

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าเอกสารงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อศึกษาถึงเนื้อหาต่าง ๆ เพื่อเป็นกรอบแนวความคิดในการวิจัย ดังต่อไปนี้ คือ

1. ลักษณะทั่วไปของการดำเนินกิจการ
2. ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจขนาดย่อม
3. ความสำคัญและคุณค่าของการประกอบอาชีพ
4. ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับการบริหาร
5. ปัจจัยทางการตลาด
6. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสนใจในการเลือกอาชีพ
7. ความหมายของความสนใจ
8. การบริการ
9. การแนะแนวอาชีพ
10. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ลักษณะทั่วไปของการดำเนินกิจการ

การจัดตั้งร้านอาหาร

ธุรกิจร้านอาหาร เป็นธุรกิจ มีอัตราการเจริญเติบโตสูงและเป็นที่น่าสนใจของนักลงทุนใหม่อย่างกว้างขวาง นอกจากนี้ยังเป็นธุรกิจที่ประเทศไทยมีความพร้อมและศักยภาพสูงเนื่องจากอาหารไทยเป็นที่ยอมรับทั่วไปในรสชาติ คุณค่า และการให้บริการของคนไทยประกอบกับสภาพเศรษฐกิจที่พลิกฟื้นของประเทศกับนโยบายส่งเสริมธุรกิจของภาครัฐส่งผลให้ธุรกิจขยายตัวเพิ่มอย่างมากผู้ที่ประกอบธุรกิจร้านอาหารอยู่แล้วก็มุ่งพัฒนาศักยภาพการตลาด ขยายสาขา ร่วมทุนสร้างแบรนด์ และขยายแฟรนไชส์ ขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการหน้าใหม่ก็เข้าสู่ธุรกิจอีกจำนวนมาก การประกอบธุรกิจให้อยู่รอดเติบโตและมั่นคงจะต้องมีการเตรียมการที่ดีพอ จึงจะฟันฝ่าปัญหาอุปสรรคสามารถประสบความสำเร็จที่คาดหวังได้ ข้อมูลการเข้าสู่ธุรกิจที่จะนำเสนอต่อไปนี้จึงเป็นส่วนหนึ่งของความรู้ที่ผู้สนใจประกอบธุรกิจร้านอาหารอาจนำไปใช้ประโยชน์ได้

ผู้ที่ประกอบธุรกิจร้านอาหารต้องมีพื้นฐานดังนี้

1. มีความรอบรู้ในธุรกิจร้านอาหารเป็นองค์ประกอบที่สำคัญยิ่งถ้ามีความรู้มากเท่าใด โอกาสที่จะประสบความสำเร็จก็มีมากขึ้น

2. มีแนวคิดธุรกิจ ผู้ลงทุนทำร้านอาหารต้องมีภาพร้านในความคิดเสียก่อน แล้วจึง กำหนดองค์ประกอบทุกส่วนของร้านที่สัมพันธ์กับแนวคิดอย่างเป็นรูปธรรม

3. มีความพร้อมของทุนเมื่อกำหนดแนวคิดธุรกิจแล้วจะกำหนดวงเงินลงทุนได้ เช่น ตัดสินใจเปิดร้านอาหารเป็นบุชในศูนย์อาหาร การลงทุนจะไม่สูง แต่ถ้าต้องการเปิดร้านอาหาร ขนาด 150 ที่นั่ง อยู่นอกศูนย์การค้า งบประมาณลงทุนก็จะแตกต่างกันออกไปมาก

การลงทุนทำธุรกิจร้านอาหาร ไม่มีสูตรตายตัวว่าทำร้านขนาดนี้ลงทุนเท่าใด เพราะมี องค์ประกอบผันแปรมากมายขึ้นอยู่กับแนวคิดธุรกิจของผู้ประกอบการนั้น ร้านขนาดพื้นที่ 120 ตารางเมตร ย่านธุรกิจในเมืองอาจมีการลงทุนที่สูงกว่าร้านอาหารขนาดพื้นที่ 2 ไร่แถบชานเมือง ดังนั้นแนวคิดธุรกิจจึงเป็นตัวกำหนดแนวทางการประกอบธุรกิจร้านอาหาร

รูปแบบและขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจร้านอาหาร

สำหรับผู้เริ่ม โดยการสร้างธุรกิจใหม่ จะต้องเลือกเอาว่าจะลงทุนแบบใด คือ บุคคล ธรรมดา บริษัทจำกัด และ ห้างหุ้นส่วนจำกัดลักษณะของบุคคลธรรมดา หรือ ธุรกิจเจ้าของคนเดียว ลงทุนและบริหารจัดการด้วยตัวคนเดียว คิด และตัดสินใจด้วยตัวเอง รับผิดชอบต่อหนี้สินได้เพียงคนเดียว การจัดตั้งธุรกิจทำโดยจดทะเบียนพาณิชย์ภายใน 30 วัน นับแต่วันที่เริ่มประกอบธุรกิจ

ขั้นตอนการจัดตั้งและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

เมื่อจัดตั้งองค์กรธุรกิจแล้ว จะต้องดำเนินการขออนุญาต หรือแจ้งตั้งการประกอบพาณิชย์ กิจกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. ขอใช้สถานที่เป็นที่จำหน่ายอาหาร ติดต่อหน่วยงานท้องถิ่น เช่น กรุงเทพมหานคร ติดต่อฝ่ายสิ่งแวดล้อมสุขภาพ สำนักงานเขต (www.bma.go.th) ต่างจังหวัดติดต่องาน สาธารณสุขเทศบาล และอำเภอ

2. ขอติดตั้งป้ายและชำระภาษีป้ายติดต่อหน่วยงานท้องถิ่นกรุงเทพมหานครติดต่อฝ่าย รายได้ สำนักงานเขต ต่างจังหวัดติดต่องานรายได้ เทศบาล องค์การบริหารส่วนตำบล

3. ขออนุญาตจำหน่ายสุรา ยาสูบ ติดต่อกรมสรรพสามิตหรือ สรรพสามิตอำเภอใน ต่างจังหวัด (www.exd.mof.go.th/tax014.html)

กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

4. การจัดให้มีการแสดงดนตรี หรือการแสดงอื่นในร้านอาหารต้องขออนุญาตจัดตั้ง สถานบริการ ตามพระราชบัญญัติสถานบริการ พุทธศักราช 2509

5. การปิดป้ายแสดงราคาสินค้าและบริการ ตามพระราชบัญญัติว่าด้วยสินค้าและบริการ พุทธศักราช 2542

6. ตราสัญลักษณ์หรือยี่ห้อ หรือเครื่องหมายการค้า เป็นสิ่งนี้อาจถูกลอกเลียนแบบได้ง่าย ควรจดทะเบียนตามพระราชบัญญัติ เครื่องหมายการค้า พุทธศักราช 2534

7. พระราชบัญญัติคุ้มครองสุขภาพของผู้ไม่สูบบุหรี่ พุทธศักราช 2535 ซึ่งกำหนดให้ สถานที่จำหน่ายอาหารเครื่องดื่มที่มีระบบปรับอากาศเป็นเขตปลอดบุหรี่ นอกจากนี้ ยังมีกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งผู้ประกอบการต้องคอยติดตามด้วยเพราะจะมีผลในเรื่องต้นทุนการประกอบการ ในอนาคต เช่น ค่าบำบัดน้ำเสีย ค่ากำจัดขยะ

ปัจจัยสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้ง

1. การคมนาคมและการจราจร ร้านอาหารที่เลิกกิจการ ไปมีจำนวนไม่น้อยที่เป็นผลเนื่องจากปัญหาการจราจรการเลือกทำเลที่ตั้งร้านอาหารจึงต้องคำนึงถึงความสะดวกในการคมนาคมและการจราจร

2. คู่แข่งขันในพื้นที่ การเลือกทำเลที่มีคู่แข่ง ทำให้ใช้งบประมาณในการส่งเสริมการขายมากทำไร่น้อยลง โดยเฉพาะถ้าการแข่งขันถึงขนาดตัดราคากัน จะทำให้ผู้ประกอบการไปถึงจุดเลิกกิจการอย่างรวดเร็ว

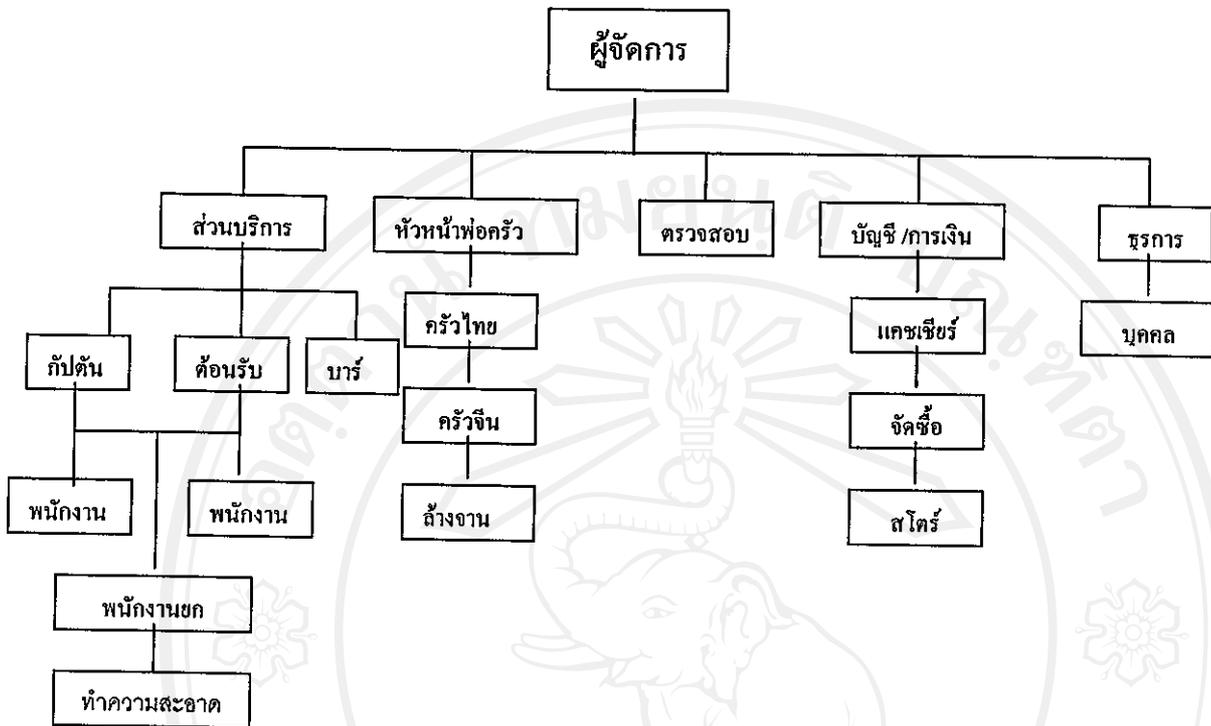
3. แนวโน้มความเจริญของพื้นที่ ทำเลที่ตั้งที่มีแนวโน้มจะเป็น ย่านชุมชนธุรกิจในอนาคต จะเป็นปัจจัยผลักดันให้ธุรกิจเติบโตในอนาคต กลุ่มลูกค้าจะมากขึ้นตามความเจริญของพื้นที่ ทำให้ศักยภาพในการค้าขายสูงขึ้น

4. ความเหมาะสมกับแนวคิดของร้านอาหารที่กำหนดไว้ เช่น กำหนดแนวคิดในการเปิดร้านอาหารไทยชาวจีน แต่เลือกทำเลในศูนย์อาหารจาวนควอน

5. ความชอบของผู้ประกอบการเอง ปัจจัยข้อนี้แม้จะเป็นความรู้สึกแต่ก็มีผลสำคัญ เพราะจะทำให้การตัดสินใจเอนเอียงไปตามความชอบมากกว่าจะอาศัยข้อมูล ซึ่งอาจทำให้การเลือกทำเลที่ตั้ง ผิดพลาด และส่งผลให้ธุรกิจล้มเหลว

รูปแบบการจัดองค์กรร้านอาหาร

สำหรับร้านอาหารขนาดกลาง ซึ่งมีที่นั่งจำนวนประมาณ 80 ถึง 300 ที่นั่งขึ้นไป บางแห่งจุมากกว่า 1,000 ที่นั่ง จะมีการจัดโครงสร้างองค์กรแบบเดียวกัน แตกต่างที่ขนาดใหญ่จะเพิ่มตำแหน่งงานและแบ่งแยกหน้าที่ละเอียดมากกว่าองค์กรของร้านอาหารขนาดกลาง
 ด้งแผนภูมิการจัดองค์กร



การบริหารบุคลากร

1. ผู้จัดการ เป็นผู้รับผิดชอบและกำกับดูแลงานทั้งหลายของภัตตาคารให้เป็นไปโดยเรียบร้อยอย่างมีคุณภาพที่พอใจและมีประสิทธิภาพทั้งในด้านบริการลูกค้า คุณภาพอาหาร การจัดการ การขาย การควบคุมต้นทุนและสร้างผลกำไร
2. หัวหน้าพ่อครัว มีหน้าที่กำกับดูแลการจัดการเตรียมการประกอบปรุงอาหารทุกรายการในเมนูของร้าน และรับผิดชอบคุณภาพอาหารทุกงาน ที่ออกไปสู่ลูกค้า ควบคุมต้นทุนวัตถุดิบอาหาร
3. กัปตัน รับผิดชอบดูแลการบริการในพื้นที่ที่รับผิดชอบ การเตรียมความพร้อมก่อนขาย ตั้งแต่สถานที่ อุปกรณ์เครื่องใช้ พนักงานดูแล ให้บริการลูกค้าในขณะที่ร้านอาหารเปิดบริการ และจัดเก็บอุปกรณ์เครื่องใช้ ดูแลความสะอาดพื้นที่เมื่อปิดบริการ
4. พนักงานต้อนรับ มีหน้าที่ดูแลต้อนรับลูกค้า จัดที่นั่งในร้าน สอบถามความต้องการ และความคิดเป็นลูกค้า รวมทั้งรับจองโต๊ะ
5. พนักงานเสิร์ฟ มีหน้าที่ดูแลบริการลูกค้าขณะรับประทานอาหารเตรียมความพร้อมก่อนเปิดบริการ และจัดเก็บรับผิดชอบพื้นที่บริการไม่ดีคุณภาพและรสชาติอาหาร ไม่สม่ำเสมอจึงจำเป็นที่ผู้ประกอบการต้องเตรียมการป้องกันปัญหา

การจัดการธุรกิจ

การตั้งราคาอาหารจะต้องอาศัยหลักการพิจารณา ดังนี้

1. พิจารณาจากรูปแบบของร้านร้าน ถ้าเป็นร้านอาหารระดับหรู บริการดีเยี่ยม อาหารปรุงจากวัตถุดิบชั้นดี ราคา ก็จะสูง แต่ถ้าเป็นร้านสุกี้ราคา ก็จะต่ำลงมา
2. กลุ่มเป้าหมายกรณีที่เปิดร้าน โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ นักเรียน นักศึกษา ระดับราคา ต้อง ไม่สูง หรือถ้ากำหนดกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้สูง ราคา ก็ตั้งสูง
3. กำหนดตามรายจ่ายของร้าน คือ นำรายจ่ายของร้านมาคิด คำนวณหาต้นทุน แล้วบวกกำไรที่ต้องการ กำหนดเป็นราคาขาย
4. อัตราเฉลี่ยค่าใช้จ่ายต่อคนหรือต่องาน เช่น การจัดรายการอาหารชุด อาหารบุฟเฟต์ หรือรับงานจัดเลี้ยงจะต้องคำนวณต้นทุนต่อหัว หรือต่อบวกโสหุ้ยต่าง ๆ และกำไรที่ต้องการ เพื่อ กำหนดราคา

