



SMEs
สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม



สถาบันเครือข่าย

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

(สถาบัน SMEs)

เอกสารประกอบการฝึกอบรม

หลักสูตร การพัฒนาขีดความสามารถในการประกอบการ SMEs

ระหว่างวันที่ 22 - 25 เมษายน 2543

ณ ห้อง 216 อาคารสุรพัฒน์ 1 เทคโนโลยีธานี
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
หลักสูตร การพัฒนาขีดความสามารถในการประกอบการ SMEs	1
เอกสารประกอบการบรรยาย	
- หัวข้อ “E-Commerce สำหรับ SMEs”	4
- หัวข้อ “การพัฒนาสารสนเทศเพื่อการแข่งขันทางการค้า”	16
- หัวข้อ “การปรับปรุงคุณภาพองค์กรและการเพิ่มผลผลิต”	23
- หัวข้อ “TPM”	37
- หัวข้อ “ยุทธศาสตร์การค้าเพื่อการส่งออก”	46
- หัวข้อ “Workshop เกี่ยวกับการประเมินขีดความสามารถของการประกอบธุรกิจ”	51



หลักสูตร การพัฒนาขีดความสามารถในการประกอบการ SMEs (A3)

-----@@@-----

หลักการและเหตุผล

จากวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นทำให้ผู้ประกอบการจำนวนมากได้หยุดกิจการลง แต่ผู้ประกอบการที่ยังสามารถดำเนินกิจการอยู่ได้ก็ต้องมีการปรับตัว และพร้อมที่จะรองรับต่อการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ และสร้างความเข้มแข็งต่อภาวะการณ์การแข่งขันทางธุรกิจในสหัสวรรษหน้า

วัตถุประสงค์

เพื่อเพิ่มพูนความรู้แก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับ การบริหาร การจัดการธุรกิจสมัยใหม่ เพื่อยกระดับการบริหาร และเพิ่มประสิทธิภาพของกิจการให้อยู่ในระดับมาตรฐานสากล

ผู้เข้ารับการอบรม

ผู้บริหารของสถานประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ดำเนินกิจการมาแล้วมากกว่า 2 ปี และต้องการพัฒนาความสามารถในการดำเนินธุรกิจ)

ระยะเวลาการอบรม

จำนวน 4 วันๆ ละ 6 ชั่วโมง รวม 24 ชั่วโมงต่อรุ่น

กำหนดวันอบรม

วันที่ 22 - 25 เมษายน 2543

สถานที่อบรม

ห้อง 216 อาคารสุรพัฒน์ 1 เทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

หัวข้อการอบรม

1. การบรรยาย "E-Commerce สำหรับ SMEs"
โดย ดร.สะพรั่งสิทธิ์ มฤตสาธร
ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ
2. การบรรยาย "การพัฒนาสารสนเทศเพื่อการแข่งขันทางการค้า"
โดย ดร.รอยล จิตรคอน
ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ
3. การบรรยาย "การปรับปรุงคุณภาพองค์กร และการเพิ่มผลผลิต"
โดย คุณประสิทธิ์ ต้นสุวรรณ
ผู้อำนวยการสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ
4. การบรรยาย "TPM"
โดย อาจารย์สมพร ตันติวงศ์ไพศาล
อาจารย์สำนักวิชาวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
5. การอภิปราย "ยุทธศาสตร์การค้าเพื่อการส่งออก"
โดย คุณชวลิต โรจนประภายนต์ (กรมส่งเสริมการค้าส่งออก)
คุณวุฒิ มณีโชติ (บริษัท เพิ่มพูนพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด)
คุณพรพจน์ ชัยวรพร (บริษัท สุรนารีแพทยภัณฑ์ จำกัด)
คุณสถาพร ช้อนสุข ผู้ดำเนินรายการ
6. การบรรยาย "กฎหมายและภาษีที่ SMEs ควรทราบ"
โดย คุณพิชิต สมองชาติ (สรรพากรจังหวัด).
7. WORKSHOP 3 กลุ่ม เกี่ยวกับการประเมินขีดความสามารถของการประกอบการธุรกิจ
โดย อาจารย์รัชฎาพร วิสุทธากร

หลักสูตร การพัฒนาขีดความสามารถในการประกอบการ SMEs

ระหว่างวันที่ 22-25 เมษายน 2543

ผู้อบรมจำนวน 80 ท่าน

วันที่	09.00 - 12.00 น.	13.00 - 16.00 น.
22 เมษายน 2543	<p>การบรรยาย "E-Commerce สำหรับ SMEs"</p> <p>ดร.สะพรั่งสิทธิ์ มณฑุสาทร</p> <p>ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ</p>	<p>การบรรยาย " การพัฒนาสารสนเทศเพื่อการแข่งขันทางการค้า"</p> <p>ดร.รอยล จิตรดอน</p> <p>ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ</p>
23 เมษายน 2543	<p>การบรรยาย "การปรับปรุงคุณภาพองค์กร และการเพิ่มผลผลิต"</p> <p>คุณประสิทธิ์ ตันสุวรรณ</p> <p>ผู้อำนวยการสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ</p>	<p>การบรรยาย "TPM"</p> <p>อ.สมพร ตันติวงศ์ไพศาล</p> <p>อาจารย์สาขาสำนักวิชาวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี</p>
24 เมษายน 2543	<p>การอภิปราย "ยุทธศาสตร์ การค้าเพื่อการส่งออก"</p> <p>คุณชวลิต โรจนประภาณต์</p> <p>กรมส่งเสริมการส่งออก</p> <p>คุณวุฒิ มณีโชติ</p> <p>บริษัท เพิ่มพูนพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด</p>	<p>การอภิปราย "ยุทธศาสตร์ การค้าเพื่อการส่งออก" (ต่อ)</p> <p>คุณชวลิต โรจนประภาณต์</p> <p>กรมส่งเสริมการส่งออก</p> <p>คุณวุฒิ มณีโชติ</p> <p>บริษัท เพิ่มพูนพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด</p> <p>คุณพรพจน์ ชัยวรพร</p> <p>บริษัท สุรนารีแพทย์ภัณฑ์ จำกัด</p> <p>ดำเนินรายการโดย คุณสถาพร ช้อนสุข</p>
25 เมษายน 2543	<p>การบรรยาย "กฎหมายและภาษีที่ SMEs ควรทราบ"</p> <p>คุณพิชิต สอนองชาติ</p> <p>สรรพากรจังหวัด</p>	<p>"WORKSHOP 3 กลุ่ม เกี่ยวกับการประเมินขีดความสามารถของการประกอบธุรกิจ"</p> <p>อ.รัชฎาพร วิสุทธากร</p> <p>อาจารย์สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี</p>

วิทยากร : ดร.สะพรั่งสิทธิ์ มฤตุสาธิต

หัวข้อ : E – Commerce สำหรับ SMEs

เวลา : 09.00 – 12.00 น.

วันที่ : 22 เมษายน 2543

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

**ELECTRONIC COMMERCE
DEVELOPMENT IN THAILAND**

DR. SAPRANGSIT MRUETUSATORN

ELECTRONIC COMMERCE RESOURCE CENTER
NATIONAL ELECTRONICS AND COMPUTER TECHNOLOGY CENTER
NATIONAL SCIENCE AND TECHNOLOGY DEVELOPMENT AGENCY

22 APRIL 2000
SURANAREE UNIVERSITY OF TECHNOLOGY


Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

CONTENT

- ✧ Scope of Electronic Commerce
- ✧ Current Status - Facts & Figures
- ✧ National Policy Framework & Action Plans
- ✧ Strategic Investigation for SMEs

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Scope of E-Commerce

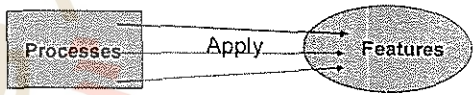


Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Definition

Electronic Commerce
Electronic Commerce refers to
"the carrying out of *business*
activities through *electronic means*".

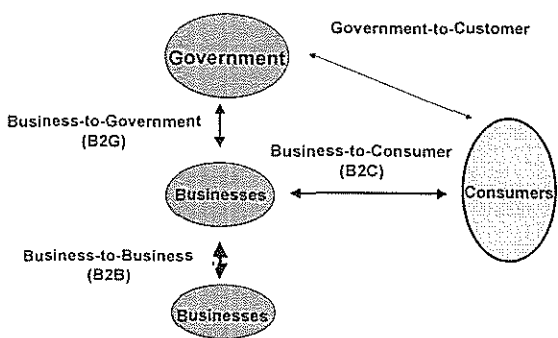
Business E = B + t technologies



Business leads technologies

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Types of Electronic Commerce

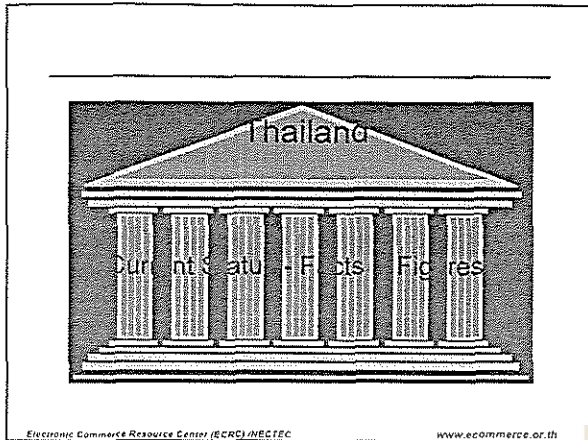


Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Potential of Electronic Commerce through the Internet

- No time limitation
- No geographic limitation
- Convenience
- Cost reduction
- Global reach
- Digitization
- Multimedia-capable
- Interactivity

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th



Statistical Data

- ✳Infrastructure
- ✳Industry Opinion
- ✳E-Commerce Activities

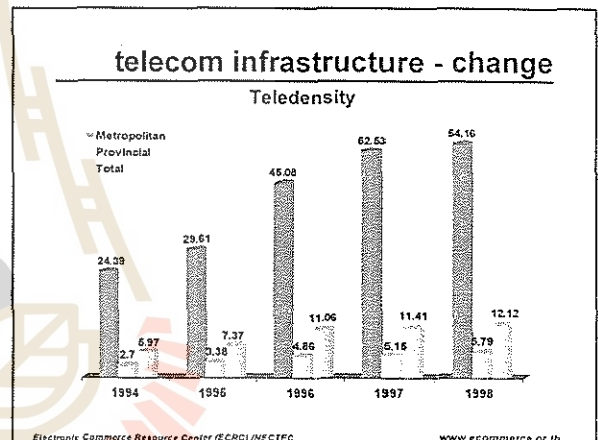
Source: Electronic Commerce Resource Center
Event: 1. Seminar on EC for Tourism Industry (15-16 Dec-1999)
2. Seminar on EC for Agricultural Industry (27-28 Jan-2000)

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC
www.ecommerce.or.th

Infrastructure

- ✳telecom infrastructure
- ✳internet infrastructure
- ✳legal infrastructure
- ✳payment systems
- ✳security & business applications

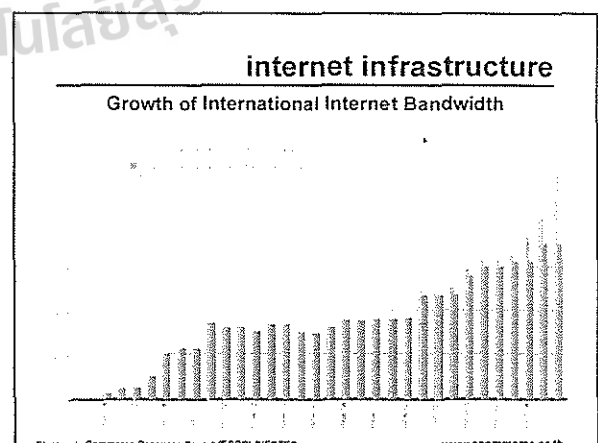
Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC
www.ecommerce.or.th



Telecom Infrastructure - Current

- ✳7,543,706 telephone lines
- ✳58% metro : 42% provincial
- ✳40% TOT : 60% TelecomAsia (metro)
- ✳52% TOT : 48% TT&T (provincial)
- ✳Teledensity 12.13

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC
www.ecommerce.or.th



Internet Information Research Center

Report date: 2000/03/01 unless stated otherwise.

The Internet Index of Thailand

17 Commercial Internet service providers

4 Non-commercial Internet hubs

2 Domestic Internet exchanges

201.25 Mbps total international bandwidth

1,000,000 Internet users (from 625C Internet Policy Task Force)

11,995 Internet hosts under .th top-level domain

1,846 Internet domains under .th

4,904 e-mail .th numbers

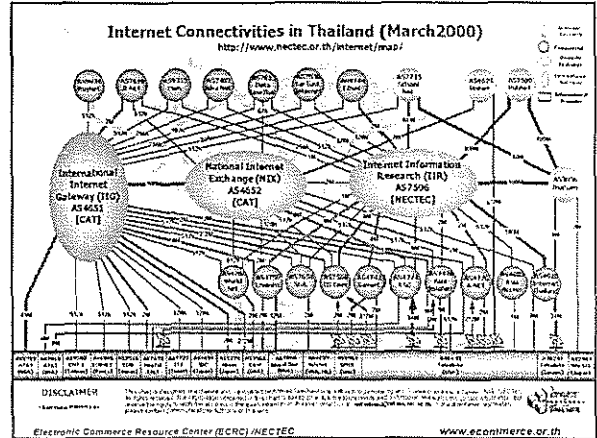
51 Autonomous systems

191.4 Gbytes of data received in .th each day (17 Gbytes)

12.26 Gbytes of data served by Public Cache Server each day

8.9 Gbytes of data served by Public FTP and WWW Server each day

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th



legal infrastructure

Electronic Commerce-Related Laws

- * Electronic Transaction Law
- * Digital Signature Law
- * Electronic Funds Transfer Law
- * Data Protection Law
- * Computer Crime Law
- * National Information Infrastructure Law for Universal and Equitable Access
- * Copy Right Law (Ministry of Commerce)

Endorsed by the cabinet on 14-Mar-2000

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Payment Systems

Bank of Thailand

- *BAHTNET, ECS, Media Clearing

Commercial Banks

- *Use of Credit Cards
 - 1,677,000 cards
 - 143 billion baht in 1998
- *Use of ATM cards
 - 15 million cards
 - 5,188 machines
 - 370 million transactions
 - 818 billion baht in 1998
- *Debit Card, Smart card applications

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Electronic Payment in Thai Banks

Bank of Thailand

ATM

Public Cache Server

Public FTP

WWW Server

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

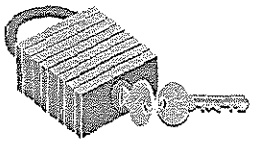
security & business applications

- *Public Key Infrastructure Guideline
- *Smart Card Applications Guideline

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Security - CA

- *Digital signature
- *Authentication
- *Confidentiality
- *Integrity
- *Non-repudiation
- *Cross certification
- *CA provider guideline
- *Public Key Infrastructure

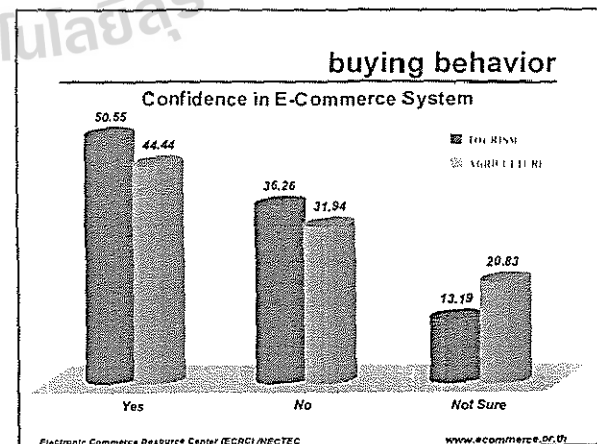
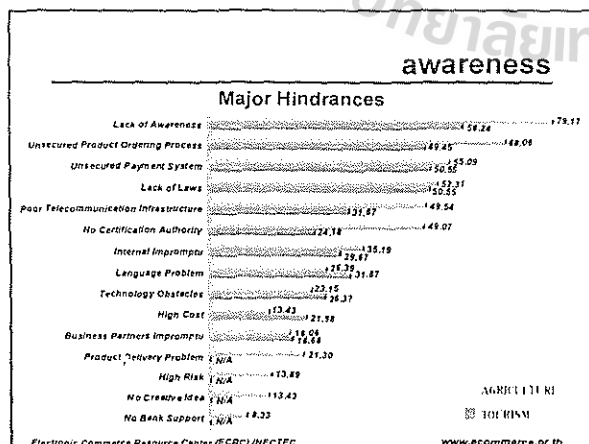
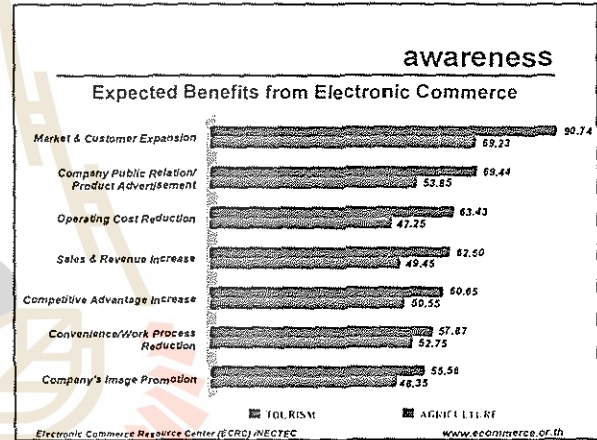
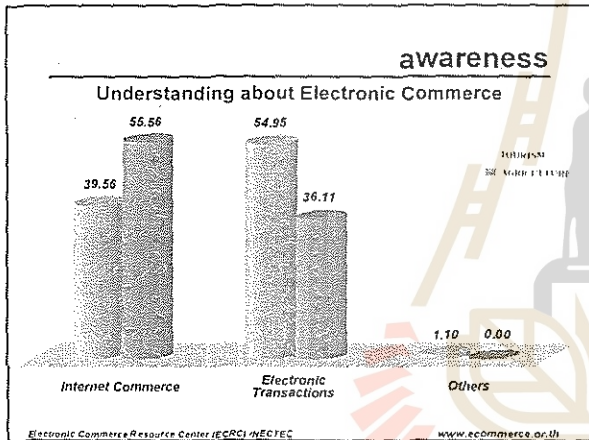


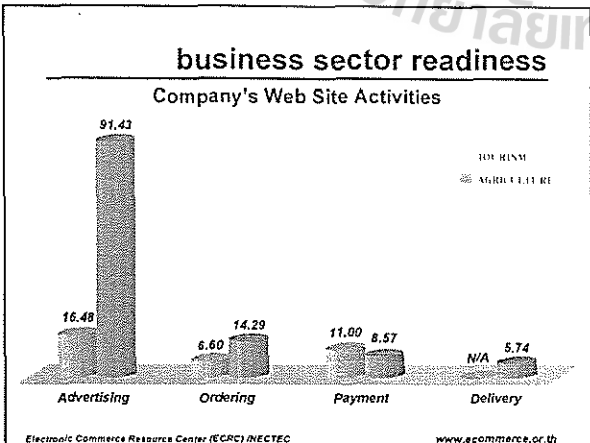
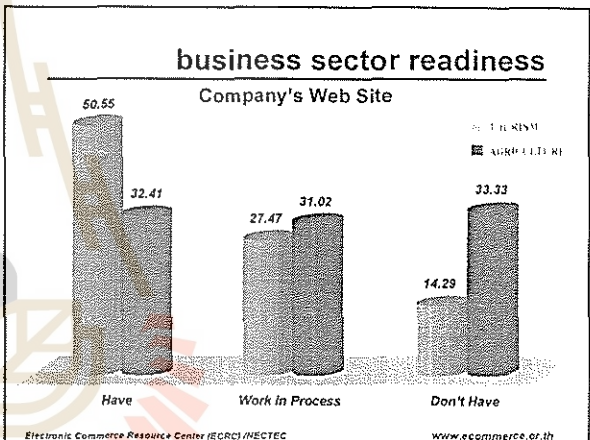
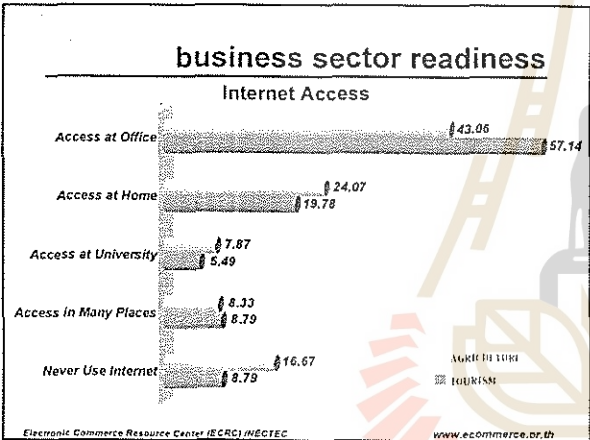
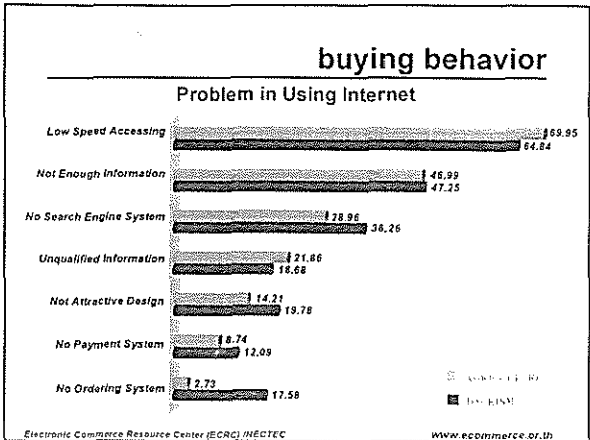
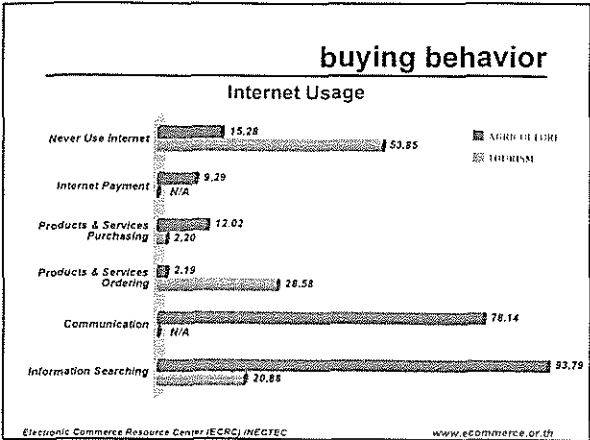
Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Industry Opinion

