science ซึ่งจะพื้นฐานในการเอาไปผสมรวมเข้ากับ Soft Skills ต่อไป

กลุ่ม Hard Skills พื้นฐานด้านการวัดผลลัพธ์ของกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อการตัดสินใจ

พื้นฐานสำคัญหนึ่งของคนไทย คือ เป็นคนที่ชอบลงมือทำ ทำโดยไม่วางแผน หรือคำนึงถึงผลกระทบ และเมื่อเกิดปัญหาขึ้นจะใช้เวลาในการถกเถียง มากกว่าการวิเคราะห์แก้ไข และที่สำคัญคือ กิจกรรมต่าง ๆ ที่ลงมือทำไม่สามารถวัดผลได้ กิจกรรมที่วัดผลไม่ได้ เป็นกิจกรรมที่จะพัฒนาปรับปรุงได้ยาก Hard Skills ที่เป็นพื้นฐานของการประกอบการที่จำเป็นจะต้องมี (รู้ในระดับ What, Why, How เบื้องต้นพอใช้เป็นปฐม เพราะหากรู้มากเกินไป หรือที่ผู้เขียนเรียกว่า "สายวิชาเกิน" ความรู้ที่มากเกินไปสร้างความกังวล จนทำให้เกิดข้อจำกัดในการคิดสร้างสรรค์ธุรกิจ และเป็นการคุมกำเนิดการประกอบการ (ความถี่กล้าของเคล็ดวิชาต่าง ๆ ในสาย Hard Skills อาจจะไม่เหมาะกับการประกอบการแบบ Large Enterprise สำหรับ Micro, Small ซึ่งเป็นขนาดของการประกอบในขั้นนี้ ไม่มีความจำเป็น) Hard Skills Set ที่ควรมีเบื้องต้น ได้แก่

- คณิตศาสตร์เบื้องต้น เช่น การเข้าสัดส่วน, การคำนวณแบบใช้ Percentage, บัญญัติไตรยางค์ เป็นต้น
- คณิตศาสตร์เพื่อธุรกิจเบื้องต้น เช่น การคำนวณต้นทุน, กำไรขั้นต้น, กำไรสุทธิ, การคำนวณเรื่อง Return on Investment ฯลฯ
- การบริหารธุรกิจ และการจัดการเบื้องต้น เช่น

- การจัดทำบัญชี และการวิเคราะห์บัญชีเบื้องต้น, รูปแบบของบัญชีประเภทต่าง ๆ เพื่อการประกอบการ, กำหนดแผนการดำเนินงานบัญชี และเอกสารที่เกี่ยวข้องกับภาษีประเภทต่าง ๆ ของธุรกิจ เช่น ภาษีหัก ณ ที่จ่าย, ภาษีมูลค่าเพิ่ม ฯลฯ
- การเงินพื้นฐาน เช่น ที่มาของแหล่งเงินทุน, ต้นทุนทางการเงินประเภทต่าง ๆ, สัดส่วนทางการเงินที่ใช้ประเมินคุณภาพของการประกอบการเบื้องต้น
- กระบวนการทางธุรกิจ และกระบวนการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทาน ขั้นตอนและ Lead Time ของงานต่าง ๆ, หน่วยงานที่เกี่ยวข้องและการติดต่อ
- **Basic IT, IS & Digital (IT & Digital Literacy)**
 - การเลือกใช้เครื่องมือด้าน IT
 - Hardware เช่น การเลือก Hardware ที่เหมาะสมกับงาน, Network พื้นฐาน และการจัดการ Hardware เบื้องต้นด้วยตนเอง
 - Software เพื่อการประกอบกิจการเบื้องต้น เช่น กลุ่มที่เป็น Spread sheet ต่าง ๆ เพื่อใช้ในการคำนวณ (และต่อยอดทักษะนี้เพิ่มขึ้นต่อไป)
 - IT Security เบื้องต้น
 - พื้นฐานด้านการใช้ข้อมูล เช่น การเลือกใช้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องมาประกอบการวิเคราะห์ ผสมกับหลักการวัดผลในการประกอบการ
 - ความสามารถในการสร้างรูปแบบข้อมูลเพื่อการสื่อสารที่เกิดประโยชน์, การนำเสนอแผนเพื่อการเพิ่ม stakeholders ในอนาคต
 - การใช้ข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจ + "สัญชาตญาณ" หากคุณเป็น Natural Entrepreneur
 - ความรู้และทักษะการใช้ Social Media และสื่อออนไลน์ ผสมผสานกับออฟไลน์
 - พื้นฐานและหลักการการตลาดแบบ e-Marketing ด้วยตนเอง
 - Computer Graphic และการสร้าง Digital Media เบื้องต้นด้วยตนเอง

กลุ่ม Hard Skills พื้นฐานด้านการเข้าใจสังคมและการตลาด

- การตลาด และการสื่อสารทางการตลาด
 - สามารถเข้าใจ และเข้าใจกลไกการใช้ 4Ps / 7Ps Marketing Mix ได้อย่างผสมผสาน (กลยุทธ์พื้นฐานในการทำตลาด)
 - สามารถเข้าใจ "โอกาส" และ "อุปสรรค" "จุดเด่น" และ "ความเสี่ยง" ได้ (ให้ผสม SWOT, TOWS และ Five Force เข้าด้วยกันสำหรับสายมาทวิชา)

- รัฐศาสตร์, เศรษฐศาสตร์, ประวัติศาสตร์, กฎหมายเบื้องต้นและสิ่งแวดล้อม **ต้นสำหรับการประกอบการ** (บางส่วนจาก PESTLE)

กลุ่ม Soft Skills พื้นฐานในการประกอบการ

- การระบุปัญหา การยืนยันสถานะปัญหา และการวิเคราะห์ปัญหา (สำหรับคนไทยนั้น มักไปเริ่มต้นที่ โขลุ่ชั้นในการแก้ปัญหา ด้วย สินค้าหรือบริการเสมอ)
- การแก้ปัญหาด้วยความคิดสร้างสรรค์ หรือนวัตกรรมด้านกระบวนการ (สำหรับคนไทยนั้น มักใช้กระบวนการทำซ้ำ เปลี่ยนหน้ากากใหม่)
- PROJECT MANAGEMENT ในการประกอบการขนาดเล็ก หลักของ Agile สามารถปรับใช้ได้ (สำหรับท่านที่ยังเป็นรุ่นพื้นฐาน ยังไม่ต้องสนใจว่า Agile คืออะไร ให้จำว่า ย่อยให้เล็กจนะให้ไว เพิ่มกำลังใจ แล้วก้าวต่อไป)
- Decision Making with multiple factors
- การสื่อสาร = การขาย = การนำเสนอ (ในจริตแบบปัจจุบัน จตะใช้คำว่า นำเสนอคุณค่าให้แก่ลูกค้า)
 - ทักษะของการสื่อสารพื้นฐานที่สำคัญ ฟัง, พูดและถาม, อ่าน และ เขียน อย่างมีประสิทธิภาพ ในทางการตลาด คือ "บอกให้กลุ่มเป้าหมายดำเนินการตามที่ต้องการได้"
 - การสื่อสารด้วยสติ และมธุรสวาจา
 - ศิลปะในการนำเสนอด้าน Non Verbal Language เช่น การใช้ภาพถ่าย, ดนตรี, การใช้กลิ่น และรูปประสมผัสอื่น ๆ
- การสร้างมนุษยสัมพันธ์และองค์กรสัมพันธ์ ด้วย People Skills ชั้นพื้นฐาน ในสมัยผู้เขียนเป็นนักเรียน คุณพ่อจะยื่นหนังสือของ เดล คาร์เนกี ให้ ชื่อว่า วิธีชนะมิตร และจูงใจคน
- การ Simulate สถานการณ์ และการรับมือเหตุการณ์ต่าง ๆ ซึ่งต้องใช้พื้นฐานความรู้ และประสบการณ์ผสมผสานกัน
- คุณธรรม และศีลธรรมในการเป็นนักประกอบการที่ดี
- การให้กำลังใจ และสร้าง Self Motivation แก่ตัวเอง และขยับขยายไปยังทีมในอนาคต
- การผสมผสาน และความยืดหยุ่น

คำแนะนำสำหรับเยาวชน หรือ คนที่ทำงานในองค์กร และคิดว่า การประกอบการคือการทำธุรกิจของตัวเอง (จะกลางถึงประเด็นนี้ในหัวข้อถัด ๆ ไป เพราะว่าการประกอบกรานั้น มิได้หมายถึง การทำธุรกิจเท่านั้น ทว่าการทำงานทั่วไป ก็ถือเป็นการประกอบการเช่นกัน) สำหรับเยาวชนให้พาตัวเองไปรู้ กลางคือ หาความรู้เสริมใน เรื่องที่ยังไม่เข้าใจ หลังจากนั้น มี

โอกาสให้พาตัวเองทดลอง การศึกษาในระบบ 4 ปี อาจจะได้ไม่ได้ทำให้ท่านมีทักษะจำเป็นเหล่านี้ทั้งหมด แต่ท่านอยู่ในยุคสมัยที่ความรู้หาได้ง่าย เพียงใส่ใจและใช้เวลา สำหรับท่านที่ทำงานในองค์กรและจะผันตัวมาสร้างธุรกิจ หากท่านมาจากองค์กรขนาดเล็ก ให้ท่านมองเจ้าของธุรกิจ และเรียนรู้จุดแข็งจุดอ่อนเพื่อเลือกใช้ และเลือกเติมสิ่งที่ท่านขาด หากท่านมีประสบการณ์ทำงานในองค์กรขนาดใหญ่ ท่านจะมองเห็นมิติของการประกอบการที่มีมาตรฐานแต่มาด้วยกระบวนการและขั้นตอน ท่านจะได้รู้ที่จะตัดให้สั้นย่อ และมีหลักในการประเมิน

หากจะต้องรอให้มีทักษะพื้นฐานครบ แบบหลักการเกี่ยวกับการนับหน่วยกิจในระบบการศึกษา เกรงว่า ท่านจะไม่ได้ก้าวสู่โลกของการประกอบการเลย เพราะว่าเป็นการยากยิ่งที่จะมีทักษะพื้นฐานเหล่านี้ในระดับใช้งานได้หากท่านเป็นนักเรียนนักศึกษา หรือหากเป็นวัยทำงาน ที่เนื้องานของท่านไม่ได้สร้างประสบการณ์เลย (ไม่ควรนับอายุนะครับ) ยิ่งจะต้องรอสิ่งที่ท่านเรียกว่า "ความพร้อม = ความกลัว" นั่นเอง นักประกอบการที่ดี คือ การลงมือทำ และเรียนรู้ควบคู่กันไป ผิดพลาดแล้วเรียนรู้ ทำได้ผลเก็บไว้ใช้เมื่อปัจจัยแวดล้อมมีความใกล้เคียงกัน ในภาษานักบริหารหู แต่ฟุ่มเฟือยจะใช้คำว่า "กลยุทธ์" นักประกอบการเบื้องต้น เพียงรู้วิธีการ และทำได้ ก็เพียงพอแล้ว ไม่ต้องรู้ชื่อวิชาหรือทฤษฎี

เครื่องมือเบื้องต้น:

- 1) Entrepreneurial Canvas จากกิจกรรม MonsoonSIM Entrepreneurial Boot Camp
- 2) Project Management Canvas



STAGE 2: Entrepreneurial Skills สำหรับระยะการเลี้ยงธุรกิจ หรือประกอบการให้อยู่รอด

ในขั้นตอนนี้จะวางอยู่บน 2 กรณี เป็นขั้นตอนที่ต่อเนื่องจากการสร้างธุรกิจใหม่ หรือ Project ใหม่ หรือ สำหรับกิจการใด ๆ ที่ดำเนินมาได้ระยะหนึ่งแล้วพบกับผลกระทบของกระบวนการ Disruptive และต้องดิ้นรนเพื่อความอยู่รอด ซึ่งต้องแจ้งให้ท่านผู้อ่านทราบอีกเช่นเคยว่า บทความนี้มีใช้บทความทางวิชาการ และมีความทันสมัยเฉพาะในช่วงเวลาที่ถูกเขียนขึ้น เนื่องจากโลกในยุคนี้เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว

Common Entrepreneurial Skills จะต้องถูกนำมาเพิ่มน้ำหนักในบางตัว ใน stage นี้ และมีความจำเป็นจะต้องเพิ่ม Specific Hard and Soft Skills เข้าไปเพิ่มด้วย และอย่างที่ผู้เขียนเสนอไว้ Entrepreneurial Skills เป็นศิลปะในการเลือกผสมชุดแห่งทักษะต่าง ๆ เข้าด้วยกัน ซึ่งไม่มีสูตรลับ และสูตรตายตัว ในขั้นตอนนี้ เราจะต้องมาพิจารณาปัญหาที่พบ ซึ่งเป็นปัญหาร่วมกันของการประกอบการในขั้นตอนนี้เสียก่อน สิ่งที่ผู้เขียนเห็นจากประสบการณ์จำลองใน Simulation Software ที่ผู้เขียนใช้เป็นเครื่องมือในการสร้างประสบการณ์ (MonsoonSIM Simulation) ผู้เขียนพบว่า