การจัดพื้นที่ของร้านอาหาร

พื้นที่ส่วนต่าง ๆ ของร้านอาหาร ควรได้รับการจัดวางตำแหน่งโดยคำนึงความสัมพันธ์ของงานเป็นหลัก เพราะการจัดวางที่ดี จะทำให้งานทั้งระบบหมุนเวียนได้สะดวกและรวดเร็ว แต่ถ้าการจัดวางตำแหน่งไม่เป็นไปตามขั้นตอน การทำงานจะเกิดการขัดข้องและปัญหาล่าช้าในการบริการลูกค้าโดยทั่วไป การจัดพื้นที่จะคำนึงถึง พื้นที่ขาย หรือส่วนบริการ พื้นที่ครัว พื้นที่พนักงานทางเข้าและส่วนพักรอของแขก

การควบคุมต้นทุน

ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งในการทำธุรกิจบริการร้านอาหารประสบความสำเร็จ คือ การควบคุมต้นทุน นอกจากความสำเร็จในการขายแล้วต้นทุนเป็นตัวชี้วัดความสำเร็จของธุรกิจได้เป็นอย่างดี การที่ร้านอาหารหลายแห่งล้มเหลวขาดทุนทั้ง ๆ ที่ขายยอดขายสูงแต่ขณะเดียวกันต้นทุนก็สูง รายได้จึงไม่พอที่จะสร้างกำไรให้ธุรกิจได้ การควบคุมต้นทุนจึงเป็นกลไกสำคัญที่ต้องสร้างขึ้นในระบบงานร้านอาหารเพื่อประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ การควบคุมต้นทุนเริ่มต้นตั้งแต่การกำหนดรายการอาหารเมื่อรายการอาหารถูกกำหนดขึ้นสิ่งสำคัญคือจะต้องมีการกำหนดคุณสมบัติของวัตถุดิบที่ใช้ต่องานหรือต่อหน่วย เพื่อทราบถึงต้นทุนอาหารแต่ละจานได้คุณสมบัติของวัตถุดิบที่กำหนด จะต้องเป็นเกณฑ์ในการจัดซื้อวัตถุดิบ อาหารสด ของแผนกจัดซื้อ เพื่อให้ได้อาหารสดอาหารแห้งวัตถุดิบต่าง ๆ ที่มีคุณลักษณะตามต้องการ ดังนั้น การกำหนดสูตรอาหารทุกรายการในรายการอาหารของร้าน จึงเป็นงานสำคัญที่ใช้เป็นฐานข้อมูลหลักในการควบคุมต้นทุน

การจัดซื้อ

การจัดซื้อจะต้องมีการคัดเลือกวัตถุดิบที่ดีในราคาที่เหมาะสมเป็นงานที่ผู้ปฏิบัติต้องเอาใจใส่ พิถีพิถัน มิฉะนั้นจะได้วัตถุดิบ คุณภาพ ไม่ดี และราคาสูง บางครั้งซื้อมาแล้วใช้ไม่ได้ สูญเปล่า ระบบจัดซื้อจึงเป็นพื้นฐานของระบบควบคุมต้นทุน

หลักการพื้นฐานในการจัดซื้อ

1. กำหนดอำนาจหน้าที่และผู้รับผิดชอบอย่างชัดเจน
2. กำหนดคุณสมบัติวัตถุดิบที่จัดซื้อ
3. กำหนดปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ในรอบระยะเวลาหนึ่ง ๆ
4. ราคาต่ำที่สุดในคุณภาพและปริมาณที่กำหนด

การกำหนดคุณสมบัติและมาตรฐานของวัตถุดิบ

1. ชื่อของผลิตภัณฑ์
2. ขนาด น้ำหนัก อายุ สี จำนวน
3. ระดับคุณภาพที่ต้องการ
4. ขั้นตอนของการเตรียมการมาแล้ว
5. วิธีการส่ง และระยะเวลาที่นำส่ง

ประโยชน์ของการกำหนดคุณสมบัตินี้จะทำให้ผู้สั่งซื้อสามารถเปรียบเทียบราคาจากผู้ขายหลายรายในข้อกำหนดเงื่อนไขเดียวกัน นอกจากนี้ยังสามารถควบคุมมาตรฐานสินค้าที่จัดซื้อ มาตรฐาน เมื่อตรวจรับ สินค้า การเก็บรักษา และที่สำคัญ คือสามารถควบคุมต้นทุนและคุณภาพอาหาร

การประกอบปรุงอาหาร

เมื่อผ่านขั้นตอนการจัดซื้อ ตรวจรับ จัดเก็บ และเบิกจ่ายแล้ว ก็มาถึงการประกอบ ปรุงอาหารเพื่อจำหน่าย ในขั้นตอนนี้ การควบคุม จำเป็นต้องใช้วิธีการบริหารจัดการข้อมูลมาใช้ จัดทำสูตรอาหาร กำหนดสูตรในการประกอบปรุงอาหารแต่ละรายการต่อจานหรือต่อหน่วยที่กำหนดขนาด ปริมาณของอาหารต่อจาน หรือต่อหน่วยที่กำหนด คำนวณต้นทุนอาหารต่อจานหรือต่อหน่วยที่กำหนด

โครงสร้างและผลตอบแทนการลงทุน

แหล่งเงินทุน เงินทุนเป็นปัจจัยสำคัญยิ่งที่จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินการได้จริง ก่อนเริ่มทำธุรกิจควรรู้ว่าทำธุรกิจต้องใช้เงินทุนเท่าไร ในเวลานี้มีทรัพย์สินอยู่เท่าไร และจะหาเงินมาเพิ่มได้อย่างไร ทั้งนี้ สามารถขอรับสินเชื่อได้จากแหล่งเงินที่ให้การสนับสนุน อาทิ เช่น ธนาคารออมสิน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย

โครงการลงทุน

1. การลงทุนด้านอาคารสถานที่ไม่ว่าจะเป็นที่ดินของตนเองหรือพื้นที่เช่า จะต้องมีการลงทุนในการก่อสร้างงานโครงสร้าง งานตกแต่ง งานระบบ ไฟฟ้า ประปา ปรับอากาศ

2. ค่าอุปกรณ์ เครื่องจักร เครื่องครัว
3. ค่าโต๊ะ เก้าอี้ อุปกรณ์เครื่องใช้ในการบริการ
4. เมนู ป้าย สิ่งพิมพ์ต่าง ๆ การโฆษณา
5. พนักงาน
6. ระบบคอมพิวเตอร์ (ตามความเหมาะสม)

ค่าใช้จ่าย การลงทุนเริ่มต้น

การลงทุนค่าใช้จ่ายด้าน โครงสร้าง งานตกแต่ง และงานระบบจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 30 เครื่องมือและอุปกรณ์ เครื่องครัว ประมาณ ร้อยละ 15 เงินค่าใช้จ่ายหมุนเวียน ประมาณ ร้อยละ 50

ผลตอบแทนการลงทุน

ผลตอบแทนในการลงทุน จะขึ้นอยู่กับหลายองค์ประกอบที่แตกต่างกัน เริ่มตั้งแต่การกำหนดแนวคิดธุรกิจร้านอาหาร การขายอาหารใน โรงอาหารหน่วยงาน ต่าง ๆ กับการขายใน ศูนย์การค้า ย่อมจะมีอัตรากำไรต่อหน่วยที่ต่างกันจำนวนลูกค้าเป้าหมายมีจำนวนที่แตกต่าง ที่สำคัญความสามารถในการบริหารจัดการ การควบคุมต้นทุน ทำให้อัตรากำไรแตกต่างกัน โดยทั่วไปการลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร จะมีอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขายประมาณร้อยละ 15 ระยะเวลาคืนทุนจะอยู่ที่ประมาณ 2 ปี สำหรับร้านอาหารทั่วไป

รายละเอียดการลงทุนร้านอาหาร/ภัตตาคาร

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
เฟอร์นิเจอร์ และเครื่องใช้สำนักงาน	
- โต๊ะ เก้าอี้ทำงาน	4,200
- ตู้เก็บภาชนะ	3,400
- เครื่องปรับอากาศ	76,000
- เครื่องเสียง	19,000
- ตู้เย็น	21,000
- เครื่องคอมพิวเตอร์และเครื่องพิมพ์	9,400
- เครื่องโทรศัพท์	7,400
- เครื่องคิดเลข	1,000
- เฟอร์นิเจอร์อื่น ๆ	1,6000

รวม	517,400
ค่าเครื่องมืออุปกรณ์สำหรับการให้บริการ	
- เคนเตอร์	22,000
- เครื่องมืออุปกรณ์ทำครัว	38,000
- โต๊ะอาหาร/เก้าอี้	38,000
- อุปกรณ์บนโต๊ะอาหาร	18,000
- อื่น ๆ	1,000
รวม	111,700
เงินทุนหมุนเวียน	500,000
รวมเงินลงทุนทั้งหมด	1,134,400

ที่มา : ประมาณการจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจำนวน 10 ราย ในช่วงเดือน ธันวาคม พุทธศักราช 2543- พุทธศักราช 2544 และปรับรายการ ลงทุนซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ได้ลงทุนและมีความจำเป็นต่ำออก (อ้างอิง คู่มือผู้ประกอบการมืออาชีพ, 2548, หน้า 32)

รายละเอียดรายรับ – รายจ่าย ของธุรกิจภัตตาคาร / ร้านอาหาร

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
รายได้	2,724,000
รายจ่าย	
- เงินเดือนพนักงาน	336,000
- ค่าเช่าสถานที่	223,200
- ค่าอาหารสด / แห้ง	58,054
- ค่าเครื่องคั้น	632,400
- ค่าน้ำมัน	4,800
- ค่าขนส่ง	25,500
- ค่าน้ำประปา	18,216
- ค่าไฟฟ้า	76,440
- ค่าโทรศัพท์	8,520
- ค่าใช้เบ็ดเตล็ด	26,028
- ค่าประกันภัย	5,388
- ค่าภาษีต่าง ๆ	10,606

- ค่าทำบัญชี	6,800
- ค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	177,807
รวม	2,133,759
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	590,241
หัก ภาษีเงินได้ (30 %)	177,072
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	413,169

ที่มา : ค่าเฉลี่ยจากผลประกอบการปี พุทธศักราช 2543 ของผู้ประกอบการจำนวน 10 ราย (อ้างใน คู่มือผู้ประกอบการมืออาชีพ, 2548, หน้า 33)

ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

ความรู้ในธุรกิจของผู้ประกอบการส่วนใหญ่อาจมาจากประสบการณ์การทำงานในร้านอาหารเป็นความจริงที่ผู้ทำธุรกิจร้านอาหารจำนวนมากเริ่มต้นจากการเป็นพนักงานในร้านอาหารหรือเริ่มจากการเป็นพ่อครัวแม่ครัวทำอาหารขายเดิบ โตขึ้นเป็นผู้จัดการเกี่ยวกับประสบการณ์ความรู้ในการทำธุรกิจบริการร้านอาหารอย่างต่อเนื่องจนสามารถบริหารจัดการร้านอาหารได้อย่างลงตัวและประสบความสำเร็จแต่ความรู้ในธุรกิจนั้นสามารถหาได้จากแหล่งอื่นๆ ได้อีก เช่น สถาบันการศึกษา โรงเรียนสอนทำอาหาร ก็เป็นอีกทางหนึ่งที่หาความรู้ได้

แนวคิดธุรกิจร้านอาหาร

แนวคิดเป็นปัจจัยสำคัญยิ่งถ้าต้องการประกอบธุรกิจให้สำเร็จการกำหนดแนวคิดให้ครบถ้วนจะเป็นตัวที่กำหนดให้จัดวางองค์ประกอบต่างๆ ให้สอดคล้องกันทั้งกระบวนการองค์ประกอบสำคัญในการพิจารณากำหนดแนวคิด ธุรกิจมีดังนี้

1. ลักษณะของอาหาร
2. ลักษณะการบริการ
3. การตกแต่งร้าน
4. ประเภทของร้านอาหาร
- 5.ทำเลที่ตั้ง
6. การบริหารจัดการ

บุคคลธรรมดาหรือเจ้าของคนเดียว

รูปแบบขององค์การที่อยู่ในขั้นพื้นฐานที่สุดได้แก่ เจ้าของกิจการมีอำนาจทำการ และมีสิทธิขาดเพียงลำพังในการจัดการกิจการทั้งหมด โดยกิจการที่อยู่ในรูปแบบนี้เป็นกิจการที่มีเจ้าของและจัดการโดยคน ๆ เดียว (ทั้งนี้กิจการอาจมีบุคลากรอื่นทำงานร่วมกันในองค์การด้วย) ดังนั้นบุคคลคนนี้จะจึงเป็นเจ้าของสินทรัพย์และหนี้สินทั้งหมดของกิจการ ตลอดจนเป็นผู้ที่ได้รับผลกำไร

และมีความเสี่ยงในการประกอบการทั้งหมดควบคู่กันไป การประกอบการที่มีเจ้าของคนเดียวหรือบุคคลธรรมดาจึงถือว่าเป็นวิธีการที่ง่ายที่สุด และเสียต้นทุนน้อยที่สุดในการเริ่มดำเนินธุรกิจและอาจเป็นรูปแบบที่เหมาะสมที่สุดในช่วงของการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ นอกจากนั้นกิจการที่มีเจ้าของคนเดียวแม้จะไม่สามารถนำรายจ่ายของกิจการมาหักภาษีได้ทั้งหมด แต่การเสียภาษีของกิจการยังคงอยู่ในรูปภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ซึ่งทำให้ผู้ที่เป็นเจ้าของได้รับประโยชน์ที่ไม่ต้องเสียภาษีซ้อน

ข้อได้เปรียบของบุคคลธรรมดา :

เมื่อพิจารณาถึงข้อได้เปรียบของรูปแบบองค์กรแบบนี้แล้วมีอยู่ด้วยกันหลายประการ ทั้งในด้านความสะดวกรวดเร็วในการก่อตั้ง ต้นทุน แรงจูงใจในด้านผลกำไร อำนาจการตัดสินใจ การมีข้อจำกัดทางด้านกฎหมายน้อยและสามารถเลิกกิจการได้ง่าย

ความสะดวกรวดเร็วในการก่อตั้ง การประกอบการแบบมีเจ้าของเป็นบุคคลธรรมดาถือเป็นการประกอบการที่ง่ายต่อการก่อตั้ง และมีข้อจำกัดทางกฎหมายน้อยกว่าห้างหุ้นส่วนและบริษัทจำกัด ดังนั้นจึงเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการสามารถเปิดดำเนินกิจการได้เลยโดยไม่มีข้อกำหนดทางกฎหมายห้ามไว้

ต้นทุนในการก่อตั้งต่ำ ผู้ประกอบการไม่มีความจำเป็นต้องจัดเตรียมเอกสารเพื่อจดทะเบียนและไม่มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการก่อตั้งเหมือนอย่างห้างหุ้นส่วนและบริษัทจำกัด

การมีแรงจูงใจด้านผลกำไร ข้อได้เปรียบหลักของเจ้าของคนเดียวคือ ผลกำไรทั้งหมดจากการประกอบกิจการเป็นของผู้ประกอบการ ซึ่งกำไรนี้ถือเป็นแรงจูงใจที่สำคัญ สำหรับการเข้ามาประกอบการของผู้ประกอบการส่วนใหญ่