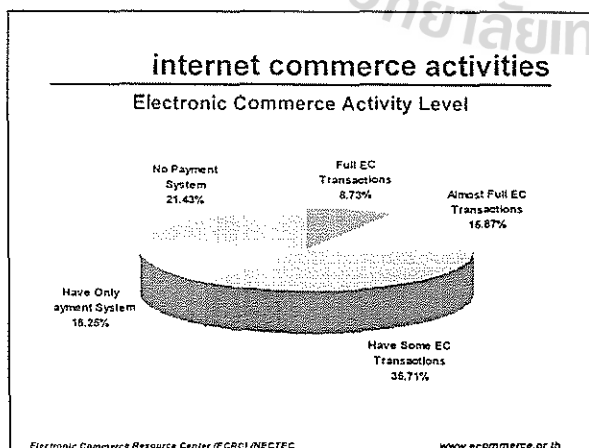
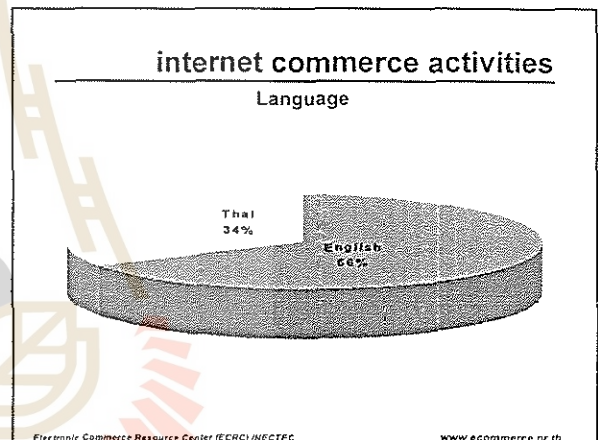
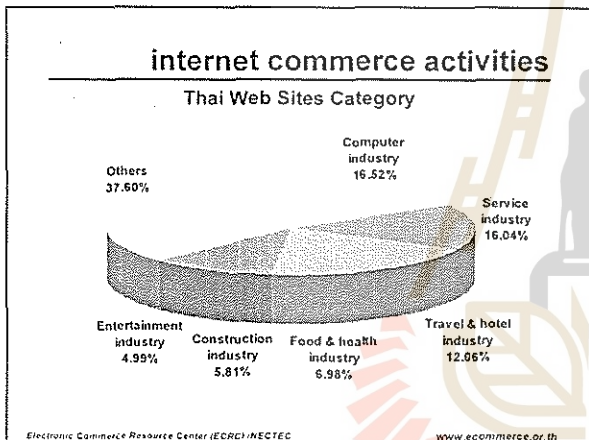
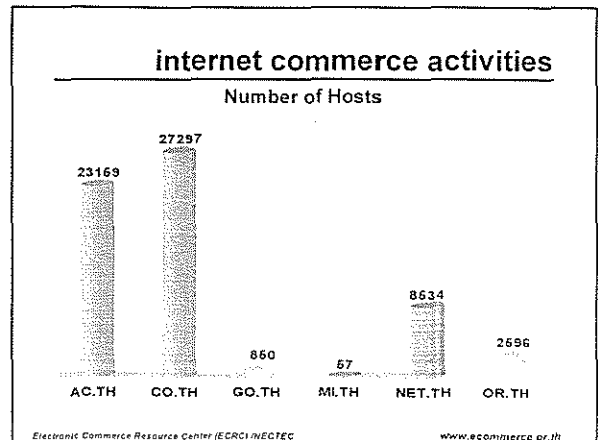
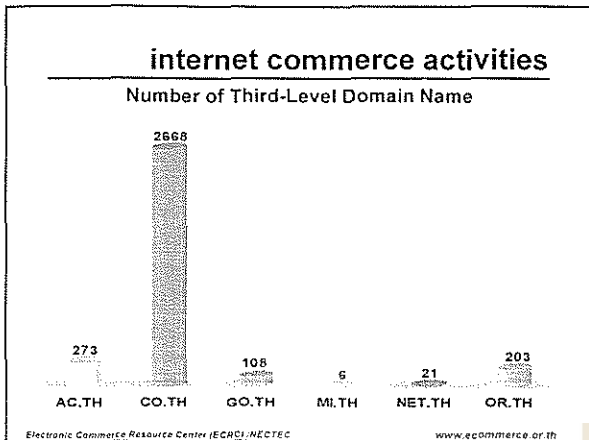
- *awareness
- *buying behavior
- *business sector readiness

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th





- ### EC Activities
- *internet commerce activities
 - *Thai export activities
 - *government actions
- Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th



Thai export activities

<http://www.thaiemall.com>

Credit Card Payment Through Real-Time Online System

Welcome Back...Member...Login Here
First time...New Customer...Register Here

Product Of the Week
"Handbag"

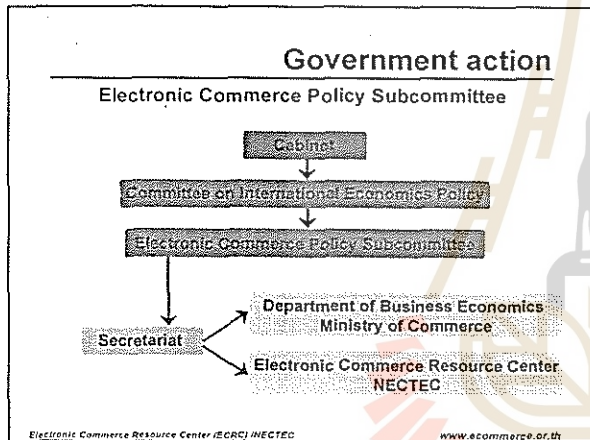
Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Thai export activities

<http://www.thaiecommerce.net>

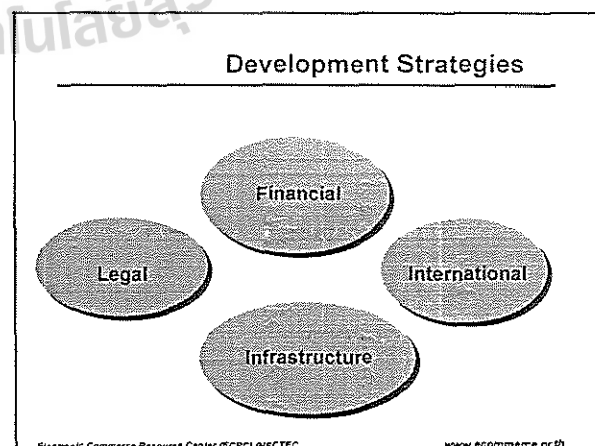
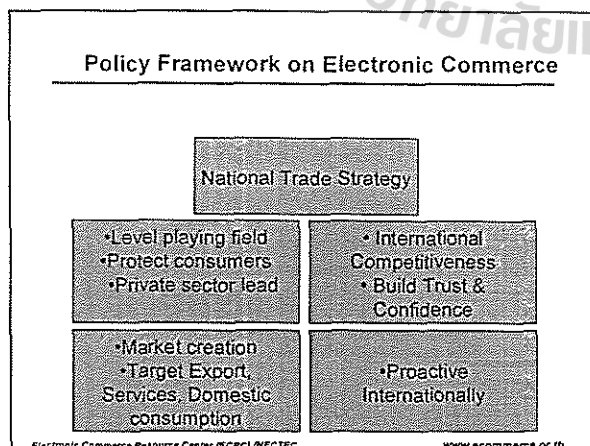
Product of the Month

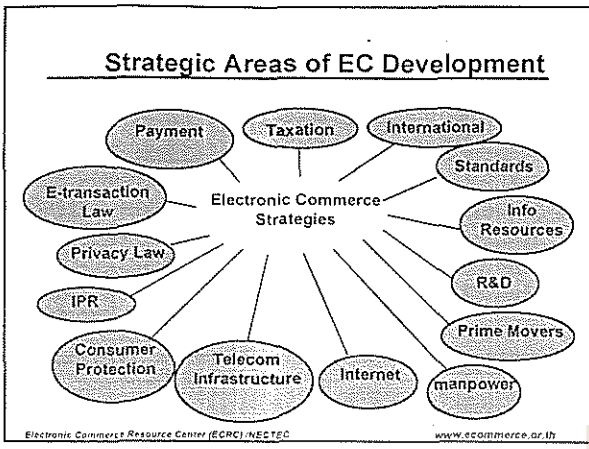
Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th



National Framework on Electronic Commerce of Thailand

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th





- ### Infrastructure Development
- * Telecommunications
 - * Internet
 - * Certification Authority
 - * Human Resource Development
 - * Prime Mover Projects
 - * Research & Development
 - * Intelligence & Information
 - * Standards
- Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

- ### Action Plan # : Telecom & Internet Infrastructure
- * End the monopoly of TOT and CAT. (MoF, MoTC, TOT, CAT)
 - * Establish the the office of regulation committee for Telecommunications Business (MoTC)
 - * Consider to reduce the cost of telecommunications (MoTC, TOT, CAT, ISPs)
 - * Set the concrete target of Internet Penetration together with promotion strategies (MoSTE, MoTC)
 - * Set the target of Internet for Education together with teacher training programs and systematic and transparent creation of content (MoE, MoUA, NECTEC)
 - * Set the target and steps of Information Resources & Exchanges in the district level. (MoInterior, MoTC, MoSTE)
- Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

- ### Action Plan # : CA
- * Promote the private sector to establish CA to certify business partners (MoF, BOI, NECTEC, BoT)
 - * Feasibility study of the Root CA establishment (MoC, MoF, NECTEC)
 - * PKI Guideline, Smart card applications guideline (BoT, NECTEC, Private sector++)
- Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

- ### Action Plan # : Human resource
- * Support EC curriculums in the university level (MoUA, Public/Private Universities)
 - * Support universities as Information Resources and regional consultants for SMEs in the form of ECRC Satellite Offices (Public/Private Universities)
 - * Encourage private sector to provide trainings by 150% deductability of tax or Skill Development Fund (MoF, MoL)
- Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

- ### Action Plan # : Awareness
- * Nation wide seminars (ECRC, MoC, Universities, BoTrade, FTI BA)
 - * Examples of EC Showcases (NECTEC, TDRI, Universities)
 - * Encourage contests of EC Web, Showcases (MoC, NECTEC, Private sector)
 - * EC Expo 2000 (Multi-agencies, Private sector)
 - * EC Training Institution (ECRC, Universities, Private sector)
 - * EC Promotion via radio programs (ECRC, Private sector)
- Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Action Plan # : Prime Mover

- * Push sector specific EC, Master Plan of Sector Specific (FTI, BoTrade, Sectoral Industry Groups)
- * Software Park/Science Park (NECTEC, NSTDA, MoSTE)
- * Promote EC directly related investment (BOI)
- * E-Commerce Co-operatives (MoA, MoI, MoC, MoInt)
- * Promote product transportation industries (MoTC, Thai Entrepreneurs)
- * Portals of tourism, agriculture, handicraft, foods, textile (Sector Authorities, Public/Private)
- * Reform government system on EC - Electronic Procurement (OPM)

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC

www.ecommerce.or.th

Action Plan # : R&D

- * Encourage private sector to do researches by 200% deductibility of the income tax (MoF)
- * Encourage private sector to do researches by investment benefit (BOI)
- * Allocate sufficient budget for supporting researches of university (MoUA)
- * Promote institution of specific areas which doing researches related to EC (TRF, NRC, NECTEC, NSTDA)

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC

www.ecommerce.or.th

Action Plan # : Information & Intelligence

- * EC information resource center (ECRC, TDRI, NSO, Universities, BoTrade, FTI)
- * EC policy research center (MoC, ECRC, TDRI, Universities)
- * International information acquiring units (Commercial Attache, Embassies, TAT foreign offices)
- * EC financial information center (BoT, Gor-Lor-Tor, SET)

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC

www.ecommerce.or.th

Action Plan # : Standards

- * Standards of Cryptography (TISI, NECTEC)
- * Standards of industrial products (TISI, Private sector)
- * Facilitate the initiation of Technology Showcases & Standards (Universities, NECTEC)

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC

www.ecommerce.or.th

Financial Framework

- * Payment System
 - development of new monetary instruments and products
 - concern cost, convenience, confidence
 - confidentiality
 - privacy
 - security
- * Taxation
 - consistency, non-discrimination, neutrality
 - balance between revenues and business expansion
 - strong position internationally

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC

www.ecommerce.or.th

Action Plan # : Financial

- * Draft the law of EFT (BoT, NECTEC)
- * Promote capital fund for EC businesses in MAI (SET, SEC)
- * Regulate the Internet Trading (SET, SEC)
- * Establish Venture Capital Fund for supporting IT and EC related companies (MoF)
- * Smart Card application development guideline (BoT, NECTEC)
- * Study on impacts of tax system by EC (MoF, MoC, BoT)
- * Set the auditing system of transactional information through banks (BoT, MoF)

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC

www.ecommerce.or.th

Legal Framework

- * Electronic Commerce Laws
 - Electronic Transaction
 - Electronic Signature
 - Electronic Financial Transaction
 - Electronic Commerce Criminal Law
- * Data Protection Law
- * Intellectual Property Law
- * Consumer Protection Law

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC

www.ecommerce.or.th

Action Plan #: Legal Framework

- * Adjust existing laws and issue new laws related to Electronic Commerce (MoJ, MoC, NECTEC)
- * Improve the law of consumer protection of transactions over electronic media (OCPB)
- * Intellectual Property Value Campaign for students and general public (MoEd, MoU, MoC)
- * Establish "Team Thailand" to follow up global movement on laws (MoFA, MoC, MoI, NECTEC)

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC

www.ecommerce.or.th

International Framework

- * International Negotiations & Co-operation
- * International Initiatives

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC

www.ecommerce.or.th

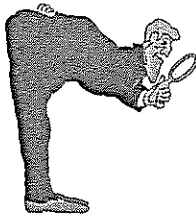
Action Plan #: International

- * Important information for Thailand (MoF, MoC, MoTC, MoF)
- * Study the impact of proactive EC (MoF, MoC, MoTC, MoF)
- * Create clear position of Thailand (MoF, MoC, MoTC, MoF)
- * Support APEC EC Training Center (BB, MoF, NECTEC, Universities, Private sector)

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC

www.ecommerce.or.th

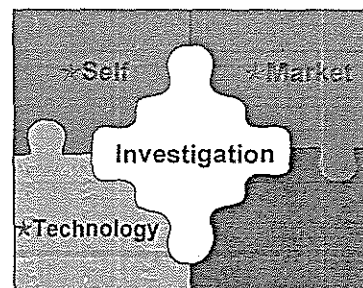
Strategic Investigation for SMEs



Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC

www.ecommerce.or.th

4 I's



Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC

www.ecommerce.or.th

Self Investigation

=> Weak/Strong Points

- ★ Goal
- ★ Products & Services
- ★ Costs
- ★ Personnel
- ★ Technology

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Market Investigation

=> Demands

- ★ Target Group
- ★ Market Demand - P & S
- ★ Pricing
- ★ Buying Behavior

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Competitor Investigation

=> Differentiation

- ★ Products & Services
- ★ Pricing
- ★ Target Group

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

Technology Investigation

=> Competitive Advantages

- ★ Ordering Systems
- ★ Automatic Response Systems
- ★ Sales Promotion Systems
- ★ Payment Systems

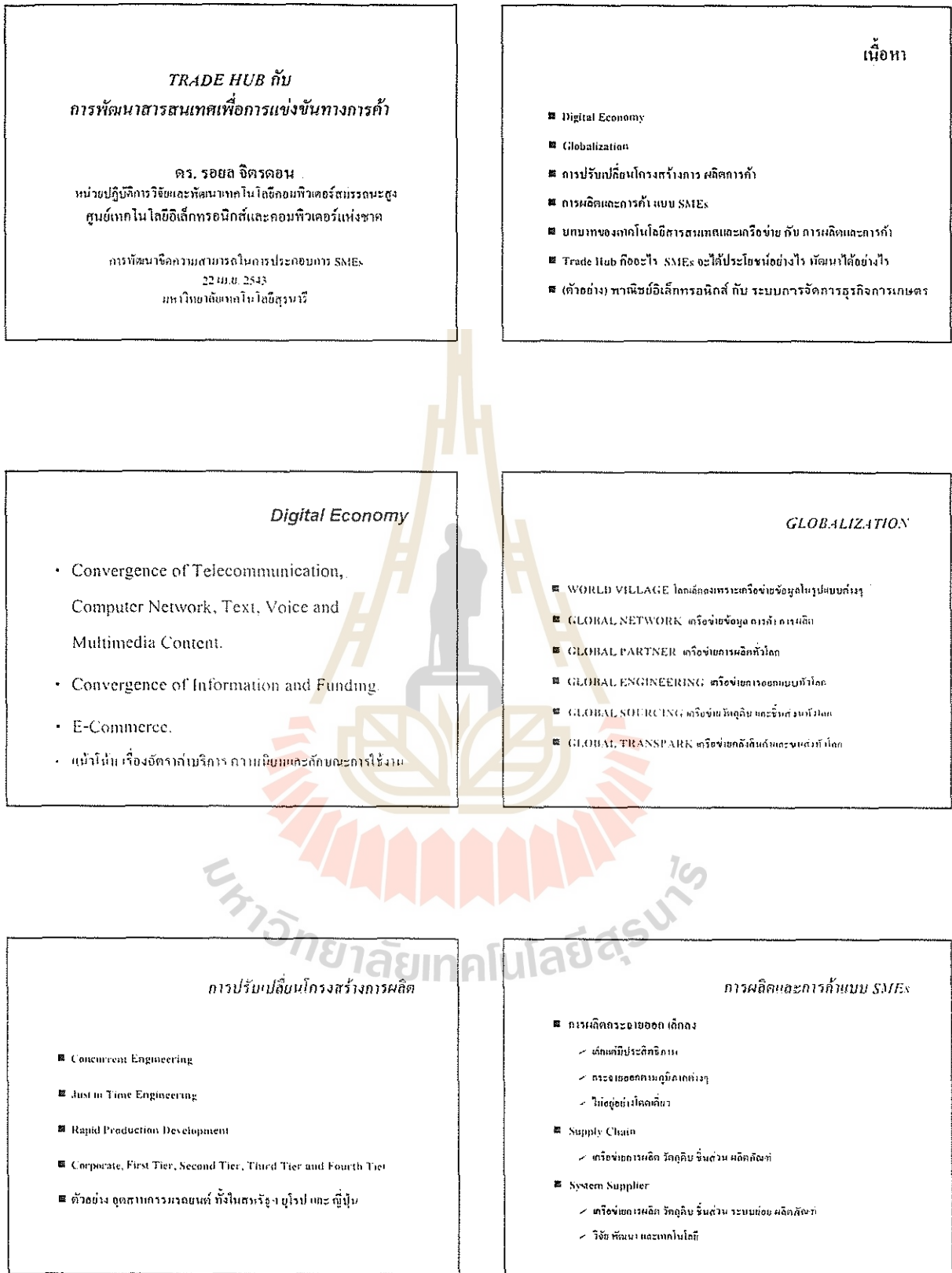
Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