- กลุ่มแรก ได้แก่ เยาวชน และ first jobber ซึ่งเป็นกลุ่มแรกใน 2 กลุ่มตัวอย่างที่บทความนี้ narrow ลงไป มีแนวคิดเรื่อง "รวยเร็ว และรวยง่ายที่สุด" เนื่องจากในยุคปลาย Gen Y ต่อด้วย Gen Z (ประมาณปี พ.ศ. 2559-2562) เยาวชนในช่วงเวลานี้ ตั้งแต่ มัธยมปลาย - มหาวิทยาลัยปี 3 เติบโตมาในบริบททางสังคมที่แวดล้อมด้วยเทคโนโลยี และความรวดเร็ว เขาได้รับข้อมูลของมหาเศรษฐีรุ่นใหม่ที่เกิดจาก นวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัล ซึ่งไม่แปลกในที่ว่า ค่านิยมเรื่องรวยเร็วและรวยง่าย เป็นของควบคู่กับเจนเนอร์ชั่นนี้ กลุ่มนี้ยังรวมไปถึง ขณะที่ กลุ่มคนกลางยุค Y ต่อปลาย ที่พ้นสภาพ first jobber แล้ว และเริ่มเบื่อหน่ายงานในระบบ corporate แบบเดิมๆ ที่ปรับตัวช้า และไม่เข้ากับจริตของคนรุ่น Gen Y เราจะเห็นผู้ประกอบการหน้าใหม่ ทั้งที่ออกมาทำธุรกิจเต็มตัว หรือ กลุ่มที่นำเวลาส่วนหนึ่งไปทำงานที่ 2 เช่น การค้าขายในรูปแบบ SME, การทำ E-Commerce ความเข้าใจในในฐานะ Technology User ผสมกับความปรารถนา (Passion) เป็นแรงผลักดันหลักในคนกลุ่มนี้
- กลุ่มที่สอง ได้แก่ คนกลุ่มปลายเจน X ถึงต้นและกลาง Gen Y ที่กลับมามองธุรกิจของครอบครัว และพยายามจะทำอะไรกับมัน เป็นกลุ่มย่อยแรก หรือ กลุ่มยัยที่สองคือ นำเอา Practicing จากงานที่ทำ และเห็นโอกาสมาสร้างเป็นธุรกิจของตัวเอง เพื่อหลีกเลี่ยงความเบื่อหน่าย และอยากเป็นเจ้าของกิจการเพื่อพ้นสภาพการทำงานรูทีนที่แสนจะน่าเบื่อในองค์กร หรือเชื่อเต็มเปี่ยมว่า ด้วยประสบการณ์ที่สะสมมาระยะหนึ่ง ประกอบกับความรู้อันในระดับปริญญาโท (ความรู้ในระดับปริญญาโท หรือ Hot Topic ในระดับการอบรมที่มีมากในตลาดเป็นที่นิยมของคนชุดนี้) เป็นแรงผลักดันหลักในคนกลุ่มนี้
- หากความสำเร็จง่ายเหมือนกับที่มีการเอากรณีศึกษาของความสำเร็จมาแบ่งปันกัน และสร้างภาพมายาในกับเยาวชนแบบที่สังคมบ้ารวย บ้าความสำเร็จนี้ ยัดเยียดให้ เยาวชนที่จะเป็นนักประกอบการควรมองกลับไปว่า กว่ากรณีศึกษาเหล่านั้นจะมาถึงขั้นตอนที่พวกท่านด่วนสรุปว่า "สำเร็จ" แล้ว นั้น สำเร็จในบริบทแบบใด แต่ที่แน่ ๆ ธุรกิจหรือการประกอบการทั้งหมด จะต้องเริ่มจากการ ตั้งใจ และอยู่ให้รอด ที่ผู้เขียนเรียกว่า Survival เสียก่อน และการประกอบการที่แท้จริงนั้น มิได้ง่ายเพียงคลิกเมาส์ หรือออกไปนำเสนอแบบในชั้นเรียนเท่านั้น หากแต่ผู้ที่อยู่รอดหลังจากระยะถูกฝึกฝนคนในการเริ่มทำกิจการ หรืองานใด ๆ ย่อม

ผ่านอุปสรรคมากมาย ผ่านระยะที่ทรัพยากรที่มีจำกัด ได้ถูกเพิ่มพูนสะสมทรัพยากรในระยะที่เพียงพอเสียก่อนทั้งสิ้น ทรัพยากรเหล่านั้น เช่น เงินทุน, กำไรสุทธิ, ความเชี่ยวชาญ, วิธีรับมือกับปัญหาในกระบวนการต่าง ๆ ฯลฯ ดังนั้น ขอให้ท่านผู้อ่านเข้าใจว่า Common Entrepreneurial Skills จะต้องได้รับการเพิ่มพูนความเชี่ยวชาญไปเรื่อย ๆ ไม่ว่าจะธุรกิจของท่านจะอยู่ใน stage ที่เหนือไปกว่านี้ คือ เด็บโต และความยั่งยืน ทว่า SET ของ KEEN Common Entrepreneurial Skills (ทักษะที่สามารถใช้งานจนเกิดความชำนาญ) จะเป็นกลยุทธ์พื้นฐานของการเติบโต และความยั่งยืนต่อไป และเมื่อผู้ประกอบการและองค์กร สามารถที่จะ เพิ่ม Specific Skills ลงไปได้ จึงจะเริ่มเข้าสู่กระบวนการเติบโตได้ต่อไป ดังนั้นในบทความช่วงนี้จะกล่าวถึง KEEN Common Entrepreneurial Skills ที่อยู่ในระดับ Survival Stage เป็นสำคัญ โดยที่ 'ไม่' แยก Hard และ Soft Skills ออกจากกัน

Entrepreneurial Skills for Survival Stage

- ในขั้นตอนการสร้างธุรกิจ หรือกิจ(งาน)ใด ๆ ความรู้ที่เป็น Common Entrepreneurial Skills เป็นพื้นฐาน ซึ่งใช้สำหรับกระบวนการวางแผน และประเมินเบื้องต้น ซึ่งในกระบวนการขั้นตอนดังกล่าวจะกินเวลามากหรือน้อยขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น วัตถุประสงค์ (ซึ่งวัตถุประสงค์ในขั้นแรกสามารถ แบ่งให้เป็นหลายขั้นตอนตามขีดความสามารถ การวางแผนการใหญ่ล่วงหน้า หรือ Think Big เป็นเรื่องที่ดี ทว่า อาจจะไม่อุปสรรค ผู้เขียนจึงแนะนำเยาวชนหรือคนที่จะก้าวสู่โลกของการประกอบการว่า ขยับไปที่ละขั้น ชะงืดไปที่ละขั้นตอน อย่าโดดลงไปยังเป้าหมายปลายทางที่อาจจะต้องใช้ทรัพยากรเกินกว่าการเริ่มต้นถึมี) ขนาดของกิจกรรมหรือกิจการ และทรัพยากรที่จะใช้ลงทุนในกิจการนี้ ฯลฯ และดังที่แนะนำไปแล้วว่าในขั้นตอนเริ่มต้นกิจกรรมนั้น ไม่จำเป็นจะต้องมี Common Entrepreneurial Skills แบบครบถ้วนทั้งหมด (แต่ควรมีทักษะละนิดละหน่อย ที่ผู้เขียนเรียกว่าทักษะเบ็ด ซึ่งว่ายน้ำได้ บินพอได้) แต่ในระดับที่ความคิดที่ตัดสินใจจะลงมือกระทำแล้ว นั้นหมายถึง กำลังจะลงทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดในกิจกรรมนั้น ๆ จริง ๆ ทักษะเหล่านี้จะช่วยให้ Survival ได้
- **ความรู้ และความสามารถการเปลี่ยนความรู้เป็น Action**
 - **เกี่ยวกับการสร้างรายได้ให้กับองค์กร** Income, สภาพคล่องทางการเงิน และกำไรสุทธิ ที่สอดคล้องกับ (การอยู่รอด, การเติบโต) ของกิจการ เป็นหัวใจสำคัญของการประกอบการทางธุรกิจ, การยอมรับ และร่วมลงมือเป็นหัวใจของ Project ในการประกอบการ ซึ่งจะเน้นหนักในการประกอบการเชิงธุรกิจเป็นสำคัญ ส่วนการประกอบการในลักษณะงานอื่น ๆ นั้น หากท่านเข้า "หัวใจ" ของแต่ละประเด็น ท่านก็จะปรับใช้กับรูปแบบต่างๆ ของการประกอบการได้ (ถือเสียว่าฝึก Soft Skillling)

- **ความสามารถในการบรรลุแผนธุรกิจ หรือ ปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจ** แผนธุรกิจที่ถูกลงไว้ในกระบวนการสร้าง ย่อมเปลี่ยนแปลงไปได้เมื่อได้ลงมือปฏิบัติ และเห็นผลในช่วงต่าง ๆ และบ่อยครั้งที่แผนในอุดมคติ หรือถอดแบบจากระบบวิชาการ อาจใช้งานไม่ได้กับโลกแห่งความจริง
- **ความสามารถในการหารายได้ เพื่อหล่อเลี้ยงธุรกิจ** เนื่องจากการประกอบการที่เริ่มต้น หากเป็นรายเล็กมักอาศัยทุน เริ่มต้น และไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ (สินค้าและหรือบริการ) จะยังไม่สามารถขายได้ในตลาด ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นปัญหาของการประกอบการเชิงธุรกิจที่เริ่มต้นทั้งสิ้น (เรื่องนี้มักถูกขยายความว่ากฎเรื่อง 3 ปี หมายถึง ธุรกิจที่อยู่รอดใน 3 ปีแรก จะมีโอกาสพ้นระยะ survival นี้ เพราะ ปีแรกมักจะหลอกตัวเองว่าเรายังใหม่ ปีที่สองจะใช้คำอธิบายว่าน่าจะเริ่มดีขึ้น และปีที่สามก็หมดทุนและขาดสภาพคล่องพอดี)
- **ความสามารถในการคัดกรองส่วนของรายได้ที่เป็นตลาดจริงของการประกอบการ** ธุรกิจ หรือโครงการใด ๆ ที่เริ่มต้นใหม่ มักเป็นที่สนใจ เป็นระยะติดตามผู้ประกอบการให้เฟลิดเฟลินไปกับ "กระแสนิยมของใหม่" ทว่าเมื่อพ้นระยะนี้แล้ว จะเหลือแต่ รายได้จริงจากลูกค้าจริง ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีความสามารถในการคัดกรอง เพราะรายได้ที่เกิดในช่วงแรกของกิจการอาจไม่ใช่รายได้แท้จริงเสมอไป และจะทำให้เกิดการบิดเบือนของแผนธุรกิจ และความ Bias ในฐานะผู้เสพติดความสำเร็จ
- **ความสามารถในการเข้าใจตลาด ขยายตลาด และ ทำตลาด** หากใช้ความคำสวดยุคในโลกปัจจุบัน (2019) จะอธิบายว่า บางครั้งลูกค้าที่เราเชื่อว่าเป็นกลุ่มเป้าหมายอาจจะถูกบางส่วน และอาจจะมีลูกค้าอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากการคาดการณ์เป็นกลุ่มเป้าหมาย ดังนั้น ผู้ประกอบการควรทำความเข้าใจสภาพการณ์ของตลาดที่แท้จริง ในกรณีที่มีความคลาดเคลื่อนในกลุ่มเป้าหมาย ก็ให้ปรับตัวให้ทัน เปลี่ยนวิธีการสื่อสาร วิธีการขาย ไปตาม Customer Journey นั้นเอง แปลว่าภาษาบ้าน ๆ คือ อย่าหลอกตัวเอง และเปลี่ยนวิธีการหารายได้เสียให้ทันเกม
- **ความสามารถในการใช้เครื่องมือในโลกดิจิทัล** ทักษะนี้ต้องผสมทั้ง Hard และ Soft Skills เรื่อง Digital Literacy เพื่อให้ตรงกับยุคสมัย อย่างน้อยจะต้องรู้จักการ+สื่อสาร และการขายด้วยโลกดิจิทัลผ่าน Platform ต่าง ๆ รู้จักความสามารถของเครื่องมือด้านดิจิทัล และความเสี่ย เพื่อ

เลือกใช้อย่างเหมาะสม และจะต้องเน้นหนักที่ Organic Engagement เสียก่อน ก่อนที่จะตัดสินใจเลือกเข้าสู่ระบบ Paid Engagement ในโลก ดิจิทัล

- **เกี่ยวกับการบริการจัดการด้านเป็นฐานกำลังในการสร้างการจัดการธุรกิจ และองค์กรที่มีประสิทธิภาพ** การจัดการมีหลักสำคัญ เพื่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขันในทางธุรกิจ, เกิดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการให้สิ้นไหล และสามารถจัดการต้นทุนได้อย่างเหมาะสมบนหลักของการจัดการทรัพยากร (Resources Management) ผู้เขียนได้แนะนำชุดของการจัดการแบบสากล ซึ่งอาจจะฟังแล้วดูไม่เข้ากันกับธุรกิจสร้างใหม่ขนาดเล็ก แต่สำหรับกลุ่มที่จะปรับธุรกิจเดิมนั้นมีประโยชน์ยิ่ง และเป็นประโยชน์สำหรับการเติบโตในระยะต่อไปของธุรกิจใหม่ จึงได้แนะนำไว้เป็น Set ตามรายละเอียดข้างล่างนี้
 - **FRM; Financial Resources Management** เป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้ธุรกิจทุกระยะสามารถดำเนินการได้ โดยในระยะของ Survival นี้ผู้ประกอบการชาวไทยมักมีปัญหา เช่น การไม่ทำบัญชี หรือการทำบัญชีหลายเล่ม ทำให้ไม่ทราบสถานะที่แท้จริงของการประกอบการ หรือการไม่หมั่นตรวจสอบสุขภาพทางการเงินเพื่อประโยชน์ทางธุรกิจ ที่แน่ ๆ คือ พยายามหลีกเลี่ยงเรื่องเรื่องของบัญชี และการเงิน โดยไม่พยายามทำความเข้าใจ
 - **OM; Operation Management** การบริหารกระบวนการ ซึ่งผู้ประกอบการอาจนิ่งเฉย ทั้ง ๆ ที่การลงมาปรับปรุงกระบวนการในการดำเนินการให้เกิดประสิทธิภาพ อาจหมายถึง ต้นทุนที่น้อยลง หรือ การสูญเสียเวลาน้อยลง และทำให้กระบวนการต่อไปทาง Supply Chain ไหลได้สะดวกขึ้น พอกล่าวถึงเรื่องนี้ผู้ประกอบการรายย่อย รายใหม่ จะสายหัวจะต้องลงทุนสูง ซึ่งไม่จำเป็นเสมอไป นักประกอบการควรเริ่มจากกระบวนการ OM ที่ประหยัดและสามารถทำได้ด้วยการลงทุนน้อยที่สุดไว้ก่อน เพราะนี่คือระยะ Survival และโดยมาก ผู้ประกอบการที่ไม่มี Common Entrepreneurial Skills มักจะมีต้นทุนส่วนนี้มากในระยะแรก เนื่องจากไม่มีความชำนาญในบางเรื่อง และจำเป็นต้อง outsourcing หรือมีพนักงานจำนวนมากเพื่อให้ครอบคลุมงานที่ผู้ประกอบการไม่สามารถดำเนินการด้วยตัวเองได้ ซึ่งมักเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดปัญหาเรื่องสภาพคล่องตามมา