การมีอำนาจในการตัดสินใจอย่างสมบูรณ์ เพราะเจ้าของคนเดียวเป็นผู้มีอำนาจในการควบคุมกิจการทั้งหมด จึงสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมได้อย่างรวดเร็ว มีอิสระในการกำหนดแนวทางของกิจการ แสวงหาโอกาสและปรับปรุงกิจการโดยปราศจากการถูกแทรกแซงจากหุ้นส่วน กรรมการบริหารหรือผู้ถือหุ้นอื่น ๆ

การมีข้อจำกัดทางกฎหมายน้อยกว่า กติกาในการดำเนินกิจการไม่มีข้อผูกพันที่ต้องปฏิบัติตามกฎหมายเหมือนอย่างห้างหุ้นส่วนและบริษัทจำกัด ไม่ว่าจะเป็นในด้านขอบเขตความรับผิดชอบต่อหุ้นส่วน ผู้ถือหุ้น นโยบาย การเพิ่มทุน การเลิกกิจการและอื่น ๆ

การเลิกกิจการทำได้ง่าย เมื่อผู้ประกอบการไม่ต้องการที่จะดำเนินกิจการต่อไป เขาสามารถปิดกิจการได้ในเวลาอันรวดเร็ว ถึงแม้ว่าจะยังคงมีความรับผิดชอบในหนี้ตามกฎหมาย อยู่ก็ตาม

ข้อเสียเปรียบของบุคคลธรรมดา :

สำหรับข้อเสียเปรียบของกิจการที่เป็นแบบเจ้าของคนเดียวนั้นที่สำคัญ คือ ความรับผิดชอบในหนี้ทักษะและความสามารถ การจัดหาเงินทุนและความต่อเนื่องทางธุรกิจ

ความรับผิดชอบอย่างไม่จำกัด ในประเด็นนี้อาจเป็นข้อเสียเปรียบที่สำคัญที่สุดของการประกอบการโดยเจ้าของคนเดียว

การมีทักษะและความสามารถอย่างจำกัด โดยปกติเจ้าของเพียงคนเดียวคงจะไม่มีทักษะในด้านต่าง ๆ อย่างเพียงพอที่จะนำกิจการให้ประสบความสำเร็จได้ ทั้งนี้เพราะบุคคลมักมีทักษะในด้านใดด้านหนึ่งตามพื้นฐานการศึกษา การฝึกอบรมและจากประสบการณ์การทำงาน แต่ยังคงมีทักษะอีกหลาย ๆ ด้านที่เป็นจุดอ่อน

การมีข้อจำกัดในการจัดหาเงินทุน ถ้ากิจการมีความจำเป็นต้องจัดหาเงินทุนมาเพิ่มเติมไม่ว่าจะเกิดจากกรณีใดก็ตาม ความสามารถในการจัดหาเงินทุนจะเป็นไปอย่างจำกัด เนื่องจากเงินส่วนตัวของเจ้าของได้ลงไปในการหมดแล้ว และสินทรัพย์ส่วนตัวที่มีอยู่ติดค้างประกันกับเจ้าหนี้ ดังนั้นจึงเป็นการยากที่จะจัดหาเงินทุนมาเพิ่มเติม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่กิจการเพิ่งเริ่มเปิดดำเนินกิจการ

การต่อเนื่องทางธุรกิจ ในกิจการที่มีเจ้าของคนเดียวการดำเนินงานอาจต้องหยุดชะงักลงถ้าเจ้าของไม่อยู่ในฐานะที่จะบริหารกิจการได้ไม่ว่าจะเป็นการเสียชีวิต การเจ็บป่วยหรือมีปัญหาด้านสุขภาพเว้นแต่ว่าจะมีผู้มารับช่วงดำเนินงานต่อ เมื่อพิจารณาถึงความมั่นคงในงานและความก้าวหน้าของบุคลากรแล้ว ผู้ประกอบการมักประสบกับปัญหาด้านการรับและการรักษาบุคลากรที่มีความสามารถให้อยู่กับกิจการตลอดไป

ลักษณะของคนที่จะทำธุรกิจส่วนตัว

1. เป็นคนขยัน ยินดีทำงานหนักแม้ในระยะยาว มองโลกในแง่ดี กล้าเสี่ยง กล้าตัดสินใจ มีความรับผิดชอบสูง มีความมั่นคงทางอารมณ์ มองการณ์ไกลและมีมนุษยสัมพันธ์ดี ซึ่งถือเป็นคุณสมบัติทั่วไปของผู้ที่จะประสบความสำเร็จในชีวิตและในธุรกิจ

2. มีประสบการณ์และความรู้ทางด้านเทคนิคเฉพาะด้านมากพอที่จะพึ่งพาตนเองได้ใน ธุรกิจที่เราจะทำ เช่น หากเปิดร้านอาหารก็ควรทำอาหารเป็น จะเปิดร้านทำผมก็ควรจะเป็นช่างเสริมสวยมาก่อน เพื่อลดความเสี่ยงในยามขาดลูกค้า และลดต้นทุนการประกอบการด้วยการลงมือทำเอง

3. อายุที่เหมาะสมอยู่ในวัยทำงาน แม้เราอาจจะไม่สามารถระบุแน่ชัดว่าผู้ประกอบการควรอยู่ในวัยเท่าใด แต่ผู้ประกอบการบางคนอายุน้อยมากเริ่มทำธุรกิจกันตั้งแต่ยังเป็นนักศึกษาในมหาวิทยาลัย ซึ่งมองดูก็น่าขบขันแต่อาจจะทำให้ไม่มีเวลาพอที่จะทำให้ดีทั้งสองอย่างได้

4. มีเงินทุนในการเริ่มต้นทำธุรกิจพอสมควร ผู้ประกอบการควรมีสินทรัพย์ถาวรและเงินสดจำนวนหนึ่งซึ่งไม่มีพันธะจากการกู้ยืมผู้ใดมา เพราะการดำเนินธุรกิจในช่วงแรก ๆ จะไม่ค่อยมีกำไร จึงไม่สามารถแบกรับภาระดอกเบี้ยกับเงินกู้จำนวนมากได้

5. มีการศึกษาพอสมควร เพราะในปัจจุบันผู้ที่เริ่มต้นทำการค้าจากสื่อผ่านหมอนใบหรือเรียนจบเพียงระดับประถมศึกษา ยากที่จะประสบความสำเร็จได้ในสภาพเศรษฐกิจที่มีการแข่งขันสูง

6. ค้นพบและมั่นใจในโอกาสทางการตลาด ซึ่งนักธุรกิจหลาย ๆ ท่านเริ่มทำธุรกิจเพราะประสบกับจุดหักเหในชีวิต เช่น ตกงานจึงจำเป็นต้องดิ้นรนต่อสู้ในการหาเลี้ยงชีพ หรือบังเอิญประดิษฐ์สินค้าใหม่ได้อย่างไม่คาดฝัน

จากลักษณะที่กล่าวมาข้างบนนี้พอจะสรุปง่าย ๆ ว่าการเริ่มทำธุรกิจได้ ต้องมีลักษณะดังนี้

1. ตาถึง มองหาช่องทางธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว และมีวิสัยทัศน์หรือมีมุมมองที่ใหม่เสมอ
2. ใจถึง อดทนที่จะฝ่าฟันอุปสรรคต่าง ๆ ได้
3. มือถึง ความสามารถในการทำธุรกิจ
4. ทุนถึง ก่อนจะตัดสินใจลงทุนควรมีการคำนวณตัวเลขคร่าว ๆ ว่าจะลงทุนเท่าไร และมีรายได้เข้ามาเท่าใด

ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจขนาดย่อม

1. ความเป็นอิสระและคล่องตัวของธุรกิจขนาดย่อม อันมีสาเหตุมาจากผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจตามลำพัง โครงสร้างขององค์กรที่เรียบง่าย การติดต่อสื่อสารทำได้รวดเร็วไม่ซับซ้อน ความคล่องตัวนี้ทำให้ธุรกิจขนาดย่อมปรับกลยุทธ์ตามการเปลี่ยนแปลงของความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีระบบการทำงานซับซ้อน การตัดสินใจของธุรกิจขนาดย่อมโดยผู้ประกอบการไม่ต้องผ่านขั้นตอนระดับการบังคับบัญชาที่ลดหลั่นหลายระดับทำให้การทำงานรวดเร็วมีประสิทธิภาพด้านเวลา ธุรกิจขนาดย่อมจึงควรรักษาจุดเด่น ในลักษณะของความคล่องตัวนี้ไว้ ไม่ควรสร้างระบบโครงสร้างองค์กรที่ซับซ้อน และควรจัดแผนงานตามหน้าที่งานกว่าธุรกิจขยายตัวขึ้นและจำเป็นต้องปรับโครงสร้างเสียใหม่

2. ความเอาใจใส่ใกล้ชิดลูกค้า โดยเสนอสินค้าหรือบริการที่ถูกต้องลูกค้าเฉพาะรายได้อย่างทั่วถึง ธุรกิจขนาดย่อมมีจำนวนลูกค้าน้อยรายแต่มักเป็นลูกค้าประจำที่มีปริมาณการซื้อหรือการใช้บริการสม่ำเสมอ จึงสามารถเอาใจใส่ใกล้ชิดลูกค้าได้ และเรียนรู้ความต้องการของลูกค้าจากการดำเนินงานติดต่อกับลูกค้าโดยตรง ในขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่มีลูกค้ามากมายจึงต้องเรียนรู้ความ

ต้องการของลูกค้าโดยผ่านการวิจัยตลาดและวิธีการทางสถิติ แต่ไม่สนใจในรายละเอียดที่จะทำให้ลูกค้าพึงพอใจถึงที่สุด มักจะถูกละเลยด้วยความไม่คุ้นเคยกับลูกค้าเฉพาะราย เพราะมีจำนวนมากมายดูแลไม่ทั่วถึง

3. ความเปลี่ยนแปลงและการสร้างนวัตกรรมให้แก่สินค้าและบริการ เนื่องจากธุรกิจขนาดใหญ่ต้องลงทุนสูงในด้านเครื่องมือเครื่องจักรอุปกรณ์เพื่อผลิตสินค้าออกมาขาย ธุรกิจขนาดใหญ่จึงต้องการให้รูปแบบของสินค้าคงเดิมอยู่นานที่สุด เพื่อหลีกเลี่ยงต้นทุนที่ใช้ในการเปลี่ยนแปลงกระบวนการผลิตใหม่ แต่ธุรกิจขนาดย่อมนิยมที่จะแก้ไขปรับปรุงสินค้ามากกว่าเพราะมีความคล่องตัวพอที่จะทำได้โดยต้นทุนไม่สูง ซึ่งตรงกับลักษณะของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในปัจจุบัน คือ สินค้าต้องทันสมัย ปรับปรุงบ่อยครั้ง ออกสินค้านวัตกรรมใหม่อยู่เสมอ ธุรกิจขนาดย่อมจึงควรดำเนินการให้สอดคล้องกับลักษณะของธุรกิจดังกล่าว

4. แรงจูงใจจากผลกำไรของธุรกิจ ผู้ประกอบการย่อมจะทุ่มเททรัพยากร และ แรงกายแรงใจอย่างเต็มที่ เพื่อผลักดันให้ธุรกิจของตนประสบความสำเร็จ เพราะกำไรที่ได้มามีเป็นของผู้ประกอบการทั้งหมด ซึ่งแตกต่างจากการทำงานเป็นลูกจ้างผู้อื่นที่แม้จะทำงานหนัก สักเพียงใดก็ได้เพียงเงินเดือนและ โบนัสเป็นผลตอบแทนเท่านั้น นอกจากนี้ธุรกิจขนาดย่อมที่เจริญก้าวหน้าและมีฐานะมั่นคงสามารถเป็นรากฐานที่ดีให้แก่ครอบครัวของผู้ประกอบการ ตลอดจนสามารถเป็นมรดกตกทอดไปยังรุ่นลูกรุ่นหลานได้

5. สายการติดต่อสื่อสารสั้นทำให้เข้าใจกันได้ง่าย ดังนั้นการถ่ายทอดคำสั่งจากผู้บริหารหรือผู้ประกอบการมาสู่พนักงานทำได้รวดเร็ว แก้ไขปัญหาได้ฉับไว การสั่งการชัดเจน

บทความเกี่ยวกับความสำเร็จ

เหตุใดเราจึงต้องคิดเชิงสังเคราะห์ ?

หากจะพิจารณาในบริบทสภาพแวดล้อมทางสังคม เศรษฐกิจและการเมืองในสมัยปัจจุบันจะแตกต่างกันโดยสิ้นเชิง เนื่องจากโลกยุคปัจจุบันมีสภาพพลวัตสูงยิ่ง สังคมเคลื่อนตัวเร็วมากและไปในทิศทางเดียวกัน โลกทั้งใบเชื่อมต่อกันอย่างแน่นแฟ้นเสมือนเป็นหมู่บ้านเล็ก ๆ ข้อมูลข่าวสารท่วมล้น การแข่งขันในด้านต่าง ๆ รุนแรง ตลอดจนกิจกรรมต่าง ๆ ทุกด้านทั้งในด้านสังคม เศรษฐกิจ และการเมือง มีความเชื่อมโยงกันอย่างสลับซับซ้อน โยงใยกันทุกระดับ สภาพบริบทที่เปลี่ยนแปลงไปดังกล่าวนี้ หากเราจะใช้การลอกเลียนแบบความสำเร็จหรือยืมสูตรลับแห่งความสำเร็จโดยใช้วิธีการลองผิดลองถูก เหมือนดังเช่นคนในยุคสมัยก่อนทำในลักษณะ “มนุษย์เสื่อผืนหมอนใบ” นั้นย่อมไม่มีทางเป็นไปได้อีกต่อไป ดังนั้นการลองผิดลองถูกจึงไม่ใช่วิธีการที่มีความเหมาะสมเสมอไป ด้วยเหตุนี้ ทางที่ดีและปลอดภัยกว่า คือ ใช้การคิดเชิงสังเคราะห์เข้ามาช่วย โดยดูว่าคน

อื่น ๆ ที่เขาประสบความสำเร็จในชีวิตอย่างมากมายในโลกเขาใช้วิธีการอย่างไรบ้าง หรือดูว่าสิ่งที่คนอื่น ๆ ที่เคยประสบปัญหาในลักษณะเดียวกับเรานั้น เขาแก้ไขได้ด้วยวิธีใดบ้าง มีผู้เชี่ยวชาญกล่าวถึงเรื่องนี้ไว้บ้างหรือไม่อย่างไร ประเทศอื่น ๆ เขาจัดการปัญหานี้กันอย่างไร เหตุใดจึงทำสำเร็จ หรือมีอุปสรรคใดบ้างที่ต้องเผชิญ เป็นต้น

การคิดเชิงสังเคราะห์จึงเป็นการสรุปความรู้เกี่ยวกับเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ที่มีลักษณะกระจัดกระจายทำให้เราสามารถเข้าใจเรื่องนั้น ๆ ได้อย่างแจ่มชัด และช่วยทำให้ความคิดของเราเกี่ยวกับเรื่องนั้น ๆ คมชัด และครบถ้วนเป็นการทดลองแนวคิดในสมองของเราก่อนที่จะปฏิบัติ (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์, 2546, หน้า 29)

เคล็ดลับแห่งความสำเร็จของบุรุษที่รวยที่สุดในโลก

ความสำเร็จของไมโครซอฟท์ ซึ่งเป็นของมหาเศรษฐี บิล เกตส์ แห่งสหรัฐอเมริกา CEO ผู้นำที่บุคคลหนึ่งที่รวยที่สุดในโลก

เขาได้พบเคล็ดลับ 10 ประการ 10 เคล็ดลับ นี้ ถ้าผู้ใดมีความคิด มีคุณสมบัติและมีโอกาสเช่นนี้ ก็สามารถที่จะก้าวขึ้นเป็นมหาเศรษฐีได้เหมือนกัน เพียงแต่ว่าคุณจะใช้เคล็ดลับของบิล เกตส์ หรือ ไม่ ก็ขึ้นอยู่กับวิจารณญาณของแต่ละคน

เคล็ดลับ 10 ประการ ได้แก่

1. จังหวะชีวิตที่ถูกกาลเวลา
2. หลงรักเทคโนโลยีอย่างสูงสุด
3. บดขยี้คู่แข่งเพื่อชัยชนะในธุรกิจ
4. เลือกจ้างคนที่มีความฉลาดหลักแหลม
5. เรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ ตลอดเวลาเพื่อความอยู่รอด
6. อย่าคาดหวังว่าจะไม่มีศัตรูในธุรกิจ
7. จะต้องเป็นผู้ที่มีวิชั่นและเข้าใจธุรกิจอย่างแท้จริง
8. สร้างเครือข่ายให้ครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่
9. สร้างบรรยากาศการทำงานแบบบริษัทเล็ก ๆ
10. อย่าประมาท

บุรุษที่รวยที่สุดในประเทศ : เจริญ สิริวัฒนภักดี

บทความเกี่ยวกับความสำเร็จ

10 สูตรแห่งความสำเร็จและความร่ำรวย ?