For Further information
<http://www.ecommerce.or.th>

Electronic Commerce Resource Center (ECRC)/NECTEC www.ecommerce.or.th

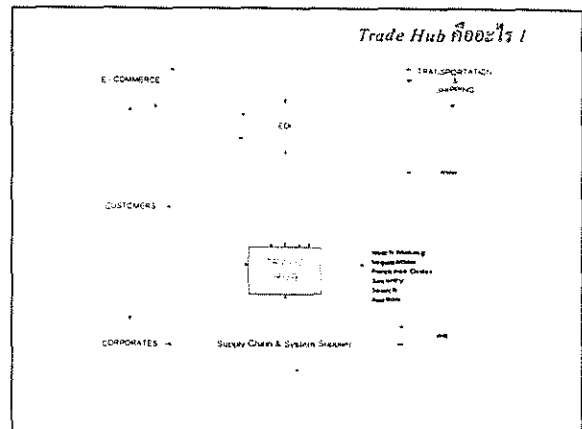
วิทยากร : ดร.รอยล จิตรดอน
หัวข้อ : การพัฒนาสารสนเทศเพื่อการแข่งขันทางการค้า
เวลา : 13.00 – 16.00 น.
วันที่ : 22 เมษายน 2543

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี



เทคโนโลยีสารสนเทศกับการค้าการผลิต

- ธุรกิจ กับ ธุรกิจ หรือ ธุรกิจ กับ ลูกค้า
- เครื่องขายการผลิต
- เครื่องขายสินค้าคงคลัง
- เครื่องขายการควบคุมคุณภาพ
- เครื่องขายการบริหารและจัดการ
- เครื่องขายการออกมายบ วิจัย และพัฒนา



Trade Hub คืออะไร 2

- Internet และหรือ Intranet สำหรับธุรกิจ กับ ธุรกิจ
- Internet และหรือ Intranet ที่รองรับการเรียกใช้ข้อมูลต่างๆ ในกลุ่มได้
- Internet และหรือ Intranet ที่รองรับการสั่งซื้อสินค้า หรือมีค่านวณเงินซึ่งปรับอัตราได้ตามปริมาณที่สั่งซื้อ
- Internet และหรือ Intranet ที่รองรับการเรียกใช้แบบบริหารกรรม ของผลิตภัณฑ์
- Internet และหรือ Intranet ที่ต่อเชื่อมกับระบบ ERP ได้ต่อไป

SMEs ได้ประโยชน์อย่างไร

- เครื่องขายการจัดการ วัตถุดิบชิ้นส่วน
- เครื่องขายการผลิตในกลุ่มระดับเดียวกัน
- เครื่องขายการผลิตในระบบการผลิต
- ลดปริมาณสินค้าคงคลัง
- ประสิทธิภาพการผลิต
- ลดต้นทุนการผลิต และการตลาด

Trade Hub พัฒนาได้อย่างไร

- WWW Server
- ระบบต่อเชื่อมใช้งานได้ทั้ง Internet และหรือ Modem
- ระบบฐานข้อมูลที่ช่วยในการเก็บและค้นหาข้อมูล รวมทั้งสร้าง Homepage โดยอัตโนมัติ
- ระบบจัดการกับภาพและรูปแบบบริหารกรรมของผลิตภัณฑ์
- ระบบรักษาความปลอดภัย รวมทั้งอาจใช้เทคโนโลยีการเข้ารหัส
- ระบบเชื่อมการทำงานกับ ERP ได้ต่อไป
- ระบบจะประสบความสำเร็จขึ้นอยู่กับปริมาณข้อมูล

พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กับ ระบบการจัดการธุรกิจการเกษตร

- การค้าและการจัดการธุรกิจการเกษตร
- ข้อมูลด้านการเกษตร
- เทคโนโลยีสารสนเทศเข้าไปมีบทบาทอย่างไร
- ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

การค้าและการจัดการธุรกิจเกษตร 1:

- เงื่อนไขเฉพาะด้านการเกษตร
 - ความต้องการคงที่ ผลผลิตไม่คงที่
 - ผลผลิตเป็นฤดูกาล
 - เสียหายง่าย น้ำหนักมาก
- ระบบการตลาด
 - ในประเทศ และต่างประเทศ
 - ตลาดกลาง
 - ตลาดซื้อขายล่วงหน้า
 - ตลาดข้อตกลง

การค้าและการจัดการธุรกิจเกษตร 2:

- ระบบการผลิต
 - แบบผสมผสาน
 - แบบเชิงเดี่ยว
 - ระดับภูมิภาค
- ระบบคลังสินค้า และศูนย์กระจายสินค้า
- ระบบมาตรฐานสินค้า

ข้อมูลด้านการเกษตร:

- ข้อมูลการตลาด
- ข้อมูลการผลิต
- ข้อมูลเทคโนโลยีการเกษตร และมาตรฐาน
- ข้อมูลการเกษตรบนอินเทอร์เน็ต
 - www.agribiz.com www.usda.com www.fao.com
 - www.oac.go.th www.dit.go.th

เทคโนโลยีสารสนเทศเข้าไปมีบทบาทอย่างไร:

- ระบบเครือข่ายข้อมูลการผลิต
- ระบบเครือข่ายข้อมูลราคา
- ระบบเครือข่ายข้อมูลสินค้าคงคลัง
- ระบบเครือข่ายข้อมูลการขนส่งสินค้า
- ระบบเครือข่ายมาตรฐานและคุณภาพสินค้า
- Supply Chain -- E-Commerce ?

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง:

- เครือข่ายการผลิตและการค้า
- การส่งมอบสินค้า
- คุณภาพสินค้า
- ต้นทุนการค้าเนิ่นงาน
- การกระจายรายได้และความรู้

วิทยากร : คุณประสิทธิ์ ต้นสุวรรณ

หัวข้อ : การปรับปรุงคุณภาพองค์กรและการเพิ่มผลผลิต

เวลา : 09.00 – 12.00 น.

วันที่ : 23 เมษายน 2543

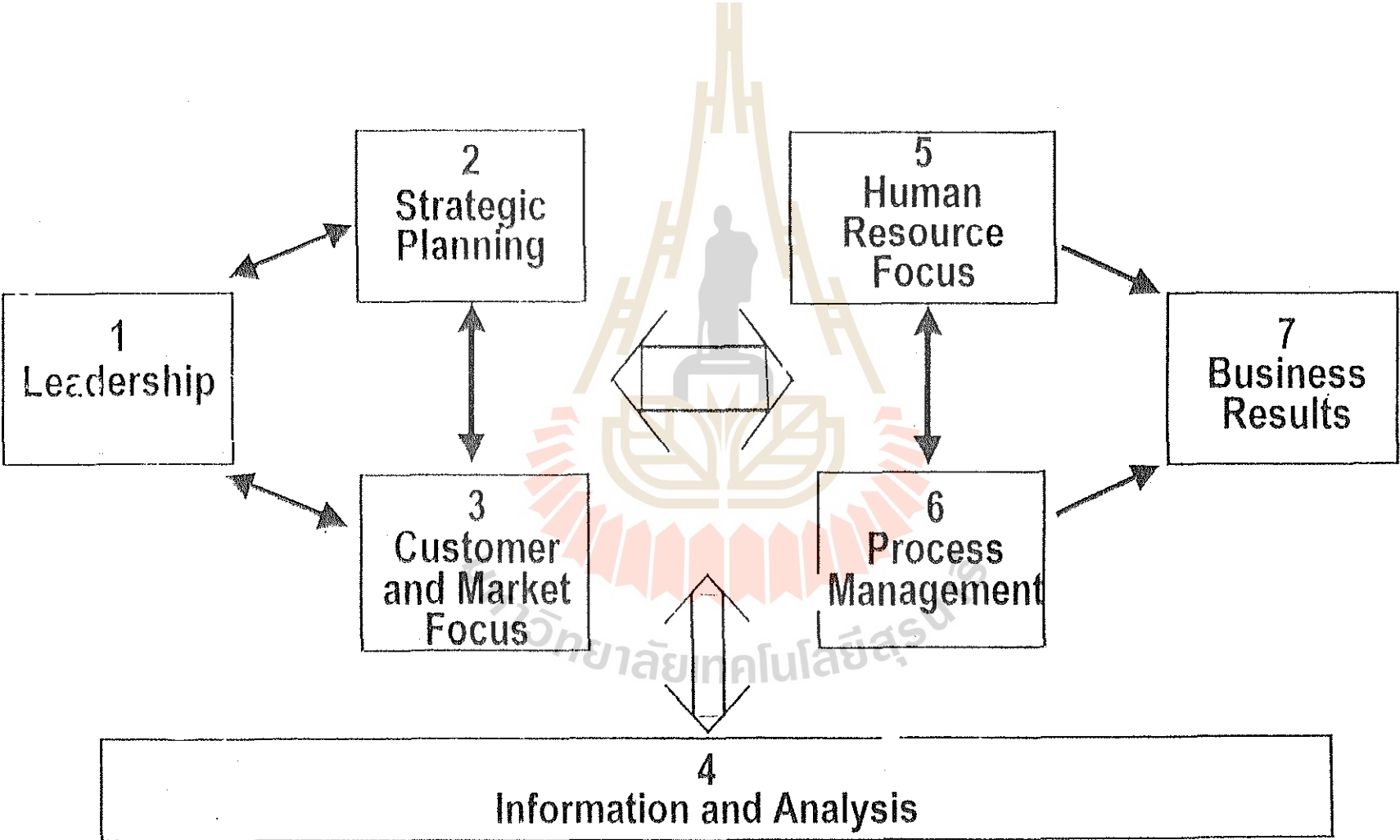
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

FATAL MISTAKES

พฤติกรรมสู่ความวิบัติ

1. SLOW RESPONSE TO THE MARKETPLACE
ล่าช้า ในการตอบสนองความต้องการของตลาด
2. IGNORING CUSTOMER SATISFACTION
ไม่สนใจ ต่อความพึงพอใจของลูกค้า
3. INCONSISTENT PRODUCT QUALITY
ไม่รักษา คุณภาพให้สม่ำเสมอ
4. UNCOMPETITIVE COST STRUCTURES
เสียเปรียบ ในโครงสร้างของต้นทุน
5. INEFFICIENT ASSET MANAGEMENT
ขาดประสิทธิภาพ ในการบริหารสินทรัพย์
6. INADEQUATE EMPLOYEE INVOLVEMENT
ไม่ส่งเสริม ให้พนักงานมีส่วนร่วมรับผิดชอบ
7. ARROGANCE AND COMPLACENCY
หยิ่งยะโส และ ลำพองใจ

Criteria For Performance Excellence



-25-

Key Excellence Indicators

Leadership

1. Strong customer focus
2. High visibility
3. Set aggressive “leapfrog” goals
4. Leaders drive cycle time
5. Clear, easily remembered values
6. Managers as coaches
7. A focus on continuous learning
8. Champion for company citizenship
9. Patient

ลูกค้า ลูกค้า ลูกค้า

ไม่หลบมุม

เป้าหมายก้าวกระโดด

เอาจริงเรื่องความรวดเร็ว

ค่านิยมชัดเจน

เป็นมากกว่านาย

ให้ทุกคนเรียนรู้ไม่หยุดนิ่ง

คนดี

อดทน



Key Excellence Indicators

Strategic Planning

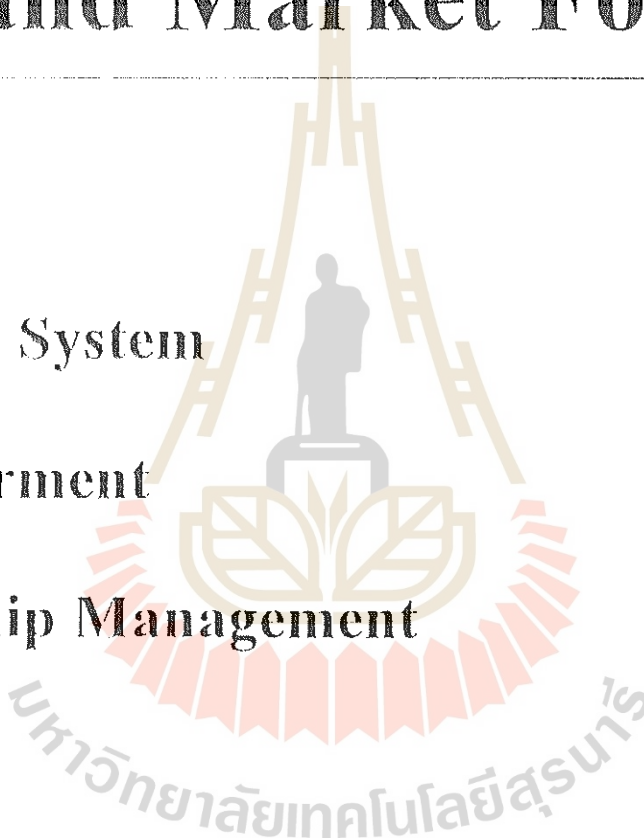
- Quality planning is business planning
- Benchmarking
- Covers products, services and processes
- เป้าหมายสะท้อนความต้องการของลูกค้าและทิศทางของตลาด
- Deployment
- Linked to suppliers/partners



Key Excellence Indicators

Customer and Market Focus

- ความรู้ด้านตลาด
- Proactive Customer System
- Front-line Empowerment
- Focus on Relationship Management
- Customer Awards
- Attention to hiring, training, attitude and morale of employees



Key Excellence Indicators

Information and Analysis

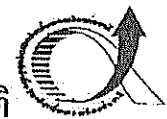
- Quantitative orientation
- ใช้ประโยชน์จากข้อมูล
- ใช้ข้อมูลให้กว้างขวางและทั่วถึง
- มีทักษะในการวิเคราะห์
- Benchmark best-in-class; within and outside of industry

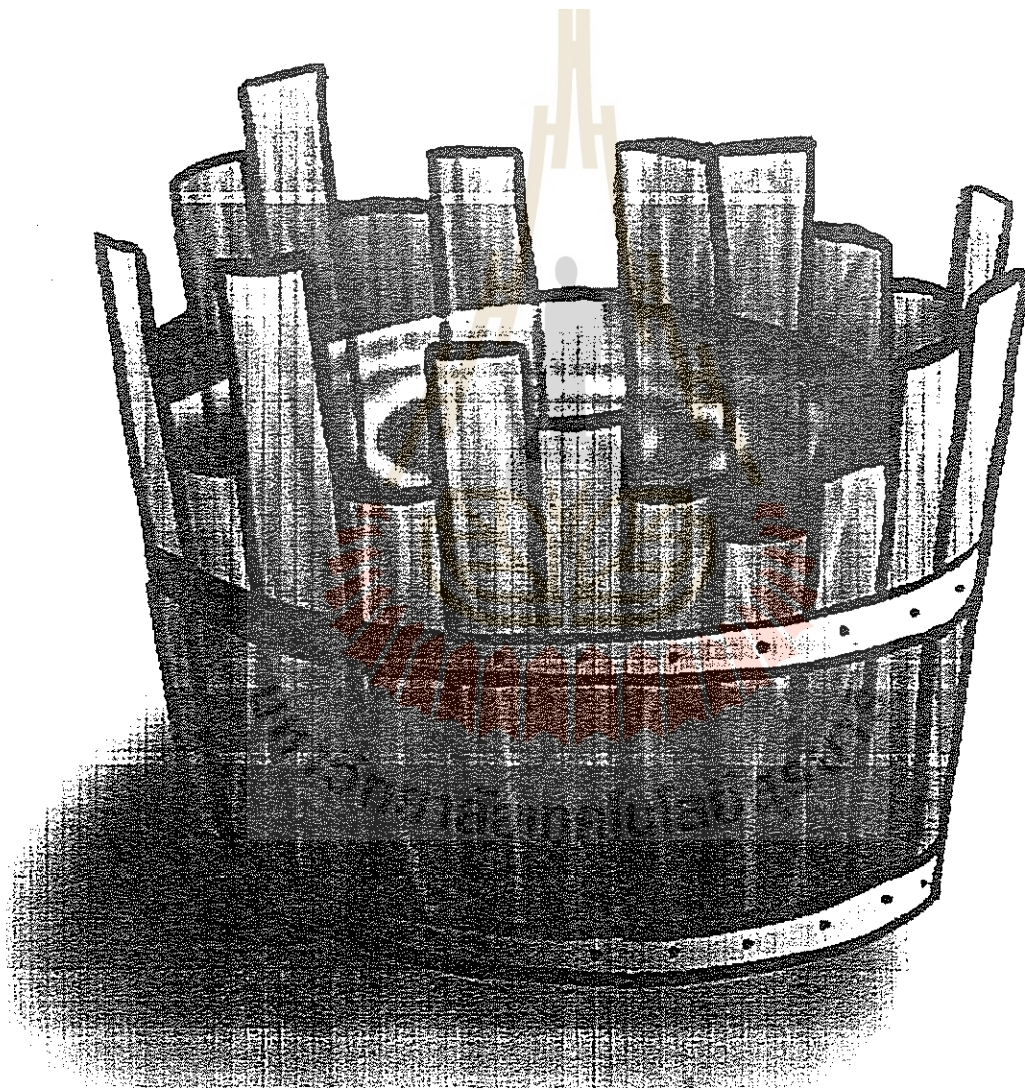
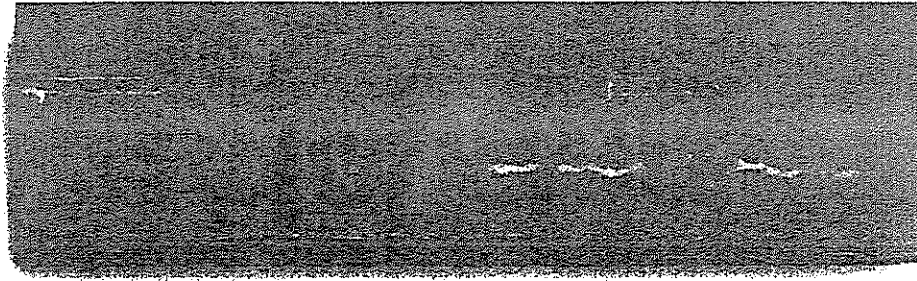


Key Excellence Indicators

Human Resource Focus

- เป็นส่วนสำคัญของแผนธุรกิจ
- เป็นลูก้าภายใน
- การฝึกอบรมและพัฒนาที่ครบถ้วน
- Empowerment
- Team และ Individual recognition
- คนออกน้อย อุบัติเหตุน้อย คนลาออกน้อย
- ใส่ใจอย่างจริงจังกับความพึงพอใจของพนักงาน การจูงใจ และ
ความเป็นอยู่

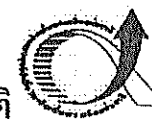




Key Excellence Indicators

Process Management

- ตัวสินค้า บริการ และกระบวนการทำงานสำคัญๆ
- คุณภาพการออกแบบ สินค้า / บริการ / กระบวนการ
- Cycle time และ การเพิ่มผลผลิต
- มาตรการป้องกัน แก้ไขและปรับปรุง เป็นหนึ่งเดียวกับงานประจำ
- ความเป็นพันธมิตรกับ supplier

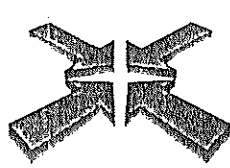


Key Excellence Indicators

Business Results

- ความพึงพอใจของลูกค้า
- สิ่งต่อไปนี้ไปในทางดีขึ้น อาทิ
 - ตัวสินค้า บริการ operation ภายใน cycle time การเพิ่มผลผลิต
- พนักงานพอใจ อุ่นใจ
- ผลเมื่อเทียบกับ Best practice ที่อื่น
- ผลการดำเนินงานด้านการเงินและตลาดที่สืบเนื่องจากการปรับปรุง
- ผลของการปรับปรุงของ Supplier





M = Management

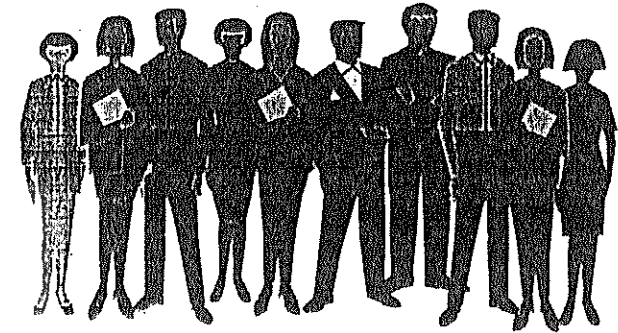
- หมายถึง กิจกรรมที่ทำเพื่อให้ได้ผลตามเป้า
หรือ ความตั้งใจที่วางไว้โดยอาศัยแนวทาง
Plan - Do - Check - Act (PDCA)

การจัดการเป็นเรื่อง ทุกคน

- ระดับบังคับบัญชาจัดการเรื่องงาน และ จัดการเรื่อง คน
- ระดับพนักงาน จัดการเรื่องงาน



แนวคิดเรื่องการจัดการ (MANAGEMENT CONCEPTS)



1. การจัดการเป็นงานของทุกคน

2. แนวคิด P D C A (PDCA Cycle Concept)

2.1 วางแผน ลงมือ ตรวจสอบ แก้ไข ปรับปรุง

2.2 เน้นที่กระบวนการทำงานมากกว่าการตรวจสอบ
ขั้นสุดท้าย (Process Orientation)

2.3 เพิ่มมาตรฐานในการทำงานจากมาตรฐานของ
ผลิตภัณฑ์เดิม (Standardization)

แนวคิดเรื่องการจัดการ (ต่อ)

(MANAGEMENT CONCEPTS)

2.4 ป้องกันมากกว่าที่จะแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า

3.ควบคุมการดำเนินงานโดยใช้ข้อเท็จจริง

3.1 ตัดสินใจและดำเนินการบนพื้นฐานของข้อเท็จจริง

3.2 ใช้เครื่องมือและเทคนิคทางสถิติ

(Statistical Tools & Techniques)

วิทยากร : อาจารย์สมพร ตันติวงศ์ไพศาล

หัวข้อ : TPM

เวลา : 13.00 – 16.00 น.