- **SCM; Supply Chain Management** หากการประกอบการใด ๆ ที่มีความจำเป็นจะต้องมีความเกี่ยวข้องกับหน่วยของกิจกรรมทั้งภายนอก และภายในองค์กร ให้นำเอาหลักบริหารจัดการโซ่อุปทานมาปรับใช้ ซึ่งหัวใจของการบริหารจัดการนี้ คือ *ลดรอยต่อระหว่างกระบวนการ ลดการรอคอยระหว่างกระบวนการ ด้วยการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่จำเป็น และใช้การวางแผนที่เกิดจากการคำนวณในวัตถุประสงค์เดียวกันร่วมกัน* ในทางปฏิบัติ อาจจะเป็นเรื่องที่ทำได้ยากทั้งในหน่วยงานภายใน (ซึ่งมาจากหลายสาเหตุ) และอาจจะยากกว่าสำหรับหน่วยงานภายนอก (ซึ่งไม่แน่เสมอไป) ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับรูปแบบ และระบบที่องค์กร ผู้ประกอบการรายย่อยและรายเล็กที่ไม่ได้วางกระบวนการที่เชื่อมโยงกัน หรือมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลในองค์กร มักจะประสบปัญหา ซึ่งวิธีแก้ไข คือ การลงไปดูรายละเอียดในแต่ละกระบวนการเพื่อหา จุดที่เกิดปัญหา และสาเหตุแก้ไข ด้วยความร่วมมือกันภายในองค์กร หรือ stakeholders อื่น ๆ ในสายโซ่อุปทาน
- **HCM; Human Capital Management** ผู้ประกอบการรายย่อยและหรือหน้าใหม่ มักจะเริ่มจากจำนวนคนในทีมไม่มาก ในกรณีที่มีเงินทุนสำรองจำกัด หากอยู่ในสถานะเช่นนี้ นักประกอบการและต้องการอยู่ให้รอด จำเป็นจะต้อง หันหน้าเข้าชนกำแพงของ Competency ที่ตนเองไม่ถนัด เพื่อสร้างทักษะอื่น ๆ ตามข้อจำกัดทรัพยากร และเพื่อลดต้นทุนในการประกอบการให้ได้ ในกรณีที่มีจำนวนผู้ร่วมงานในทีม การฝึกฝน "ตัวตายตัวแทน" ในงานที่ทำให้มี Competency ที่ทำงานแทนกันได้ ทำให้ลดสถานะความเครียด และยังเป็นการสร้างทีมให้แข็งแกร่ง เมื่อโอกาสในการเติบโตมาถึง เขาเหล่านี้จะสามารถไปสร้างทีมได้ต่อไป ส่วนรายละเอียดด้าน HCM ที่มากขึ้นและมีรายละเอียดมากขึ้น จะมีความสำคัญอย่างยิ่งเมื่อธุรกิจก้าวหน้าไปสู่ระยะถัดไป หรือในกรณีที่ธุรกิจเกิดปัญหาย่ำอยู่กับที่ เพียงไปรอด เพราะบุคคลที่เป็นแกนหลักเพียงจำนวนน้อย ยังต้องพัฒนาทักษะด้านนี้ให้กับคนอื่น ๆ รอบตัวด้วย
- **CSRM; Customer and Stakeholders Relationship Management** ผู้เขียนขอเปลี่ยน Terminology ของ S ซึ่งในระบบการจัดการแบบเดิม ใช้แทนคำว่า Supplier เป็น Stakeholder เพื่อขยายความให้กว้างขึ้น เพราะว่า "ความสัมพันธ์" เป็นเรื่องที่จะต้องดูแลจัดการ ในทุกระดับ โดยปรกตองค์กรจะมุ่งความสนใจไปที่ "ลูกค้า" เป็นหลัก เพราะว่าลึกลับ

คำคือที่มาของรายได้ ทว่า ในการจัดการสมัยใหม่อาจจะต้องเพิ่มความสนใจ ไปยัง Stakeholder Relationship Managent ที่อยู่ในสายโซ่อุปทาน เพิ่มขึ้น ในธุรกิจที่เริ่มตั้งไข่ การจัดการ Stakeholder จะเป็นฐานหลาย ๆ เรื่อง ไม่ว่าจะเป็น ความเชื่อใจ ความซื่อสัตย์ ซึ่งเป็นพื้นฐานของ People Management ที่นักประกอบการควรให้ความสำคัญ และ จะยิ่งเพิ่มพูน ความสัมพันธ์มากขึ้นไปเรื่อย ๆ ในระยะต่อ ๆ ไป

- **เกี่ยวกับการวัดผล Measurement and Matrix เท่าที่จำเป็นสำหรับ Survival Stage** การวัดผลเป็นสิ่งที่มีความผิดพลาดจากมุมมองของผู้เขียน คนไทย ค่านิยมการทำงานแบบไทย และหมายรวมถึงเป็นประชากรหลักของผู้ประกอบการในไทย ด้วยนั้น มักจะทำงานใด ๆ โดยไม่จัดผล หรือ ตกแต่งผลให้ออกมาสวยงามเพื่อวัตถุประสงค์บางอย่าง ๆ เพราะคนไทยชอบความสำเร็จ และบางครั้งความสำเร็จปลอม ๆ ก็นำมาซึ่งปัญหาของการประกอบ การวัดผลนั้น มิได้มีจุดประสงค์เพื่อให้คุณให้โทษรายบุคคล หรือรายแผนก แต่ค่านิยมของคนไทยเป็นเช่นนี้ การวัดผลช่วยให้เห็นถึงคุณภาพของการดำเนินการ, ปัญหาต่าง ๆ ในระกวางหารปฏิบัติหน้าที่ ซึ่งนำมาซึ่งการแก้ไขปัญหา และทุกกิจกรรมในทุกกระบวนการควรวัดผลได้ ทว่า สำหรับผู้ประกอบการในระยะอยู่ให้รอดนี้ ผู้เขียนขอเสนอการวัดผลง่าย ๆ
 - ความสามารถในการวัดผลเพื่อทราบ "ต้นทุนในการประกอบการที่แท้จริง", "อัตรากำไรที่แท้จริง", "Cash flow ที่แท้จริง"
 - ความสามารถในการวัดผลเพื่อทราบ "ปัญหา" และนำไปปรับปรุงกระบวนการในขั้นตอนต่าง ๆ ซึ่งขึ้นอยู่กับกระบวนการทางธุรกิจ และความ สันยาวของโซ่อุปทานของการประกอบการเป็นสำคัญ เช่น การวัด ประสิทธิภาพในงานต่าง ๆ เช่น งานจัดซื้อ, งานผลิต, งานขาย, งานบริการ เป็นต้น
- **เกี่ยวกับความรู้รอบตัว และสิ่งแวดล้อมสำหรับการประกอบการรอบตัว เพื่อประกอบการตัดสินใจ** โบราณว่าเอาไว้ ด้วยภาษิตที่ว่า รู้หลบเป็นปีก รู้ลึกเป็นหาง, เข้าเมืองตาหลิ่วต้องหลิ่วตาตาม, ฟ้าลอดตาช่าง ห้างรอดตาเส้น ล้วนสอนให้เกิดการสังเกตและเข้าใจ "บริบท" รอบตัว ผู้ประกอบการที่มีความเข้าใจ และสามารถปรับตัว ได้ทัน มักจะเป็นผู้อยู่รอดเสมอ เพราะว่าผลจากการสังเกตบริบทรอบตัว จะเป็น ข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจ
 - Marketing Mix integrated with PESTEL (Political, Ecomony, Social, Technology, Environmental, Legal) = Change and Adaptive

Ability ตัวอย่างเช่น Action ของผู้ประกอบการธุรกิจ กับ ค่านิยมหรือ อารมณ์ของคนในสังคม ในกรณีเกิดข้อพิพาท หรือความผิดพลาด ถ้าไม่รู้วิธี ไร้ค่าอีธรรมณ์ ความพยายามทั้งหมดในการสร้างการประกอบการอาจพังได้ใน ระยะเวลาเพียงข้ามคืน ในโลกที่ทุกคนมีสื่อในมือ เป็นต้น

การประกอบการธุรกิจในระยะนี้ อาจจะใช้การเน้นหนักไปในบางเรื่องบางมุม ก็ยังสามารถอยู่รอดได้ แต่ปัญหาของธุรกิจคือ การย้ายอยู่กับที่ ซึ่งผู้ประกอบการบางรายมีความพึงพอใจในระดับนี้ แต่หากจะก้าวไปสู่ระยะเติบโต มีความจำเป็นจำต้อง "บูรณาการ" คือ ผสมผสานรวมทักษะเหล่านี้และใช้อย่างมีประสิทธิภาพ

STAGE 3: Entrepreneurial Skills สำหรับระยะเติบโต งอกงาม (Growing with Strength)

ถ้าเปรียบระยะของการประกอบการ กับการเติบโตตามช่วงวัยของมนุษย์นั้น ผู้เขียนมีแนวคิดที่ว่า แต่ละช่วงวัยมีพัฒนาการและการเรียนรู้แตกต่างกัน เราจะเรียกว่า วัยใด ๆ อยู่รอด และจะเติบโตต่อไป นั้น จะต้องประเมินจากสภาพของแต่ละช่วง เช่น หากเป็นวัยเด็กเล็กเมื่อยุคสงครามโลกครั้งที่ 2 ต้องบอกว่า เกิดมาแล้วไม่ตายจากโรคระบาด ไม่ขาดสารอาหาร เช่นนี้เรียกว่า ระยะอยู่รอด ในสภาพการปัจจุบัน จบการศึกษาในระดับปริญญาตรี สามารถทำงานหาเลี้ยงชีพชอบได้ มีรายได้เพียงพอกับรายจ่ายและมีส่วนเกิน หรือ Surplus เป็นทุนในการดำเนินชีวิต แบบนี้เรียก อยู่รอด และพร้อมเติบโต

ระยะต่าง ๆ ในบทความนี้ (ไม่ว่าจะเป็น ตั้งไข่, อยู่ให้รอด, เติบโตให้เป็น, จนถึงอยู่ให้ยั่งยืน) ไม่ได้หมายถึง "ช่วงอายุของการประกอบการ" หรือ "เวลาที่ถูกใช้ไปในการประกอบการ" แต่หมายถึง "คุณภาพในการผ่านเกณฑ์ของแต่ละระยะ" ของการประกอบการในแต่ละรอยต่อสำคัญ เช่น ในระยะที่ผู้เขียนเรียกว่า "ระยะเติบโต งอกงาม" นั้น หมายถึง ระยะที่การประกอบการสามารถสะสมทรัพยากร (เงินทุน, ความรู้และประสบการณ์, บุคลากร, เทคโนโลยีที่พัฒนาขึ้นโดยเฉพาะ, ขนาดของตลาดที่ครอบครอง ฯลฯ) ที่จำเป็น มี excess ของทรัพยากรบางตัวเพื่อก้าวต่อไปในเชิง "จำนวน" และ "คุณภาพ" การประกอบการที่อยู่พ้นจากระยะ "รอด" (Survive) แล้ว ส่วนมากจะเดินเข้าสู่ระยะต่อไป (ตัวอย่าง อย่างง่าย เช่น เมื่อรถยนต์พื้นระยะออกตัวจากขอย และพบว่า ความเร็วได้ที่ ระยะห่างจากรถของเขา ก็บรรณในเลขขวามือ มีเพียงพอ ก็จะเริ่มเคลื่อนตัวออกแะเร่งความเร็วขึ้น นั่นคือการเทียบเคียงของระยะนี้)

การเติบโตของการประกอบการมี 2 ลักษณะใหญ่ ๆ ดังนี้

- การเพิ่มขึ้นของผลประกอบการผ่านการสะสมทรัพยากร โดยใช้เวลา การประกอบการประเภทนี้พบมากในการประกอบการของคนรุ่น BB และ X ตอนต้นถึงตอนกลาง ซึ่งใช้ระยะเวลาในการสะสมทรัพยากรยาวนาน และเหตุผลของการเปลี่ยนแปลงเกิดเพราะว่า มีเหตุภายนอกมากระทบ เช่น การเกิดขึ้นของคู่แข่ง หรือ เทคโนโลยีใหม่ ทำให้ความแน่นอนที่

เคยมั่นใจเปลี่ยนเป็นความหวั่นไหวในอนาคตของการประกอบการ ในองค์กรขนาด Micro และ Small ส่วนมากจะมีทางเลือก คือ ยืนหยัดต่อไปแบบเดิมเพื่อเลี้ยงตัว (คือ ยืนสถานะระยะอยู่ให้รอด) โดยการพยายามเพิ่มยอดขายเป็นหลัก ในขณะที่องค์กรขนาด Micro และ Small ที่อาจจะมีพื้นฐานที่ดี เช่น มีบุคลากรในรุ่นต่อไปพร้อมที่จะนำบริษัทเข้าสู่ระยะเติบโตในโลกใหม่ เราจะเห็นการปรับตัวโดยใช้ฐานเดิมที่มีต่อยอดขึ้นไป และปรับปรุงกระบวนการด้วย Innovation แบบต่าง ๆ

- การบังคับให้โตด้วยการใส่สารเร่ง(ปุ๋ย) หรือ โดยนโยบายของฝ่ายบริการ การเติบโตในลักษณะนี้ มักเกิดกับองค์กรขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ (Medium and Large Enterprise) เป็นการเติบโตใน 2 ลักษณะ คือ

- การเพิ่มจำนวนในลักษณะใด ๆ ซึ่งเป็นธรรมชาติของธุรกิจขนาดเล็ก ถึงกลาง ที่มักจะทำ เช่น การเพิ่มยอดขาย, เพิ่มประสิทธิภาพอย่างไร้ขีดจำกัด เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด เป็นสำคัญ องค์กรประเภทนี้ จะเน้นการอบรมบุคลากรในฝ่ายขายและบริการ, เพิ่มจำนวน Point of Selling หรือ Service เป็นหลัก
- การเพิ่ม New Product หรือ New Service ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมอย่างมากในกระแส Disruptive นี้ องค์กรขนาดใหญ่ที่ตลาดเดิม (Product หรือ Service) นั้นคงตัว หรือมีอัตราการเติบโตต่อเนื่อง ทว่าผู้บริหารมีความประสงค์ที่จะนำ surplus ที่เกิดจากการสะสมให้ไปออกงอกเงยในธุรกิจใหม่ เช่น การเปลี่ยนตัวเองของกลุ่ม Telco และ Big Enterprise ในรูปแบบของ Venture Capital บ้างใช้การไปลงทุนในธุรกิจที่กำลังเติบโต และคาดหวังมีศักยภาพ เช่น การเข้าซื้อ Tech Startup เป็นต้น หรือ การเข้าถือหุ้นในการประกอบการที่ตนเองยังไม่คุ้นเคยเพื่อการเตรียมทีม การถ่ายทอด knowhow เพื่อสักวันหนึ่งจะเข้าถือครองบริษัทเหล่านั้น, การเกิดขึ้นของฝ่าย New Business เช่น Innovation ต่าง ๆ ในองค์กรที่มีความมั่นคงสูง ซึ่งสะท้อนด้วยการอบรมบุคลากรด้วยแนวคิดใหม่ หรือวิธีการใหม่ ๆ ไม่ว่าจะ Fail Fast and Learn ในสาย Startup, Start up Methodology, Design Thinking จะพบมากในองค์กรยักษ์ใหญ่ในประเทศไทย เช่น SCG, PTT เป็นต้น องค์กรในกลุ่มนี้ จะเน้นการลงทุนในการอบรมพัฒนา NEW SKILLS หรือ NEW METHODOLOGY โดยมักเลือกเอา กลุ่ม Young Talent ในองค์กรขึ้นมา และ เน้นไปในการลงทุนด้าน R&D เป็นสำคัญ Entrepreneurial Skills Set สำหรับระยะนี้ หมายถึง ความเชี่ยวชาญ และชำนาญ จากสองระยะที่ผ่านมาเป็นพื้นฐาน หากนักประกอบการมีความพร้อมในทักษะจากสองระยะที่แล้ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตัวที่จำเป็น จะพบปัญหาคือ เมื่อตัดสินใจจะไปต่อในระยะเติบโต จะ "สะดุด" และจะต้องวนกลับไปเพิ่มพื้นฐานทาง