1. ไม่ครั้นคร้ามพินฝ่าไปข้างหน้า หวังว่าสำเร็จ ไม่คิดแน่วรวยขึ้นเพราะขยันขันแข็ง
2. ซื้อขายสุจริตตรงไปตรงมา ถูกค้าเพิ่มพูนมากหน้าหลายตารวยขึ้น เพราะซื้อตรงสุจริต
3. ไก่โห่ลูกขึ้นขมิ้มมัน ทำงานไม่หยุดหน้าตามันรวยขึ้นเพราะเอาใจใส่ไม่เซเชื่อน
4. งานบ้านงานเรือนดูแลทั่ว มือไม้ทำไปไม่นิ่งเฉย รวยได้ในที่สุดไม่แปรปรวน
5. ระวังระไวไฟไหม้โจรขโมย บ้านช่องสงบไม่เดือนร้อนรวยได้ เพราะระวังรักษาไม่ละเลย
6. อบายมุขไม่ข้องเกี่ยวเรื่องผิดกฎหมายยิ่งไปให้ห่างไกล รวยได้เพราะเจียมตนไม่ข่ม
7. เล็กใหญ่ในครอบครัว รวมตัวเหนียวแน่นเป็นปีกแผ่นรวยได้เพราะสามัคคีแรงใจตัน
8. ลูกเมียกตัญญูเฉลียวฉลาด ไม่เคยคิดปิดบังหรืออำพรางรวยได้เพราะน้ำหนึ่งใจเดียวกัน
9. สอนสั่งลูกหลานให้ทำดี มีสง่าราศีทำวงศ์ตระกูลรวยได้ คือ รุ่นลูกหลาน
10. ทำบุญทำทานสร้างกุศล ฟ้าดินรู้เห็นเป็นพยานรวยได้ เพราะกรรมดีที่สร้างไว้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright © by Chiang Mai University
 All rights reserved

แหล่งความคิดดี ๆ ในการลงทุนธุรกิจ

1. มีพื้นฐานมาจากแหล่งที่คุณมีความรู้และประสบการณ์ในการปฏิบัติงานที่ทำอยู่เป็นประจำ นั่นคือแหล่งข้อมูลที่ดี ที่จะทำให้คุณเกิดแนวความคิดและสามารถจินตนาการให้เกิดเป็นภาพขึ้นมาได้สามารถนำมาพิจารณาประกอบกับปัจจัยอื่น ๆ อีกหลายด้านในการลงทุน คุณย่อมได้เปรียบกว่าคนอื่นที่คิดจะทำธุรกิจ และบ่อยครั้งที่งานอดิเรกที่ทำอยู่ก็กลายเป็นตัวนำไปสู่โอกาสที่ก่อให้เกิดธุรกิจได้เช่นกัน
2. ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ ที่เกิดจากความต้องการสิ่งใดแล้วไม่ได้ดังปรารถนา พิจารณาให้ลึกซึ้งว่าสิ่งนั้นคืออะไร มองหาความต้องการที่ไม่มีผู้ใดสนองได้เลยก่อน หรือสิ่งที่ได้มาแล้วพบว่ามีความไม่พอใจ การสร้างนิสัยให้รู้จักใช้ความคิดมองหาโอกาส คิดออกมาเป็นเชิงธุรกิจย่อมเป็นผลดีแก่ตัวคุณเอง เกิดเป็นความเคยชิน เมื่อถึงเวลาที่ต้องการความคิดนั้นก็สามารรถเชื่อมโยงไปกับธุรกิจได้
3. อ่านมากจะช่วยให้หูตากว้างไกล เกิดความรู้และแนวคิดใหม่ ๆ ขึ้นมา สิ่งที่จะช่วยในการค้นคว้าหาความรู้มีอยู่มากมาย ไม่ว่าจะเป็นหนังสือวารสาร นิตยสาร หรือสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ ผู้ที่สนใจคัดเลือกธุรกิจก็หาอ่านได้จากหนังสือเหล่านี้ โดยศึกษาถึงผลิตภัณฑ์ที่จะทำ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบสี สัน รสนิยมผู้บริโภค
4. ศึกษาสถิติการนำเข้าสินค้าบางประเภทที่มีอันดับสูงเป็นสินค้าที่มีเทคนิคการผลิตไม่ยุ่งยากซับซ้อน หรือเป็นสินค้าที่สามารถใช้วัตถุดิบและแรงงานภายในประเทศ หรือเป็น สินค้าที่ตรงกับความรู้ความชำนาญที่คุณมีอยู่นำมาวิเคราะห์ดูว่า มีทางที่จะลงทุนผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าได้อย่างไร ศึกษาถึงวิธีการที่จะทำให้อัตราต้นทุนการผลิตต่ำกว่าการนำเข้า
5. ข้อมูลจากงบประมาณรายจ่ายของรัฐบาลในแต่ละปี รัฐบาลมีงบประมาณรายจ่ายในการจัดซื้อวัสดุครุภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ การจัดซื้อของทางราชการเป็นตลาดขนาดใหญ่ ข้อมูลเหล่านี้สามารถนำมาวิเคราะห์ได้ว่ามีรายการใดบ้างที่น่าลงทุน หนังสืองบประมาณรายจ่ายหาได้จากสำนักงานงบประมาณ
6. งานแสดงสินค้าและงานนิทรรศการสินค้า เป็นงานที่องค์กรของรัฐหรือเอกชน สมาคม หอการค้า หรือรัฐร่วมกับเอกชนเป็นผู้จัด โดยมุ่งหมายให้บริษัทผู้ผลิตมาร่วมกันจัดแสดงสินค้าในบริเวณที่จัดไว้และติดต่อกับคนกลางค้าส่ง ตลอดจนคนกลางค้าปลีกได้มีโอกาสเลือกซื้อสินค้าอย่างไรก็ดีความรู้จากการดูงานแสดงสินค้าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ดูงานก็ต่อเมื่อดูแล้วคิดจดจำ และนำมาประยุกต์ให้เป็นแบบของคุณ ถ้าดูแล้วผ่านเลยก็จะไม่มีประโยชน์แต่อย่างใด
7. ขอคำปรึกษาจากบุคคลและหน่วยงานต่าง ๆ มีหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน หน่วยงานที่สามารถให้คำปรึกษาและแนะนำแก่ผู้สนใจลงทุน หน่วยงานภาครัฐ เช่น กรมส่งเสริม

อุตสาหกรรม กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ เป็นต้น ภาคเอกชนก็มี เช่น บ.เอสเอ็มอีเซ็นเตอร์ ที่จะให้คำปรึกษากับผู้เริ่มต้นธุรกิจฟรี หรือเป็นศูนย์ที่มีการซื้อ-ขายสินค้า ทำให้เรามีโอกาสได้เลือกที่จะทำธุรกิจ หรือธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ซึ่งเจ้าหน้าที่ธนาคารจะทราบสถานการณ์ธุรกิจอุตสาหกรรมเป็นอย่างดี เพราะได้ทำการวิเคราะห์โครงการที่ขอเงินกู้ และธนาคารพาณิชย์ยังมีส่วนงานวิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจอุตสาหกรรม ถ้ามีโอกาสได้ปรึกษาจะทำให้ได้ข้อคิดมากมาย

8. อินเทอร์เน็ต คือ แหล่งข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก เดียวนี้เริ่มที่จะเว็บไซต์เกี่ยวกับ SME ที่เกิดขึ้นมาและเป็นแหล่งของ โอกาสดี ๆ ที่ท่านจะเข้าไปดูได้ ผู้ที่มีสินค้าก็สามารถประกาศขาย คนที่สนใจก็ไม่ต้องไปเดินทางไปเสาะหา เพียงเปิดอินเทอร์เน็ตเข้ามาท่องในเว็บไซต์ท่านก็จะได้อีกทางธุรกิจใหม่ ๆ

ความสำคัญและคุณค่าของการประกอบอาชีพ

การประกอบอาชีพทำให้บุคคลได้รับคุณค่า ดังต่อไปนี้ (อรอนงค์ ธัญญะวัน, 2539 หน้า 2)

1. อาชีพเป็นแหล่งที่มาของรายได้ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีพ อาชีพทำให้บุคคลได้รับปัจจัยและสิ่งอำนวยความสะดวกตามควรแก่สภาพ
2. อาชีพทำให้มีความก้าวหน้าในชีวิต มีตำแหน่ง ชื่อเสียง เกียรติยศ ทำให้ได้รับความนิยมนยกย่อง และได้รับการยอมรับจากผู้อื่น
3. ทำให้บุคคลรู้สึกว่าคุณค่าได้ทำงานอันเป็นประโยชน์ได้ใช้กำลังกายกำลังความคิด
4. ผู้ที่มีอาชีพเรียกได้ว่าเป็นผู้ที่มีความมั่นคงในการดำเนินชีวิต สามารถเป็นที่พึ่งแก่ตนเองและครอบครัว
5. อาชีพทำให้บุคคลได้ทำประโยชน์แก่ส่วนรวม ก่อให้เกิดความสุขใจ
6. อาชีพตอบสนองความปรารถนา และจุดมุ่งหมายในชีวิตทำให้ได้รับความสำเร็จตามที่คาดหวังไว้

สรุปความสำคัญและคุณค่าของการประกอบอาชีพ บุคคลที่มีอาชีพทำให้มีรายได้ตอบสนองความต้องการ และยังทำให้มีเกียรติยศ ชื่อเสียง มีความก้าวหน้าในชีวิต ทำให้ได้รับความนิยมนยกย่อง และได้รับการยอมรับนับถือ สามารถเป็นที่พึ่งแก่ตนเองและครอบครัว พบกับความสำเร็จในชีวิตได้

ทฤษฎีแนวคิดและเกี่ยวกับการบริหาร

ทฤษฎีการบริหารของ Fayol (อ้างใน ชงชัย สันติวงษ์ 2530, หน้า 49) กล่าวว่า แนวคิดและทฤษฎีนั้นจำเป็นที่เราจะต้องหา ศึกษาถึงศาสตร์ที่เกี่ยวกับการบริหาร ซึ่งสามารถใช้ได้กับการบริหารทุกชนิด ไม่ว่าจะเป็นการบริหารงานอุตสาหกรรมหรืองานรัฐบาล Fayol ได้สรุปสาระสำคัญตามแนวคิดของตนไว้ดังนี้เกี่ยวกับหน้าที่การบริหาร

การวางแผน หมายถึง ภาระหน้าที่ของผู้บริหารที่จะต้องทำการคาดการณ์ล่วงหน้าถึงเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่จะเกิดผลกระทบต่อธุรกิจ และกำหนดขึ้นเป็นแผนการปฏิบัติงานหรือวิถีทางที่จะปฏิบัติเอาไว้เพื่อสำหรับเป็นแนวทางของการทำงานในอนาคต

การจัดองค์การ หมายถึง ภาระหน้าที่ที่ผู้บริหารจะต้องจัดให้มีโครงสร้างของงานต่าง ๆ และอำนาจหน้าที่ ทั้งนี้เพื่อให้เครื่องจักร สิ่งของ และตัวตนคนอยู่ในส่วนประกอบที่เหมาะสม

การบังคับบัญชาสั่งการ หมายถึง หน้าที่ในการสั่งการต่าง ๆ ของผู้อยู่ได้บังคับบัญชา ซึ่งจะกระทำให้สำเร็จผลด้วยดีก็โดยที่ผู้บริหารจะต้องกระทำตนเป็นตัวอย่างที่ดี จะต้องเข้ามาจากคนงานของตน จะต้องเข้าใจถึงข้อตกลงในการทำงานของคนงานและองค์การที่มีอยู่ และรวมตลอดถึงจะต้องมีการติดต่อสื่อสารกับผู้อยู่ได้บังคับบัญชาอย่างใกล้ชิดทั้งขึ้นและลง

การประสานงาน หมายถึง ภาระหน้าที่ที่จะต้องเชื่อมโยงงานของทุกคนให้เข้ากันได้ และกำกับให้ไปสู่จุดมุ่งหมายเดียวกัน

การควบคุม หมายถึง ภาระหน้าที่ในการที่จะร้องกำกับให้สามารถประกันได้ว่ากิจกรรมต่าง ๆ ที่ทำไปนั้นสามารถเข้ากันได้แผนที่ได้วางไว้แล้ว

แนวคิดการบริหารงานของ Taylor

Taylor ได้ชี้ให้เห็นในด้านการวางแผน โดยได้แนะนำให้มีการแยกทางด้านการวางแผน ออกจากการกระทำหรืองานด้านปฏิบัติ และในด้านการควบคุม Taylor เรียกร้องให้มีการจัดองค์การ สำหรับการควบคุมเสียใหม่ โดยให้มีการจัดตำแหน่งหัวหน้าพนักงานตามหน้าที่ขึ้น

การบริหารที่มีหลักเกณฑ์ที่พัฒนาขึ้นมา โดย Taylor ทั้งหมด มีพื้นฐานอยู่ในหลักการที่สำคัญ 4 ประการด้วยกัน คือ

1. การต้องมีการคิดค้นและกำหนดวิธีที่ดีที่สุด สำหรับงานที่ทำแต่ละอย่างจะต้องมีการกำหนดวิธีการทำงานที่ดีที่สุดที่จะช่วยให้สามารถทำงานเสร็จลุล่วงไปด้วยดีตามวัตถุประสงค์ มาตรฐานของงานจะต้องมีการจัดวางเอาไว้ โดยมีหลักเกณฑ์ได้พิสูจน์มาแล้วว่าเป็นวิธีที่ดีที่สุดจริง และการจ่ายผลตอบแทนแบบจูงใจต่าง ๆ ให้ตามผลผลิตทั้งหมดสำหรับส่วนที่เกินกว่ามาตรฐาน
2. การต้องมีการคัดเลือกและพัฒนาคนงาน Taylor ได้ตระหนักถึงความสำคัญและคุณค่าของการรู้จักจัดงานให้เหมาะสมสอดคล้องกับคนงาน นอกจากนี้จะต้องมีการอบรมพนักงานให้รู้จัก