วันที่ : 23 เมษายน 2543

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี



การบำรุงรักษาทีผลแบบทุกคนมีส่วนร่วม
Total Productive Maintenance (TPM)

อ. สมพร คันทิวังศ์ไพศาล
สาขาวิชาวิศวกรรมเครื่องกล
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี



การบำรุงรักษาทีผลแบบทุกคนมีส่วนร่วม
Total Productive Maintenance (TPM)

- ๕ บทนำ
- ๕ ความหมายของ TPM
- ๕ ความร่วมมือกันของพนักงานผลิตและพนักงานซ่อมบำรุง
- ๕ วัตถุประสงค์ของ TPM
- ๕ เป้าหมายของ TPM

21 Apr 2000

2



การบำรุงรักษาทีผลแบบทุกคนมีส่วนร่วม
Total Productive Maintenance (TPM)

- ๕ ที่มาของ TPM
- ๕ TPM กับการเพิ่มผลผลิต
- ๕ โครงสร้างของ TPM
- ๕ แนวทางการส่งเสริม สนับสนุนและการดำเนินงานของ TPM
- ๕ การวัดผลการบำรุงรักษา
- ๕ สรุป

21 April 2000

3



บทนำ

เป้าหมายขององค์กรคือ..

- หาผลกำไร.
- เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต.

ปัจจุบันเครื่องจักรได้เข้ามามีส่วนร่วมในการผลิตมากขึ้น.

21 April 2000

4



บทนำ

ถ้าเครื่องจักรเกิดความเสียหายขึ้นจะส่งผล:

- คุณภาพสินค้าไม่สม่ำเสมอ.
- ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น.
- การส่งสินค้าไม่ได้ตามกำหนด.
- ถูกค่าขาดความเชื่อมั่น.

21 April 2000

5



บทนำ

การดูแลและบำรุงรักษาเครื่องจักร จึงเข้ามามีส่วนสำคัญมากขึ้น

เพื่อให้เครื่องจักร:

- อยู่ในสภาพที่สมบูรณ์และพร้อมใช้งานตลอดเวลา
- สามารถทำการผลิตได้ต่อเนื่อง

21 April 2000

6

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี



TPM คืออะไร ?

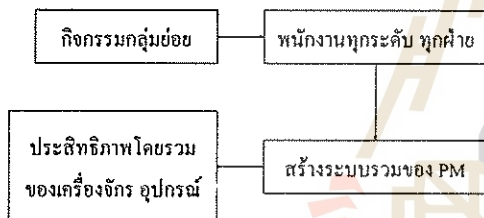
• การทำการบำรุงรักษาวิผลโดยใช้การทำงานเป็นทีม
 • กิจกรรมกลุ่มของพนักงาน ซึ่งต้องได้รับการสนับสนุน
 และร่วมมือจากพนักงานทุกระดับ ทุกฝ่ายในองค์กร ตั้งแต่
 ผู้บริหารสูงสุดจนถึงพนักงานปฏิบัติการ

21 April 2000

7



TPM คืออะไร ?



21 April 2000

8



ความร่วมมือกันระหว่างฝ่ายผลิตและฝ่ายบำรุงรักษา

ฝ่ายผลิต

งานของฝ่ายผลิต

- ทำความสะอาด
- ตรวจสอบและเติมน้ำมันหล่อลื่น
- ซ่อม
- ปรับแต่งเล็ก ๆ น้อย ๆ
- ใช้เครื่องมือให้ถูกต้อง

ฝ่ายบำรุงรักษา

งานของฝ่ายบำรุงรักษา

- ซ่อมใหญ่
- บำรุงรักษาคานแผนการ
- ห้ามผ่านตรวจสอบ
- คู่มือการบำรุงรักษา
- สอนฝ่ายผลิต
- ดูแลการจัดซื้อ

21 April 2000

9





วัตถุประสงค์ของ TPM

- ☑ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการใช้เครื่องจักรให้สูงขึ้น
- ☑ เพื่อสร้างระบบการบำรุงรักษา สำหรับป้องกันและปรับปรุง ไม่ให้เกิดปัญหา

21 April 2000

10



วัตถุประสงค์ของ TPM

- ☑ เพื่อเกิดความร่วมมือในทุกๆ ฝ่าย
- ☑ เพื่อให้ทุกคนมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรม
- ☑ เพื่อสนับสนุนและทำให้เกิดการทำงานเป็นทีม

21 April 2000

11



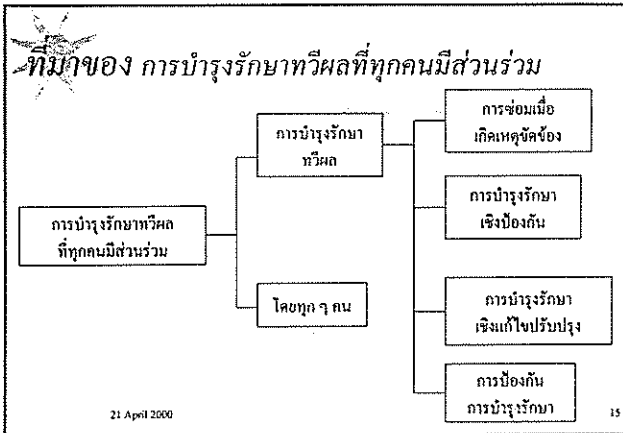
เป้าหมายของ TPM

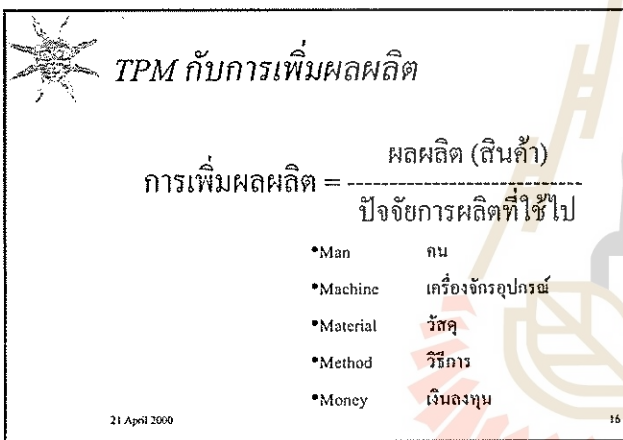
- ☑ จัดปัญหาเครื่องจักรขัดข้องให้หมดไป
- ☑ จัดปัญหาการผลิตงานที่ไม่ได้คุณภาพให้หมดไป
- ☑ เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

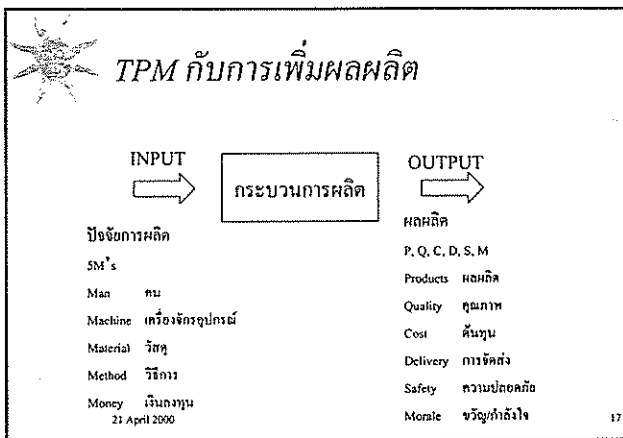
21 April 2000

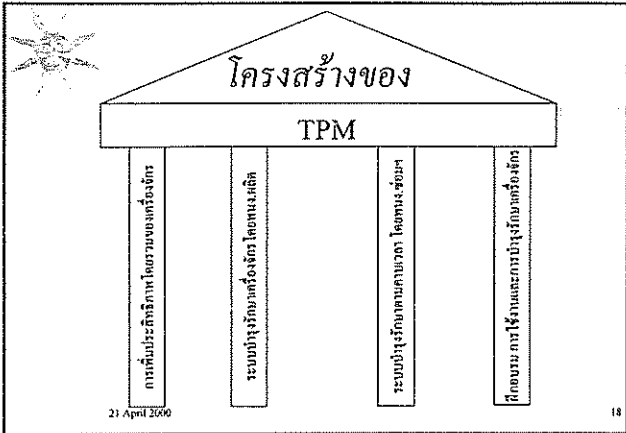
12

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี









แนวทางการส่งเสริม สนับสนุนและขั้นตอนการดำเนินงานของกิจกรรม TPM

- ๕ ผู้บริหารต้องยอมรับและเข้าใจถึงประโยชน์ของ PM
- ๕ นโยบายเกี่ยวกับการเพิ่มผลผลิตต้องชัดเจน
- ๕ การจัดฝั่งการบริหารงานและกำลังคนต้องสอดคล้องกับกิจกรรม
- ๕ จัดกลุ่ม เพื่อดำเนินการตามกิจกรรม
- ๕ มีการวิเคราะห์ และวัดผลการบำรุงรักษา
- ๕ มีการฝึกอบรมพนักงานบำรุงรักษาและพนักงานผลิต

21 April 2000 19

การวัดผลการบำรุงรักษา

ประสิทธิภาพของการบำรุงรักษา = $\frac{\text{ผลของการบำรุงรักษาที่ได้จริง}}{\text{ผลของการบำรุงรักษาตามเป้าหมายที่ตั้งไว้}}$

21 April 2000 20



วิธีการวัดผล

- การวัดจำนวนการหยุดของเครื่องจักร เนื่องจากเครื่องเสียต่อเวลาการทำงานของเครื่องจักร
- การวัดเวลาการหยุดของเครื่องจักร เนื่องจากเครื่องเสียต่อเวลาการทำงานของเครื่องจักร
- การวัดอัตราส่วนของงานที่ผลิตได้จริงต่องานจากการวางแผน ฯลฯ

21 April 2000

21



สรุป

- TPM เป็นกิจกรรมที่สนับสนุนให้พนักงานที่เป็นผู้ใช้เครื่องจักรนั้น เข้ามามีส่วนร่วม...
 - ในการบำรุงรักษา
 - ในการปรับปรุงประสิทธิภาพโดยรวมของเครื่องจักรให้สูงขึ้น

21 April 2000

31



สรุป

- TPM เสริมสร้างระบบการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้ดียิ่งขึ้น

21 April 2000

32

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี



สรุป

๕TPM ช่วยให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้คือ...

- ไม่มีเครื่องจักรขัดข้อง
- ไม่มีปัญหางานไม่ได้คุณภาพ
- ทำให้ผลผลิตเพิ่มขึ้น

21 April 2009

33



วิทยากร : คุณชวลิต .โรจนประภายนต์
หัวข้อ : ยุทธศาสตร์การค้าเพื่อการส่งออก
เวลา : 09.00 – 16.00 น.
วันที่ : 24 เมษายน 2543

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

เอกสารประกอบวิดิทัศน์: “ HOW TO EXPORT ”

ผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินการส่งออก - สร้างตลาดแรงงานทุกระดับ - ใช้ทรัพยากรในประเทศ
- มีการพัฒนาเทคโนโลยี - ยกระดับมาตรฐานและคุณภาพสินค้า

การเริ่มต้นดำเนินธุรกิจส่งออก - กำหนดแนวทางในการดำเนินธุรกิจส่งออก ว่าควรดำเนินการในลักษณะหน่วยธุรกิจประเภทใด คือ
- Manufacturing Exporter - Trading Firm
- Exporter - Buying Agent

โดยพิจารณาจากความพร้อมทางด้านต่าง ๆ ที่มีอยู่ ได้แก่

1. เงินทุน
2. สถานที่ประกอบการ
3. บุคคลากร และการบริหารองค์กรที่เป็นระบบ ซึ่งประกอบด้วย
 1. มีการวางแผนการตลาดที่มีประสิทธิภาพ
 2. มีการควบคุมปริมาณและคุณภาพสินค้า
 3. มีระบบข้อมูลที่ดี

การพิจารณาเลือกสินค้าที่จะดำเนินการส่งออก โดยมีประเด็นในการพิจารณา ดังนี้

1. จะต้องเป็นสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในประเทศที่จะส่งไปจำหน่าย
2. สินค้าจะต้องมีมาตรฐานคุณภาพ อย่างน้อยที่สุดเท่ากับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง และมีคุณภาพสม่ำเสมอ
3. สินค้าจะต้องมีราคาเหมาะสม แข่งขันได้ ขายได้กำไร และมีปริมาณเพียงพอ
4. สามารถสำรองสินค้าได้รวดเร็ว และสม่ำเสมอ
5. เป็นสินค้าที่ปฏิบัติได้เป็นไปตามข้อตกลงกับผู้ซื้อ และสามารถส่งมอบได้ตรงเวลา

ปัจจัยสำคัญในการเลือกตลาด ได้แก่

1. สภาพเศรษฐกิจและการเมือง
2. รสนิยมผู้บริโภค
3. ช่องทางการจำหน่ายสินค้า
4. ข้อจำกัด กฎ ระเบียบการนำเข้า

แหล่งข้อมูลในประเทศ :

- กรมส่งเสริมการส่งออก
- กรมการค้าต่างประเทศ
- กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์
- กรมศุลกากร
- สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- สถานทูตต่างประเทศ
- ตัวแทนการค้าของต่างประเทศ
- หอการค้าต่างประเทศ
- ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า (EXIM Bank)

แหล่งข้อมูลในต่างประเทศ :

- สำนักงานพาณิชย์ไทยในต่างประเทศ
- องค์กรระหว่างประเทศ
- สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ (ชื่อเดิม : ศูนย์พาณิชย์กรมไทยในต่างประเทศ)

การเจาะตลาดต่างประเทศ : สามารถดำเนินการได้ ดังต่อไปนี้

1. กระจายสื่อเสนอการขายไปยัง potential buyers ที่คาดหวัง
2. การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ
3. การเดินทางไปพบลูกค้าในต่างประเทศ
4. การเข้าร่วมคณะผู้แทนทางการค้าเดินทางไปต่างประเทศ

บริการของกรมส่งเสริมการส่งออก

หน่วยงาน	บริการ
ศูนย์สารสนเทศการค้าระหว่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> - ข้อมูลส่งเสริมการส่งออก และการค้าระหว่างประเทศ On Line ซึ่ง มี Web Site Address : thaitrade.com และ dep.moc.go.th - ห้องสมุดการค้า/บริการแนะนำการค้า-การดำเนินธุรกิจส่งออก
สถาบันฝึกอบรมการค้าระหว่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> - จัดการฝึกอบรม/สัมมนา - พัฒนาและส่งเสริมการส่งออก - พัฒนาหลักสูตรการฝึกอบรม-ประสานความร่วมมือและความช่วยเหลือทางวิชาการกับสถาบันการค้า/การศึกษา ทั้งในและต่างประเทศ
สำนักกิจกรรมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> - บริการข้อมูล/เป็นแกนกลางประสานงานการเข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติในต่างประเทศ และบริหารงานพิธีการ/งานขนส่ง
สำนักกิจกรรมงานแสดงสินค้าในประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> - จัดงานแสดงสินค้านานาชาติในประเทศไทย/พัฒนาให้ไทยเป็นศูนย์กลางการจัดงานแสดงสินค้านานาชาติในภูมิภาค - บริหารศูนย์แสดงสินค้าและตลาดกลางเพื่อการส่งออก (Trade Mart) ซึ่งเป็นแหล่งรวมการแสดงผลตัวอย่างสินค้าส่งออก พร้อมให้บริการข้อมูลเป็นตัวกลางในการติดต่อระหว่างผู้ซื้อชาวต่างประเทศกับผู้ส่งออกไทย
สำนักคณะผู้แทนการค้า และเผยแพร่ประชาสัมพันธ์	<ul style="list-style-type: none"> - จัดคณะผู้แทนการค้าจากประเทศไทยไปเจรจาการค้าในต่างประเทศ - ประสานการจัดคณะผู้แทนการค้าจากต่างประเทศมาเจรจาการค้าในไทย - เผยแพร่/ประชาสัมพันธ์กิจกรรมพัฒนาและส่งเสริมการส่งออก - จัดทำวารสาร “ผู้ส่งออก” (Exporters’ Review), บริหารงานโรงพิมพ์
สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ (สำนักงานในต่างประเทศ 50 สำนักงาน)	<ul style="list-style-type: none"> - ปฏิบัติงานในฐานะผู้แทนประเทศไทยในต่างประเทศในการส่งเสริมการค้า - เป็นแกนกลางในการจัดกิจกรรมพัฒนา/ส่งเสริมการส่งออกในต่างประเทศ
สำนักบริการส่งออก	<ul style="list-style-type: none"> - บริการข้อมูลผู้ส่งออกรายสินค้า (Exporter List) - บริการข้อมูลผู้ส่งออกสินค้าบริการรายสินค้า (Service Exporter List) - สำรวจ ส่งเสริม และสนับสนุนให้มีผู้ส่งออกรายใหม่เกิดขึ้น - ศูนย์ผลักดันสินค้า (Product Champion) → บริการด้านการส่งออกทุกกระบวนการไว้ ณ จุดเดียว (One-Stop Service) สินค้า (1) เครื่องหนัง (2) อัญมณี/เครื่องประดับ และ (3) สิ่งทอ
ศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก - ส่งเสริมให้สินค้าไทยมีชื่อทางการค้า (Brand Name) เป็นของตนเอง
สำนักพัฒนาตลาดต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> - ประสานงานและสนับสนุนการปฏิบัติงานของสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ - วิเคราะห์สถานการณ์เศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่อส่งออกของประเทศ - ดำเนินกิจกรรม <i>Distribution Network for Brand Name Products</i>
สำนักแผนพัฒนาการส่งออก	<ul style="list-style-type: none"> - จัดทำแผนงานประเมินผลกิจกรรมการพัฒนาและส่งเสริมการส่งออก - เป็นเลขานุการใน (1) คณะกรรมการพัฒนาการส่งออก (ทกอ.) (2) คณะกรรมการบริหารกองทุนส่งเสริมการส่งออก - จัดการประกวดรางวัล <i>Prime Minister Export Award</i>
ศูนย์ส่งเสริมการส่งออกในภูมิภาค 1. เชียงใหม่ 2. หาดใหญ่ 3. ขอนแก่น 4. สุราษฎร์ธานี 5. จันทบุรี	<ul style="list-style-type: none"> - เชื่อมโยงผู้ผลิต/ผู้ส่งออกในส่วนภูมิภาคกับผู้นำเข้าในต่างประเทศและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง - เป็นแกนกลางในการประสานงานดำเนินกิจกรรมพัฒนา/ส่งเสริมการส่งออก ในส่วนภูมิภาค

หน่วยงานภายใน : - สำนักงานเลขานุการกรม
- หน่วยตรวจสอบภายใน

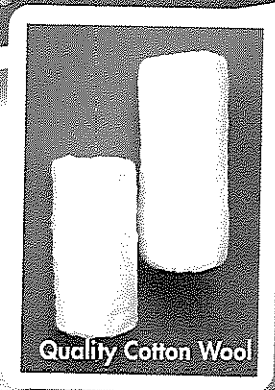
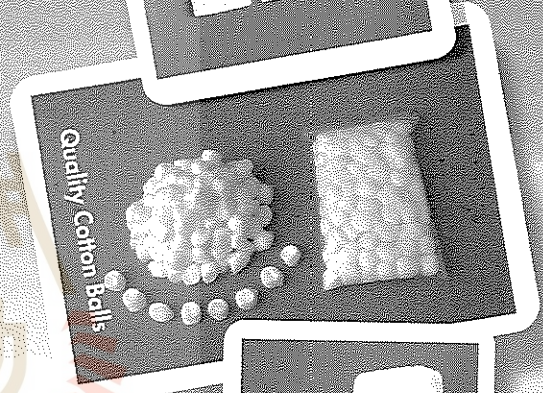
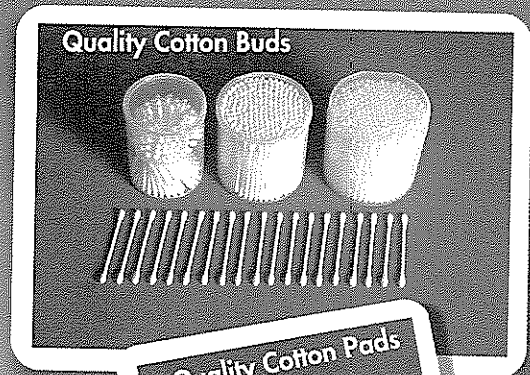
International Trade Training Institute
Department of Export Promotion
April 2000

วิทยากร : คุณวุฒิ มณีโชติ
หัวข้อ : ยุทธศาสตร์การค้าเพื่อการส่งออก
เวลา : 09.00 – 16.00 น.
วันที่ : 24 เมษายน 2543

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

Perm Poon Patana Industry Co., Ltd.