ทักษะเหล่านั้น ซึ่งทำให้บางการประกอบการเกิดสภาวะชะงักงันในระยะเติบโต หากจะยกตัวอย่าง จะพบว่า ในจังหวะเร่งเครื่องยนต์ ในจังหวะที่ระบบเกียร์เปลี่ยนไม่ทัน หรือผิดจังหวะ ผลที่ได้รับ คือ "วิต" และอาจจะโดนคันหลังในเลนที่กำลังแข่งนั้น ชนท้ายเอา ผมกำลังบอกว่าในระยะนี้เป็นระยะเสี่ยงภัย เพราะว่ามีโอกาสพลาดพลั้งสูง ผู้เขียนเขียนจากประสบการณ์การเป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กแบบบ้าน ๆ และพอจะเคยมีประสบการณ์ทำงานในองค์กรที่มีหลายขนาดมาบ้างในต่างอุตสาหกรรม จึงเขียนบทความในวาระนี้ไว้แบบกลาง ๆ (เพื่อที่ว่าให้พวกใจแคบทั้งหลายที่ตั้งใจจะด่าจะได้ด่าได้แต่ไม่แรง เนื่องจากสังคมไทยรอผู้อื่นแบ่งปัน หรือทำให้ แต่พอมีคนมาแบ่งปันหรือทำอะไรให้ พอไม่ถูกจริตพื้นฐาน หรือความเชื่อก็มันจะก่นด่ามากกว่าจะช่วยพัฒนาและนำไปแบ่งปันต่อ) โดยทักษะแห่งการประกอบการในระยะเติบโตอย่างแข็งแรง มีดังนี้

- **ความสามารถใน Specific Hard Skills ในขั้นเชี่ยวชาญ** ซึ่งผู้เขียนจะไม่สามารถระบุให้ครบถ้วนในอุตสาหกรรมในปัจจุบัน รวมไปถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นใหม่ในทุก ๆ วันได้ ทว่า ในโลกการประกอบการที่มาจากพื้นฐานความรู้ในศตวรรษที่ 18 และได้รับการเพิ่มพูนความซับซ้อนขึ้นมาเรื่อย ๆ ตลอดสองศตวรรษที่ผ่านมา การประกอบการที่จะเติบโตได้ต้องมี Specific Hard Skills ในเรื่องที่เกี่ยวข้องแบบในระดับชำนาญการเป็นฐานทั้งสิ้น สิ่งนี้ Specific Hard Skills จะมอบให้ ผู้เขียนขอใช้คำว่า Evolutionary Entrepreneurship และ Innovation Driven Entrepreneurship (แบบหลังขอยืม Concepts จาก MIT มาใช้)
- **ความสามารถในการตรวจสอบและประเมินความพร้อมก่อนเริ่มกระบวนการเติบโต** เป็นเรื่องที่สำคัญก่อนการก้าวไปยังระยะเติบโต โดยนักประกอบการจะต้องรู้ว่าส่วนประกอบใดที่เป็น Core Competency หลักขององค์กร และส่วนใดเป็นส่วนเติมเต็ม Subsidiary Competency ซึ่งแต่ละองค์กรจะให้น้ำหนักไม่เท่ากัน โดยที่อาจจะไม่จำเป็นต้องมีศักยภาพในด้านต่าง ๆ เต็มร้อย เพราะว่าคงจะไม่ได้เริ่มต้นกันพอดีหากจะต้องรอทุกตัวเต็มร้อย
 - **การตั้งเป้าประสงค์ Vision และกำหนดวิธีการ Mission and Methodology** ซึ่งสามารถจัดหาเป้าประสงค์ในระยะนี้ได้ไหม อันที่จริงเป้าประสงค์ของการประกอบการควรปรับเปลี่ยนไปตามสถานการณ์ และสภาพแวดล้อมของการประกอบการ ในระยะการเติบโต ควรตั้งเป้าประสงค์ที่สามารถวัดค่าได้ ตัวอย่าง เช่น เติบโตในด้านใด ด้วยสมมติฐานใด และ วัดผลอย่างไร (เป็นผู้นำด้านส่วนแบ่งทางการตลาดในภาคเหนือ ภายในระยะเวลา 1 ปี เป็นต้น) VISION ที่ดี จะเป็นเหมือนปลายทางของการประกอบการในแต่ละระยะ และหมายถึง Mission ย่อย ๆ ที่จะประกอบกันเข้าเพื่อให้สามารถไปยัง VISION ที่ตั้งไว้ได้

- การแบ่งระยะของแกกออกเป็นระยะย่อย ๆ (Phasing) มีความจำเป็นทั้งในแง่จิตวิทยาการเปลี่ยนแปลง และในการวัดผล และแก้ไขในกตละด้าน **อย่าพยายามเริ่มจากขั้นตอนที่เกิดความขัดแย้งจากทีมและบุคคลากร ผู้ปฏิบัติงาน ด้วยความรู้สึกลยาก และสูญเสีย**
- การใช้หลักการจัดการ Quick Win หรือ Agile เข้ามาช่วย เป็นเรื่องที่ดี เพราะว่ ทีมจะเกิดกำลังใจ และสร้างการเรียนรู้ไปด้วยกัน ทว่า บางวิธี อาจจะไม่เหมาะสม เช่น Daily Scrum อาจจะไม่เหมาะกับบริบทขององค์กร ระดับเล็ก อาจจะต้องเอาหลักการที่ตีมาปรับบ้างเช่น Weekly Scrum แทน Daily Scrum เป็นต้น
- **ความสามารถของเงินทุน และทรัพยากรด้านอื่น ๆ** เช่น เครื่องมือที่จำเป็น ส่วนมากผู้เขียนไม่ค่อยห่วงทรัพยากรที่เป็นเงิน หรือสิ่งที่ใช้เงินแลกมาได้ ที่น่าสนใจ คือ ทรัพยากรที่มีเงินก็ไม่แน่ใจว่าจะสามารถสร้างได้ รักษาได้ หรือไม่ เพราะว่ สถานประกอบการใด ๆ ที่จะไปสู่ระยะเติบโตนั้น มักจะมีชื่อเสียง และชื่อเสียงก็สามารถเปลี่ยนเป็นเงินกู้ได้ หรือ มีความพร้อมในการหาเงินทุน จากทุนของส่วนผู้ถือหุ้น หรือเจ้าของกิจการ การอยู่รอดแล้วสิ่งนี้คือสิ่งที่เป็นผลพลอยได้ที่ติดตามมา ทรัพยากรมนุษย์ (หรือจะเรียกทุนมนุษย์ ก็แล้วแต่สะดวกใจ) เพราะว่ Competency หากไม่มีคนเก่งอาจจะใช้เงินจ้างมาได้ แต่ Loyalty และ Entrepreneurial Feeling นั้น มีเงินก็ทำไม่ได้
 - **ความรู้ และความสามารถในระดับทีม และระดับบุคคล และความพร้อมในการเปลี่ยนแปลง** การเปลี่ยนแปลงเป็นอุปสรรคสำคัญเสมอ เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่คุ้นชินของมนุษย์เป็นเรื่องที่จะโดนต่อต้านมากที่สุด จากประสบการณ์ของผู้เขียนบ่อยครั้งที่พบว่า การบังคับเปลี่ยนแปลงในเชิงนโยบาย ไม่ได้ผล และเกิดสภาวะชะงักงัน เนื่องจากการไม่พร้อมของทีม และบุคคลากร ที่เกี่ยวข้อง
 - ในระดับทีม ระยะเติบโตย่อมมีผลกระทบไปยังทุกทีมในองค์กร การสร้างให้ทีมส่วนใหญ่ที่เป็นทีมหลักในการเปลี่ยนแปลง การทำงานเป็นทีมหมายถึงการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน สามารถที่จะประสาน ช่วยเหลือ แบ่งเบา ให้กำลังใจ และเรียนรู้ไปด้วยกัน หากสถานประกอบการใด ๆ ในระยะนี้ เคยมีทีมที่ดีในระยะสร้างให้รอด ก็อย่าวางใจไป เพราะว่ในองค์กรระดับเล็ก ๆ นั้น ส่วนมาก ทีม คือ ครอบครัวและเครือญาติ หรือตัวเจ้าของเป็น

คนลงมือเสียเอง ทว่าในองค์กรระดับกลางขึ้นไป แน่แน่นอนว่าทีม อาจไม่ใช่คนที่มีความรู้ลึกเป็นเจ้าของกิจการ แต่จะต้องสร้างให้ เกิดลักษณะที่ดีของนักประกอบการ คือ เล็งเห็นเป้าหมายของ องค์กร มีความเป็น Stakeholder

- ในระดับทีม นั้น จำเป็นจะต้องมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่จำเป็นใน การทำงานร่วมกัน ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญยิ่งในระยะเติบโต Central Dashboard ง่าย ๆ ที่เกิดจากระบบ free share drive ที่มี security ระดับง่าย ๆ ไปจนถึงโซลูชันราคาแพงมีความจำเป็นที่ จะต้องพัฒนาขึ้น หรือลงทุน
- ในระดับบุคคล นั้นเป็นเรื่องยากที่สุด ที่จะทำให้ทุกคนในองค์กรอยู่ใน ระยะเติบโต และให้ความร่วมมือ ก่อนจะถึงการเปลี่ยนแปลง ผู้นำขององค์กร หรือ ผู้ประกอบการที่เป็นตัวหลัก จำเป็นจะต้อง สร้างความเข้าใจ พัฒนากลุ่มคนที่เป็น Leader ของการ เปลี่ยนแปลงให้เกิดขึ้น และให้เขาเหล่านั้นเป็นสมาชิกของทีม
- หากทีม และบุคคล ขาดความรู้ และทักษะหลักที่จะนำไปสู่ ความสำเร็จ จำเป็นจะต้องจัดหา จัดสร้าง และพัฒนาให้เกิดขึ้น ก่อน หรือควบคู่ไปในการเปลี่ยนแปลงแต่ละระยะ
- การเปลี่ยนแปลงสำคัญ แต่การรักษาทีม ให้กำลังใจควบคู่กันไป สำคัญกว่า ในวันที่การเปลี่ยนแปลงสำเร็จ คุณอาจจะเดียวตาย และไปต่อในระยะ Sustain ไม่ได้
- วิธีการสุด Classic ให้หาอ่านและพยายามทำความเข้าใจง่าย ๆ [8 Steps of Change by Kotter](#)
- **ความสามารถในการจัดการ ในระดับ Project Management** จะด้วยเหตุผลด้าน ความเสี่ยงการจัดการความเสี่ยง หรือ อิทธิพลของการจัดการแนวใหม่ เช่น LEAN หรือ การไหลหลักการที่เป็นที่นิยม (ณ ปี 2019) เช่น Agile ที่มาจากโลกของ สารสนเทศมาปรับใช้ สิ่งเหล่านี้ถูกพัฒนาขึ้นภายใต้ Project Base และจึงค่อยผ่านการ พัฒนา ให้เติบโตออกเป็น Business Unit ความรู้เรื่องการจัดการพื้นฐานต่าง ๆ เพื่อให้ Project บรรลุวัตถุประสงค์ เป็นสิ่งที่จะต้องปลูกฝัง ซึ่งในองค์กรขนาดเล็ก กลาง และองค์กรภาครัฐอาจจะไม่คุ้นชิน เช่น การทำรายงานความผิดพลาด บทเรียน และการป้องกัน ซึ่งไม่มีใครถูกจริตกับวิธีการอันเป็นค่านิยมของไทย ส่วนในองค์กร

ขนาดใหญ่ในภาคเอกชน นั้นก็ได้เอาวิธีการเหล่านี้ จาก Tech Startup หรือ บริษัท
ยักษ์ใหญ่มาปรับใช้

ท่านผู้อ่านหลายท่านอาจจะอ่านมาถึงตรงจุดนี้ และตั้งข้อสงสัยว่า เหตุใดผู้เขียนไม่มีการ Name
ชื่อ Skills อีก นั้นเป็นเพราะว่า Skill Name นั้น เป็นเรื่องพื้นฐานในการพัฒนา ซึ่งการพัฒนาขึ้นใน
ระยะต่าง ๆ ย่อมต้องการการเพิ่มพูนความเชี่ยวชาญใน Skills ต่าง ๆ และรวมไปถึง การผสม skills
เข้าด้วยกันเป็นสำคัญ ผู้เขียนจึงได้บอกเป้าหมาย แต่ไม่ระบุวิธีการ ตามระยะการเติบโตขึ้น หากท่าน
ผู้อ่านที่ไม่มีประสบการณ์ใด ๆ ได้สละเวลาอ่านมาถึงจุดนี้ แล้วแต่ไม่เข้าใจ คำแนะนำของผู้เขียนคือ
กลับไปเพิ่มประสบการณ์ และ Common Entrepreneurial Skills ก่อน เป็นสำคัญ

STAGE 4: Entrepreneurial Skills สำหรับระยะยั่งยืน (Sustainability Progress)

ระยะสุดท้ายซึ่งเป็นระยะที่ทุกฝ่ายถวิลหา แต่อาจไม่ครบ 5 วงล้อแห่ง Sustainable
Entrepreneurship ซึ่งต้องแจ้งให้ท่านผู้อ่านทราบว่า คน กับ องค์กร ปฏิสัมพันธ์ระหว่างความม
ต้องการส่วนบุคคล และโลกรอบข้างมีไม่เท่ากัน ไม่ได้ขึ้นอยู่กับขนาดขององค์กร เพราะว่าการ
ประกอบการในขนาดใด ๆ ก็สามารถที่จะมาถึงระยะนี้ได้ แต่การตีความอาจมีความแตกต่างกันไป

4 ปัจจัยหลักด้านบนเป็นความยั่งยืนที่ทุกองค์กรเฝ้ารอ ทว่า ในปัจจุบันและในอนาคต ความยั่งยืน
อีก 2 ประเภทเป็นดัชนีชี้วัด ความยั่งยืนของการประกอบการในยุค ศตวรรษที่ 21 เป็นต้นไป เนื่องจาก
Impact ของการประกอบการ ตั้งแต่ยุคปฏิวัติอุตสาหกรรม จนกระทั่ง ในช่วงก่อน ค.ศ. 2000 การ
เติบโตของการประกอบการใด ๆ เน้นหลักการใช้ทรัพยากร และมีส่วนร่วมในการสร้างสภาพสังคมน้อย
และสังคมในฐานะตลาดของการประกอบการ สิ่งแวดล้อมในฐานะแหล่งที่มาของทรัพยากร เกิดมี
ความสำคัญมากขึ้น