วิธีทำงานที่ถูกต้อง และจะต้องมีการพิจารณาพิเศษที่จะให้ได้คนที่มีคุณสมบัติที่ดีที่สุดตรงตามงานที่จะให้ทำ

3. วิธีพิจารณาอย่างรอบคอบเกี่ยวกับวิธีทำงานควบคู่กับการพิจารณาพนักงานนี้ Taylor เชื่อว่าพนักงานจะไม่คัดค้านต่อวิธีทำงานใหม่ที่ได้กำหนดขึ้น เพราะโดยหลักเหตุผลคนงานทุกคนจะเห็นจริง ถึงโอกาสที่เขาจะรับรายได้สูงขึ้นจากการทำงานถูกวิธีที่จะช่วยให้ได้ผลผลิตสูงขึ้น

4. การประสานร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดระหว่างผู้บริหารและคนงาน โดย Taylor มีความเชื่อว่าฝ่ายบริหารควรจะได้ประสานงานอย่างใกล้ชิดเป็นประจำกับคนงานที่เป็นผู้ปฏิบัติงาน แต่จะต้องไม่ใช่โดยการไปลงมือปฏิบัติงานที่ควรจะเป็นงานของคนงานเท่านั้น

ปัจจัยทางการตลาด

กลยุทธ์ทางการตลาด

Glueck (อ้างใน ธงชัย สันติวงษ์, 2530, หน้า 187-189) ได้เคยแยกประเภทกลยุทธ์ไว้เป็น 4 ประเภท ซึ่งสามประเภทแรกนับได้ว่าเป็นกลยุทธ์พื้นฐาน และประเภทที่สี่เป็นกลยุทธ์ผสมของสามประเภทดังนี้

1. กลยุทธ์การหดตัว คือ การลดหรือถดถอย การดำเนินให้เหลือน้อยลง เช่น ในยามเศรษฐกิจตกต่ำ
2. กลยุทธ์การคงตัว กลยุทธ์การคงตัวหรือให้เกิดความมั่นคงนี้มักจะใช้เมื่อองค์การได้มีความพอใจกับงานที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน
3. กลยุทธ์การเติบโต คือ กรณีที่องค์การ ได้มุ่งพยายามขยายตัวหรือเร่งการเติบโตในทางต่าง ๆ ที่วัดได้โดยดูที่ยอดขาย การขยายตัวของสายการผลิตจำนวนพนักงานหรือเกณฑ์การวัดอื่น ๆ
4. กลยุทธ์ผสม โดยส่วนมากธุรกิจมักจะใช้กลยุทธ์หลาย ๆ แบบผสมกัน เช่น องค์การอาจใช้กลยุทธ์การจำกัดตัวสำหรับช่วงสั้น โดยเฉพาะในสภาวะที่เศรษฐกิจไม่ดีและอาจหันไปใช้กลยุทธ์ขยายตัวเมื่อเศรษฐกิจเริ่มมีภาวะดีขึ้น

กลยุทธ์ทางการตลาดถือเป็นส่วนหนึ่งของแผนการตลาดที่ผู้ประกอบการจะต้องอธิบายในรายละเอียดมากที่สุด ทั้งนี้เพราะผู้จะเข้าร่วมลงทุนมักจะพิจารณากลยุทธ์อย่างละเอียด

กลยุทธ์การตลาดควรจะครอบคลุมเนื้อหาสำคัญ 4 ประการ (อำนาจ ชีระวนิช, 2546) คือ

- 1) การตัดสินใจทางการตลาดซึ่งจะแปลงความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้เป็นภาพของผลิตภัณฑ์โดยส่วนรวม
- 2) การตัดสินใจส่งเสริมการตลาดที่จะสื่อสารข้อมูลที่เป็นไปสู่ตลาดเป้าหมาย
- 3) การตัดสินใจในด้านการจัดจำหน่ายเพื่อนำผลิตภัณฑ์ไปสู่ลูกค้าและ

4) การตัดสินใจด้านราคาเพื่อให้ ลูกค้ายอมรับมูลค่าในการแลกเปลี่ยนที่มีต่อผลิตภัณฑ์ของกิจการ ซึ่งขอบเขตเนื้อหากลยุทธ์การตลาดทั้ง 4 ประการนี้ คือ ส่วนประสมการตลาด

แม้ว่ากลยุทธ์การตลาดจะมีความแตกต่างกันในแต่ละประเภทของกิจการ เช่น ธุรกิจบริการจะไม่มีปัญหาด้านการจัดจำหน่ายที่ยุ่งยากเหมือนกับธุรกิจที่จำหน่ายสินค้าและการส่งเสริมการตลาดของธุรกิจค้าปลีกจะมีความแตกต่างจากธุรกิจที่ทำการผลิตสินค้า เป็นต้น แม้สิ่งเหล่านี้จะมีความแตกต่างกันแต่เราสามารถกำหนดรูปแบบของกลยุทธ์การตลาดที่อยู่ในแผนธุรกิจได้ ดังนี้

ภาพผลิตภัณฑ์โดยรวม ภายในส่วนนี้ของแผนการตลาด ผู้ประกอบการควรจะต้องกล่าวถึงชื่อของผลิตภัณฑ์และเหตุผลในการเลือกชื่อดังกล่าว ตลอดจนการได้รับการคุ้มครองตามกฎหมาย

แผนการส่งเสริมการตลาด ควรเน้นไปที่การสร้างการรับรู้ให้กับลูกค้าและการจูงใจให้ลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการควรแสดงมุมมองเกี่ยวกับทางเลือกในการส่งเสริมการตลาดเข้าไปในแผนธุรกิจ เช่น การเน้นการขายโดยพนักงานขายหรือการโฆษณา ถ้าการขายโดยพนักงานเป็นวิธีการที่เหมาะสมในแผนธุรกิจควรที่จะระบุจำนวนพนักงานขาย ระบบผลตอบแทนและแผนการอบรมพนักงานขายไว้ ถ้ากิจการเน้นการ โฆษณาควรระบุสื่อที่ใช้และจุดเน้นในการโฆษณา

แผนการจัดจำหน่าย กิจการที่อยู่ในอุตสาหกรรมการผลิตควรจะต้องบ่งบอกถึงวิธีการในการนำสินค้าไปสู่ลูกค้า เพราะแต่ละวิธีจะมีประสิทธิภาพและต้นทุนที่แตกต่างกัน สำหรับกิจการค้าปลีกที่ต้องมีสถานที่ตั้งแน่นอนหรือแม้แต่ร้านค้าเคลื่อนที่ ผังและการตกแต่งร้านควรนำมาอธิบายไว้ในแผน

แผนด้านราคา ในการกำหนดราคาขายจุดที่ต่ำที่สุดของราคาจะต้องคุ้มกับต้นทุนในการนำผลิตภัณฑ์ไปสู่ลูกค้า ดังนั้นแผนในด้านราคาจะต้องรวมถึงต้นทุนการผลิตและการตลาด ซึ่งการคำนวณจุดคุ้มทุนถือเป็นอีกวิธีการหนึ่งที่ใช้เป็นเครื่องมือในการกำหนดราคา โดยการวิเคราะห์ในส่วนนี้จะต้องนำตัวเลขการพยากรณ์ยอดขายมาใช้ประโยชน์

ส่วนประสมทางการตลาด

จะประกอบด้วยองค์ประกอบที่ธุรกิจนำมาใช้เป็นเครื่องมือเพื่อสร้างยอดขายในตลาดเป้าหมายโดยจำแนกองค์ประกอบทั้งหมดออกเป็น 4 พวกภายใต้ P แต่ละตัวเรียกว่า "Four Ps" ดังนี้

ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง กรณีมีสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ราคา (Price) หมายถึง การมีราคาที่ผู้บริโภคมอบรับได้และยินดีจ่าย เพราะมองเห็นว่าคุ้มค่า

การจัดจำหน่าย (Place or Distribution) หมายถึง การจัดจำหน่าย กระจายสินค้า ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค และให้ความสะดวกแก่ลูกค้า

การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการใช้ความพยายามจูงใจให้เกิดความชอบในสินค้า และพฤติกรรมอย่างถูกต้อง

ส่วนประสมการตลาด (Marketing mix) ประกอบด้วย

1. ตลาดเป้าหมาย (Target market)

(ความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เป็นเป้าหมาย)

ผลิตภัณฑ์ (Product)	ราคา (Price)
สินค้าให้เลือก (Product variety) ลักษณะ (Featuer) คุณภาพสินค้า (Quality) การออกแบบ (Design) ขนาด (Size) ตราสินค้า (Brand name)	ราคาสินค้าในรายการ (List piece) ส่วนลด (Discounts) ส่วนยอมให้ (Allowances) ระยะเวลาการชำระเงิน (Payment period) ระยะเวลาการให้สินเชื่อ (Credit terms)

ช่องทาง (Channels)	การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หรือการสื่อสารการตลาดแบบผสมผสาน (Intergrated Marketing Communication)
ครอบคลุม (Coverage) การเลือกคนกลาง (Assortment) ทำเลที่ตั้ง (Location) การสนับสนุนการกระจายตัวสินค้าสู่ตลาด (Market Logistice) สินค้าคงเหลือ (Inventory) การขนส่ง (Transportation) การคลังสินค้า (Warehousing)	การโฆษณา (Advertising) การขายโดยใช้พนักงาน (Personal eelling) หรือการใช้หน่วยงานขาย (Sales force) ส่งเสริมการขาย (Sale promotion) การให้ข่าวสารและประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public relations) การตลาดทางตรง (Direct marketin) และการตลาดเชื่อมต่อตรง (Online marketin)

2. การวิเคราะห์สถานการณ์ (Situation analysis or SWOT analysis) ประกอบด้วย

จุดแข็ง (Strengths)

จุดอ่อน (Weaknesses)

โอกาส (Opportunities)

อุปสรรค (Threats)

เป็นความพยายามของกิจการที่จะตรวจสอบเพื่อที่จะได้รู้ถึงจุดแข็ง และจุดอ่อนของกิจการเป็นปัจจัยภายในรวมทั้งการตรวจสอบเพื่อหาโอกาสและอุปสรรคอันเป็นปัจจัยภายนอกของกิจการ

การวิเคราะห์สถานการณ์จะทำให้ทราบถึง การหาคำตอบต่อคำถามโดยทั่วไป 2 ประการ คือ ขณะนี้บริษัทอยู่ที่ไหน สภาพปัจจุบันของกิจการร้านอาหารเป็นอย่างไรกับทิศทางการดำเนินงานของกิจการต่อไปจะมุ่งไปทางไหน คำถามเหล่านี้จะสามารถตอบได้ด้วยการศึกษาจุดแข็งและจุดอ่อนของกิจการ โดยการเปรียบเทียบคู่แข่ง การศึกษาสิ่งแวดล้อมเพื่อหาโอกาสและอุปสรรคและประเมินความสามารถของกิจการที่จะใช้โอกาสทำให้เกิดประโยชน์ต่อกิจการ โดยหลีกเลี่ยงความเสี่ยง

การวิเคราะห์สถานการณ์จะทำให้ทราบถึง การหาคำตอบต่อคำถามโดยทั่วไป 2 ประการ คือ ขณะนี้บริษัทอยู่ที่ไหน สภาพปัจจุบันของกิจการร้านอาหารเป็นอย่างไรกับทิศทางการดำเนินงานกิจการต่อไปจะมุ่งไปทางไหน คำถามเหล่านี้จะสามารถตอบได้ด้วยการศึกษาจุดแข็งและจุดอ่อนของกิจการ โดยการเปรียบเทียบคู่แข่ง การศึกษาสิ่งแวดล้อมเพื่อหาโอกาสและอุปสรรคและประเมินความสามารถของกิจการที่จะใช้โอกาสทำให้เกิดประโยชน์ต่อกิจการ โดยหลีกเลี่ยงความเสี่ยงหรืออันตรายที่จะมีผลกระทบต่อกิจการมิให้เกิดขึ้น หรือให้เกิดขึ้นน้อยที่สุดรวมทั้งการคาดการณ์การตอบโต้ของคู่แข่งต่อกลยุทธ์ของกิจการ

สำหรับการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) หมายถึง การวิเคราะห์และประเมินว่า ธุรกิจมีจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคอย่างไร เพื่อที่จะนำไปใช้ในการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไป

ตารางที่ 1 แสดงวิธีการวิเคราะห์ SWOT (SWOT analysis)

S จุดแข็ง (Strengths)	W จุดอ่อน (Weaknesses)
วิเคราะห์สิ่งดีที่อยู่ภายในผลิตภัณฑ์ (Product) และบริษัท (Company)	วิเคราะห์สิ่งไม่ดีที่อยู่ภายในผลิตภัณฑ์ (Product) และบริษัท (Company)
O โอกาส (Opportunities)	T อุปสรรค (Threats)
ต้องวิเคราะห์หลาย ๆ ด้าน เช่น 1. บริษัท ชื่อเสียง ภาพพจน์ในสายตาลูกค้า และเหนือกว่าคู่แข่ง 2. จุดอ่อนของกลุ่มแข่งขัน 3. พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เอื้ออำนวยต่อธุรกิจ โดยพิจารณาจากค่านิยมและรูปแบบการดำรงชีวิต (VALS)	วิเคราะห์เช่นเดียวกับโอกาส แต่ในทางกลับกัน 1. ผลกระทบจากปัจจัยภายนอกที่มีผลในทางลบต่อบริษัท 2. จุดแข็งของกลุ่มแข่งขัน 3. พฤติกรรมของผู้บริโภคที่ไม่สอดคล้องกับการดำเนินกิจการบริษัท

ตารางที่ 2 แสดงตัวอย่างปัจจัยที่ควรพิจารณาในการวิเคราะห์ SWOT

Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> ● เงินทุนหมุนเวียน ● ภาพพจน์ของสินค้าและบริษัท ● ส่วนแบ่งทางการตลาด ● ช่องทางการจัดจำหน่าย ● ต้นทุนการผลิตต่ำ ● มีผู้บริหารที่มากด้วยประสบการณ์ ● มีทักษะในการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ● แคมเปญโฆษณาดี ● ผลิตภัณฑ์ไม่มีการลอกเลียนแบบ 	<ul style="list-style-type: none"> ● นโยบายผิดพลาด ● ขาดแคลนเทคโนโลยีและบุคลากร ● มีการวางแผนการดำเนินธุรกิจที่ไม่มี ● สัมเหลวในการทำวิจัยและการพัฒนา ● สายผลิตภัณฑ์แคบ ● ภาพพจน์สินค้าไม่ดี ● ช่องทางการจัดจำหน่ายไม่เพียงพอ ● เงินทุนหมุนเวียนมีน้อย ● ไม่มีการทำโฆษณา

<ul style="list-style-type: none"> • อื่น ๆ 	<ul style="list-style-type: none"> • ต้นทุนการผลิตสูง • กลยุทธ์ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง • อื่น ๆ
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> • อัตราการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจ • ทัศนคติที่ดีต่อสินค้าของผู้บริโภค • คู่แข่งขันเล็กกิจการ • มาตรการส่งเสริมจากภาครัฐบาล • ดอกเบี้ยเงินกู้ลดลง • เทคโนโลยีหรือวิชาการใหม่ที่เอื้ออำนวยประโยชน์ต่อธุรกิจ • จำนวนผู้บริโภคที่เพิ่มมากขึ้น • อื่น ๆ 	<ul style="list-style-type: none"> • คู่แข่งขันรายใหม่เข้ามาในตลาด • คู่แข่งขันทุ่มเทงบการตลาดมาก • มีผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทดแทนกันได้ • อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ • กฎหมายหรือระเบียบการ • พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง • อัตราการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจชะงัก • จำนวนผู้บริโภคลดน้อยลง • อื่น ๆ