- Leading Manufacturer and Exporter of Cotton Products.
- 100% Pure Cotton.
- Soft, Hygienic and Non-fluorescence
- Safe for Babies and You.



Manufacture and export under
our brand name and customer's request.
For further details, please feel free
to contact us.

82/233 Moo 3, Ramintra Road KM. 14, Minburi, Bangkok 10510 Thailand.
Tel : 66-2-5170218 Fax : 66-2-5179329 E-mail : permpoon@tcc.or.th





วิทยากร : อาจารย์รัชฎาพร วิสุทธากร
หัวข้อ : Workshop 3 กลุ่มเกี่ยวกับการประเมิน
ขีดความสามารถของการประกอบธุรกิจ
เวลา : 13.00 – 16.00 น.
วันที่ : 25 เมษายน 2543

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

**แบบประเมินคุณสมบัติของผู้ประกอบการด้วยตนเอง
ใบเปรียบเทียบคะแนน**

	0	5	10	15	20	25
การแสวงหาโอกาส						
ความอดทน						
ความผูกพันต่อสัญญาณงาน						
คุณภาพและประสิทธิภาพที่ต้องการ						
ความกล้าเสี่ยง						
การกำหนดเป้าหมาย						
การแสวงหาข้อมูล						
วางแผนและควบคุมอย่างเป็นระบบ						
การสร้างความสัมพันธ์						
ความเชื่อมั่นในตัวเอง						

แบบสอบถามการประเมินค่าระดับตนเองแบบ PEC

บทนำ

1. แบบสอบถามนี้ประกอบด้วย 55 ข้อความสั้นๆ ให้อ่านแต่ละข้อความและตัดสินใจว่าบรรยายเกี่ยวกับตัวท่านได้ดีแค่ไหน จงชั่งน้ำหนักข้อตนเอง จำไว้ว่าไม่มีใครทำอะไร ได้ดีเสมอ และไม่ใช้เรื่องดีที่จะทำทุกสิ่งได้ดี นอกจากนี้ การให้ค่าระดับของท่านจะเป็นความลับและท่านอาจจะนำกลับบ้านได้

2. เลือกตัวเลขหนึ่งตัวจากข้างล่างนี้เพื่ออธิบายถึงตัวท่านดีแค่ไหน

5	-	ตลอดเวลา
4	-	ปกติ
3	-	บางครั้ง
2	-	น้อย
1	-	ไม่เคย

3. เขียนตัวเลขที่เลือกลงทางด้านขวามือของข้อความ ดังตัวอย่าง
เมื่อมีความเครียด ฉันจะสงบ 2
คนที่เลือกเลข 2 ตรงกับข้อความนี้ เพื่อชี้ว่าข้อความนี้พูดถึงตัวเขาได้น้อย

4. บางข้อความอาจจะคล้ายกัน แต่จะไม่เหมือนกันทุกอย่าง

5. โปรดอ่านทุกคำถาม

แบบสอบถามการประเมินค่าระดับตนเองแบบ PEC

ค่าระดับ

1. ฉันมองหาสิ่งที่จะต้องทำ _____
2. เมื่อต้องเผชิญปัญหาต่างๆ ฉันใช้เวลาในการหาคำตอบ _____
3. ฉันทำงานเสร็จตรงเวลา _____
4. ฉันว่าพอใจเมื่อทำงานได้ไม่ดี _____
5. ฉันพึงพอใจในสถานการณ์ที่สามารถควบคุมผลิตผลได้มากที่สุด _____
6. ฉันชอบคิดถึงอนาคต _____
7. เมื่อเริ่มงานหรือโครงการใหม่ ฉันรวบรวมข่าวสารจำนวนมากก่อนดำเนินการ _____
8. ฉันวางแผนคัดคอนโครงการใหญ่เป็นงานย่อยๆ _____
9. ฉันหาคนสนับสนุนข้อเสนอแนะ _____
10. ฉันมั่นใจในความสำเร็จในทุกสิ่งที่ทำ _____
11. ฉันเป็นนักฟังที่ดีในการพูดคุยกับทุกคน _____
12. ฉันทำสิ่งที่ต้องทำก่อนผู้อื่นร้องขอ _____
13. ฉันอ่อนวอนคนหลายครั้งหลายหนให้ทำในสิ่งที่ต้องการ _____
14. ฉันรักษาสัญญา _____
15. งานของฉันดีกว่าของเพื่อนร่วมงาน _____
16. ฉันไม่ลองทำสิ่งใหม่จนกว่ามีความแน่ใจในความสำเร็จ _____
17. มันเป็นการเสียเวลาที่จะกังวลถึงสิ่งต่างๆ ในชีวิต _____
18. ฉันแสวงหาคำแนะนำจากคนที่รู้เรื่องดีเกี่ยวกับงานของฉัน _____
19. ฉันคิดถึงผลเสีย และข้อดีของสิ่งที่ถูกล่วงไปแล้ว _____
20. ฉันไม่เสียเวลามากคิดถึงอิทธิพลเหนือคนอื่น _____
21. ฉันเปลี่ยนใจเมื่อคนอื่นไม่เห็นด้วยอย่างจริงจัง _____
22. ฉันเป็นคนเอาแต่ใจตนเอง _____
23. ฉันชอบเพื่อนร่วมงานและแสวงหาโอกาสใหม่ๆ _____
24. เมื่อมีอุปสรรคฉันจะพยายามทำงานจนสำเร็จตามความตั้งใจ _____
25. ฉันมีความสุขที่ทำให้คนทำงานได้ และถ้าจำเป็นงานจะต้องเสร็จตรงเวลา _____

26. ฉันรู้สึกว่าคุณเมื่อต้องเสียเวลาไป _____
27. ก่อนลงมือทำสิ่งใดฉันมักจะชั่งน้ำหนักระหว่างความสำเร็จกับความล้มเหลว _____
28. ฉันมีโอกาสประสบความสำเร็จในชีวิตตามจุดมุ่งหมาย _____
29. ฉันลงมือทำโดยไม่ต้องเสียเวลารวบรวมข่าวสาร _____
30. ฉันจะวางแผนแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้น _____
31. ฉันสามารถดึงบุคคลสำคัญเข้ามาช่วยให้บรรลุเป้าหมาย _____
32. ฉันรู้สึกมั่นใจในความสำเร็จ เมื่อทดลองทำงานที่ยากและท้าทาย _____
33. ฉันเคยประสบความสำเร็จล้มเหลว _____
34. ฉันชอบทำกิจกรรมที่คุ้นเคย และรู้สึกโล่งใจ _____
35. เมื่อต้องเผชิญกับปัญหาหนัก ๆ ฉันจะหันไปทำอย่างอื่นทันที _____
36. ฉันมักจะสร้างความพอใจให้แก่เจ้าของงาน _____
37. ฉันไม่เคยสุขใจอย่างเต็มเปี่ยมในผลงาน และมักจะคิดหาวิธีที่ดีกว่า _____
38. ฉันทำในสิ่งที่เสี่ยง _____
39. ฉันวางแผนชีวิตอย่างเด่นชัด _____
40. เมื่อรับทำโครงการให้ผู้อื่นฉันจะซักถามจนสามารถเข้าใจความต้องการต่าง ๆ _____
41. ฉันชอบเผชิญกับปัญหามากกว่าคาดการณ์ล่วงหน้า _____
42. ฉันคำนึงถึงวิธีแก้ปัญหาที่เป็นประโยชน์กับทุกคนเพื่อบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ _____
43. ฉันทำแต่งงานที่ดี ๆ _____
44. มีบางโอกาสที่ฉันสร้างผลประโยชน์จากคนอื่น _____
45. ฉันพยายามทำสิ่งใหม่และแตกต่างไปจากเดิม _____
46. ฉันพยายามหลายครั้งที่จะฝ่าฟันอุปสรรคเพื่อไปสู่เป้าหมาย _____
47. ครอบครัวและชีวิตส่วนตัวของฉันสำคัญกว่าวันกำหนดส่งงาน _____
48. ฉันไม่หาทางเร่งรัดให้งานทั้งที่ทำงาน และที่บ้านเสร็จเร็วขึ้น _____
49. ฉันทำในสิ่งที่ผู้อื่นเห็นว่าเป็นงานเสี่ยง _____
50. ฉันมักจะประสบความสำเร็จในระยะสั้นมากกว่าระยะยาว _____
51. เพื่อส่งเสริมงานและโครงการฉันแสวงหาข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ _____
52. ถ้าฉันแก้ปัญหาด้วยวิธีหนึ่งวิธีใดไม่สำเร็จ ฉันจะคิดหาวิธีอื่น ๆ _____
53. ฉันสามารถโน้มน้าวคนที่หัวรุนแรงให้เปลี่ยนใจได้ _____
54. ฉันยืนกรานอย่างแข็งขันในการตัดสินใจ แม้ว่าจะมีผู้คัดค้านอย่างรุนแรง _____
55. ฉันยอมรับในสิ่งที่ไม่รู้ _____

แบบสอบถามการประเมินค่าระดับตนเองแบบ PEC + แผนบันทึกคะแนน

คำสั่ง

- ใส่ค่าระดับจากใบสอบถาม บนต้นเหนือตัวเลขที่ใส่ไว้ในวงเล็บดังเคตัวอย่างเลขข้อใดแต่ละข้อดีนั้นจะเรียงจากน้อยไปหามาก หมายเลข 2 จะอยู่ข้างล่างเลข 1 เป็นต้น
- ให้บวกและลบในแต่ละแถวเพื่อหาค่าคะแนน PEC
- รวมคะแนน PEC ทั้งหมดเพื่อหาขอยรวม

ค่าระดับของข้อความ					คะแนน	PEC
_____ +	_____ +	_____ -	_____ +	_____ + 6 =	_____	การแสวงหาโอกาส
(1)	(12)	(23)	(34)	(45)		
_____ +	_____ +	_____ -	_____ +	_____ + 6 =	_____	ความทนทาน
(2)	(13)	(24)	(35)	(46)		
_____ -	_____ +	_____ +	_____ -	_____ + 6 =	_____	ภารกิจของสัญญาณ
(3)	(14)	(25)	(36)	(47)		
_____ +	_____ -	_____ +	_____ -	_____ + 6 =	_____	เรียกร้องคุณภาพและ ประสิทธิภาพ
(4)	(15)	(26)	(37)	(48)		
_____ -	_____ +	_____ +	_____ +	_____ + 6 =	_____	การเสี่ยง
(5)	(16)	(27)	(38)	(49)		
_____ -	_____ +	_____ +	_____ +	_____ + 6 =	_____	การดึงเป้าหมาย
(6)	(17)	(28)	(39)	(50)		
_____ +	_____ -	_____ +	_____ +	_____ + 6 =	_____	การแสวงหาข่าวสาร
(7)	(18)	(29)	(40)	(51)		
_____ +	_____ +	_____ -	_____ +	_____ + 6 =	_____	การวางแผนและควบคุม อย่างมีระบบ
(8)	(19)	(30)	(41)	(52)		
_____ -	_____ +	_____ +	_____ +	_____ + 6 =	_____	การชักจูงและการสร้าง เครือข่าย
(9)	(20)	(31)	(42)	(53)		
_____ -	_____ +	_____ +	_____ +	_____ + 6 =	_____	ความเชื่อมั่นตนเอง
(10)	(21)	(32)	(43)	(54)		
รวมคะแนน PEC =					_____	
_____ -	_____ -	_____ -	_____ +	_____ + 18 =	_____	ปัจจัยที่ต้องแก้ไข
(11)	(22)	(33)	(44)	(55)		

แบบสอบถามการประเมินค่าระดับตนเองแบบ PEC ผ่านคะแนนที่แก้ไขแล้ว

คำสั่ง

1. ปัจจัยการแก้ไข (จำนวนข้อทั้งหมดรวม 11 ข้อ, 22 ข้อ, 33 ข้อ, 44 ข้อ และ 55 ข้อ) จะเป็นตัวกำหนดว่าคุณได้ วาดภาพที่ตนเองเป็นที่พึงพอใจแค่ไหน ถ้าได้ 20 คะแนนหรือ มากกว่าคะแนนรวม PEC เท่ากับ 10 ซึ่งจะ ต้องแก้ไขการประเมินให้แม่นยำขึ้น
2. ใช้ตัวเลขต่อไปนี้เป็นตัวกำหนดแก้ไขคะแนน :

ถ้าปัจจัยแก้ไขเป็น	ตัวเลขจากค่าคะแนน PEC
24 หรือ 25	7
22 หรือ 23	5
20 หรือ 21	3
19 หรือน้อยกว่า	0
3. ใช้หน้าถัดไป (ภาคผนวก 4) เพื่อแก้ไขคะแนน PEC ก่อนที่จะใช้แผ่นรายการ (Profile Sheet) ในภาคผนวก 5

แบบประเมินคุณสมบัติของผู้ประกอบการด้วยตนเอง
ใบปรับปรุงคะแนน

คุณสมบัติของผู้ประกอบการ	คะแนนเดิม	การปรับปรุง	คะแนนที่ปรับปรุงแล้ว
การแสวงหาโอกาส			
ความอดทน			
ความผูกพันต่อสัญญาณงาน			
คุณภาพและประสิทธิภาพที่ต้องการ			
ความกล้าเสี่ยง			
การกำหนดเป้าหมาย			
การแสวงหาข้อมูล			
การวางแผนและควบคุมอย่างเป็นระบบ			
การสร้างความสัมพันธ์			
ความเชื่อมั่นในตัวเอง			

คะแนนที่ถูกต้อง รวม _____



คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

1. บทนำ

กุญแจสำคัญที่ไขไปสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจประการหนึ่งคือ "การรู้จักตัวเอง" การทำธุรกิจประเภทใดก็ตามที่มุ่งหวังจะทำให้ธุรกิจนั้นดำเนินไปได้อย่างราบรื่น และประสบความสำเร็จแล้วเขาผู้นั้นจะต้องรู้จักพิจารณาตนเองก่อนว่าตนเองนั้น มีองค์ประกอบอะไรบ้างของคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ หรือถามตนเองก่อนว่ามีวิญญานของความเป็นนักประกอบการมากน้อยแค่ไหนเป็นผู้ที่มีแรงจูงใจที่มีพลังในการกระตุ้นให้ประกอบธุรกิจหรือเปล่า เหตุการณ์และสิ่งแวดล้อมในอดีตที่ผ่านมาได้เตรียมการให้เขาพร้อมที่จะรับบทบาทของผู้ประกอบการแล้วหรือยัง

การที่ท่านทั้งหลายมีความต้องการที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจของตนเองนั้น เป็นความคิดหรือการตัดสินใจที่ได้อย่างแน่นอน และเป็นการง่ายที่จะคิดทำเช่นนั้น แต่ผลตอบแทนของความคิดหรือการตัดสินใจนั้นอาจจะปรากฏผลลัพท์ออกมาดีหรือไม่ดีก็ได้

หรือในกรณีที่ท่านคิดจะทำธุรกิจแต่ยังไม่ตกลงใจว่าจะจัดตั้งธุรกิจประเภทอะไร ตั้ง ณ ที่ใด และจะเริ่มต้นทำอย่างไร ก็เป็นโอกาสอันดีที่ท่านจะได้สำรวจตัวท่านเองเสียก่อนว่า ท่านเหมาะสมที่จะเป็น-ผู้ประกอบการหรือไม่

อันที่จริงแล้ว การประเมินตนเองบนหลักแห่งความจริง เพื่อที่จะได้รู้จักจุดแข็งจุดอ่อนของตนเองก็เท่ากับทำให้เกิดความสำเร็จในการประกอบกิจการไปแล้วส่วนหนึ่ง ก่อให้เกิดความรู้สึกที่ดีต่อคุณค่าของตัวเอง อย่างไรก็ตามมีคนอีกเป็นจำนวนมากที่ได้ต่อสู้ดิ้นรนในการประกอบการ แต่ก็ยังเกิดความล้มเหลวขึ้นได้ ทั้งนี้เพราะในตอนเริ่มต้นบุคคลเหล่านั้นละเลยที่จะประเมินความสามารถของตนเองอย่างดองแท้ มัวแต่วนวายอยู่กับการคำนวณหาความเป็นไปได้ของธุรกิจ จนลืมที่จะมองตัวเอง โดยเฉพาะผู้ที่มีแนวโน้มจะเริ่มเป็นผู้ประกอบการมักจะมองข้ามส่วนนี้ไป อันเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการอาชีพจำเป็นต้องมีไว้นั้นก็คือ "วิญญานขอความเป็นนักประกอบการ (Entrepreneurial Spirit)" ซึ่งคุณลักษณะนี้จะช่วยผลักดันให้ผู้ที่ก้าวเข้ามาประกอบการทำงานไปสู่ความสำเร็จอันยิ่งใหญ่

ดังนั้นท่านที่ต้องการจะเริ่มประกอบธุรกิจต้องเริ่มจากตัวท่านเองก่อน ถ้าหากท่านเชื่อแต่แรกว่าความสำเร็จนั้นเกิดจากตัวท่านเอง และความสามารถที่ตัวท่านมีอยู่ ท่านจงเริ่มต้นทันที และบุคคลที่อยู่ในธุรกิจแล้วก็เช่นกัน ถ้าสามารถที่จะปรับตัวให้มีคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการก็จะประสบความสำเร็จเช่นกัน

2. ความหมายของคำว่าผู้ประกอบการอุตสาหกรรม

ก่อนที่จะประเมินคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ขอทำความเข้าใจกับความหมายของคำว่าผู้ประกอบการก่อน

คำว่า "ผู้ประกอบการ (Entrepreneur)" นี้มีผู้ให้ความหมายไว้มากมายและผู้ที่ให้ความหมายนี้ล้วนแต่เป็นนักเศรษฐศาสตร์ที่มีชื่อเสียงหลายท่าน แต่ข้อคิดลอกนियามที่ ดร.นิมิตร นนทพันธ์วาทย์ ซึ่งเป็นผู้ที่ได้ไปบรรยายให้แก่ผู้เข้ารับการศึกษาเชิงปฏิบัติการของโครงการพัฒนาผู้ประกอบการอุตสาหกรรมรุ่นที่ 1 ที่จังหวัดสงขลา ซึ่งได้ให้ความหมายไว้ชัดเจนดังนี้ "ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม คือ ผู้เป็นเจ้าของธุรกิจที่มองเห็นโอกาสที่จะทำกำไร โดยการผลิตสินค้าชนิดใหม่ขึ้นมาเสนอขายในตลาดโดยการนำเอาขบวนการผลิตใหม่ ๆ ที่มีประสิทธิภาพดีกว่าเดิมเข้ามาใช้ หรือ โดยการปรับปรุงองค์ประกอบผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเป็นผู้แสวงหาเงินทุน รวบรวมปัจจัยในการผลิต และการจัดการบริหารเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กล่าวมาข้างต้น"

จากนิยามนี้จะชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่ดีจะต้องเป็นผู้ตื่นตัวอยู่ตลอดเวลา เพื่อนำเอาปัจจัยการผลิตต่าง ๆ มาผสมผสานโดยใช้หลักการจัดการเพื่อก่อให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ ทำการเสาะหาตลาดหรือหาช่องทางที่จะก่อให้เกิดกำไรอยู่ตลอดเวลา ไม่พอใจกับสิ่งที่ตนมีอยู่ พยายามแสวงหาขบวนการผลิตใหม่หรือแก้ไขเปลี่ยนแปลงขบวนการผลิตเดิม เพื่อลดต้นทุนการผลิต หาข้อบกพร่องในการบริหาร การจัดองค์กรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น ติดตามข่าวสารโครงการที่มีคนคิดทำขึ้นมาใหม่ ๆ และหาความคิดสิ่งประดิษฐ์ แปลงใหม่ ๆ ไปใช้ในการปรับปรุงการผลิตให้ดีกว่าเดิม

"ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม" จะมีความหมายแตกต่างจากคำว่า "พ่อค้า" กล่าวคือ "พ่อค้า" หมายถึง ผู้ทำหน้าที่เป็นคนกลางระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค พ่อค้าเป็นผู้แสวงหากำไรจากผลต่างระหว่างราคาสินค้าที่ตนซื้อจากผู้ผลิต และราคาที่ตนขายให้แก่ผู้บริโภค