- **Social Sustainable** เป็นแนวคิดที่ "ตลาด" ของการประกอบการเห็นคุณค่ามากขึ้น และ
ค่านิยมของพลเมืองรุ่นใหม่ในสังคมต่าง ๆ มีผลต่อการตัดสินใจที่จะบริโภคหรือไม่ และตั้งแต่
ที่ทุกคนมีสื่อในมือในโลกของสื่อออนไลน์ ความรวดเร็ว และฐานที่กว้างขวาง ทำให้การ
ประกอบการที่มีความห่วงใยสังคม มีผลต่อจิตใจและความรู้สึกอันดีของสังคม กลับเติบโตมาก
ขึ้น ส่วนการประการธุรกิจแบบที่ไม่สนใจผลตอบรับทางสังคม หรือไม่สามารถดูแลการ
จัดการความสัมพันธ์ของสินค้า/บริการ อาจจะถูกต่อต้านได้ เราจะเห็นได้จาก การเกิดขึ้น
ของรูปแบบ CSR; Corporate Social Responsibility ที่เป็นแนวโน้มมาตั้งแต่ ปี ค.ศ. 1990
เป็นต้นมา
- **Environment Sustainable** เป็นแนวคิดที่เกิดขึ้นพร้อมกับการที่ทรัพยากรของโลกลดน้อยลง
และส่งผลกระทบต่อความเป็นอยู่ของทั้งคน และสัตว์ มีผลกระทบต่อการเป็นอยู่โดยไม่เลือก

ฐานะและสถานที่ ในรอบสามสิบปีที่ผ่าน กระแสของการตื่นตัวเรื่องโลกร้อน, มลพิษทางอากาศ และทะเล ถูกสื่อสารออกไปได้อย่างง่ายดาย และกว้างขวาง เพราะปัญหาเหล่านี้เริ่มรุนแรงและเห็นผลกระทบใกล้ตัวขึ้นมาเรื่อย ๆ ผลิตภัณฑ์หรือบริการใด ๆ ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม จะได้รับการต่อต้านจากสังคม และแน่นอนส่งผลกระทบต่อการประกอบการ เช่น เราจะเห็นเรื่อง Carbon Foot Print ในอุตสาหกรรมบริการด้านต่าง ๆ, ผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการ recycle เป็นต้น

การประกอบการสมัยใหม่อยู่บนฐานของการแบ่งปันความร่วมมือ และการจัดการทรัพยากร การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และการบริหารความสัมพันธ์กับภาคสังคม ประกอบกับความยั่งยืนด้านตัวเลขในการประกอบการ ผู้ประกอบการที่ไม่ได้สังเกตเห็นว่า การประกอบของตนจะต้องเข้ามามองถึงประเด็นทั้งสองนี้ อาจประสบปัญหาจากแนวคิดการบริโภครุ่นใหม่

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สุภาภรณ์อุดมลักษณ์ และคณะ (2563) ศึกษาสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการและกลยุทธ์ในการจัดการเรียนการสอน ที่ส่งเสริมสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการของนิสิตพยาบาล เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพแบบพรรณนา (Qualitative descriptive research) เพื่อ ศึกษาสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ และกลยุทธ์ในการจัดการเรียนการสอนที่ส่งเสริมสมรรถนะ การเป็นผู้ประกอบการของนิสิตพยาบาล ผู้ให้ข้อมูล จำนวน 20 คน คัดเลือกแบบเฉพาะเจาะจง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้างที่ผ่านการตรวจสอบความตรงเชิงโครงสร้าง จากผู้ทรงคุณวุฒิ 3 ท่าน ได้ค่าดัชนีความสอดคล้องของความเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ(CVI) เท่ากับ 0.8 เก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างเดือน เมษายน-พฤษภาคม 2563วิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) และการตรวจสอบแบบสามเส้า (Triangulation) ผลการศึกษาพบว่า สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการสำหรับนิสิตพยาบาลประกอบด้วย 1) มีทักษะในการปฏิสัมพันธ์กับบุคคล (Soft skills) คือ มีความคิดสร้างสรรค์ มีทัศนคติเชิงบวก ขยัน อดทน มีภาวะผู้นำ มีวิสัยทัศน์และทักษะในการแก้ปัญหา 2) มีทักษะในการปฏิบัติงาน (Hard skills)คือ มีความรู้และทักษะการบริหารธุรกิจยอมรับความเสี่ยงและมีความสามารถใช้เทคโนโลยี ส่วนกลยุทธ์ในการจัดการเรียนการสอนที่ส่งเสริมสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการประกอบด้วย 1)การให้ความรู้เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการทั้งในระดับหลักสูตรและสถาบัน 2)การจัดการเรียน การสอนหลากหลายรูปแบบ 3)การพัฒนาผู้สอนให้มีความพร้อม 4)การพัฒนากิจกรรมเสริมหลักสูตร และ 5)การสนับสนุนของผู้บริหารหลักสูตร ข้อเสนอแนะในการวิจัยควรมีการนำผลการศึกษาไปใช้ ในการวางแผนการจัดการเรียนการสอนและการจัดทำหลักสูตรอบรมด้านสมรรถนะการเป็น ผู้ประกอบการสำหรับนิสิตพยาบาล

วิไล พึ่งผล (2563) การพัฒนาสมรรถนะทางปัญญาเชิงธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ไทยยุคใหม่ เพื่อผลประกอบการในยุคประเทศไทย 4.0 มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาบทบาท แนวคิด และประสบการณ์ของ SMEs ไทยยุคใหม่ทางด้าน สมรรถนะทางปัญญาเชิงธุรกิจที่ส่งผลต่อผลประกอบการยุคประเทศไทย 4.0 2) ศึกษาภาคปฏิบัติจากประสบการณ์ ความสำเร็จของรูปแบบการพัฒนาผู้ประกอบการด้านสมรรถนะทางปัญญาเชิงธุรกิจของประเภทธุรกิจด้าน การผลิต การบริการ การค้าส่งและการค้าปลีก และ 3) สร้างแนวทางการพัฒนาสมรรถนะทางปัญญาเชิงธุรกิจ ของผู้ประกอบการยุคใหม่การวิจัยนี้เป็นแบบยุคหลังสมัยนิยมใหม่ (Postmodernism) ใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Methodology) เป็นแนวทางในการอธิบายและวิเคราะห์ให้ได้ประโยชน์มากที่สุด จึงใช้การคัดเลือก แบบเจาะจง (Purposive Selection) กำหนดเกณฑ์พิจารณาผู้ให้ข้อมูลหลัก จำนวนทั้งสิ้น 14คน เครื่องมือในการวิจัยครั้งนี้ คือ การวิเคราะห์เอกสาร การสัมภาษณ์เชิงลึก โดยใช้ปรากฏการณ์วิทยา (Phenomenological Approach) เป็นแนวทางด้านการกระทำและบทเรียนที่ ประสบผลสำเร็จในการจัดการธุรกิจของผู้ให้ข้อมูลหลัก ที่แสดงออกโดยการเล่าเรื่อง (Narrative Approach) ผลการวิจัย พบว่า สมรรถนะทางปัญญาเชิงธุรกิจมีอยู่ในตัวของเจ้าของธุรกิจทุกเพศทุกวัย ประกอบด้วย ความสำคัญตามลำดับ ดังนี้ 1) ความสามารถทางด้านนวัตกรรม 2) ผู้นำการเปลี่ยนแปลงที่มีศักยภาพการ สร้างทีมและให้อิสระในการคิดและการปฏิบัติงาน 3) ประสิทธิภาพการสร้างเครือข่ายที่มีทักษะการเจรจาต่อรอง 4) การจัดการความเสี่ยงอย่างสร้างสรรค์ 5) ศักยภาพการดำเนินธุรกิจเชิงรุกด้านจริยธรรม โดยการสร้าง สมรรถนะทางปัญญาเชิงธุรกิจของผู้ประกอบการ SMEs ไทยยุคใหม่ส่งผลต่อความสำเร็จด้านจัดการนวัตกรรม องค์การ ประสิทธิภาพด้านการตลาด สร้างสรรค์ และผลประกอบการ นอกจากนี้ยังมีทางด้าน 1. ความ มุ่งมั่นอย่างแรงกล้าทางธุรกิจและ 2. คุณลักษณะทางสังคมในการดำเนินธุรกิจมีผลกระทบต่อสมรรถนะทาง ปัญญาเชิงธุรกิจ ภาคปฏิบัติ ได้พบแนวทางเพื่อเตรียมความพร้อมด้านรูปแบบการพัฒนาความสามารถทาง สมรรถนะทางปัญญาเชิงธุรกิจของผู้ประกอบการยุคใหม่ด้วยวิธีการสร้างกลยุทธ์วัฒนธรรมองค์การ การลงมือ ปฏิบัติ ต่อเนื่องจนบรรลุผลตามเป้าหมาย และเจ้าของธุรกิจที่ต้องเริ่มต้นพัฒนาตนเองในการเป็นแบบอย่างที่ดี แนวทางการพัฒนา SMEs ไทยยุคใหม่เป็นประโยชน์ต่อด้านวิชาการและเชิงการจัดการสู่ยุคประเทศไทย 4.0 ตามหลักการ C-O-G-N-I-T-I-V-E เพื่อปั้นทายาทอนาคตด้วยสมรรถนะทางปัญญาเชิงธุรกิจเพิ่มเติมด้วย C-Courageous หมายถึง กล้าเปลี่ยนแปลงสู่สิ่งใหม่ O-Optimistic หมายถึง มองสิ่งต่าง ๆ รอบตัวเชิงบวก G-Good Governed หมายถึง เน้นจริยธรรมที่โปร่งใส N-Noticeable หมายถึง คิดและสร้างความแตกต่างที่ โดดเด่น I-Innovative หมายถึง สร้างนวัตกรรม T-Technology Driven หมายถึง ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี ทันสมัย I-Initiative หมายถึง ริเริ่มด้วยความรอบคอบ V-Visual หมายถึง มองการณ์ไกลอย่างเป็นรูปธรรม และ E-Enthusiastic หมายถึง กระตือรือร้นด้านการแข่งขัน

ทวี วัชรเกียรติศักดิ์ (2561) การพัฒนารูปแบบความสำเร็จในการประกอบการสำหรับวิสาหกิจรายย่อยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้างของความสำเร็จในการประกอบการ การมุ่งเน้นตลาด และสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย ปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการ และพัฒนาและประเมินผลรูปแบบการศึกษารูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเป็นการศึกษาจากผู้ประกอบการธุรกิจรายย่อยทั้งหมดในจังหวัด นครราชสีมา สุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิผู้ประกอบการระดับอำเภอและสุ่มอย่างง่ายในพื้นที่ 551 ตัวอย่าง ด้วยแบบสอบถามระดับความคิดเห็น ใช้สถิติทดสอบและวิเคราะห์สมการโครงสร้าง ผลการศึกษาแสดงความสอดคล้อง กลมกลืนจากค่า $\chi^2 = 465.517$ (df=233, p=0.00), $\chi^2/df = 1.998$, GFI = 0.933, AGFI = 0.914, IFI = 0.972, TLI = 0.967, CFI = 0.972, และ RMSEA = 0.043 สรุปได้ว่า สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้านความมุ่งมั่น สร้างสรรค์ประโยชน์จากโอกาส การสร้างความสัมพันธ์และเครือข่าย และการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์มีความสัมพันธ์โดยตรงเชิงบวกกับการมุ่งเน้นตลาด ด้วยอิทธิพลร้อยละ 80.9 และส่งผลเชิงบวกต่อความสำเร็จเมื่อมีการมุ่งเน้นตลาด เมื่อรวมกับทักษะการจัดการเชิงระบบ มีความสัมพันธ์เชิงบวกโดยตรง ด้วยอิทธิพลร้อยละ 63.3 ปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการเป็นการดำเนินการเชิงวิจัยคุณภาพที่ใช้ความคิดเห็นจากความสัมพันธ์ เชิงโครงสร้าง เชื่อมโยงกับการหนุนเสริมของรัฐ โดยสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ หรือผู้มีบทบาทเกี่ยวข้อง 20 ราย พบว่า ผู้ประกอบการและผู้รับผิดชอบภาครัฐ ต้องสร้างคุณค่าภายในจากต้นทาง กลางทาง และปลายทางภายในตนเอง และร่วมกันเชื่อมร้อยเป็นห่วงโซ่คุณค่า รูปแบบที่พัฒนาขึ้น มีองค์ประกอบ คือ แนวคิดและหลักการวัตถุประสงค์ คุณลักษณะที่ต้องพัฒนา วิธีการ และขั้นตอนในการพัฒนา และเงื่อนไขการพัฒนา และใช้การประเมินเชิงคุณภาพจากกลุ่มเป้าหมายผู้ทรงคุณวุฒิ และ ผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้อง 10 ราย ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก พบว่า รูปแบบมีความเหมาะสมตามมาตรฐาน นำไปใช้ ประโยชน์ได้

จุรีวัลย์ ภัททีวุฒิ (2563) คุณลักษณะภาวะผู้นำ ที่ส่งผลต่อแรงจูงใจในการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาชั้นปีที่ 3 และปีที่ 4 คณะบริหารธุรกิจและการบัญชีมหาวิทยาลัยราชภัฏร้อยเอ็ดมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษา ระดับ ภาวะผู้นำและแรงจูงใจในการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาชั้นปีที่ 3 และชั้นปีที่ 4 คณะบริหารธุรกิจและการบัญชีมหาวิทยาลัยราชภัฏร้อยเอ็ด 2) เปรียบเทียบภาวะผู้นำและแรงจูงใจในการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาจำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคล และ 3) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะภาวะผู้นำ กับแรงจูงใจและคุณลักษณะภาวะผู้นำ ที่ส่งผลต่อแรงจูงใจในการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างได้แก่นักศึกษาชั้นปีที่ 3 และชั้นปีที่ 4 คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี จำนวน 380 คน วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนาการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว การวิเคราะห์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน และการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ ผลการวิจัยพบว่า นักศึกษา มีภาวะผู้นำ อยู่ในระดับมาก แรงจูงใจในการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาอยู่ในระดับมาก นักศึกษาที่มีเพศ ชั้นปี สาขาวิชา

ต่างกันมีภาวะผู้นำแตกต่างกัน นักศึกษาที่มีเพศและสาขาวิชาต่างกัน มีแรงจูงใจในการเป็นผู้ประกอบการ แตกต่างกัน ภาวะผู้นำมีความสัมพันธ์เชิงบวกและส่งผลต่อแรงจูงใจในการเป็นผู้ประกอบการ โดยภาวะผู้นำด้านทักษะทางสังคมส่งผล ต่อแรงจูงใจในการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามากที่สุด