วิธีการพิจารณาว่าสิ่งใดเป็น SWOT นั้นทำได้ดังนี้

1. จุดแข็ง (Strengths) เป็นสิ่งที่ดีงามของสินค้า เป็นผลบวกซึ่งจะเป็นจุดแข็งของสินค้า
2. จุดอ่อน (Weaknesses) ถ้าเมื่อใดเป็นเรื่องเกี่ยวกับสินค้าในส่วนที่เป็นข้อไม่ดี หรือเป็นผลลบ เช่น แพงกว่า มีให้เล็กน้อยกว่า รูปแบบไม่สวย ไม่แข็งแรง ขนาดใหญ่ น้ำหนักมาก เหล่านี้ของจุดอ่อน
3. โอกาส (Opportunities) เป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับบริษัท เกี่ยวข้องกับคู่แข่ง เกี่ยวข้องกับผู้บริโภคในทางที่ดี เป็นผลบวกต่อสินค้าของเราให้ใส่ไว้ในโอกาส
4. อุปสรรค (Threats) เมื่อใดก็ตามที่เรากล่าวถึงบริษัทของคู่แข่ง และพฤติกรรมของผู้บริโภคในเชิงที่ไม่ดี หรือเป็นผลลบก็จะเรียกเป็นอุปสรรค

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสนใจในการเลือกอาชีพ

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการเลือกประกอบอาชีพของบุคคลก็เป็นส่วนสำคัญ ซึ่งปัจจัยที่สำคัญนั้นมีอยู่ 3 ปัจจัยดังนี้

1. ปัจจัยส่วนบุคคล ซึ่งประกอบไปด้วยตัวแปรต่าง ๆ คือ

1.1 ความถนัด เป็นสมรรถภาพทางสมองของบุคคลที่พร้อมจะเข้าเรียนหรือทำงาน เพื่อความสำเร็จในการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพ

1.2 ระดับสติปัญญาหรือเชาว์ปัญญา มีความสัมพันธ์กับการเลือกอาชีพ และ ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

1.3 ความสนใจก็เป็นองค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อการเลือกอาชีพและจะมีอิทธิพล ต่อการที่บุคคลจะบากบั่นในการประกอบอาชีพ

1.4 ความต้องการ เนื่องจากทุกคนมีความต้องการที่อยู่ภายในซึ่งทำให้เกิดแรงขับ และแรงขับเหล่านี้จะก่อให้เกิดพฤติกรรมต่าง ๆ ขึ้น

1.5 บุคลิกภาพ บุคคลที่มีบุคลิกภาพแตกต่างกัน เช่น มีลักษณะเป็นผู้นำหรือเป็น ผู้ ตาม ชอบเก็บตัว หรือชอบสังคม ก็มีแนวโน้มในการเลือกอาชีพต่างกันตามความเหมาะสมกับ บุคลิกภาพของตน

1.6 ความคุ้นเคยในอาชีพและการพบปะพูดคุยกับผู้ที่ประสบความสำเร็จในอาชีพ ความก้าวหน้าในอาชีพมีความเกี่ยวข้องกับการเลือกอาชีพด้วยเช่นกัน

1.7 ค่านิยม ค่านิยมของบุคคลที่มีต่ออาชีพ มีอิทธิพลต่อการเลือกอาชีพ เช่น คนที่มี เมตตาชอบช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ อาจเลือกอาชีพนักสังคมสงเคราะห์หรือพยาบาลเป็นต้น

1.8 ความก้าวหน้าในอาชีพ เป็นสิ่งหนึ่งที่ผลักดันให้นักเรียนเลือกประกอบ อาชีพเนื่องจากบุคคลมีความต้องการที่จะพัฒนาตนเอง และพัฒนาในช่วงระยะยาว

1.9 ความมั่นคง งานที่มีความมั่นคงจะได้รับการพิจารณาจากบุคคล

1.10 การศึกษาดูงานด้านอาชีพ ซึ่งแต่ละบุคคลจะมีโอกาสในการศึกษาดูงาน ต่างกัน

1.11 การได้เรียนรู้และฝึกทักษะอาชีพในโรงเรียน ทำให้นักเรียนได้ค้นพบว่า ตนเองน่าจะเอาความรู้นั้น ๆ ไปประกอบอาชีพในอนาคต

2. ปัจจัยบุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการเลือกอาชีพแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มด้วยกันคือ บุคคลที่อยู่ในโรงเรียน ซึ่งผู้ที่มีส่วนผลักดันในการเลือกอาชีพ ได้แก่ ครู อาจารย์ ครูแนะแนว หรือเพื่อนนักเรียน และกลุ่มบุคคลที่อยู่นอกโรงเรียน ได้แก่ พ่อแม่ ญาติ พี่น้อง รุ่นพี่ หรือเพื่อนในหมู่บ้านซึ่งเป็นบุคคลที่ประกอบอาชีพอยู่ในสังคมแวดล้อมของนักเรียน

3. ปัจจัยข้อมูลข่าวสาร หากนักเรียนได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับอาชีพอย่างถูกต้อง เพียงพอจะช่วยให้สามารถเลือกอาชีพได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยข้อมูลข่าวสารที่อาศัยสื่อมวลชน ในการ สื่อสารกับบุคคลสามารถแบ่งสื่อมวลชนได้ 3 ประเภท คือ

3.1 สิ่งตีพิมพ์ ได้แก่ หนังสือพิมพ์ วารสาร นิตยสาร จุลสาร แผ่นพับ ป้ายโฆษณา ภาพโปสเตอร์ หนังสือต่าง ๆ เป็นต้น

3.2 สิ่งที่เป็นสื่อเป็นฟิล์ม ได้แก่ ภาพยนตร์ เรื่อง ภาพยนตร์ข่าว ภาพยนตร์สารคดีต่าง ๆ

3.3 สิ่งที่ใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ วิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ หอกระจายข่าว และการบันทึกเสียงต่าง ๆ

ความหมายของความสนใจ

คำว่า สนใจ หมายถึง ทั้ง, เอาใจใส่, ชอบ เป็นแรงผลักดันอันหนึ่งที่กระตุ้นให้บุคคลกระทำในสิ่งที่ตนรู้สึกชอบมากกว่าสิ่งอื่น ๆ และยังเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการปฏิบัติหน้าที่การทำงานให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี วัชร ทรัพย์มี (2520, หน้า 58) ได้อธิบายว่า ความสนใจ คือ ความรู้สึกที่ จดจ่อ อยากรู้ อยากเห็น อยากกระทำในสิ่งที่ตนสนใจ ความสนใจเป็นองค์ประกอบสำคัญที่จะกระทำให้เกิดแรงจูงใจในการทำงานหรือเรียน ส่วนสำเร็จ บุญเรืองรัตน์ (2524, หน้า 8) ได้กล่าวไว้ว่าความสนใจเป็นความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ แล้วจะแสวงหาหรือรวบรวม หรือร่วมปฏิบัติใน สิ่งเหล่านั้นอย่างเอาใจจดจ่อ และพนม ลิมอารีย์ (2530, หน้า 218) ก็ได้ให้ความหมายความสนใจว่ามี 3 ลักษณะคือ

1. เป็นแรงผลักดันอันหนึ่งที่จะกระตุ้นให้บุคคลกระทำการใด ๆ
2. เป็นความโน้มเอียงในการที่บุคคลจะเลือก หรือทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดที่ตนชอบมากกว่าสิ่งอื่น

3. การชอบหรือสิ่งที่ชอบ

สรุปความสนใจเป็นความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่าง ๆ เช่น อยากทำในสิ่งที่ตนสนใจ เกิดความชอบเป็นพิเศษ และความสนใจเป็นองค์ประกอบสำคัญที่จะทำให้เกิดแรงจูงใจในการทำงาน และเป็นปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จในการทำงาน

การบริการ

การบริการ หมายถึง กิจกรรมหรือผลประโยชน์ที่ฝ่ายหนึ่งได้เสนอขายให้แก่อีกฝ่ายหนึ่ง โดยที่ผู้รับบริการไม่ได้ครอบครองการบริการนั้น ๆ อย่างเป็นทางการ และกระบวนการให้บริการอาจจะเกิดพร้อมกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หรือไม่ก็ตาม การบริการจึงเปรียบเสมือนผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นนามธรรม ไม่สามารถจับต้องได้เหมือนสินค้าทั่ว ๆ ไป (สุภาพร คำหมื่น, 2544, หน้า 5)

การที่ผู้รับบริการจะเกิดความพึงพอใจได้นั้น วรรณฤดี ภูทอง (2539, หน้า 25) กล่าวว่า ผู้รับบริการจะประเมินตามเกณฑ์กำหนด คุณภาพบริการ ซึ่งประกอบด้วยเกณฑ์ต่าง ๆ 10 ด้าน ได้แก่

1. ความเป็นรูปธรรมของการบริการ หมายถึง ลักษณะสิ่งอำนวยความสะดวกทางกายภาพ อุปกรณ์ บุคลากร และวัสดุการติดต่อสื่อสาร
 2. ความเชื่อมั่นวางใจได้ หมายถึง ความสามารถในการให้บริการตามสัญญาที่ให้ไว้ และมีความน่าเชื่อถือ
 3. การตอบสนองต่อผู้รับบริการ หมายถึง ความยินดีที่จะช่วยเหลือผู้รับบริการ และพร้อมจะให้บริการทันที
 4. สมรรถนะของผู้ให้บริการ หมายถึง การมีความรู้ ความสามารถ และทักษะในการปฏิบัติงาน
 5. ความอหิชาภัยไมตรี หมายถึง ความสุภาพอ่อนโยน ให้เกียรติ มีน้ำใจและเป็นมิตร ต่อผู้รับบริการ
 6. ความน่าเชื่อถือ หมายถึง ความน่าเชื่อถือ ซึ่งเกิดจากความซื่อสัตย์ ความจริงใจของผู้ให้บริการ
 7. ความมั่นคงปลอดภัย หมายถึง ความรู้สึกมั่นใจในความปลอดภัยในชีวิตทรัพย์สิน ชื่อเสียงการปราศจากความรู้สึกเสี่ยงอันตราย และข้อสงสัยต่าง ๆ รวมทั้งการรักษา ความลับของผู้รับบริการ
 8. การเข้าถึงบริการ หมายถึง การที่ผู้รับบริการสามารถเข้าใช้บริการได้ง่าย ได้รับความสะดวกในการติดต่อ
 9. การติดต่อสื่อสาร หมายถึง การให้ข้อมูลด้านต่าง ๆ แก่ผู้รับบริการ ใช้การสื่อสารด้วยภาษาที่เข้าใจ และรับฟังเรื่องราวที่ผู้รับบริการร้องทุกข์
 10. การเข้าใจและรู้จักผู้รับบริการ หมายถึง การทำความเข้าใจและรู้จักผู้รับบริการรวมทั้งความต้องการของผู้รับบริการ
- สรุปการบริการเป็นการอำนวยความสะดวกสบายแก่ผู้ที่รับบริการ จะเป็นนามธรรม ไม่ว่าจะป็นด้าน การติดต่อสื่อสาร ถ้ามีการบริการที่ดี ทำให้ผู้ที่รับบริการ เกิดความพึงพอใจ และตั้งใจในการบริการ เกิดความอยากที่จะมาใช้บริการครั้งต่อ ๆ ไป

การแนะแนวอาชีพ

ความหมายของการแนะแนวอาชีพ

ก่อนที่จะศึกษาเกี่ยวกับการแนะแนวอาชีพ ควรทำความเข้าใจความหมายของการแนะแนวอาชีพเสียก่อน ได้มีผู้ให้ความหมายของการแนะแนวอาชีพไว้หลายท่าน (อ้างใน ชัยนาถ นาคบุปผา, 2526, หน้า 6) ดังนี้

Super (Cited in Herr and Crammer, 1972 : 7) กล่าวว่า การแนะแนวอาชีพเป็นกระบวนการช่วยเหลือบุคคลให้รู้จักตนเองและได้ข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพ เพื่อจะได้ตัดสินใจเลือกอาชีพได้อย่างเหมาะสม และประสบความสำเร็จในอาชีพที่เลือกนั้นสามารถทำประโยชน์ให้แก่ตนเองและประเทศชาติ

Crites (Cited in Herr and Crammer, 1972 : 4) ได้ให้ความหมายของการแนะแนวอาชีพว่าการแนะแนวอาชีพเป็นกระบวนการช่วยเหลือบุคคลในการเลือกอาชีพและปรับตัวในการประกอบอาชีพ

English and English, (1970 : 586) ได้ให้คำจำกัดความการแนะแนวอาชีพว่า การแนะแนวอาชีพเป็นกระบวนการช่วยเหลือบุคคลในการเลือกอาชีพและเตรียมตัวประกอบอาชีพ

สมาคมแนะแนวอาชีพแห่งชาติของสหรัฐอเมริกา (National Vocational Guidance Association Cited in J.O. Crites , 1971 : 21) ได้ให้คำจำกัดความการแนะแนวอาชีพว่า การแนะแนวอาชีพ คือ กระบวนการช่วยเหลือบุคคลให้มีความสามารถในการเลือกอาชีพการเตรียมตัวเพื่อประกอบอาชีพ และให้มีความก้าวหน้าในการประกอบอาชีพนั้น

ในประเทศไทย สวัสดิ์ สุวรรณอักษร (2526) ได้ให้ความหมายของการแนะแนวอาชีพไว้ดังนี้

การแนะแนวอาชีพเป็นกระบวนการหนึ่งในการ

1. ช่วยเหลือบุคคลรู้จักและเข้าใจตนเองอย่างลึกซึ้งทุกด้าน คือ สติปัญญา ความสามารถ ความถนัด ความสนใจ และอุปนิสัยใจคอว่าเหมาะสมกับงานหรืออาชีพใด
 2. ช่วยให้บุคคลรู้จักและเข้าใจโลกของงานอาชีพต่าง ๆ และองค์ประกอบของงาน เช่น ลักษณะของงานอาชีพ คุณสมบัติของผู้ประกอบอาชีพ เงินเดือนหรือรายได้ ความมั่นคงในงาน โอกาสก้าวหน้าในงาน สภาพปัจจุบันและแนวโน้มของตลาดแรงงานในอนาคตสำหรับงานอาชีพต่าง ๆ
 3. ช่วยให้บุคคลรู้จักเลือกและตัดสินใจเลือกงานอาชีพอย่างฉลาดถูกต้องเหมาะสมกับ
- อัตรภาพ

4. ช่วยให้ผู้บุคคลรู้จักตัดสินใจเลือกอย่างฉลาดในการเข้ารับการศึกษาและฝึกอบรมในวิชาชีพต่าง ๆ

5. ช่วยให้ผู้บุคคลได้มีโอกาสพัฒนานุคลิกลักษณะของตนให้เหมาะสมกับงานอาชีพ เช่น ความอดทน ความรับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ ความขยันหมั่นเพียร ความตรงต่อเวลา ความร่วมมือในการทำงาน

6. ช่วยให้ผู้บุคคลได้มีโอกาสสัมผัสกับงานอาชีพต่าง ๆ ตามความเหมาะสมกับวัย

7. ช่วยให้ผู้บุคคลสามารถปรับตนให้เข้ากับอาชีพ จนประสบผลสำเร็จและมีความสุขในงานอาชีพของตน