ความแตกต่างของ "ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม" กับ "พ่อค้า" จึงแตกต่างกันในเรื่องความเสี่ยง ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมจะมีความเสี่ยงในการลงทุนมากกว่า ส่วนพ่อค่านั้นการหมุนเวียนของเงินตากู้การจ่ายไปและรับกลับมานั้นกว่า ความเสี่ยงน้อยกว่า ดังนั้นท่านผู้ประกอบการที่เริ่มต้นจากไม่มีอะไรเลยมาก่อนแล้วใช้ความรู้ที่ตนมีอยู่เพียงเล็กน้อยผสมผสานกับความวิริยะอุตสาหะ และภาวะแวดล้อมที่เอื้ออำนวยในการประกอบการ จนกลายเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ มีกิจการใหญ่โต กลายเป็นแหล่งจ้างงานสร้างรายได้ให้กับคนในชาติและเกิดประโยชน์แก่ประเทศชาติ จึงเป็นบุคคลที่น่ายกย่องสรรเสริญอย่างยิ่ง

3. คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

ท่านที่มีแนวโน้มจะเป็นผู้ประกอบการ (Potential Entrepreneur) หรือท่านที่กำลังเป็นผู้ประกอบการอยู่แล้ว (Existing Entrepreneur) ควรจะได้พิจารณาว่าตัวเองมีคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ หรือมีวิญญานของความเป็นนักประกอบการ

(Entrepreneurial Spirit) หรือไม่ มากน้อยเพียงใด แล้วคิดพิจารณาพยายามปรับปรุงและเสริมสร้างให้ตัวเองมีคุณลักษณะ เหล่านั้นเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพื่อพัฒนาตนเองให้สามารถก้าวไปสู่ความสำเร็จในการประกอบ การธุรกิจอุตสาหกรรมในอนาคต

คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จที่จะได้กล่าวต่อไป ได้รวบรวมจากการ ศึกษาวิจัยของนักวิชาการทั้งในประเทศและต่างประเทศ ที่ได้วิจัยผู้มีคุณลักษณะของความสำเร็จในการประ- กอบธุรกิจอุตสาหกรรม จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ แล้วนำมาประมวลไว้ แต่การ ศึกษาไม่ได้มีการแบ่งแยกออกไปในรายธุรกิจว่า ธุรกิจประเภทใดควรจะมีคุณลักษณะของความเป็นผู้ประ- กอบการอย่างไร เป็นเพียงแต่สรุปในลักษณะรวมๆ

คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ จะเป็นแนวทางที่จะแสดงให้เห็นถึงคุณ ลักษณะบางประการของผู้ที่คิดจะเป็นผู้ประกอบการ หรือผู้ที่เป็นผู้ประกอบการอยู่แล้ว ควรจะพัฒนาให้เกิด ขึ้นกับตนเอง เพื่อจะได้เป็นเครื่องนำทางก่อให้เกิดความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ คุณลักษณะดังกล่าวมี รายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1 ความกล้าเสี่ยง (Risk-Taking)

ธุรกิจกับความเสี่ยงเป็นของคู่กัน ผู้ที่เป็นผู้ประกอบการ มักจะชอบทำงานที่ท้าทายต่อความรู้ความ สามารถของเขา เขาจะไม่มี ความภูมิใจกับงานที่ง่าย มีความเป็นไปได้อย่างเปราะบางในการลงทุนหรือพูดได้ ว่าไม่มีความเสี่ยงเลย และเขาจะเป็นผู้ประกอบการที่หลีกเลี่ยงงานที่มีความเสี่ยงสูงเกินไปเช่นกันแต่เขาจะ ชอบงานที่มีความเสี่ยงระดับปานกลางที่มีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลว ซึ่งความเสี่ยง ระดับนี้เขาได้ประเมินแล้วว่าไม่เกินความสามารถของเขาที่จะทำให้บรรลุผลสำเร็จได้ สิ่งที่แสดงให้เห็นถึง ความพยายามในการลดการเสี่ยงของเขา คือ การพิจารณาหาทางเลือกหลาย ๆ ทางในการทำธุรกิจ ค่าใช้จ่าย เวลาในการศึกษาวางแผนตลาด เลือกการผลิตที่เหมาะสมกับวัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ แหล่งเงินทุน การ บริหารงานตลอดจนผลตอบแทนทางการเงินภายใต้ภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และนโยบายของรัฐบาล เขาจะประเมินดูปัจจัยต่าง ๆ อย่างละเอียดถี่ถ้วน แล้วค่อยตัดสินใจลงทุนเขาไม่ใช่บุคคลที่หลีกเลี่ยงการเสี่ยง (ระดับปานกลาง) เขาพร้อมที่จะเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ เขาจะมีความสุขและมีความภูมิใจเป็นอย่างมาก เมื่อ เขาประสบความสำเร็จในการทำงานที่คนอื่นล้มเหลว หรือไม่กล้าเสี่ยงทำ เขาไม่เหมือนคนธรรมดาทั่วไปที่ มักหลีกเลี่ยงการเสี่ยง ความเสี่ยงระดับปานกลางที่เขาถือว่ามีความเป็นไปได้อยู่ระหว่าง 50-60 เปอร์เซ็นต์ เป็นความเสี่ยงเหมาะสมที่สุด ส่วนความเสี่ยงที่มีโอกาสทำได้ 40 เปอร์เซ็นต์ นั้นถือว่ามีความ เสี่ยงสูง และ เขามีความเชื่อมั่นว่าธุรกิจที่มีความเสี่ยงต่ำหรือพูดได้ว่ามีความเป็นไปได้ 100 เปอร์เซ็นต์นั้นหายาก หรือ แทบจะไม่มีเลย ดังนั้นผู้ประกอบการที่ดีจะต้องมีความเสี่ยงระดับปานกลางที่ได้มีการประเมิน อย่างดีแล้ว

3.2 ต้องการมุ่งความสำเร็จ (Need for Achievement)

หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าจะต้องเป็นผู้กระหายความสำเร็จ การมุ่งมั่นแบบนี้เป็นพื้นฐานสำคัญของผู้- ประกอบการ คือเป็นผู้ที่มุ่งมั่นที่จะใช้สติปัญญา พลังความสามารถที่มีอยู่ทั้งหมด พยายามทำงานทุกอย่าง ให้บรรลุผลสำเร็จตามที่เขามองเห็นช่องทางที่จะทำให้สำเร็จได้ แม้งานนั้นจะยากลำบากเพียงใดเขาก็มุ่งมั่น-

นะรู้จักวางแผนการทำงาน ตั้งมาตรฐานการทำงานของตนเองไว้สูง ลงมือปฏิบัติงานอย่างเข้มแข็ง แม้ว่าจะต้องใช้เวลาทำงานมากกว่าคนอื่นก็ตาม เขาจะเกิดการเรียนรู้ถึงพลังความสามารถหรือจุดอ่อนของตัวเองและปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ เขาจะพอใจเป็นอย่างยิ่งที่ผลงานของเขาออกมาดีเด่น ความพอใจในผลงานของเขา คือ ความภูมิใจที่เขาสามารถทำผลงานได้สำเร็จ ดังนั้นในทางธุรกิจจุดมุ่งหมายของเขาไม่ใช่ทำเพื่อผลกำไร หรือเงิน แต่เขาทำเพื่อการขยายความเจริญเติบโตของกิจการส่วนกำไรเป็นเพียงเครื่องสะท้อนให้ทราบว่าเขาทำได้ดีเพียงใด ดังนั้นผู้ประกอบการจะสนใจไม่เฉพาะผลสุดท้ายที่บรรลุเป้าหมายเท่านั้น แต่เขาจะสนใจวิธีการที่ทำให้บรรลุเป้าหมายนั้น

3.3 ความรู้จักผูกพันต่อเป้าหมาย

เมื่อผู้ประกอบการได้ตั้งเป้าหมายแล้ว เขาจะนึกวาดภาพถึงความรู้สึกที่จะเกิดขึ้นในเมื่อเขาประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว เขาจะแสวงหาความต้องการประสบความสำเร็จแก่ตัวเอง และแก่บุคคลอื่น ที่อยู่รอบตัว ความรู้สึกต่อเป้าหมายนี้จะท่วมท้นให้ทั้งหมด เป้าหมายนี้มีความหมายต่อเขามากจนกระทั่งคิดถึงเป้าหมายที่ล้นแต่เอาชนะ คิดผูกพันอยู่กับภาระเอาชนะ และคิดวางแผนนโยบายและกลยุทธ์ล่วงหน้าไว้อย่างดี ความกลัวความล้มเหลวทำให้เขามองหาช่องทางวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคที่อาจขัดขวางการดำเนินงาน และเตรียมตัวป้องกันที่จะเอาชนะปัญหาอุปสรรคนั้น ด้วยการมองโลกในแง่ดี และมีความหวัง มุ่งมั่นต่อเป้าหมายของความสำเร็จ

3.4 ความสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น

องค์ประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่งของความเป็นผู้ประกอบการคือ ความสามารถในการโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่จะชวนทำให้เป็นผู้ประกอบการประสบความสำเร็จผู้ประกอบการที่ตื่นอกจากใช้ความสามารถของตนเองในการทำงานแล้วจะต้องมีความสามารถที่จะชักจูงเพื่อโน้มน้าวจิตใจผู้อื่นให้ได้รับความช่วยเหลือร่วมมือด้วยดี รู้จักใช้ความสามารถในการบริหารงาน สร้างทัศนคติ แรงจูงใจ ต่อผู้ร่วมงานให้สามารถเข้าใจในการดำเนินงานและเต็มใจปฏิบัติงานตามที่วางแผนไว้ โครงการที่เขาฝันอยู่และมีการวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้แล้วเขาจะต้องสามารถถ่ายทอดให้ผู้อื่นฟังตาม สามารถโน้มน้าวใจแหล่งเงินทุนจากธนาคาร ญาติพี่น้อง เพื่อฝูงให้ยินดีสนับสนุนเขาถ้าหากเขาไม่มีความสามารถที่จะโน้มน้าวจิตใจผู้อื่นให้ความร่วมมือเขาแล้ว แผนงานที่เขาวางไว้ดีก็จะเป็นไปไม่ได้ปฏิบัติให้บรรลุเป้าหมายได้

3.5 ยืนหยัดต่อสู้และทำงานหนัก

เขาจะเป็นผู้ที่ทำงานให้บรรลุเป้าหมายอย่างเต็มความสามารถ ทำเสมือนหนึ่งว่าความอยู่รอดของเขาขึ้นอยู่กับเป้าหมาย และทำงานอย่างเต็มพลังกำลัง ความชำนาญ ความสามารถ และตั้งใจมาก จนยากจะท้อถอยได้ เขาจะผูกพันอยู่กับงานอย่างเต็มที่ ยืนหยัดและทำงานหนักแม้ว่าจะเผชิญกับโชคร้ายอย่างหนักก็ไม่หยุดยั้ง เขาทนดูงานที่ทำไม่เสร็จไม่ได้ เขาพร้อมที่จะเผชิญกับงาน และเชิงกล้าขึ้นภายใต้สถานการณ์ที่มีความกดดัน

3.6 มีความกระตือรือร้นและไม่อยู่นิ่ง

เป็นผู้ที่เต็มใจไปด่วยหลังงาน ทำงานอย่างมีชีวิตชีวาด้วยพลังของเขาที่ถูกกักขังไว้ ทำงานมากกว่า 8 ชั่วโมงต่อวัน ซึ่งทำมากกว่าความสามารถของคนปกติทั่วไป ทำงานมากและแรงตัวเองจนน่าเป็นห่วงว่าเขาเอาพลังงานส่วนเกินมาจากไหน เขาจะไม่อยู่นิ่งโดยไม่ได้ทำอะไรหรือสักแต่ทำอะไรให้หมดไปวันหนึ่ง ๆ และรู้สึกเบื่อหน่ายกับงานที่ทำซ้ำซากจนเป็นงานประจำ

3.7 เรียนรู้จากประสบการณ์หรือใช้ผลสะท้อนในอดีต

เป็นคุณลักษณะที่สำคัญอีกข้อหนึ่งของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ คือ การนำเอาความรู้ ประสบการณ์ และผลสะท้อนที่เกิดจากการปฏิบัติงานในอดีต นำมาประยุกต์ใช้กับการทำงานในอนาคต ใช้บทเรียนที่เกิดขึ้นนำไปปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการทำงานให้มุ่งไปสู่การทำงานที่ดีกว่าเดิมเขามองเหตุการณ์ต่าง ๆ เป็นโอกาสที่จะได้เรียนรู้ อดีตเป็นเครื่องช่วยตัดสินใจ เขามองหาผลสะท้อนที่เลวเพื่อจดจำไว้ใช้เป็นอุทาหรณ์มิให้เกิดอุปสรรคทำนองนั้นขึ้นอีกในอนาคต บางครั้งเขาไม่สามารถทำงานให้สำเร็จได้ เขาก็จะหยุดยังการทำงานแล้วสำรวจหาวิธีการใหม่ ๆ มาแก้ปัญหา เขาจะไม่ยึดแน่นกับงานที่วางไว้แล้วไม่สามารถปฏิบัติได้ เขาจะยืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงแผนงานให้เป็นไปตามสถานการณ์บางอย่างที่ได้เปลี่ยนไป หรือหาวิธีที่ทำให้ได้ดีกว่านี้ รวมทั้งการรับฟังคำวิจารณ์ข้อแนะนำต่าง ๆ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นจากบุคคลอื่นที่เป็นผู้รู้หรือชำนาญงานในค่านนั้น ๆ

3.8 มีความรับผิดชอบ

เป็นผู้รับผิดชอบต่องานที่ทำอย่างเต็มที่ เขาจะเป็นผู้นำและกระทำสิ่งต่าง ๆ ให้เกิดขึ้น เป็นผู้ริเริ่มด้วยความคิด ลงมือกระทำหรือมอบหมายให้ผู้อื่นทำแต่อยู่ในความดูแลของเขา เขาจะทำงานได้ดีที่สุดเพื่อให้งานสำเร็จลุล่วงไปด้วยดีตามเป้าหมายที่วางไว้ เขาจะรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในผลที่เกิดขึ้นจากการตัดสินใจของเขา ไม่ว่าผลนั้นจะดีหรือไม่ดี เขามีความเชื่อว่าความสำเร็จเกิดขึ้นจากความพยายาม เอาใจใส่รับผิดชอบ มิใช่เกิดจากโชคหรือสิ่งศักดิ์สิทธิ์บันดาลให้เกิดขึ้น

3.9 มีความเชื่อมั่นในตนเอง

ผู้ที่ประสบความสำเร็จในการประกอบการ มักจะเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง ชอบอิสระและพึ่งตนเอง มีความมั่นใจ ตั้งใจเด็ดเดี่ยว เข้มแข็งมีลักษณะเป็นผู้นำ เขามีความเชื่อมั่นที่จะพิชิตเอาชนะสิ่งแวดล้อมที่น่าสะพรึงกลัวได้ มีความทะเยอทะยาน และมักจะประเมินความสามารถของตนเองสูงเกินไป เชื้อมั่นในตัวเองมากเกินไป จึงไม่ใช่เป็นสิ่งแปลกที่จะพบผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเคยมีประวัติความล้มเหลวมาแล้วหลายครั้ง โดยเฉพาะในช่วงแรกของชีวิตการทำงาน แต่เขาจะไม่เลิกล้ม ความล้มเหลวทำให้เขาก้าวต่อไปนำบทเรียนนั้นมาปรับปรุงแก้ไข จนสามารถต่อสู้ปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ และบรรลุความสำเร็จในที่สุด เขามีความเชื่อมั่นว่าไม่ว่าสถานการณ์อย่างไรเขาต้องพึ่งตนเองได้ปัจจัยอื่นๆ เป็นเพียงปัจจัยเสริมเท่านั้น การทำงานหนัก ความทะเยอทะยาน และการแข่งขันจะเป็นสิ่งสนับสนุนตนเองได้ดีที่สุด

3.10 การแสวงหาความรู้เพิ่มเติม

ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการไม่ได้เป็นผู้สำเร็จการศึกษาระดับสูง แต่เขาก็ได้เรียนรู้ มีความชำนาญและเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ที่เขาทำการผลิตอยู่ แต่ความรู้จากประสบการณ์บางอย่างที่อาจจะไม่เพียงพอ ผู้ประกอบการที่ดีจะต้องชวนเขาหาความรู้เพิ่มเติมอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นความรู้ทั่วไป ทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม กฎหมาย และอื่น ๆ มาประกอบด้วย เพื่อช่วยให้เขาสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ได้ถูกต้องว่าเกิดอะไร อย่างไร ที่ไหน เมื่อไร ซึ่งเขาจะต้องเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ จากเหตุการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ แสวงหาความรู้ที่เขาได้รับจากบุคคลอื่น ๆ จากการอบรมสัมมนา การศึกษาแนะนำจากผู้รู้หรือผู้เชี่ยวชาญ และประสบการณ์ที่ได้จากทัศนศึกษาต่างท้องถิ่นหรือต่างประเทศ โดยเฉพาะการไปต่างประเทศสามารถเรียนรู้สิ่งแปลกใหม่ทำให้ได้ข้อคิดเห็น แม้แต่ในห้างสรรพสินค้าในต่างประเทศก็ทำให้ได้รับความรู้จากสิ่งแปลกใหม่ที่ไม่มีในบ้านเมืองเรา การท่องเที่ยวก็เป็นการเปิดหูเปิดตาให้ได้เห็นภาพที่กว้างและนำมาประกอบกับความคิดสร้างสรรค์ก็จะช่วยให้เกิดประโยชน์แก่เขา

3.11 ความสามารถในการบริหาร

ผู้ประกอบการจะต้องมีลักษณะเป็นผู้นำ ใช้เวลาในการทำงานร่วมกับคนหลายระดับแตกต่างกันออกไปตามภาวะการเติบโตของกิจการ ลักษณะของความเป็นผู้นำในแต่ละระดับของกิจการก็แตกต่างกัน ดังเช่นในระยะแรกของการดำเนินกิจการ ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ลงมือทำทุกอย่างด้วยตนเองเป็นตัวอย่างในการทำงานหนักเพื่อความสำเร็จ เอาใจใส่ความเป็นอยู่ของผู้ร่วมงาน ให้คำแนะนำและแนวทางในการทำงาน โดยลูกน้องจะรับฟังด้วยความเต็มใจ ทำตามที่ได้รับคำสั่ง ผู้ประกอบการจะทำการควบคุมดูแลการทำงานอย่างใกล้ชิด สนับสนุน

เมื่อธุรกิจเติบโตขึ้น ผู้ประกอบการควรเปลี่ยนแบบการบริหาร โดยมีความเชื่อและมั่นใจในพนักงานที่ตั้งใจทำงานให้มากขึ้น แบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบให้ลูกน้อง และในที่สุดปล่อยให้ดำเนินการเอง เพื่อตนจะได้มีเวลามากขึ้นในด้านความคิดสร้างสรรค์ หาช่องทางพัฒนาผลิตภัณฑ์ หาดตลาดใหม่ ขยายกิจการ ลงทุนใหม่ รู้หลักการใช้เหตุผล วางแผนงาน สั่งการ ตัดสินใจจัดหาคนมาทำงาน ควบคุมให้คนทำงานตามแนวทางที่ วางไว้แล้วผลงอกกับแรงกดดัน ถ้าจ้างผู้บริหารหรือผู้เชี่ยวชาญมากกว่าที่จะจ้างเพราะความเป็นญาติหรือเป็นเพื่อน

3.12 มีความคิดสร้างสรรค์

ผู้ประกอบการธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจะต้องเป็นผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์ (Creativity thinking) ไม่พอใจในสิ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ไม่ชอบทำตามแบบดั้งเดิม จะนำเอาประสบการณ์ที่ผ่านมามีประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์หาวิธีการใหม่ ๆ ที่ดีกว่าเดิมในการดำเนินงาน เขาจะต้องเป็นผู้เข้าถึงปัญหาในลักษณะที่ต่างจากผู้อื่น แล้วพยายามหาทางแก้ไข บ่อยครั้งมักจะมีความคิดไม่หยุดยั้ง และเพื่อฝันในการแก้ไขปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือการผลิต การดำเนินงาน แม้ว่าจะได้รับความสะดวกสบายเพียงใดในปัจจุบันก็ไม่พอใจ คิดแต่จะเพิ่มความสะดวกสบายให้มากขึ้น เขาจินตนาการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เขารับผิดชอบอยู่ เขากลับมาผลิตสินค้าที่แตกต่างจากตลาดที่มีอยู่เดิม กล้าใช้วิธีการขายที่ไม่เหมือนใครและเกือบทุกครั้งของความแตกต่างนั้นจะทำได้ผลเป็นอย่างดี เขากลับประดิษฐ์ค้นคิดสิ่งแปลก ๆ ใหม่ ๆ (Innovation) เข้าสู่ตลาด