สุภาภรณ์ ไตโสภณและวาริรัตน์ แก้ววไร(2562) พัฒนาหลักสูตรเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ตามแนวคิดการฝึกทางปัญญาจากต้นแบบ สำหรับนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาหลักสูตรเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ตามแนวคิดการฝึกทางปัญญาจากต้นแบบ สำหรับนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง วิธีการดำเนินการวิจัยเป็นการวิจัยและพัฒนามี 4 ขั้นตอน คือ 1) การศึกษาสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการที่จำเป็นสำหรับนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง 2) การสร้างและตรวจสอบคุณภาพของหลักสูตรเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ตามแนวคิดการฝึกทางปัญญาจากต้นแบบ สำหรับนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง 3) การศึกษาผลการใช้หลักสูตรเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ตามแนวคิดการฝึกทางปัญญาจากต้นแบบ สำหรับนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง 4) การประเมินหลักสูตรเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ตามแนวคิดการฝึกทางปัญญาจากต้นแบบ สำหรับนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง กลุ่มทดลองที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ นักศึกษาแผนกวิชาการตลาดและการจัดการทั่วไป วิทยาลัยอาชีวศึกษาอุดรดิตถ์ จำนวน 24 คน เครื่องมือวิจัยประกอบด้วย แบบวัดความรู้ความเข้าใจการเป็นผู้ประกอบการ มีลักษณะเป็นแบบปรนัยชนิดเลือกตอบ 5ตัวเลือก แบบประเมินทักษะการเป็นผู้ประกอบการ มีลักษณะเป็นแบบมาตราประมาณค่าที่กำหนดเกณฑ์คุณภาพ 3 ระดับ แบบประเมินคุณลักษณะส่วนบุคคลต่อการเป็นผู้ประกอบการ มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่าที่กำหนดเกณฑ์คุณภาพ 3 ระดับ โดยผู้สอนเป็นผู้ประเมิน และแบบประเมินความคิดเห็นของนักศึกษาที่มีต่อการจัดการเรียนการสอนตามหลักสูตร วิเคราะห์ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ทดสอบที่ การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา ผลการวิจัย พบว่า

1. การศึกษาสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการที่จำเป็นสำหรับนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พบว่า 1) สมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ประกอบด้วย ด้านความรู้ความเข้าใจการเป็นผู้ประกอบการ ได้แก่ ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ แบบจำลองธุรกิจ การจัดการธุรกิจ การจัดการตลาด การผลิตและการดำเนินงาน การบริหารทรัพยากรบุคคล การจัดการการเงินและการลงทุน แผนธุรกิจ การติดต่อสื่อสารและเครือข่ายทางธุรกิจ และการบริหารงานและดำเนินงานในองค์กร ด้านทักษะการเป็นผู้ประกอบการ ได้แก่ ความสามารถในการปฏิบัติงานและความสามารถการมีปฏิบัติสัมพันธ์ และด้านคุณลักษณะส่วนบุคคลต่อการเป็นผู้ประกอบการ ได้แก่ ด้านแรงจูงใจในการปฏิบัติงานและด้านอัตมโนทัศน์ 2) แนวทางการจัดการเรียนการสอนที่

เสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ มีการจัดกิจกรรมการเรียนรู้โดยใช้กระบวนการกลุ่มฝึกให้ผู้เรียนแสวงหาความรู้ด้วยตนเอง เน้นการฝึกปฏิบัติ และมีกรณีตัวอย่างประกอบหรือสถานการณ์ที่น่าสนใจ เพื่อให้ผู้เรียนเห็นแบบอย่างที่ดี ผู้สอนเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือแนะนำเมื่อผู้เรียนเกิดปัญหาจนกระทั่งผู้เรียนสามารถปฏิบัติงานจนสำเร็จ และ 3) การวัดและประเมินผล มีการวัดประเมินผลการเรียนรู้ให้ครอบคลุม 3 ด้าน คือ ด้านความรู้ด้วยแบบทดสอบ ด้านทักษะด้วยแบบประเมินทักษะและด้านคุณลักษณะส่วนบุคคลด้วยแบบประเมินคุณลักษณะส่วนบุคคล

2. หลักสูตรเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ตามแนวคิดการฝึกทางปัญญาจากต้นแบบ สำหรับนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง มีองค์ประกอบ 8 องค์ประกอบ คือ หลักการและเหตุผล จุดประสงค์รายวิชา สมรรถนะรายวิชา คำอธิบายรายวิชา เนื้อหาสาระ กิจกรรมการเรียนรู้ สื่อและแหล่งเรียนรู้ การวัดและประเมินผล นำวิธีการสอนตามแนวคิดการฝึกทางปัญญาจากต้นแบบมาประยุกต์ใช้ในกิจกรรมการเรียนรู้ เพื่อให้ผู้เรียนเกิดสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการด้วยกระบวนการ 6 ขั้นตอน ดังนี้ 1) การเตรียมการ 2) การเป็นต้นแบบ 3) การเป็นผู้ชี้แนะและการให้ความช่วยเหลือ 4) การสะท้อนคิด 5) การไตร่ตรองความคิด 6) การต่อยอดประสบการณ์ ผู้เชี่ยวชาญให้ความเห็นว่า หลักสูตรและเอกสารประกอบหลักสูตรมีความเหมาะสมในระดับมากที่สุด ผลการทดลองใช้ พบว่า หลักสูตรมีความเป็นไปได้ในการนำไปสู่การปฏิบัติ

3. ผลการใช้หลักสูตร พบว่า นักศึกษาที่ได้รับการสอนโดยหลักสูตรที่พัฒนาขึ้น มีความรู้ความเข้าใจการเป็นผู้ประกอบการหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 นักศึกษามีทักษะการเป็นผู้ประกอบการหลังเรียนสูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนดร้อยละ 75 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และนักศึกษามีคุณลักษณะส่วนบุคคลต่อการเป็นผู้ประกอบการหลังเรียนสูงกว่าก่อนเรียนมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

4. ผลการประเมินหลักสูตร พบว่า นักศึกษามีความคิดเห็นต่อการจัดการเรียนการสอนตามหลักสูตรในระดับมาก และผู้ที่เกี่ยวข้องกับหลักสูตรให้ความเห็นว่า หลักสูตรมีความเหมาะสมในระดับมากทั้งด้านปัจจัยนำเข้า ด้านกระบวนการ และด้านผลผลิต ซึ่งหลักสูตรมีความเหมาะสมกับระดับของผู้เรียน มีทฤษฎีรองรับที่ชัดเจน และมีกิจกรรมการเรียนการสอนที่สามารถนำไปพัฒนาผู้เรียนได้

สุดถจจจ สุดแก้ว (2563) ศึกษาารูปแบบการเรียนร้การสร้การสร้ทักษะผู้ประกอบการของกร้ครุผู้สอนสำนักรงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและตามอัธยาศัยในประเทศไทยในบริบทการศึกษานอกระบบ ดำเนินการภายใต้บริบทการเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านโครงสร้างของระบบเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมและเทคโนโลยีโดยเฉพาะการเปิดเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนได้ส่งผลต่อวิถีชีวิตของคนไทยไม่มากนัก้อยซึ่งการเปลี่ยนแปลงในระดับภูมิภาคที่เกิดขึ้นย่อมเป็นไปตามกลไกของระบบเศรษฐกิจ จึงท ำให้การพัฒนาระบบเศรษฐกิจในระดับชุมชนทั้งในด้านการสร้างงานสร้างอาชีพ และสร้างโอกาสให้แก่ผู้ประกอบการรายย่อยในระดับชุมชนมีความจำเป็นต้องปรับตัวเข้ากับสถานการณ์

และสภาวะแวดล้อมใหม่ ๆ ที่มีการแข่งขันมากยิ่งขึ้น ในขณะที่ยวณการส่งเสริมการสร้างทักษะความเป็นผู้ประกอบการในประเทศไทยได้รับการสนับสนุนอย่างแพร่หลายทั้งในส่วนของภาครัฐและภาคเอกชนที่มีการสนับสนุนและให้แหล่งเงินทุนในการเริ่มต้นและประกอบกิจการธุรกิจ ดังนั้นการส่งเสริมและสนับสนุนการเรียนการสอนในการเป็นผู้ประกอบการถือเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาการศึกษาและนโยบายในการพัฒนาเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมในระดับประเทศสำหรับประเทศไทย การเปลี่ยนแปลงของสังคมโลกมีผลทำให้คนไทยและสังคมไทย ต้องปรับตัวให้ทันกับสภาวะการเปลี่ยนแปลงดังที่ได้กล่าวมา ซึ่งปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้คนเผชิญการเปลี่ยนแปลงคือ การพัฒนาทักษะและการสนับสนุนการเรียนการสอน เพื่อให้มีทักษะใน การประกอบอาชีพ และการสร้างคุณค่าสิ่งใหม่ๆ ให้กับ สังคม ชุมชนและระบบเศรษฐกิจรวมทั้งเป็นการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันในโลกสมัยใหม่ ดังนั้นสิ่งแรกที่ต้องสนับสนุนให้เกิดขึ้นในประเทศไทยอีกด้านหนึ่ง คือ การพัฒนาคนให้มีศักยภาพในการสร้างทักษะการเป็นผู้ประกอบการ เพื่อร่วมกันพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศให้ก้าวหน้าและเทียบเท่าอารยประเทศที่ได้พัฒนาแล้ว งานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์ในการหารูปแบบการเรียนการสอนทักษะที่สำคัญในการเป็นผู้ประกอบการของ สานักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและตามอัธยาศัย(กศน.) ในประเทศไทยในบริบทการศึกษานอกระบบ (Non-formal Education) โดยใช้เครื่องมือหลักคือการสัมภาษณ์เชิงการสนทนากลุ่ม (Focus Group) โดยมีขนาดกลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย อาจารย์ผู้สอนในการศึกษานอกระบบจากพื้นที่ ทุกภูมิภาคในประเทศไทยจำนวน 2 กลุ่ม โดยคิดรวมเป็นผู้ให้ข้อมูลคนสำคัญ 8 ตัวอย่าง ของหน่วยงานการศึกษานอกหลักสูตรและการศึกษาตามอัธยาศัย (กศน.) โดยใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Directed Content Analysis) การจัดข้อมูลให้เป็นระบบ และใช้วิธีบรรยาย เชื่อมโยงกับสิ่งที่ศึกษา ทำการสังเคราะห์ ค้นหาแบบแผนและตีความข้อมูล ที่ผู้วิจัยได้รวบรวมมา รายงานการศึกษาที่เป็นแนวทางเพื่อใช้ในการวางแผนและออกแบบการสนับสนุนการเรียนการสอนในการสร้างทักษะผู้ประกอบการในบริบทการศึกษานอกระบบ (Non-formal Education) ให้ผู้เรียนได้มีทักษะความเป็นผู้ประกอบการ โดยอ้างอิงข้อมูลที่ได้จากการวิจัยในการลงพื้นที่

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “รูปแบบการเรียนรู้เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ สำหรับ นักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร” เป็นการวิจัยและพัฒนา ดำเนินการวิจัย 2 ขั้นตอนหลัก คือการพัฒนาารูปแบบการเรียนรู้และศึกษา ประสิทธิภาพของรูปแบบ การเรียนรู้ แบ่งออกเป็น 4 ระยะ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การพัฒนารูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้าง เสริมสมรรถนะด้านการเป็น ผู้ประกอบการ สำหรับนักศึกษามี 2 ระยะ คือ

ระยะที่ 1 การวิเคราะห์สภาพการณ์ (situation analysis) ที่เกี่ยวข้องกับสมรรถนะด้านการ เป็นผู้ประกอบการ ดำเนินการโดย

1.1 วิเคราะห์เอกสารนโยบาย วิสัยทัศน์ หลักสูตร การจัดการเรียนการสอนทั้งในและเสริม หลักสูตรของ นักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร และ สังเคราะห์ แนวคิดการสร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ จากเอกสารและ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นกรอบแนวคิด การพัฒนารูปแบบการเรียนรู้ พบว่า คณะศิลป ศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร มีรายวิชาการที่ส่งเสริมการเป็น ผู้ประกอบการ แต่ยังไม่ชัดเจนในนโยบายตลอดจนกระบวนการพัฒนา และ ประเมินสมรรถนะนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์อย่างเป็นระบบ วิเคราะห์หลักสูตรพบว่า มี เนื้อหาสาระเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ หลายรายวิชาที่กระจายอยู่ในชั้นปีต่าง ๆ เป็นการจัดการเรียนการสอนที่แยกขาดจากกันเป็นรายวิชา ขาดการ สังเคราะห์องค์ ความรู้ภาพรวม ผลการสังเคราะห์องค์ความรู้จากการทบทวนวรรณกรรม พบว่า การ พัฒนาคุณภาพการศึกษาอย่างต่อเนื่อง มีเครื่องมือสำคัญคือวงจรคุณภาพของ Deming WE(6) และแนวคิดการเรียนรู้เชิงรุก ซึ่งเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ การศึกษาในวิชาชีพมีการ จัดการเรียนรู้โดย ให้ผู้เรียนเป็นศูนย์กลางและให้ผู้เรียนเป็นผู้ลงมือปฏิบัติ เน้นการฝึก ปฏิบัติในสถานการณ์จริงเพื่อให้ผู้เรียนนำ ความรู้และทักษะไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ผู้เรียนจะต้องเรียนรู้ผ่านประสบการณ์และสะท้อนคิดเพื่อเปลี่ยน ประสบการณ์เป็น น ความรู้ตามแนวคิดการเรียนรู้เชิง ประสบการณ์

1.2 ศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้สมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการเพื่อใช้กำหนดเป้า หมาย การพัฒนา และประเมินสมรรถนะนักศึกษา ด้วยกระบวนการวิจัยเพื่อวิเคราะห์ องค์ประกอบเชิงสำรวจ (exploratory factor analysis: EFA) กลุ่มตัวอย่างอาจารย์

คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร รวม จำนวน 45 คน ในปี การ ศึกษา 2565

1.3 ประเมินระดับสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ อายุของนักศึกษา กับกลุ่มตัวอย่าง นักศึกษา ชั้นปีที่ 1-4 ปีการศึกษา 2565 คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร จำนวน 468 คน ด้วยเครื่องมือ ประเมินสมรรถนะที่พัฒนาขึ้นในขั้นตอน ที่ 1.2 แบบ ประเมินมีค่าความเที่ยงระหว่าง 0.67-1.00 และค่าความ เชื่อมั่นสัมประสิทธิ์ แอลฟา ของครอนบาค เท่ากับ 0.974

ระยะที่ 2 การสร้างและพัฒนารูปแบบการเรียนรู้ (de' - sign and development) มี วัตถุประสงค์เพื่อออกแบบการ เรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ

2.1 ผู้วิจัยได้นำข้อมูลผลการศึกษาระยะที่ 1 เข้าสู่ที่ประชุมกลุ่มเพื่อร่วมกันกำหนดนโยบาย และวิสัยทัศน์ของหน่วยงานให้สอดคล้องกับเข็มมุ่งของศูนย์ความเป็นเลิศด้านการเป็นผู้ประกอบการ โดยกำหนดวิสัยทัศน์ใหม่ ให้ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร “เป็น สถาบัน อุดมศึกษา ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมี สมรรถนะสูงด้านการเป็นผู้ประกอบการเป็นที่ ยอมรับในระดับประเทศ และอาเซียน”

2.2 ผู้วิจัยร่างรูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้างเสริม สมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ ตาม แนวคิดที่ สั่งเคราะห์ขึ้นจากการศึกษาระยะที่ 1