วารุณี ธนวรานิช ได้ให้ความหมายว่า การแนะแนวอาชีพ เป็นกระบวนการที่ช่วยให้บุคคลได้รู้จักโลกของอาชีพ เข้าใจอาชีพต่าง ๆ อย่างถูกต้อง รู้แนวทางในการเข้าไปประกอบอาชีพ สามารถตัดสินใจเลือกอาชีพ เตรียมตัวเพื่อประกอบอาชีพและได้เข้าไปประกอบอาชีพนั้นจนสามารถยังชีพและสร้างเสริมความก้าวหน้าในอาชีพนั้นได้

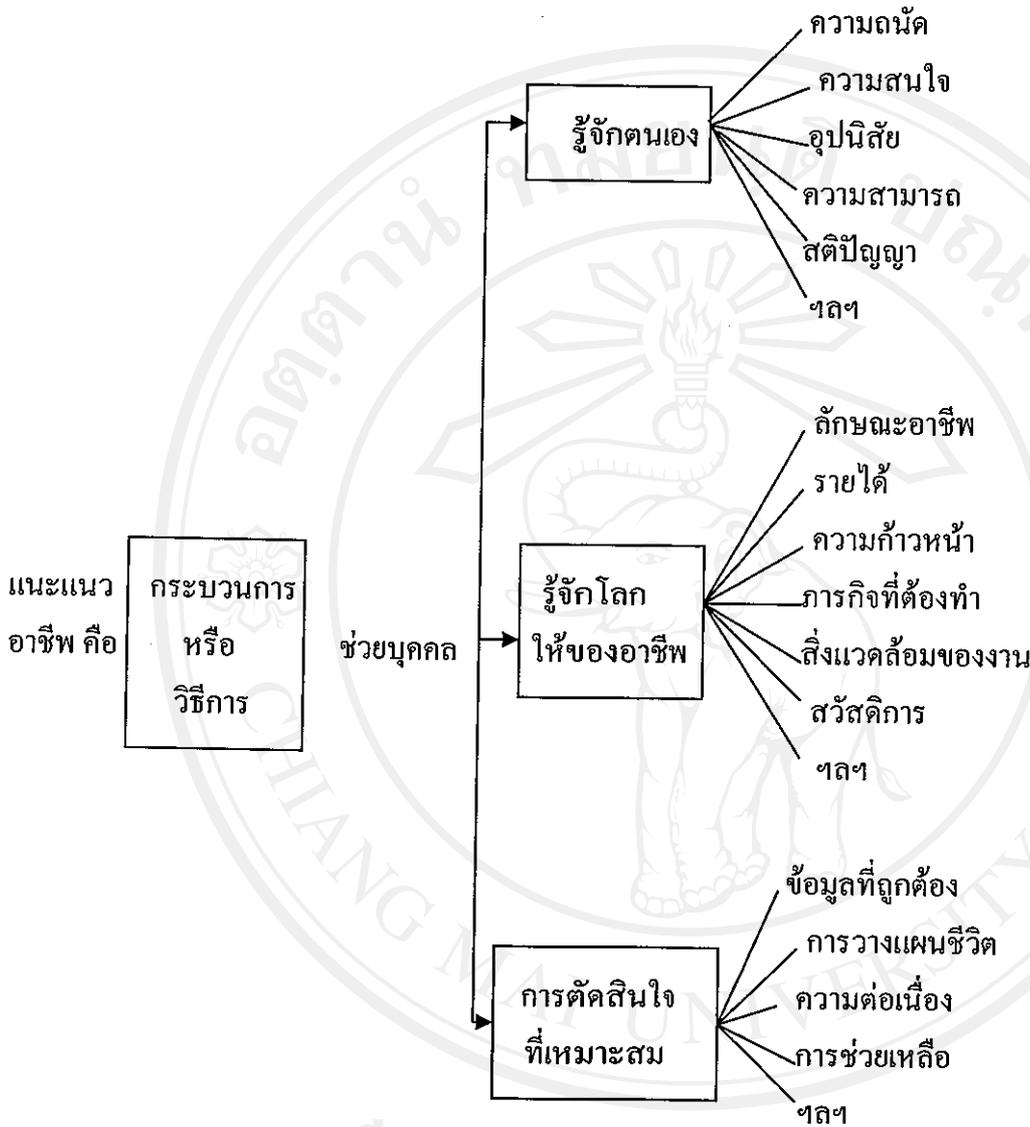
ส่วนปรีชา ทัพพะกุล ณ อยุธยา และวีรพจน์ เวชประสิทธิ์ เสนอว่า การแนะแนวอาชีพ หมายถึง การให้การศึกษาเรื่องราวของอาชีพ เพื่อพัฒนานุคลิกตามเอกภาพ ตามความสนใจ ช่วยแก้ไขปัญหาที่เกิดกับการประกอบอาชีพของบุคคล โดยคำนึงถึงความถนัดและความเหมาะสมที่ต่างกัน

อนุพงษ์ สุขเกษม ให้ความหมายพร้อมกับหลักการ ดังนี้ การแนะแนวอาชีพ เป็นกระบวนการอย่างหนึ่งที่มุ่งเน้นช่วยเหลือให้ผู้บุคคลมีความสามารถในการเลือกประกอบอาชีพได้อย่างเหมาะสมกับความถนัด ความสามารถ และความสนใจของตน ตลอดจนการช่วยเตรียมบุคคลเพื่อการประกอบอาชีพ การช่วยให้บุคคลมีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพและช่วยให้บุคคลสามารถพัฒนาอาชีพของตน โดยมีหลักการสำคัญ ๆ ดังนี้

1. การแนะแนวอาชีพเป็นกระบวนการต่อเนื่อง
2. การแนะแนวอาชีพ เป็นกระบวนการที่ต้องอาศัยข้อมูลต่าง ๆ
3. การแนะแนวอาชีพ เป็นกระบวนการที่ต้องการความร่วมมือจากทุกฝ่าย
4. การแนะแนวอาชีพ เป็นกระบวนการที่มุ่งให้ผู้บุคคลตัดสินใจด้วยตนเอง
5. การแนะแนวอาชีพ เป็นกระบวนการที่ช่วยเหลือบุคคลอย่างเป็นระบบต่อเนื่องกัน

สรุปความหมายของการแนะแนวอาชีพ หมายถึง เป็นกระบวนการหรือวิธีการที่ช่วยให้บุคคลให้รู้จักตนเอง ในด้านความถนัด ความสนใจ ความสามารถ รวมไปถึงสติปัญญา รู้จักโลกของอาชีพ ในด้าน อาชีพ รายได้ ความก้าวหน้า ภารกิจที่ต้องทำ สิ่งแวดล้อมของงาน สวัสดิการ และการตัดสินใจที่เหมาะสมเกี่ยวกับ การวางแผนชีวิต ความต่อเนื่อง การช่วยเหลือ

จากความหมายของการแนะแนวอาชีพสรุปได้เป็นแผนผังดังนี้



ขอบข่ายของการแนะแนวอาชีพ

การแนะแนวอาชีพ เป็นกระบวนการที่ช่วยนักเรียนเกี่ยวกับการเลือกอาชีพให้เหมาะสมกับ สติปัญญา ความสามารถ และความต้องการของตนเองและสังคมให้ทราบรายละเอียดเกี่ยวกับงาน อาชีพ การเรียนหรือการฝึกหัดเพื่อเตรียมตัวประกอบอาชีพ การสมัครงาน การเข้าทำงาน โอกาส และช่องทางความก้าวหน้าของแต่ละอาชีพ และวิธีที่จะประสบความสำเร็จและก้าวหน้าในงาน อาชีพนั้น

ขอบข่ายการแนะแนวอาชีพ

สอนให้เด็กรู้จัก “มองตน” ยอมรับความจริงเกี่ยวกับตนเอง ว่าตนเองมีรูปร่างหน้าตา สุขภาพ เป็นอย่างไร การเรียนเก่งหรือไม่เก่งอยู่ในระดับไหน นิสัยใจคอเป็นอย่างไร มีความถนัดด้านใดทำอะไรได้ดีเป็นพิเศษ มีความสนใจด้านใด โดยเฉพาะ ความใฝ่ฝันในชีวิตเป็นอย่างไร เป้าหมายในชีวิตคืออะไร ตนเองมี จุดเด่นจุดด้อยอย่างไรบ้าง ค่านิยมและทัศนคติของเขาเป็นอย่างไร

ถ้าเด็กไม่สามารถจะ “มองตน” ได้ถ่องแท้ อาจต้องใช้เครื่องมือและเทคนิคช่วย เช่น ใช้แบบสำรวจความสนใจในอาชีพ แบบทดสอบความถนัด แบบทดสอบด้านบุคลิกภาพ ระดับผลการเรียน ให้บริการสนเทศด้านอาชีพ และ โลกของงาน

ชี้แนะแหล่งที่เด็กจะไปหาข้อมูลด้านงานอาชีพ จัดหาข้อมูลที่จะเป็นประโยชน์แก่เด็กเกี่ยวกับ โลกของงาน รายละเอียดเกี่ยวกับการประกอบอาชีพต่าง ๆ การจัดเชิญวิทยากรมาให้ข้อมูล และข้อคิดเห็นด้านอาชีพต่าง ๆ การจัดนิทรรศการอาชีพและจัดวันงานอาชีพ เพื่อให้ผู้ปกครองและเด็กได้รับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพในปัจจุบัน การจัดทัศนศึกษาตามสถานประกอบอาชีพต่าง ๆ

การให้บริการสนเทศจะใช้เอกสารและ วัสดุอุปกรณ์ช่วยได้มาก เช่น การฉายสไลด์ หรือภาพยนตร์เกี่ยวกับการประกอบอาชีพต่าง ๆ จัดทำ VCD แนะนำแนวทางการเลือกอาชีพ จัดหาเอกสารจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้ประกอบการศึกษา

3. จัดกิจกรรมทั้งในหลักสูตรและเสริมหลักสูตร เพื่อให้เด็กตื่นตัวและฝึกนิสัยในการทำงาน โดยเน้นความสำคัญเกี่ยวกับงานอาชีพอันเป็นแกนหลักของวิถีชีวิตในแต่ละบุคคล ควรจะแทรกเรื่องของอาชีพในการเรียนวิชาต่าง ๆ เพราะถ้าเด็กได้ตระหนักว่าเขาเรียนไปเพื่ออะไร การเรียนของเขาก็จะมีความหมายยิ่งขึ้น นับตั้งแต่ระดับอนุบาลจนถึงอุดมศึกษา

4. ฝึกเด็กในเรื่องการตัดสินใจเลือกงานอาชีพ และการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการเลือกอาชีพ เป็นเรื่องที่มีความสำคัญต่อชีวิตอย่างยิ่ง หากเป็นไปอย่างเหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการของตนเองและสังคมแล้ว จะทำให้เกิดประโยชน์และความก้าวหน้าแก่ตนเองตลอดจนสังคม ดังนั้น แทนที่จะปล่อยให้ตัดสินใจเลือกอาชีพเป็นเรื่องของความบังเอิญการลองเสี่ยง หรือเลือกตามความเห็นของผู้ใหญ่ เลือกตามเพื่อนฝูง เด็กควรได้รับการแนะนำเป็นการฝึกทักษะในการตัดสินใจอย่างถูกต้องตามกระบวนการของการแนะแนว

Williamson เสนอข้อคิดเห็นปัญหาเกี่ยวกับ การเลือกอาชีพ ไว้ดังนี้ ประเภทคำตอบ “ยังไม่ทราบ” พบว่าเด็กไม่สามารถจะตัดสินใจได้ในการเลือกอาชีพ , คำตอบ “ไม่แน่ใจ” อาจพิจารณาเลือกไว้แต่ก็ยังไม่แน่ใจ , “การเลือกอาชีพผิด” เป็นการเลือกอาชีพที่ไม่สอดคล้องกับ

ความสามารถของบุคคล และคำตอบ “ขัดกันระหว่างความสนใจและความถนัดของบุคคล”
คุณลักษณะบางอย่างของบุคคลที่ขัดกันก่อให้เกิดปัญหาได้มากในการเลือกอาชีพเช่นกัน

ผู้ให้การแนะแนวจะต้องช่วยให้นักเรียนได้คำนึงถึงพื้นฐานทางการศึกษา ลักษณะนิสัย
สุขภาพ บุคลิกภาพ การปรับตัว ความสามารถด้านต่าง ๆ ความต้องการและความสนใจ ตลอดจน
ความต้องการด้านทุนทรัพย์ที่ต้องใช้ในการเตรียมตัวเพื่อประกอบอาชีพนั้น ๆ ด้วย ครูควรให้
ความรู้เกี่ยวกับอาชีพต่าง ๆ พอสมควร เพื่อนักเรียนจะได้เลือกพิจารณาและตัดสินใจได้ การแนะ
แนวทุกด้านจะต้องสัมพันธ์กัน จะแยกกันไม่ได้ เพราะปัญหาของคนเรานั้นมักมีส่วนสัมพันธ์หรือมี
ผลเกี่ยวเนื่องกันในด้านต่าง ๆ เสมอ

ครูประจำชั้นและครูสอนวิชาเฉพาะต่าง ๆ จะช่วยนักเรียนด้านการแนะแนวอาชีพได้หลาย
ประการ ดังนี้

1. ช่วยให้นักเรียนได้ค้นพบความสามารถ ความสนใจ ความถนัดของตนเอง และได้เข้าใจ
ใจความต้องการของตนเองดีขึ้น
2. ช่วยให้คำบอกเล่าและความรู้เกี่ยวกับอาชีพต่าง ๆ คุณสมบัติที่เหมาะสมของแต่ละอาชีพ
โดยแทรกไว้ในวิชาที่สอนหรืออาจจะเชิญนักเรียนเก่า ผู้ที่มีประสบการณ์หรือวิทยากรมาบรรยายให้
นักเรียนฟังเป็นครั้งคราว ซึ่งควรให้ผู้บรรยายได้พูดถึงข้อดีและข้อเสียของอาชีพนั้น ๆ ด้วยมิใช่จะ
พูดแต่ข้อดีเท่านั้นอาจทำให้เด็กเข้าใจผิดได้ หรืออาจจะจัดเป็น โครงการใหญ่ โดยรวมนักเรียนหลาย
ๆ ชั้นมาฟังบรรยายก็ได้ หรือขอให้เจ้าหน้าที่บริหารงานด้านแนะแนวเป็นผู้จัด
3. ช่วยแสดงให้เห็นความสำคัญของอุปนิสัย บุคลิกลักษณะและความประพฤติ ซึ่งมีส่วน
ช่วยให้การทำงานเป็นผลสำเร็จด้วยดี
4. ช่วยสร้างทัศนคติที่ดี และถูกต้องต่องานอาชีพต่าง ๆ ซึ่งเป็นอาชีพสุจริต
5. ช่วยให้นักเรียนเห็นคุณค่าของวิชาที่เรียน และเมื่อนักเรียนมีความสามารถพิเศษในวิชา
นั้นก็ย่อมสามารถนำไปประกอบอาชีพ หรือเป็นงานอดิเรกได้ หรือเป็นช่องทางที่จะไปหารายได้
พิเศษ เช่น หัตถศึกษา ดนตรี วิทยาศาสตร์ เรียงความ แต่งคำประพันธ์ต่าง ๆ เป็นต้น
6. ให้โอกาสนักเรียนได้ปฏิบัติในกิจกรรมเสริมหลักสูตรบางอย่าง เพื่อทราบถึง
ความสามารถ ความถนัดด้านต่าง ๆ ซึ่งนักเรียนอาจยึดเป็นงานอดิเรกทำในเวลาว่างเพื่อหารายได้
พิเศษ หรือยึดเป็นอาชีพในอนาคต
7. ติดตามผลนักเรียนที่สำเร็จชั้นประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้นและตอนปลายแล้ว ไป
เตรียมตัวเพื่อประกอบอาชีพหรือไปประกอบอาชีพใดบ้าง เพื่อทราบผลของการแนะแนวที่ครูได้
จัดทำไปแล้ว ถ้าหากโรงเรียนมีเจ้าหน้าที่จัดบริหารงานแนะแนวโดยตรง เจ้าหน้าที่ก็จะเป็นผู้จัด