นอกเหนือจากการคิดค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ แล้ว เขายังประดิษฐ์คิดค้นเครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์ใหม่ ๆ มาใช้ในการผลิตนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ แสงสว่างที่ติดกับใหม่มาใช้ทดแทน ทำการขยายตลาดใหม่เข้ามา ความรู้ด้านการจัดการสมัยใหม่มาใช้ปรับปรุงการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ ลดต้นทุนการผลิต ซึ่งความคิดสร้างสรรค์การประดิษฐ์ใหม่ ๆ นี้เขาอาจจะคิดขึ้นเองหรืออาจจะได้มาจากแนวความคิดของนักประดิษฐ์คิดค้น นักวิจัยหรือผู้เชี่ยวชาญที่ศึกษามาแล้วจึงนำมาประยุกต์ใช้

3.13 ความสามารถในการปรับสภาพแวดล้อม

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ จะต้องเป็นผู้ที่เชื่อในความสามารถของตนที่จะเป็นผู้ปรับสภาพแวดล้อมให้เป็นไปตามต้องการ มากกว่าการปล่อยให้ทุกอย่างเป็นไปตามการเปลี่ยนแปลงตามธรรมชาติที่ควบคุมไม่ได้ หรือกล่าวได้ว่าเป็นไปตาม "ดวง" หรือ "โชค" จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จหลายท่านได้ให้ข้อคิดเห็นว่า เรื่องของ "จังหวะ" หรือ "โชค" เข้ามาเกี่ยวข้องกับธุรกิจนั้นมียุ่บ้าง แต่ดวงหรือโชคก็เป็นเพียงส่วนหนึ่งที่ช่วย จะถือเป็นเรื่องหลักไม่ได้ เช่น ดวงเราดีแล้วเราไม่ทำไม่มีการตัดสินใจผลก็จะไม่เกิดขึ้น สิ่งสำคัญนั้นอยู่ที่การกระทำของตัวเองเป็นหลัก ตนเองเป็นผู้ใช้ความรู้ความสามารถในการผลักดันให้บรรลุเป้าหมาย ขอบที่จะเห็นตนเองทำให้เกิดขึ้นมากกว่าอยู่เฉย ๆ แล้วดูว่ามีอะไรเกิดขึ้นบ้าง จากการที่เขาได้ทำสิ่งต่าง ๆ บางอย่างย่อมมีการผิดพลาด ซึ่งเขาก็ยอมรับข้อผิดพลาดนั้นเป็นครูแล้วพยายามปรับปรุงตัวเอง นั้นแหละเขาจะก้าวไปสู่ความสำเร็จด้วยความมั่นคง

3.14 มองเหตุการณ์ปัจจุบันเป็นหลัก

ประสบการณ์ในชีวิตทำงานของผู้ประกอบการที่ผ่านมา มีทั้งความสำเร็จและความล้มเหลว บางคนมีความพึงใจประสบการณ์ในอดีตอย่างมาก จนรำพึงแต่เรื่องอดีตตลอดเวลา และไม่สามารถปรับตัวได้ แต่บางคนก็สามารถปรับตัวได้เข้าใจสิ่งที่ผ่านมาและใช้ชีวิตอยู่อย่างสบาย แต่บุคคลอีกพวกหนึ่งมีความนึกคิดอยู่ในโลกแห่งความฝัน สร้างวิมานในอากาศเสมอ แต่ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้สักครั้งมีการเปลี่ยนจุดหมายในชีวิตไปตามความเพ้อฝันของตน บุคคลเหล่านี้มักทำอะไรไม่ค่อยประสบความสำเร็จ

ท่านจงเป็นผู้ประกอบการที่มีใจเพื่อฝันแต่อนาคตหรือคิดถึงแต่อดีต จงเป็นผู้ที่มีชีวิตอยู่กับการทำงานปัจจุบันให้ดีที่สุด พยายามแก้ปัญหาทุกอย่างที่เกิดขึ้น จะคิดถึงอนาคตก็เฉพาะจุดมุ่งหมายที่เราต้องการ และมีแผนการทำงานวางไว้อย่างรอบคอบ ความภูมิใจในความสำเร็จที่ผ่านมาเป็นเพียงส่วนที่ช่วยให้เกิดความมั่นใจในการทำงาน

3.15 ตั้งความหวังไว้กับผู้ร่วมงานตามความเหมาะสม

ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการขนาดย่อม มักเป็นผู้ที่สร้างเนื้อสร้างตัวมาด้วยน้ำพักน้ำแรงของตนเอง ตั้งความมุ่งหวังแห่งความสำเร็จในการงานไว้สูง จึงมักพยายามผลักดันให้ผู้อยู่รอบข้างก้าวไปสู่ความสำเร็จเช่นตน หวังให้ลูกน้องจะต้องทำงานหนักและเต็มที่เช่นตนบ้าง ซึ่งลูกน้องทุกคนคงจะไม่เป็นดังเช่นที่หวังทั้งหมด ดังนั้นการควบคุมดูแลให้คำปรึกษาแนะนำโดยตรงอย่างใกล้ชิดกับลูกน้องจะแตกต่างกันไปตามระดับความมั่นใจที่มีต่อแต่ละคน อาจทำให้ดูเหมือนกับว่าผู้ประกอบการไม่ไว้วางใจในตัวผู้ร่วมงาน แต่ทั้งนี้มิได้มีความหมายเช่นนั้น เพียงแต่จะมุ่งมั่นให้เกิดความสำเร็จตามที่ตนปรารถนา ซึ่งอาจจะทำให้เกิดความเข้าใจผิดมอง

เห็นเป็นการเอาเปรียบผู้ร่วมงาน แต่แท้ที่จริงแล้วผู้ประกอบการก็ยังเป็นผู้ที่มีแนวโน้มรักษาสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่น

3.16 กล้าตัดสินใจและมีความมุ่งมั่นพยายาม

ท่านจะต้องเป็นผู้ที่มีความกล้าหาญในการตัดสินใจ เมื่อท่านได้ศึกษาหาข้อมูลอย่างถ่องแท้แล้ว ต้องมีความหนักแน่นไม่หวั่นไหว มีความเชื่อมั่นในตนเองในงานที่จะกระทำลงไป รวมทั้งจะต้องมีจิตใจของนักต่อสู้อยู่ในสายเลือด สู้ให้เต็มที่แม้จะเป็นงานหนักก็ยอมทุ่มเทจนเต็มสติปัญญาและความสามารถ จงอย่ากลัวที่จะทำงานหนัก อย่าสงสารตัวเอง แต่จงกลัวที่จะไม่มั่งงานทำ งานยาก งานหนัก หรืองานที่มีอุปสรรคให้ต้องต่อสู้ เป็นงานที่ทำให้ท้อสติปัญญา ความรู้ ความสามารถของเรา และถ้าสามารถทำได้เป็นผลสำเร็จ ก็จะเป็นความภาคภูมิใจอันยิ่งใหญ่ จงระลึกไว้ว่างานสบายใครๆ ก็ทำได้

มานะพยายามในการทำกิจการ จะต้องทำด้วยความทุ่มเททั้งชีวิตและจิตใจ จะต้องทำแข่งกับตัวเอง และแข่งกับเวลา ขวนขวายหาทางแก้ไข ขจัดปัญหาและอุปสรรคต่างๆ จนสามารถบรรลุความสำเร็จตามที่ตั้งไว้

3.17 ทำอะไรเกินตัวคือความล้มเหลวตั้งแต่ต้น

การก้าวไปสู่ความสำเร็จในการประกอบการจะต้องเป็นผู้ที่รู้จักประมาณตนเอง อย่าทำอะไรเกินตัวเกินความเป็นจริงที่สามารถจะทำได้ เช่น เมื่อพิจารณาถึงการลงทุนธุรกิจก็ต้องรู้ว่าธุรกิจนั้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุนมากน้อยเพียงใด มีความรู้ความสามารถทางด้านเทคนิคขั้นดีแค่ไหน เทคโนโลยีที่จำเป็นต้องใช้มีแล้วหรือยัง มีความสามารถที่จะปรับเทคนิคที่มีอยู่เพื่อทำการผลิตได้อย่างไร รวมทั้งจะต้องรู้ว่าสามารถผลิตสินค้าขึ้นให้สำเร็จภายในเวลาเท่าใด มีความรู้ทางด้านการตลาดอย่างไรบ้าง ใครคือผู้บริโภคสินค้าของเราช่องทางการจำหน่ายควรเป็นอย่างไร ทางด้านการเงินก็ต้องคาดคะเนเงินลงทุนว่าควรจะเป็นเท่าไร รายได้ควรเป็นเท่าใดต่อปี กำไรที่คาดว่าจะได้ ผลตอบแทนจากการลงทุน ระยะเวลาคืนทุน เป็นต้น ส่วนบุคลากรนั้นมีพร้อมแล้วหรือยัง ทีมงานบริหารมีคุณสมบัติพร้อมหรือไม่ และจะรับผิดชอบได้เต็มที่แค่ไหน การหาข้อมูลเพื่อสร้างเค้าโครงการลงทุนนั้นทำได้ แต่เมื่อนำไปสู่การลงทุนจริงๆ ต้องมีผู้บริหารที่ดี จึงจะทำให้การลงทุนประสบความสำเร็จ

3.18 การร่วมมือและการแข่งขัน

ในการประกอบธุรกิจประเภทเดียวกันมักมีจุดมุ่งหมายเพื่อทำไรอย่างเดียวกัน แต่ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องแข่งขันกันให้ล้มไปข้างหนึ่ง วิธีการมุ่งไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจชนิดเดียวกันนี้อาจแตกต่างกันออกไป บางท่านอาจไปร่วมมือกับกลุ่มผู้ประกอบการอีกอาชีพหนึ่ง ซึ่งดำเนินธุรกิจคนละแบบแต่อาจมีความสัมพันธ์ที่จะนำไปสู่ความสำเร็จได้ในอนาคต

แนวคิดของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ส่วนใหญ่จะไม่พยายามดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ทำให้เกิดคู่แข่ง ผู้ชนะ แต่พยายามดำเนินธุรกิจที่ทำให้เกิดเพียงผู้ชนะอย่างเดียว การร่วมมือในทางสร้างสรรค์ พี่พาค้ำค้ำกันเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดด้วยกันทั้งกลุ่ม การร่วมมือกันอาจจะทำได้ในรูปการตั้งสมาคมชม เพื่อต่อรองรัฐบาลแก้ไขปัญหาวัดดุติบ ภาษีที่ไม่เป็นธรรม หรือป้องกันต่างประเทศแย่งลูกค้าแต่การร่วมมือกันขึ้น

ราคาสินค้าเท่าเปรียบผู้บริโภค ผูกขาด กักตุนสินค้าย้อมไม่ดีแน่ การทำธุรกิจต้องมีการแข่งขันกัน ถ้าไม่มีการแข่งขันธุรกิจจะหยุดนิ่งไม่พัฒนา แต่การแข่งขันจะเป็นไปในรูปของการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพบริการ พัฒนาด้านการลดต้นทุนการผลิต และต้องรู้เขารู้เรา มีกลยุทธ์การวางแผนการทำงานให้ประสบความสำเร็จ

3.19 มีความซื่อสัตย์

ความซื่อสัตย์เป็นคุณธรรมประการหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ ต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าในด้านคุณภาพของสินค้า สร้างความเชื่อถือให้ตัวเองในด้านการกู้ยืมเงิน การเป็นลูกหนี้ที่ดีของธนาคาร เป็นต้น

3.20 ประหยัดเพื่ออนาคต

อีกข้อหนึ่งที่จะผลักดันให้ผู้ประกอบการ ก้าวไปสู่ความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จคือการประหยัด รู้จักการเก็บออมไว้เพื่อขยายกิจการในอนาคต จุดมุ่งหมายของการดำเนินธุรกิจจะต้องใช้ระยะเวลาอันยาวนานกว่าจะบรรลุเป้าหมายได้ การดำเนินกิจการระยะสั้นนั้นยังไม่เห็นผล ยังมีหนทางอีกแสนไกลที่จะไปถึง ผู้ประกอบการจะต้องรู้จักยับยั้งชั่งใจที่จะหาความสุขความสบายใส่ตนไว้ก่อน ควรจะได้ดออมไว้ลงทุนขยายกิจการในอนาคต แต่การประหยัดนี้ไม่ได้หมายถึง การขี้เหนียว ตระหนี่แต่เป็นการรู้จักใช้เงินในทางที่ถูก เมื่อมีส่วนเกินให้เก็บออมไว้เพื่อการลงทุน

3.21 มีความรับผิดชอบต่อสังคม

ผู้ประกอบการเป็นกลุ่มกำลังสำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคม ทำให้ประเทศเกิดการพัฒนาเป็นผู้สร้างให้สังคมมีความเป็นอยู่ดีขึ้น สร้างงานให้คนทำ สร้างรายได้และอำนาจซื้อให้กับประชาชน เป็นผู้ประดิษฐ์คิดค้นวิธีการทำงานใหม่ๆ ผลิตสินค้าแบบใหม่ๆ ขณะเดียวกันกิจการของผู้ประกอบการก็เจริญก้าวหน้า กลุ่มคนในสังคมมีส่วนรับรู้ และสนใจบทบาทของผู้ประกอบการมากขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรให้ความสำคัญต่อการรับผิดชอบต่อสังคม เพราะผู้ประกอบการต้องพึ่งพาอาศัยสังคมในรูปของผู้บริโภค สินค้าและบริการของผู้ประกอบการ ดังนั้นหากสังคมดำรงอยู่ได้ด้วยดี ผู้ประกอบการก็ดำรงอยู่ได้เช่นกัน ด้วยเหตุนี้เมื่อมีรายได้ผู้ประกอบการก็ควรช่วยเหลือสังคมบ้าง จึงจะเป็นผู้ประกอบการที่ดีพร้อม

ตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้น ได้อธิบายให้เห็นถึงคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ หรือวิญญานของความเป็นนักประกอบการ และหลายอย่างจะชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้นเป็นบุคคลที่แตกต่างจากบุคคลธรรมดา และที่น่าสนใจยิ่ง คือ พฤติกรรมที่แปลงจากบุคคลธรรมดาอันมิได้มีมาแต่กำเนิด ส่วนใหญ่จะเกิดจากการได้เรียนรู้ หรือจากการเฝ้ามองตนเองให้มีความคิด การกระทำเช่นเดียวกับผู้ประกอบการที่ได้เรียนรู้ หรือจากการเฝ้ามองตนเองให้มีความคิด การกระทำเช่นเดียวกับผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ พร้อมทั้งนำประสบการณ์ที่สร้างสมมาประยุกต์ใช้ในการทำงานให้สอดคล้อง ดังนั้นจึงขออย่าฝากท่านผู้ประกอบการทุกท่านให้ลองใช้วิจารณ์ญาณดู แล้วนำมาพิจารณาตนเอง ค้นหาจุดแข็งและจุดอ่อนของตนเองบนพื้นฐานของความเป็นจริง แล้วทำการพัฒนาตนเอง

เสริมสร้างในสิ่งที่คุณคิดว่าตนเองยังมีจุดอ่อนอยู่ ก็จะเป็นแนวทางที่จะพัฒนาตนเองให้ประสบความสำเร็จในการประกอบการได้เช่นกัน

4. แรงจูงใจที่ผลักดันให้เกิดการประกอบธุรกิจ

มีสาเหตุหลายประการที่จูงใจและผลักดันให้แต่ละบุคคลทำการลงทุนจัดตั้งธุรกิจประเภทต่างๆ ขึ้น ผู้ประกอบการหลายท่านได้เน้นเรื่องเหตุผลที่ผลักดันให้จัดตั้งธุรกิจ ซึ่งก็มีความสำคัญเท่าเทียมกับเหตุผลที่เลือกประเภทของธุรกิจที่จะลงทุน ดังนั้นท่านที่มีความคิดจะลงทุนทำธุรกิจของตัวเอง ขอให้เลือกเหตุผลที่ตรงกับความรู้สึกของท่านที่จูงใจให้ท่านทำธุรกิจ โดยเลือกคำตอบในหัวข้อด้านต่างๆ หัวข้อละหนึ่งคำตอบ

ด้านการเงิน	ด้านสังคม
.....เพื่อหาเลี้ยงชีพเพื่อการมีชื่อเสียงและฐานะทางสังคม
.....เพื่อความมั่งมีเพื่อเป็นที่รู้จักและนับถือ
.....เพื่อเพิ่มกำไร/รายได้เพื่อเป็นแบบฉบับของคนในท้องถิ่น
.....เพื่อความมั่นคงทางการเงินเพื่อมีโอกาสได้พบปะคนจำนวนมาก
ด้านบริการ	ด้านครอบครัว
.....เพื่อจ้างงานเพื่ออนาคตของลูกชายหรือคนในครอบครัว
.....เพื่อยกระดับความเป็นอยู่ของชุมชนเพื่อให้ภรรยาหรือสามีจงรักภักดี
.....เพื่อช่วยเหลือธุรกิจชุมชนเพื่อเอาใจบิดามารดา
ด้านภาระกิจตนเอง	
.....เพื่อเป็นนายของตนเอง
.....เพื่อปฏิบัติงานบางอย่างให้สำเร็จ
.....เพื่อหลีกเลี่ยงการจ้างผู้อื่น
.....เพื่อใช้ความสามารถของตนเอง
.....เพื่อท้าทายความสามารถของตนเอง

เมื่อท่านเลือกคำตอบข้างบนแล้ว ขอให้นำคำตอบนั้นมาเรียงลำดับความสำคัญตั้งแต่สำคัญมากที่สุด หมายเลข 1 ไปจนถึงสำคัญน้อยที่สุด หมายเลข 5 ดังนี้

(สำคัญมากที่สุด)

1.
2.
3.
4.
5.