2.3 จัดทำร่าง “คู่มือการใช้รูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ สำหรับ นักศึกษา” ประกอบด้วย 3 ส่วน ส่วนที่ 1 รูป แบบการเรียนรู้ ได้แก่ นิยาม และองค์ประกอบของรูป แบบ คือ แนวคิดหลักการ กระบวนการจัดการเรียนรู้ สมรรถนะเป้าหมาย และการประเมินผล ส่วนที่ 2 การนำ รูปแบบการเรียนรู้ไปใช้ในการจัดเรียนรู้ และส่วนที่ 3 แผนการ เรียนการสอน

2.4 ตรวจสอบคุณภาพของร่างรูปแบบการเรียนรู้ เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะด้านการพยาบาล ผู้สูงอายุ ในข้อ 2.2 และร่างคู่มือการใช้รูปแบบการเรียนรู้ ในข้อ 2.3

ขั้นตอนที่ 2 การศึกษาประสิทธิผลของรูปแบบการ เรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะด้าน การเป็นผู้ประกอบการ

ระยะที่ 3 การนำรูปแบบการเรียนรู้ไปใช้ มีวัตถุประสงค์เพื่อหาประสิทธิผลของรูปแบบการ เรียนรู้เพื่อ สร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ

ระยะที่ 4 การปรับปรุงรูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้าง เสริมสมรรถนะด้านการเป็น ผู้ประกอบการ

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การวิจัยเรื่อง “รูปแบบการเรียนรู้เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ สำหรับ นักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร” เป็นการวิจัยและพัฒนา ดำเนินการวิจัย 2 ขั้นตอนหลัก มีผลการศึกษา ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การพัฒนารูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้าง เสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ สำหรับนักศึกษามี 2 ระยะ คือ

ระยะที่ 1 การวิเคราะห์สภาพการณ์ (situation analysis) ที่เกี่ยวข้องกับสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ ดำเนินการโดย

1.1 วิเคราะห์เอกสารนโยบาย วิสัยทัศน์ หลักสูตร การจัดการเรียนการสอนทั้งในและเสริมหลักสูตรของ นักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร และสังเคราะห์ แนวคิดการสร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ จากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นกรอบแนวคิด การพัฒนารูปแบบการเรียนรู้ พบว่า คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร มีรายวิชาการที่ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ แต่ยังไม่ชัดเจนและนโยบายตลอดจนกระบวนการพัฒนา และประเมินสมรรถนะนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์อย่างเป็นระบบ วิเคราะห์หลักสูตรพบว่า มีเนื้อหาสาระเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ หลายรายวิชาที่กระจายอยู่ในชั้นปีต่าง ๆ เป็นการจัดการเรียนการสอนที่แยกขาดจากกันเป็นรายวิชา ขาดการ สังเคราะห์องค์ความรู้ภาพรวม ผลการสังเคราะห์องค์ความรู้จากการทบทวนวรรณกรรม พบว่า การพัฒนาคุณภาพ การศึกษาอย่างต่อเนื่อง มีเครื่องมือสำคัญคือวงจรคุณภาพของ Deming WE(6) และแนวคิดการเรียนรู้เชิงรุก ซึ่งเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ การศึกษาในวิชาชีพมีการจัดการเรียนรู้โดย ให้ผู้เรียนเป็นศูนย์กลางและให้ผู้เรียนเป็นผู้ลงมือปฏิบัติ เน้นการฝึกปฏิบัติในสถานการณ์จริงเพื่อให้ผู้เรียนนำ ความรู้และทักษะไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ผู้เรียนจะต้องเรียนรู้ผ่านประสบการณ์และสะท้อนคิด เพื่อเปลี่ยน ประสบการณ์เป็น ความรู้ตามแนวคิดการเรียนรู้เชิง ประสบการณ์

1.2 ศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้สมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการเพื่อใช้กำหนด เป้าหมาย การพัฒนา และประเมินสมรรถนะนักศึกษา ด้วยกระบวนการวิจัยเพื่อวิเคราะห์ องค์ประกอบเชิงสำรวจ (exploratory factor analysis: EFA) กลุ่มตัวอย่างอาจารย์ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร รวม จำนวน 45 คน ในปีการ ศึกษา 2565

ผลการศึกษาพบว่า องค์ประกอบสมรรถนะด้านการ เป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร ประกอบด้วย 4 สมรรถนะ ได้แก่ (1)

สมรรถนะด้านการส่งเสริมการคิดแบบองค์รวม มี 14 ตัวบ่งชี้ (2) สมรรถนะด้านการใช้หลักฐานเชิงประจักษ์ มี 8 ตัวบ่งชี้ (3) สมรรถนะด้านการเสริมสร้างพลังอำนาจ และคุณภาพการดูแล มี 11 ตัวบ่งชี้ และ (4) สมรรถนะ ด้านจริยธรรม มี 8 ตัวบ่งชี้ โดยตัวบ่งชี้สมรรถนะ จำนวน 41 ตัวบ่งชี้ จากจำนวน ตัวบ่งชี้ทั้งหมด 42 ตัวบ่งชี้ มีความเที่ยงตรงตามสภาพ จริง ซึ่งผู้บริหาร คำนวณองค์ประกอบ ทั้ง 4 องค์ประกอบ และตัวบ่งชี้ 41 ตัวบ่งชี้ ไปประยุกต์ใช้ในการกำหนดนโยบายและกรอบทิศทาง การบริหารจัดการ การจัดทำแผนกลยุทธ์ แผนการพัฒนา ทรัพยากรบุคคลและสิ่งสนับสนุนการจัดการ เรียนการสอน การบริการวิชาการ ตลอดจนการพัฒนา นักศึกษา เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะด้านการ เป็นผู้ประกอบการให้กับนักศึกษา

1.3 ประเมินระดับสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ อายุของนักศึกษา กับกลุ่ม ตัวอย่างนักศึกษา ชั้นปีที่ 1-4 ปีการศึกษา 2565 คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล พระนคร จำนวน 468 คน ด้วยเครื่องมือ ประเมินสมรรถนะที่พัฒนาขึ้นในขั้นตอนที่ 1.2 แบบ ประเมินมีค่าความเที่ยงระหว่าง 0.67-1.00 และค่าความ เชื่อมั่นสัมประสิทธิ์ อัลฟาของครอนบาค เท่ากับ 0.974

ผลการศึกษาพบว่า นักศึกษามีสมรรถนะภาพ รวมอยู่ในระดับมาก โดยมีสมรรถนะรายด้าน ระดับมาก 3 ด้าน ระดับปานกลาง 1 ด้าน ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านจริยธรรม ด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำ สุดคือด้านการใช้หลัก ฐานเชิงประจักษ์ ดังตารางที่ 1 ผู้วิจัยได้นำข้อมูลและ แนวคิดจากระยะที่ 1 มา เป็นพื้นฐานการสร้างและพัฒนา รูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะด้านการ เป็นผู้ประกอบการ สำหรับนักศึกษา ในระยะที่ 2

ระยะที่ 2 การสร้างและพัฒนา รูปแบบการเรียนรู้ (de - sign and development) มี วัตถุประสงค์เพื่อออกแบบการ เรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ดำเนินการ ดังนี้

2.1 ผู้วิจัยได้นำข้อมูลผลการศึกษาระยะที่ 1 เข้าสู่ที่ประชุมกลุ่มเพื่อร่วมกันกำหนดนโยบาย และวิสัยทัศน์ของหน่วยงานให้สอดคล้องกับเข็มมุ่งของศูนย์ความเป็นเลิศด้านการเป็นผู้ประกอบการ โดยกำหนดวิสัยทัศน์ใหม่ ให้ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร “เป็น สถาบัน อุดมศึกษา ผลิตบัณฑิตที่มีคุณภาพ และมี สมรรถนะสูงด้านการเป็นผู้ประกอบการเป็นที่ ยอมรับในระดับประเทศ และอาเซียน”

2.2 ผู้วิจัยร่างรูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้างเสริม สมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ ตาม แนวคิดที่ สังเคราะห์ขึ้นจากการศึกษาระยะที่ 1

2.3 จัดทำร่าง “คู่มือการใช้รูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะด้านการ เป็นผู้ประกอบการ สำหรับ นักศึกษา” ประกอบด้วย 3 ส่วน ส่วนที่ 1 รูป แบบการเรียนรู้ได้แก่ นิยาม และองค์ประกอบของรูป แบบ คือ แนวคิดหลักการ กระบวนการจัดการเรียนรู้ สมรรถนะเป้าหมาย

และการประเมินผล ส่วนที่ 2 การนำ รูปแบบการเรียนรู้ไปใช้ในการจัดเรียนรู้ และส่วนที่ 3 แผนการเรียนการสอน

2.4 ตรวจสอบคุณภาพของร่างรูปแบบการเรียนรู้ เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะด้านการพยาบาล ผู้สูงอายุ ในข้อ 2.2 และร่างคู่มือการใช้รูปแบบการเรียนรู้ ในข้อ 2.3

เครื่องมือที่ใช้ในการตรวจสอบคุณภาพรูปแบบการเรียนรู้ และคู่มือการใช้รูปแบบการเรียนรู้ ได้แก่ แบบประเมินความเหมาะสม ความสอดคล้องของรูปแบบการเรียนรู้ และคู่มือการใช้รูปแบบการเรียนรู้ประเมินโดย ผู้ทรงคุณวุฒิ 3 ท่าน เลือกแบบเจาะจงเป็นผู้ทรงคุณวุฒิ ด้านการพยาบาล ผู้สูงอายุ 2 ท่าน และด้านการวัดและ ประเมินผล 1 ท่าน วิเคราะห์ความสอดคล้องด้วยค่าดัชนี ความสอดคล้อง (Item-objective congruence: IOC) วิเคราะห์ความเหมาะสมของรูปแบบและคู่มือโดย ใช้การ วิเคราะห์เนื้อหาเพื่อนำข้อมูลและผลการประเมินมา ประชุมปรึกษาร่วมกับทีมวิจัย ดำเนินการ ปรับปรุงตามข้อ เสนอแนะ ผลการตรวจสอบคุณภาพพบว่า รูปแบบและ คู่มือการใช้รูปแบบ มีค่า IOC ระหว่าง 0.67-1.00 โดย ผู้ทรงคุณวุฒิให้ข้อเสนอแนะว่าควรมีการอธิบายรูปแบบ การเรียนรู้ให้ชัดเจน และจัดทำแผนการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับแนวคิดที่ใช้เป็นฐานในการพัฒนารูปแบบ

ขั้นตอนที่ 2 การศึกษาประสิทธิผลของรูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ

ระยะที่ 3 การนำรูปแบบการเรียนรู้ไปใช้ มีวัตถุประสงค์เพื่อหาประสิทธิผลของรูปแบบการเรียนรู้เพื่อ สร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ นักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ ปีการศึกษา 2565 จำนวน 88 คน ปีการศึกษา 2565 จำนวน 86 คน กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ อาจารย์ผู้สอนในรายวิชาที่ มีการนำรูปแบบไปใช้ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและการตรวจสอบคุณภาพ เครื่องมือ

ผลการศึกษา

1. รูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการสำหรับนักศึกษา คณะศิลปศาสตร์ เป็นกรอบ แนวคิดเชิงโครงสร้างการจัดการเรียนรู้ เรียกชื่อว่า CAN Model ซึ่งใช้เป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ ประกอบด้วย (1) Concepts และ (2) Active learning โดยมีรายละเอียด ดังนี้

C: Concepts คือแนวคิดและสิ่งที่นำมาเป็นปัจจัยนำเข้าในการจัดการเรียนรู้ ประกอบด้วยแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ ความต่อเนื่องของการพัฒนาทักษะ การจัดการศึกษา ระดับอุดมศึกษา และแนวคิดการพัฒนาคุณภาพการ ศึกษาอย่างต่อเนื่อง

A: Active learning กระบวนการจัดการเรียนรู้เพื่อ ให้เกิดสมรรถนะที่ต้องการใช้การเรียนรู้เชิงรุก ซึ่งเป็นการ จัดการเรียนการสอนที่ผู้เรียนมีส่วนร่วมในกระบวนการ ของการเรียนการสอน เน้น 2 องค์ประกอบที่สำคัญคือ การมีส่วนร่วมในกิจกรรม (experiencing) และการ สะท้อนประสบการณ์

(reflecting) ซึ่งสอดคล้องกับ แนวคิดการเรียนรู้เชิงประสบการณ์ ในขั้นของการจัด ประสบการณ์ และการสะท้อนคิดการเรียนรู้ ใช้การเรียนรู้ แบบโครงงานเป็นฐาน เพื่อสรุปลองความรู้รอบตัว การนำไปใช้ และการเรียนรู้แบบใช้การจัดการรายกรณี

2. ประสิทธิภาพของรูปแบบการจัดการเรียนรู้เพื่อสร้าง เสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ

2.1 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยทัศนคติของนักศึกษา ระหว่างชั้นปีที่ 1 ปีการศึกษา 2558 (Mean=112.45, SD=24.16) และชั้นปีที่ 4 ปีการศึกษา 2561 (Mean=120.47, SD=14) ด้วยสถิติ Paired t-test พบว่า ค่าเฉลี่ยทัศนคติของนักศึกษาในชั้นปีที่ 4 เพิ่มขึ้นจากชั้นปีที่ 1 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.012

2.2 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ โดยวิเคราะห์ พัฒนาการสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา จากการวัด 3 ครั้ง ระหว่างชั้นปี 2-4 ปี โดยวัดปี ละครั้งด้วยสถิติวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบวัดซ้ำ (one-way repeated measures ANOVA) พบว่า มีความแตกต่างกันอย่างน้อย 1 คู่อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

2.3 ผลการประเมินความคิดเห็นของนักศึกษาต่อรูปแบบการเรียนรู้ ส่งผลต่อสมรรถนะในด้าน ต่างๆ ดังนี้

2.3.1 ด้านการส่งเสริมการคิดแบบองค์รวม นักศึกษา ได้รับประสบการณ์ในการทดลองการเป็นผู้ประกอบการทำให้มีประสบการณ์ส่งเสริมการคิดแบบองค์รวมได้ชัดเจนมาก

2.3.2 ด้านการใช้ผลงานวิจัย นักศึกษาได้สืบค้น ข้อมูลจากฐานข้อมูลต่าง ๆ ที่ทันสมัยและมีความ น่าเชื่อถือ เช่น CINAHL, MEDLINE, PUBMED เป็นต้น และสามารถอ่านและทำความเข้าใจบทความวิจัยเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ

2.4 ผลการประเมินรูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ พบว่า ผล การสร้างเสริมสมรรถนะโดยภาพรวม นักศึกษา มีสมรรถนะเพิ่มขึ้นตามระดับชั้นปี ปัญหา หรืออุปสรรค ในการใช้รูปแบบคือ นักศึกษา ยังไม่สามารถเข้าถึงฐาน ข้อมูลหลักฐานเชิงประจักษ์ที่มีคุณภาพ รวมทั้งการอ่าน และการวิเคราะห์ข้อมูลจากหลักฐานเชิงประจักษ์เป็นเรื่อง ที่ต้องใช้เวลาและ พื้นฐานด้านการวิจัยมากและสถาบัน ต้องเตรียมความพร้อมทั้งผู้เรียน ผู้สอน และครูพี่เลี้ยง ในเรื่อง การใช้หลักฐานเชิงประจักษ์อย่างเป็นระบบก่อน ผู้สอนจึงมีความคิดเห็นว่าควรปรับสมรรถนะด้านการ ใช้ หลักฐานเชิงประจักษ์ เป็นด้านการใช้ผลงานวิจัย ซึ่งใช้การเรียนรู้แบบใช้วิจัยเป็นฐาน (Research based learning) น่าจะมีความเหมาะสมกว่า

บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอ

การวิจัยเรื่อง “รูปแบบการเรียนรู้เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ สำหรับ นักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร” เป็นการวิจัยและพัฒนา ดำเนินการวิจัย 2 ขั้นตอนหลัก มีผลการศึกษา ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การพัฒนารูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้าง เสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ

ขั้นตอนที่ 2 การศึกษาประสิทธิผลของรูปแบบการ เรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ

ซึ่งผู้วิจัยสรุปผลการศึกษา ดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

ระยะที่ 1 การวิเคราะห์สภาพการณ์ (situation analysis) ที่เกี่ยวข้องกับสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ ดำเนินการโดย

วิเคราะห์เอกสารนโยบาย วิสัยทัศน์ หลักสูตร การจัดการเรียนการสอนทั้งในและเสริม หลักสูตรของ นักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร และสังเคราะห์ แนวคิดการสร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ จากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นกรอบแนวคิด การพัฒนารูปแบบการเรียนรู้ พบว่า คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร มีรายวิชาการที่ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ แต่ยัง ขาดวิสัยทัศน์และนโยบาย ตลอดจนกระบวนการพัฒนา และประเมินสมรรถนะนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์อย่างเป็นระบบ วิเคราะห์หลักสูตรพบว่า มีเนื้อหาสาระเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ หลายรายวิชาที่กระจายอยู่ใน ชั้นปีต่าง ๆ เป็นการจัดการเรียนการสอนที่แยกขาดจากกันเป็นรายวิชา ขาดการ สังเคราะห์องค์ความรู้ภาพรวม ผลการสังเคราะห์องค์ความรู้จากการทบทวนวรรณกรรม พบว่า การพัฒนาคุณภาพ การศึกษาอย่างต่อเนื่อง มีเครื่องมือสำคัญคือวงจรคุณภาพของ Deming WE(6) และแนวคิดการเรียนรู้เชิงรุก ซึ่งเน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ การศึกษาในวิชาชีพมีการจัดการเรียนรู้โดย ให้ผู้เรียนเป็น ศูนย์กลางและให้ผู้เรียนเป็นผู้ลงมือปฏิบัติ เน้นการฝึกปฏิบัติในสถานการณ์จริงเพื่อให้ผู้เรียนนำ ความรู้และทักษะไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ผู้เรียนจะต้องเรียนรู้ผ่านประสบการณ์และสะท้อนคิด เพื่อเปลี่ยน ประสบการณ์เป็น ความรู้ตามแนวคิดการเรียนรู้เชิง ประสบการณ์

ศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้สมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการเพื่อใช้กำหนดเป้า หมาย การพัฒนา และประเมินสมรรถนะนักศึกษา ด้วยกระบวนการวิจัยเพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบเชิง

สำรวจ (exploratory factor analysis: EFA) กลุ่มตัวอย่างอาจารย์ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร พบว่า องค์ประกอบสมรรถนะด้านการ เป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร ประกอบด้วย 4 สมรรถนะ ได้แก่ (1) สมรรถนะด้านการส่งเสริมการคิดแบบองค์รวม มี 14 ตัวบ่งชี้ (2) สมรรถนะด้านการใช้หลักฐานเชิงประจักษ์ มี 8 ตัวบ่งชี้ (3) สมรรถนะด้านการเสริมสร้างพลังอำนาจ และคุณภาพการดูแล มี 11 ตัวบ่งชี้ และ (4) สมรรถนะ ด้านจริยธรรม มี 8 ตัวบ่งชี้ โดยตัวบ่งชี้สมรรถนะ จำนวน 41 ตัวบ่งชี้ จากจำนวน ตัวบ่งชี้ทั้งหมด 42 ตัวบ่งชี้ มีความเที่ยงตรงตามสภาพ จริง ซึ่งผู้บริหาร ควรนำองค์ประกอบ ทั้ง 4 องค์ประกอบ และตัวบ่งชี้ 41 ตัวบ่งชี้ ไปประยุกต์ใช้ในการกำหนดนโยบายและกรอบทิศทาง การบริหาร การจัดทำแผนกลยุทธ์ แผนการพัฒนา ทรัพยากรบุคคลและสิ่งสนับสนุนการจัดการ เรียนการสอน การบริการวิชาการ ตลอดจนการพัฒนา นักศึกษา เพื่อเสริมสร้างสมรรถนะให้กับ นักศึกษา และพบว่านักศึกษามีสมรรถนะภาพ รวมอยู่ในระดับมาก โดยมีสมรรถนะรายด้าน ระดับ มาก 3 ด้าน ระดับปานกลาง 1 ด้าน ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ด้านจริยธรรม ด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุดคือ ด้านการใช้หลัก ฐานเชิงประจักษ์

ระยะที่ 2 การสร้างและพัฒนารูปแบบการเรียนรู้ (de' - sign and development) มีวัตถุประสงค์เพื่อออกแบบการ เรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะการเป็นผู้ประกอบการ ดำเนินการ ดังนี้

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลผลการศึกษาระยะที่ 1 เข้าสู่ที่ประชุมกลุ่มเพื่อร่วมกันกำหนดนโยบาย และ วิสัยทัศน์ของหน่วยงานให้สอดคล้องกับเข็มมุ่งของศูนย์ความเป็นเลิศด้านการเป็นผู้ประกอบการ โดย กำหนดวิสัยทัศน์ใหม่ ให้ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร “เป็นสถาบัน อุดมศึกษา ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และมี สมรรถนะสูงด้านการเป็นผู้ประกอบการเป็นที่ยอมรับใน ระดับประเทศ และอาเซียน” จัดทำร่าง “คู่มือการใช้รูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะด้าน การเป็นผู้ประกอบการ สำหรับ นักศึกษา” ประกอบด้วย 3 ส่วน ส่วนที่ 1 รูป แบบการเรียนรู้ ได้แก่ นิยาม และองค์ประกอบของรูป แบบ คือ แนวคิดหลักการ กระบวนการจัดการเรียนรู้ สมรรถนะ เป้าหมาย และการประเมินผล ส่วนที่ 2 การนำ รูปแบบการเรียนรู้ไปใช้ในการจัดเรียนรู้ และส่วนที่ 3 แผนการเรียนการสอน ประเมินความเหมาะสม ความสอดคล้องของรูปแบบการ เรียนรู้ และคู่มือการใช้รูปแบบการเรียนรู้ประเมินโดย ผู้ทรงคุณวุฒิ 3 ท่าน เลือกแบบเจาะจงเป็นผู้ทรงคุณวุฒิ ด้านการ พยาบาลผู้สูงอายุ 2 ท่าน และด้านการวัดและ ประเมินผล 1 ท่าน วิเคราะห์ความสอดคล้องด้วยค่า ดัชนี ความสอดคล้อง (Item-objective congruence: IOC) วิเคราะห์ความเหมาะสมของรูปแบบ และคู่มือโดยใช้การ วิเคราะห์เนื้อหาเพื่อนำข้อมูลและผลการประเมินมา ประชุมปรึกษาร่วมกับทีม วิจัย ดำเนินการปรับปรุงตามข้อ เสนอแนะ ผลการตรวจสอบคุณภาพพบว่า รูปแบบและ คู่มือการใช้ รูปแบบ มีค่า IOC ระหว่าง 0.67-1.00 โดย ผู้ทรงคุณวุฒิให้ข้อเสนอแนะว่าควรมีการอธิบายรูปแบบ

การเรียนรู้ให้ชัดเจน และจัดทำแผนการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับแนวคิดที่ใช้เป็นฐานในการพัฒนา รูปแบบ

ขั้นตอนที่ 2 การศึกษาประสิทธิผลของรูปแบบการเรียนรู้เพื่อสร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ

เป็นการนำรูปแบบการเรียนรู้ไปใช้ มีวัตถุประสงค์เพื่อหาประสิทธิผลของรูปแบบการเรียนรู้ เพื่อ สร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งผลการศึกษา สรุปดังนี้ รูปแบบการเรียนรู้เพื่อ สร้างเสริมสมรรถนะด้านการเป็นผู้ประกอบการสำหรับนักศึกษาคณะศิลปศาสตร์ เป็นกรอบ แนวคิดเชิงโครงสร้างการจัดการเรียนรู้ เรียกชื่อว่า CAN Model ซึ่งใช้เป็นแนวทางในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ ประกอบด้วย (1) Concepts และ (2) Active learning ซึ่ง C: Concepts คือแนวคิดและสิ่ง ที่นำมาเป็นปัจจัยนำเข้าในการจัดการเรียนรู้ ประกอบด้วยแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ ความ ต่อเนื่องของการพัฒนาทักษะ การจัดการศึกษา ระดับอุดมศึกษา และแนวคิดการพัฒนาคุณภาพการ ศึกษาอย่างต่อเนื่อง และA: Active learning กระบวนการจัดการเรียนรู้เพื่อ ให้เกิดสมรรถนะที่ ต้องการใช้การเรียนรู้เชิงรุก ซึ่งเป็นการ จัดการเรียนการสอนที่ผู้เรียนมีส่วนร่วมในกระบวนการ ของ การเรียนการสอน เน้น 2 องค์ประกอบที่สำคัญคือ การมีส่วนร่วมในกิจกรรม (experiencing) และ การ สะท้อนประสบการณ์ (reflecting) ซึ่งสอดคล้องกับ แนวคิดการเรียนรู้เชิงประสบการณ์ ในขั้น ของการจัด ประสบการณ์ และการสะท้อนคิดการเรียนรู้ ใช้การเรียนรู้แบบโครงงานเป็นฐาน เพื่อ สร้างองค์ความรู้รอบยอดสู่ การนำไปใช้ และการเรียนรู้แบบใช้การจัดการรายกรณี

5.1 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะทั่วไป

1. สถานศึกษาควรมีการเสริมสร้างทักษะอาชีพให้กับนักศึกษา ด้วยการเพิ่มหลักสูตร ด้านทักษะอาชีพโดยให้ผู้ประกอบการมีส่วนร่วมในการร่างหลักสูตร โดยเฉพาะทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และการค้าขาย
2. จากผลการวิจัยทำให้ทราบว่า แนวทางการจัดการเรียนการสอนเพื่อส่งเสริมความ เป็นผู้ประกอบการ ให้กับผู้เรียนนั้น ควรมีการสนับสนุนให้ผู้เรียนได้แสดงออกถึงความสนใจของตนเอง และแนะนำให้ผู้เรียนแสวงหากิจกรรมนอกห้องเรียนทำ เพื่อพัฒนาตนเองตามความสนใจ ร่วมกับให้ ผู้เรียน วิเคราะห์ตนเอง ให้สามารถวางแผนในการพัฒนาตนเองและทำงานได้อย่างเหมาะสม อีกทั้ง จัดเนื้อหาในรายวิชาให้ผู้เรียนได้เรียนรู้พื้นฐานในการทำธุรกิจ ใช้กรณีศึกษา/สถานการณ์จำลอง ร่วมกับการจัดประสบการณ์ในการทำธุรกิจจริงให้ผู้เรียนได้ลงมือปฏิบัติเพื่อสร้างพื้นฐานความรู้และ ทักษะที่ดีในการเป็นผู้ประกอบการให้ผู้เรียน

ข้อเสนอแนะสำหรับแนวทางการวิจัยครั้งต่อไป

1. ศึกษาการเสริมสร้างความเป็นผู้ประกอบการและผู้ประกอบการทางสังคมในชุมชนเมืองและชนบท
2. ศึกษาเปรียบเทียบการเสริมสร้างลักษณะผู้ประกอบการและผู้ประกอบการทางสังคมในชุมชนเมืองและชนบท



บรรณานุกรม

- กระทรวงศึกษาธิการ. (2561). รายงานวิจัย การจัดการศึกษาเพื่อพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship Education). พริทวอนกราฟฟิค .
- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2543). คู่มือดำเนินธุรกิจ SMEs. กรุงเทพฯ: กระทรวงอุตสาหกรรม
- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2552). Sme สร้างไทยมั่นคง. กรุงเทพฯ: กระทรวงอุตสาหกรรม
- คณะอนุกรรมการยุทธศาสตร์เศรษฐกิจฐานราก. (2559). คู่มือการส่งเสริมการพัฒนา “ระบบเศรษฐกิจฐานราก”. กรุงเทพมหานคร.
- สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน). เจริญชัย ฉิมเนียม. (2547). วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง).
- ชุตินา โอบาซานนท์. (2543). ก้าวสู่ความเป็นผู้ประกอบการ. กรุงเทพฯ: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม.
- จงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร และอุทิศ สังขรัตน์. (2556). แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของวิสาหกิจ ชุมชนในเขตลุ่มทะเลสาบสงขลา. ภาควิชาสารัตถศึกษา คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- สถาบันราชภัฏสวนดุสิต. (2544). เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการเรียนรู้. กรุงเทพฯ: สถาบัน.
- สมคิด บางโม. (2553). การเป็นผู้ประกอบการ. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: เอส เค บุ๊คส์.
- สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอพิมาย. (2557). ข้อมูลเกี่ยวกับชุมชน (ประชากร/ครัวเรือน). ค้นวันที่ 3 ตุลาคม 2554 จาก <http://www.cdd.go.th/web/nakhonratchasima/>
- อาชัญญา รัตนอุบล. (2540). กระบวนการฝึกอบรมส สำหรับการศึกษาจากระบบโรงเรียน. กรุงเทพฯ: ประชาชน.
- Elkin, F. and Handel, G. 1978. The Child and So ciety : The Process of Socialization. 3rd ed. New York: Random House.
- Bellance, J., & Brandt, R. (2011). 21st Century skill: Rethinking how students learn. Solution Tree Press.
- Blawatt, K. R. (1998). Entrepreneurship process and management. Upper Patrick Ferrier.
- Brabham, D. C. (2013). Crowdsourcing. The MIT Press. De Lourdes Cárcamo-Solís, M., del Pilar Arroyo-López, M., del Carmen Alvarez-Castañón, L., & García-López, E. (2017). Developing entrepreneurship

in primary schools: The Mexican experience of my first enterprise:
entrepreneurship by playing. *Teaching and Teacher Education*, 64, 291-304.
<https://doi.org/10.1016/j.tate.2017.02.013>



ไม่มีเนื้อหาจากต้นฉบับ



ไม่มีเนื้อหาจากต้นฉบับ