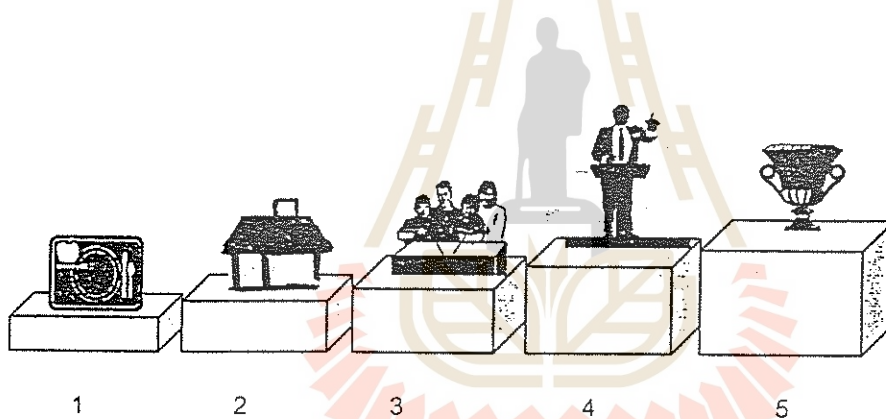
(สำคัญน้อยที่สุด)

นำข้อสรุปจากเหตุผลในการทำธุรกิจที่ท่านเลือกไว้มารวบรวม ก็จะทำให้ทราบสิ่งที่จะบ่งชี้ให้เห็นแรงจูงใจที่สำคัญของท่านในการตั้งเป้าหมายในการทำธุรกิจ แรงจูงใจนี้เป็นแรงจูงใจที่ดีพอหรือยัง ขอให้พิจารณาจากข้อความต่อไปนี้

แรงจูงใจนั้นนักจิตวิทยามีความเห็นว่ามีสัมพัทธ์กับความต้องการของมนุษย์ มนุษย์ทุกคนต่างก็มีความต้องการไม่เหมือนกัน ทั้งนี้เพราะทุกคนมีทัศนคติ ความนึกคิด ค่านิยม และประสบการณ์แตกต่างกันออกไป แต่ละคนได้สร้างสมชั้ดเกลามาจนกลายเป็นนิสัยประจำตัว ดังนั้นพื้นฐานของพฤติกรรมมนุษย์อยู่ที่แรงจูงใจ หรืออยู่ที่ความต้องการนั่นเอง อันเป็นอิทธิพลภายในที่จะเป็นพลังผลักดันไปสู่เป้าหมายที่ต้องการ ถ้าเพียงลำพังของพลังภายนอกที่ชักจูงใจอย่างเดียว จะมีพลังน้อยกว่าแรงจูงใจภายใน

แนวความคิดที่เกี่ยวกับความต้องการของมนุษย์นี้ อับราฮัม เฮซ มาสโลว์

(Abraham H. Maslow) นักจิตวิทยาเจ้าของทฤษฎีลำดับขั้นของความต้องการของมนุษย์ ได้จัดแบ่งประเภทแรงจูงใจออกเป็น 5 ลำดับความต้องการ โดยระบุว่า คนทุกคนจะมีความต้องการเหมือนกันโดยเรียงลำดับขั้นจากต่ำไปสูงจนกว่าจะได้รับการตอบสนอง ความต้องการนั้นก็อยู่ในลำดับที่ถัดสูงขึ้น ความต้องการ 5 ลำดับจากระดับต่ำไปสู่ระดับสูงขึ้นประกอบด้วย



1. ความต้องการทางด้านร่างกาย เป็นความต้องการเบื้องต้นเพื่อความอยู่รอด เช่นความต้องการด้านอาหาร น้ำ ที่อยู่ ยารักษาโรค ความต้องการทางเพศ ความต้องการเหล่านี้จะมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคนเมื่อความต้องการที่ห้มดของคนไม่ได้รับการตอบสนอง
2. ความต้องการด้านความมั่นคงปลอดภัย เป็นความต้องการระดับสูงขึ้นไปจะมีความสำคัญต่อเมื่อความต้องการด้านร่างกายได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการความมั่นคงปลอดภัยจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการป้องกันมิให้เกิดอันตรายแก่ร่างกาย ความเจ็บป่วย ความสูญเสียทางเศรษฐกิจ ความมั่นคงในหน้าที่การงาน ความมั่นคงในหน้าที่การงาน ความมั่นคงทางด้านการเงิน
3. ความต้องการด้านสังคม เมื่อความต้องการด้านร่างกายและความมั่นคงปลอดภัยได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการด้านสังคมจะเริ่มเป็นี่งจูงใจที่สำคัญต่อพฤติกรรมของคนที่อยู่ร่วมกัน ได้แก่ การได้รับการยอมรับจากบุคคลอื่น มีความรู้สึกว่าเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มทางสังคม ต้องการเพื่อน มีการแสดงออกมารูปมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี ช่วยเหลือกัน

4. ความต้องการที่จะได้รับการยกย่อง ความต้องการนี้เป็นความต้องการระดับสูง เกี่ยวกับความมั่นใจในตนเองในเรื่องความรู้ ความสามารถ มีฐานะเด่น ต้องการให้บุคคลอื่นยกย่องสรรเสริญ
5. ความต้องการความสำเร็จในชีวิตหรือตระหนักถึงความเป็นจริงในตนเอง เป็นความต้องการสูงสุด คือความต้องการจะทำให้เกิดความสำเร็จในทุกสิ่งทุกอย่างตามความนึกคิดของตนโดยไม่พิจารณาถึงบทบาทของเขาในชีวิตว่าจะเป็นอย่างไร มุ่งจะผลักดันชีวิตของเขาให้เป็นไปในทางที่ดีที่สุดตามที่เขาคาดหมายไว้ แต่ขึ้นอยู่กับความต้องการว่าต้องการอะไรก็จะพยายามให้เป็นไปให้ได้ตามต้องการนั้นๆ เช่น ในขณะที่ยังยากจนอยู่ จะมีความต้องการด้านร่างกาย ต้องการอาหาร ยารักษาโรค เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่ แต่เมื่อฐานะเศรษฐกิจดีขึ้นก็มีความต้องการระดับสูงขึ้น เช่น ความต้องการด้านสังคม การยกย่อง และบุคคล จะสามารถได้ขั้นระดับสูงจะต้องผ่านขั้นต่างๆ ก่อน

จากการศึกษาของมาสโลว์ พบว่า คนทั่วไป จะได้รับความพอใจจากการตอบสนองความต้องการ จะทำให้เกิดความสำเร็จในทุกสิ่งทุกอย่างตามความนึกคิดของตน โดยไม่พิจารณาถึงบทบาทของเขาในชีวิตว่าจะเป็นอย่างไร มุ่งจะผลักดันชีวิตของเขาให้เป็นไปในทางที่ดีที่สุดตามที่เขาคาดหมายไว้ แต่ขึ้นอยู่กับความต้องการว่าต้องการอะไรก็จะพยายามให้เป็นไปให้ได้ตามต้องการนั้นๆ เช่น ในขณะที่ยังยากจนอยู่ จะมีความต้องการด้านร่างกาย ต้องการอาหาร ยารักษาโรค เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่ แต่เมื่อฐานะเศรษฐกิจดีขึ้นก็มีความต้องการระดับสูงขึ้น เช่น ความต้องการด้านสังคม การยกย่อง และ บุคคลจะสามารถได้ขั้นระดับสูงจะต้องผ่านขั้นต่างๆก่อน

จากการศึกษาของมาสโลว์* พบว่า คนทั่วไป จะได้รับความพอใจจากการตอบสนองความต้องการทางร่างกายร้อยละ 50 ความต้องการที่จะได้รับการยกย่องร้อยละ 40 และจะได้รับการตอบสนองความต้องการความสำเร็จในชีวิตเพียงร้อยละ 10 ดังนั้นจึงสำรวจเหตุผลของท่านในการจัดตั้งธุรกิจว่าเหตุผลเหล่านั้นตั้งอยู่บนรากฐานของความต้องการระดับสูงหรืออยู่บนความต้องการระดับต่ำ แรงจูงใจของท่านเพื่อความปลอดภัย เพื่อสังคม หรือเพื่อความต้องการขั้นพื้นฐานที่ต้องการเพียงเงินผลกำไรในการจัดตั้งธุรกิจ

ตามปกติการลงทุนธุรกิจมิได้ให้ผลตอบแทนทันทีทันใด จะได้ผลต่อเมื่อได้ทำงานอย่างดีและทำงานหนักอย่างมีประสิทธิภาพหลายปี โดยเฉพาะในช่วงแรกของการทำธุรกิจขนาดเล็กจะขาดทุน 2-3 เดือน หรือ 2-3 ปีแรก และจะต้องใช้จ่ายเงินหรือใช้พลังความสามารถอย่างมากกว่าที่จะได้รับผลตอบแทนแรงจูงใจในการประกอบธุรกิจจึงมักตั้งอยู่บนรากฐานของการทำภาระหน้าที่ในขั้นต้นให้สำเร็จ ต้องใช้ระยะเวลารอคอยผลตอบแทนอีกนาน และขณะเดียวกันก็ต้องเสี่ยงดูรอบคร้วด้วย การที่จะนึกถึงสังคมความยกย่องและความสำเร็จในชีวิตยังอยู่อีกไกล

การกระทำที่ถูกกระตุ้นโดยความต้องการความสำเร็จในชีวิตนั้น กว่าจะไปถึงจุดนั้นได้ต้องใช้ความมานะพยายาม และระยะเวลายาวนาน และที่สำคัญจะต้องเป็นที่เคารพนับถือของผู้อื่น จะต้องมีความมั่นคงทางธุรกิจ มีความกล้าเผชิญกับปัญหาอุปสรรคที่หลีกเลี่ยงไม่ได้อีกมาก แต่ก็มีความตั้งใจที่จะก้าวต่อไปเรื่อย

A.H. Maslow, " A Theory of Human Motivation", Psychological Review, July 1954, pp.,388-389.

ไม่หยุดยั้ง โดยมีเป้าหมายในการทำงาน ทুমทุกอย่างให้กับแผนงาน ผลสุดท้ายท่านก็จะบรรลุความสำเร็จ
ในการงาน ท่านต้องเตรียมของท่านแต่เนิ่นๆ

ขอให้ท่านพิจารณาถี่ถ้วนแล้วกันว่า แรงจูงใจของท่านที่จะทำธุรกิจนั้นอยู่ในขั้นไหน แต่ถ้าท่านจะต้อง
การให้ถึงขั้นสูง ท่านจะใช้เวลาอีกนานเท่าใดจึงจะบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

5. ท่านพร้อมที่จะรับบทบาทของผู้ประกอบการแล้วหรือยัง

ประสบการณ์ที่สะสมมาในอดีต สภาวะแวดล้อมและเหตุการณ์ที่ผ่านมามีส่วนสำคัญในการเสริม-
สร้างบุคลิกของท่าน และพร้อมกันนั้นสิ่งแวดล้อมเหล่านั้น สามารถหล่อหลอมให้ท่านเป็นบุคคลที่มีลักษณะ
เฉพาะอย่าง เพื่อให้เหมาะสมกับบทบาทในสังคมตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา และเพื่อให้ท่านสามารถทำหน้าที่
ผู้ประกอบการได้ดี จึงขอให้สำรวจดูว่าในอดีตที่ผ่านมา ท่านมีการเตรียมตัวไว้พร้อมสำหรับเป็นผู้ประกอบ-
การแล้วหรือยัง และมีสิ่งใดที่ขัดกับบทบาทของผู้ประกอบการหรือไม่ ทั้งนี้เพื่อให้เป็นการแน่ใจว่าท่านกำลัง
อยู่บนทางเดินที่ถูกต้อง และสามารถก้าวต่อไปข้างหน้าด้วยความมั่นใจอย่างเต็มที่

จงสำรวจดูประวัติของท่าน ว่าสิ่งแวดล้อมได้เตรียมท่านมาอย่างไรในด้านทัศนคติแนวทาง
ประพฤติ และการแสดงออกนั้นเหมาะสมกับอาชีพทางการทำธุรกิจหรือไม่ ดังตัวอย่างต่อไปนี้

1. ชีวิตในครอบครัวของท่านมีบิดา มารดา ญาติ หรือเพื่อนสนิท หรือคนใกล้ชิดของท่านทำธุรกิจ
อะไรบ้างหรือเปล่า สิ่งเหล่านี้จะช่วยท่านให้มีประสบการณ์และภูมิหลังในธุรกิจ
2. ท่านเป็นคนที่มีบิดามารดาเคยให้ความไว้วางใจ ให้อำนาจท่านในการตัดสินใจทำอะไรด้วยตัวเอง
มากกว่าที่ท่านจะต้องอยู่ในโอวาทของบิดามารดาทุกอย่าง จนไม่สามารถทำอะไรหรือตัดสินใจ
ด้วยตนเองได้เลย
3. เมื่อวัยเด็กท่านได้รับการสั่งสอนให้รู้จักช่วยเหลือและพึ่งตนเอง และได้ความอิสระในการคิด
หรือทำสิ่งต่างๆ หรือเปล่า และเนื่องจากบิดามารดาต้องช่วยกันทำมาหากิน ไม่มีเวลาดูแลลูก
ปล่อยให้ช่วยตนเอง สิ่งเหล่านี้จะผลักดันให้เด็กเหล่านั้นให้มีแรงจูงใจในการต้องการประกอบ
ความสำเร็จ แต่ถ้าปกป้องดูแลเด็กมากเกินไป จะทำให้เด็กมีแนวโน้มทำอะไรขึ้นอยู่กับผู้อื่น
และในปัจจุบันการให้เด็กมีโอกาสออกสังคมก็มีส่วนช่วยให้เกิดการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการ
ได้
4. สถานภาพทางเศรษฐกิจในครอบครัวที่ท่านอาศัยอยู่นั้นมีความเป็นอยู่ดีขึ้นเรื่อยๆ คือมีการ
เปลี่ยนแปลงพัฒนาไปในทางที่อยู่ดีกินดี สภาพแวดล้อมต่างๆ ดีขึ้นหรือเปล่า
5. ในชีวิตวัยเยาว์ของท่านเคยเผชิญกับสภาวะตื่นเต้น หรือภาวะกดดันต่างๆ เช่น กำพร้าบิดา-
มารดา ความแตกแยกของครอบครัว ความยากจน การต่อต้านต่อความคิดเห็นต่อการกระทำ
ของบิดามารดาหรือไม่ ซึ่งจากประสบการณ์ผู้ที่ต้องต่อสู้กับความรู้สึกกดดัน หรือต่อสู้ปัญหา
ต่างๆ นี้ต้องเครียดอยู่ตลอดเวลา แสดงให้เห็นความอดทนของเขาคือจะเป็นผู้ประกอบการที่ดีต่อ
ไปในภายหน้า
6. ท่านเคยคิดที่จะนำประสบการณ์ในอดีตที่ผ่านมา มาช่วยพัฒนาสภาพชีวิตของตนให้ดีขึ้นหรือ
เปล่า

7. ท่านได้เคยพยายามที่จะอยู่เหนือสภาวะแวดล้อมที่ไม่ดีในชีวิตด้วยตัวท่านเองหรือเปล่า
8. ในวันเด็กท่านเคยช่วยบิดามารดาทำธุรกิจการค้าที่บ้านบ้างหรือเปล่า หรือเคยหารายได้เลี้ยงตนเองด้วยการรับจ้างทำงาน ขายขนม ขายหนังสือพิมพ์ ฯลฯ
9. ท่านมีผลการเรียนที่ไม่ได้อยู่ในอันดับที่ต้นๆ ของเพื่อนร่วมชั้นใช่ไหม
10. ท่านมักจะประพฤติไม่ค่อยเหมือนเพื่อนในชั้นเรียน และจะถูกกล่าวหาว่าดื้อเดียนในเรื่องความประพฤติอยู่เสมอใช่ไหม
11. ท่านมักจะเป็นผู้ที่ไม่ค่อยมีความพอใจในการทำงานที่มีอยู่เดิม หรือมีความรู้สึกว่าคุณเองทำงานได้ดีกว่าคนอื่นใช่ไหม
12. ท่านชอบลงมือทำงานมากกว่าที่จะนั่งวางแผนงาน และเป็นผู้ที่มีกอดหลับกอดนอนเพื่อทำงานให้เสร็จ หรือเป็นผู้ที่ชอบอ่านหนังสือวิชาการ สารคดี มากกว่าการอ่านนิยายใช่ไหม
13. ท่านเป็นผู้ที่มีความสามารถในการตัดสินใจฉับพลัน ชอบแก้ปัญหาเฉพาะหน้าใช่ไหม
14. ท่านชอบมีส่วนร่วมในกิจกรรมของโรงเรียน สมาคม หรืองานต่างๆ ใช่หรือไม่

จุดมุ่งหมายในการถามตัวท่านเองด้วยคำถามเหล่านี้ก็เพื่อให้ท่าน ทบทวนประสบการณ์ของตนเองในด้านความอิสระ ความเสี่ยง การตัดสินใจ และการตั้งเป้าหมาย กล่าวอีกนัยหนึ่ง เพื่อพิจารณาอย่างซื่อสัตย์ว่าในอดีตท่านมีลักษณะเหล่านี้มากน้อยเพียงใด ถ้าท่านมีสิ่งเหล่านี้มาก ย่อมแสดงว่าท่านมีแนวโน้มที่จะเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

ในบางครั้งที่ท่านพบกับอุปสรรคและความไม่สมหวัง อาจจะทำให้ท้อถอยได้ง่าย วิธีหนึ่งที่ดีควรเตรียมและเพื่อไม่ให้ท้อถอย ก็คือ การมีความนับถือในความสามารถของตัวเองตั้งแต่เริ่มแรก แต่ถ้าหากในวัยเด็กท่านมีความมั่นใจมาก ได้รับการปกป้องและอบอุ่นมากจนกระทั่งไม่ได้มีการตัดสินใจอย่างอิสระอย่างเพียงพอ อย่าเพิ่งท้อถอย หรือถ้าท่านตัดสินใจผิดพลาดในตอนต้น จงเอาความล้มเหลวนั้นเป็นประสบการณ์ที่เรียนรู้ จงยอมรับจุดอ่อนของท่าน และหาวิธีแก้ไขให้มีปัญหาน้อยที่สุด

ขั้นต่อไป พยายามสำรวจดูว่าระดับความผูกพันต่อเป้าหมายทางธุรกิจของท่าน มีมากน้อยเพียงใด ท่านได้ฝึกฝนกับแผนงานมาากน้อยขนาดไหน

ลองหวนคิดถึงอดีตให้นานที่สุดเท่าที่จะนึกออก ครั้งแรกสุดที่ท่านคิดอยากจะเป็นเจ้าของธุรกิจเมื่อใด.....ตอนนั้นอายุเท่าไร.....จงหักออกจากอายุปัจจุบันของท่าน..

.....จงพิจารณาคุณผลลัพธ์ นั่นคือ ระยะเวลาที่ท่านผูกพันอยู่กับอาชีพทางธุรกิจ

ท่านมีเป้าหมายอื่นๆ อีกหรือไม่ ที่ท่านคิดหรือเคยคิดอยู่ก่อนหรือคิดพร้อมๆ กับเป้าหมายทางธุรกิจ.....หากมี เป้าหมายเหล่านั้นขัดกับเป้าหมายทางธุรกิจหรือไม่.....

ถ้าหากตอบว่า ใช่ ตอนนี้เป็นเวลาที่ท่านจะต้องแก้ความขัดแย้ง นั้น

ความสำคัญในการที่จะต้องทำให้บรรลุเป้าหมายอื่นๆ นอกเหนือจากธุรกิจที่รับผิดชอบอยู่มากน้อยเพียงใด ถ้าเป้าหมายอื่นๆ ต้องทำก่อนธุรกิจ จงวางเอกสารนี้และเก็บไว้ ท่านไม่ควรจะเริ่มต้นธุรกิจเพราะจิตใจท่านอยู่ที่อื่น ไม่ว่าจะเป็นอย่างใดก็ตาม ธุรกิจที่ท่านกำลังวางแผนอยู่ต้องการความสนใจ

จากท่าน และต้องการความทุ่มเทจากตัวท่านเองอย่างเต็มที่ ถ้าทุ่มเทน้อยกว่านี้ท่านจะไม่ประสบความสำเร็จจริงทำอย่างอื่นแทน ธุรกิจจะเป็นอันดับสองไม่ได้ ท่านจะต้องทุ่มเทให้มันเป็นอันดับหนึ่ง

ท่านผูกพันกับความฝันในการยึดอาชีพธุรกิจมานานเพียงใด ตัวท่านยังฝังใจกับความคิดในวัยเด็กที่จะทำธุรกิจอย่างหนึ่ง จำได้ไหมท่านคิดถึงมันครั้งแล้วครั้งเล่าในอดีตจนถึงปัจจุบันหลายปีที่ผ่านมา ท่านได้ให้คุณค่าและความสำคัญต่อเป้าหมายนี้มากจนกระทั่งบรรลุเป้าหมายก็จะหมายความว่าท่านได้ทำให้เป็นความจริงขึ้นมาแล้ว

เราขอแนะนำว่าท่านผูกพันเป้าหมายที่จะเป็นนักธุรกิจนานและมากเท่าใด ท่านจะมีความยั่งยืนหยัดในการกระทำเพื่อเป็นนักธุรกิจ การผูกพันกับเป้าหมายเป็นเวลานาน จะเกี่ยวเนื่องอย่างมากกับความยั่งยืนหยัดในการกระทำซึ่งจะนำไปสู่การบรรลุเป้าหมาย และเกือบตลอดเวลาที่ความยั่งยืนหยัดนำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจ ทั้งนี้เพราะว่าความยั่งยืนหยัดแสดงถึงระดับความผูกพันที่ท่านมีต่อเป้าหมายนั้น ท่านตั้งใจที่จะผูกมัดตัวเองกับธุรกิจ หรือท่านอาจจะต้องทำให้ประสบความสำเร็จ ดังที่ Marquis de Vauvenargues กล่าวไว้ว่า

ในการที่จะกระทำภารกิจอันยิ่งใหญ่จะต้องคิดว่า
บุคคลจะต้องดำรงชีวิตอยู่ราวกับว่าเขาจะต้องไม่ตาย"

กล่าวโดยสรุป ในบทนี้เป็นเพียงบทที่แนะนำให้ท่านที่คิดจะเป็นผู้ประกอบการ หรือท่านที่ประกอบการอยู่แล้ว ได้มีโอกาสประเมินตนเองว่ามีคุณลักษณะ หรือแบบฉบับของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมากน้อยเพียงใด แรงจูงใจในการประกอบธุรกิจของท่านนั้นอยู่ในขั้นไหนของพฤติกรรมความต้องการของมนุษย์ และท่านมีประสบการณ์ในอดีตพร้อมที่จะรับบทบาทของผู้ประกอบการแล้วหรือยัง ซึ่งสิ่งเหล่านี้ถ้าหาก ได้รับทราบไว้เป็นภูมิหลังแล้ว ย่อมทำให้ทราบฐานะของตนเองว่าอยู่ระดับไหน สมควรจะปรับปรุงแก้ไขตนเองอย่างไรบ้าง

คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้นสามารถที่จะเรียนรู้และปฏิบัติได้ด้วยตนเอง ถ้าหากมีความสนใจ พยายาม และตั้งใจจริง ทุกสิ่งทุกอย่างไม่มีที่ความพยายามไปได้ แต่ทั้งนี้มิได้หมายความว่า ท่านที่จะเป็นผู้ประกอบการจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนทุกข้อตามที่กล่าว จึงจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ นี่เป็นเพียงผลการศึกษาที่รวบรวมมาเสนอท่านเพื่อจะให้เกิดประโยชน์ในการปรับปรุงตนเอง อันจะเป็นผลสะท้อนไปถึงความเจริญก้าวหน้าในธุรกิจการงานของท่าน