โครงการติดตามผลการแนะแนวด้วย อย่างไรก็ตามครูประจำชั้นควรจะได้ทราบผลการติดตามผล เพื่อเป็นความรู้และประกอบการพิจารณาช่วยเหลือนักเรียนรุ่นต่อไป

เป้าหมายของการแนะแนวอาชีพ

บทบาทและเป้าหมายของการแนะแนวอาชีพในโรงเรียน อาจชี้ประเด็นที่สำคัญ ๆ ได้ ดังต่อไปนี้ (อ้างใน ชัยนาถ นาคบุปผา, 2526, หน้า 15)

1. การแนะแนวอาชีพนั้นถือเป็นปัจจัยสร้างเสริมที่เป็นประโยชน์อย่างหนึ่งซึ่งจะมีส่วนเกี่ยวข้องกับมวลประสบการณ์ด้านการศึกษานักเรียน และการเตรียมตัวเพื่อชีวิตอนาคต
2. การสร้างเสริมประสบการณ์โดยการฝึกปฏิบัติงานอาชีพที่มีในชุมชนเป็นการฝึกทักษะความสามารถ และก่อให้เกิดความสนใจ และทัศนคติที่ถูกต้องเกี่ยวกับงานอาชีพต่าง ๆ แก่นักเรียน
3. การตัดสินใจเลือกงานอาชีพ ควรเป็นหน้าที่ของผู้เรียนที่จะพิจารณาคัดเลือกโดยอิสระ ด้วยการสำรวจตรวจสอบพื้นฐานด้านความสนใจ ความถนัดเฉพาะด้าน ความสามารถด้านต่าง ๆ และบุคลิกภาพของตัวผู้เรียนอันเป็นปัจจัยที่สำคัญ รวมถึงความต้องการเศรษฐกิจและโอกาสในการเลือกงานอาชีพ
4. การแนะแนวอาชีพในโรงเรียนควรดำเนินงานเกี่ยวโยงกันในรูปของกิจกรรมประเภทต่าง ๆ ที่จัดขึ้นทั้งในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียน
5. การแนะแนวอาชีพในโรงเรียนควรมีบทบาทนับตั้งแต่ระดับชั้นต้น
6. งานด้านแนะแนวอาชีพจำเป็นต้องใช้วิธีการด้านต่าง ๆ ตลอดจนเครื่องมืออุปกรณ์ รวมถึงความร่วมมือจากบุคลากรอย่างกว้างขวาง
7. การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างโรงเรียนกับชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับหน่วยงานองค์กรหรือสถาบันต่าง ๆ ที่ต้องการใช้แรงงานบุคคลในสาขาอาชีพด้านต่าง ๆ

บทบาทและเป้าหมายของการแนะแนวอาชีพ ที่ได้กล่าวมาข้างต้นนั้น เป็นแนวคิดที่สอดคล้องกับหลักการในการวางแผนการศึกษาและอาชีพ ซึ่งเป็นเป้าหมายสำคัญในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ และจะเกี่ยวโยงกับบทบาทของการศึกษาในการพัฒนาแรงงานหรือ การให้กำลังคนที่สามารถเป็นผู้ผลิตที่มีประสิทธิภาพสูงยิ่งขึ้น

กิจกรรมต่าง ๆ ที่ควรจัดในโครงการแนะแนว

การจัดกิจกรรมแนะแนวเกี่ยวกับอาชีพนั้นมีหลายวิธีด้วยกัน และสามารถจัดในแบบต่าง ๆ ได้ตามความเหมาะสม ความพร้อมและความสามารถของสถานศึกษา ซึ่งรวมถึงช่วงเวลาดังกล่าว และตัวบุคคลผู้ดำเนินงานหรือผู้รับผิดชอบด้วย อย่างไรก็ตามไม่ว่าจะเป็นกิจกรรมอะไรควรให้บุคลากรหลายฝ่ายมีโอกาสร่วมมือกันปฏิบัติงาน โดยเฉพาะตัวเด็กเองซึ่งเป็นผู้

รับผิดชอบอนาคตของตน จะเป็นผู้ได้รับประโยชน์จากกิจกรรมนั้น ๆ มากที่สุดด้วย กิจกรรมที่น่าจะจัดขึ้นมีดังต่อไปนี้

1. ชี้แจงให้เห็นคุณค่าของวิชาที่เรียน รวมทั้งชี้แจงให้เห็นว่าวิชาต่าง ๆ เหล่านั้นทั้งวิชาบังคับและวิชาเลือกมีความสัมพันธ์กับอาชีพต่าง ๆ อย่างไรบ้าง ทั้งนี้เพื่อให้เด็กเรียนวิชาต่าง ๆ อย่างมีความหมาย เมื่อคิดว่าวิชาเหล่านั้นมีประโยชน์อย่างไรในการประกอบอาชีพในอนาคต
2. จัดอภิปรายกลุ่มเกี่ยวกับอาชีพต่าง ๆ ภายในห้องเรียนหรือชั่วโมงโฮมรูม โดยพยายามเลือกสรรอาชีพต่าง ๆ ที่เห็นว่ามีส่วนสัมพันธ์กับวิชาเรียน หรือจัดหัวข้อที่ดึงดูดความสนใจของเด็ก โดยใช้เวลาให้เป็นประโยชน์
3. ใช้แบบสำรวจตรวจสอบความสนใจและความถนัดในอาชีพต่าง ๆ โดยอาจเลือกอาชีพที่สำคัญ ๆ ให้เด็กเลือกตอบ หรืออาจใช้แบบตรวจสอบความสนใจในอาชีพหรือแบบทดสอบความถนัดของกองวิจัยการศึกษาต่าง ๆ เมื่อทราบความสนใจแล้วก็จะได้แบ่งผู้เรียนเป็นกลุ่มย่อย ๆ ตามความสนใจ แล้วติดต่อเชิญวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิหรือมีประสบการณ์จริง ๆ มาบรรยายให้ผู้เรียนแต่ละกลุ่มฟัง
4. ส่งเสริมให้มีการจัดชุมนุมอาชีพต่าง ๆ ตามความสนใจและความถนัด
5. แทรกบทความเกี่ยวกับอาชีพในหนังสือพิมพ์ของสถาบันศึกษา อาจจะเป็นบทความเกี่ยวกับชีวประวัติของผู้ที่ประสบความสำเร็จในอาชีพต่าง ๆ บทความเกี่ยวกับ การสัมภาษณ์นักเรียน ที่ประสบความสำเร็จในการทำงาน
6. จัดนิทรรศการอาชีพต่าง ๆ ในห้องสมุด อาจจัดเป็นมุมอาชีพตามที่เด็กสนใจ อาจมีภาพแผนผัง โปสเตอร์ประกอบ ทั้งนี้โดยอาศัยความร่วมมือจากบรรณารักษ์และผู้เรียนที่มีความสนใจในอาชีพนั้น ๆ
7. จัดฉายภาพยนตร์ ภาพนิ่ง เกี่ยวกับอาชีพให้ผู้เรียนได้มีโอกาสชมเป็นครั้งคราว โดยการติดต่อกับหน่วยงานต่าง ๆ ที่มีสิ่งเหล่านี้ เช่น สำนักงานข่าวสารของประเทศต่าง ๆ กรมแรงงาน
8. จัดทัศนศึกษาพาผู้เรียนไปเยี่ยมชมโรงงานอุตสาหกรรม ร้านสรรพสินค้าใหญ่ ๆ หรือโรงแรมใหญ่ ๆ ในการจัดทัศนศึกษานอกสถานที่ดังกล่าวควรมีการวางแผนล่วงหน้า
9. จัดให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการสำรวจอาชีพในชุมชน โดยให้ผู้เรียนออกไปสอบถามหรือสัมภาษณ์ผู้ประกอบอาชีพต่าง ๆ ตามความสนใจแล้วกลับมารายงานให้ผู้เรียนคนอื่น ๆ ในห้องเรียนทราบ
10. เชิญผู้ปกครองมาพบปะเพื่อปรึกษาหารือเกี่ยวกับการเลือกอาชีพของบุตรหลาน
11. จัดให้เด็กเล่นละครแสดงบทบาทในอาชีพต่าง ๆ

12. จัดให้มีวันงานอาชีพ มีงานนิทรรศการแสดงผลผลิตและการทำงานของโรงงานหรือห้างร้านต่าง ๆ จัดให้มีวิทยากรบรรยาย หรือจัดอภิปรายเกี่ยวกับอาชีพต่าง ๆ

13. จัดบริการหางานให้ผู้เรียนทำในยามว่าง โดยติดต่อกับโรงงานต่าง ๆ ที่ให้ความร่วมมือ

การให้บริการข้อสนเทศเกี่ยวกับอาชีพ

ในการตัดสินใจเลือกเรียนในสาขาวิชาชีพ หรือสถาบันใดก็ตาม นักเรียนและผู้ปกครองจะต้องอาศัยข้อมูลเกี่ยวกับตลาดแรงงานและสภาพของอาชีพต่าง ๆ ด้วย สำหรับข้อสนเทศเกี่ยวกับงานอาชีพที่นักเรียนควรทราบมีดังนี้

1. หน้าที่และลักษณะของงาน เช่น พยาบาลต้องรับใช้ประชาชน
2. ลักษณะและคุณสมบัติของผู้ทำงาน ได้แก่ อายุ เพศ เชื้อชาติ ลักษณะนิสัย บุคลิกภาพ สุขภาพทั้งทางร่างกายและจิตใจ และการสังคม เช่น ผู้ที่จะเป็นแพทย์ที่ดีจะต้องฉลาดและใจเย็น
3. คุณสมบัติจากที่ได้รับการศึกษาอบรมมา เกี่ยวกับการศึกษาขั้นพื้นฐาน การศึกษาวิชาเฉพาะและประสบการณ์ในการทำงาน
4. สิ่งที่น่าสนใจเกี่ยวกับงานอาชีพที่จะเป็นความรู้แก่นักเรียน เป็นต้นว่าจำนวนผู้สมัครสอบที่สำนักงาน ก.พ. จัดขึ้น การลดหรือการเพิ่มจำนวนคนทำงานในงานอาชีพหนึ่ง ๆ ปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้งานอาชีพเจริญก้าวหน้า หรือถอยหลัง และเรื่องราวที่นารู้อื่น ๆ เกี่ยวกับงานอาชีพหนึ่ง ๆ
5. ตลาดแรงงาน ได้แก่ จำนวนคนทำงานที่งานอาชีพนั้น ๆ ต้องการ
6. วิธีการสมัครงาน จะต้องสอบคัดเลือก หรือจะต้องเข้ารับการฝึกอบรมก่อน หรือจะต้องใช้วิธีการใดบ้าง ตามที่งานอาชีพแต่ละอย่างต้องการ
7. ความก้าวหน้าในงานอาชีพ และวิธีการทำงานที่ถูกทางเพื่อความเจริญก้าวหน้าในหน้าที่การงานที่จะทำ ตลอดจนโอกาสในการก้าวหน้าในอนาคต
8. งานอื่นที่มีความสัมพันธ์ หรือเกี่ยวข้องกับการงานอาชีพที่นักเรียนเลือก เป็นการฉลาดถ้าหากว่านักเรียนหรือนักศึกษาจะได้ศึกษาอาชีพประเภทต่าง ๆ ที่อยู่ใ้ในแนวเดียวกันหรือใกล้เคียงกันกับที่ตนเลือก
9. รายได้และค่าตอบแทนอื่น ๆ ทั้งนี้เพื่อเป็นกำลังใจให้ผู้ทำงานได้แสดงความสามารถและความสนใจในการทำงาน อีกทั้งช่วยให้เกิดสุขภาพจิตที่ดี อันจะช่วยให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ
 - ความมั่นคงในงานอาชีพ
 - มีรายได้สูง
10. สภาพของงานอาชีพแห่งนั้น ๆ ได้แก่
 - จำนวนชั่วโมงในการทำงานในวันหนึ่ง ๆ

- ระเบียบปฏิบัติในการทำงาน
- สภาพของงานที่จะทำ มีลักษณะอย่างไร
- สภาพของสังคม หรือความสัมพันธ์กันระหว่างบุคคลในงานอาชีพนั้น ๆ

11. ประวัติความเป็นมาของอาชีพนั้น เพื่อให้นักเรียนมีความเข้าใจ และเกิดความชื่นชมในสภาพปัจจุบันของอาชีพ

12. ความสำคัญของอาชีพนั้น ๆ ที่มีต่อสังคม ซึ่งจะเป็นเหตุผลที่จะช่วยให้นักเรียนไม่เลื่องงานอาชีพที่ตนไม่มีความสนใจอย่างแท้จริง แต่เลือกเพราะเหตุผลอื่นเช่น เครื่องแบบ โก้เป็นต้น

13. ข้อดีและข้อเสียของงานอาชีพแต่ละอย่าง ทั้งนี้เพราะแต่ละคนย่อมจะมีความแตกต่างกันในด้านความสามารถ ความถนัดงานอย่างหนึ่งอาจเหมาะสมกับคนประเภทหนึ่ง แต่อาจไม่เหมาะสมกับผู้ที่ไม่มีความสนใจก็ได้

14. ปัญหาสืบเนื่องจากคติ คณะรัฐมนตรี เนื่องจาก คณะรัฐมนตรี ได้มีมติเกี่ยวกับปัญหาสืบเนื่องมาจากปัญหาการว่างงาน

จุดมุ่งหมายของการแนะแนวอาชีพ

จุดมุ่งหมายของการแนะแนวอาชีพ อาจพิจารณาได้กว้าง ๆ ในขอบข่ายของการแนะแนวอาชีพเป็นวิธีการหรือกระบวนการเพื่อการให้บริการในการแนะแนวอาชีพนั่นเอง ดังเหตุผลหลายประการด้วยกันดังต่อไปนี้

1. ตามหลักการของการให้บริการด้านแนะแนว จะเน้นเรื่องของตัวบุคคลมากกว่าการให้บริการเป็นสื่อรื้อให้เกิดการเรียนรู้เกี่ยวกับงานอาชีพ
2. จุดมุ่งหมายของการแนะแนวอาชีพเพื่อให้ตัวผู้เรียนเกิดการเรียนรู้เกี่ยวกับงานอาชีพ โดยอาศัยกระบวนการในการให้บริการแก่ผู้เรียนแต่ละคน
3. การกำหนดจุดมุ่งหมายเชิงพฤติกรรมเกี่ยวกับกระบวนการเรียนรู้ด้านงานอาชีพ อาจต้องอาศัยวิธีการหรือเครื่องมืออย่างใดอย่างหนึ่งจัดเป็นกิจกรรมร่วมกันระหว่างผู้ให้บริการและผู้รับบริการ เพื่อให้การช่วยเหลือและแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น
4. กระบวนการเรียนรู้เกี่ยวกับงานอาชีพนั้น จำเป็นต้องใช้กิจกรรมด้านต่าง ๆ ในการดำเนินงาน ดังนั้นนโยบายการให้บริการด้านแนะแนวอาชีพจะต้องพยายามใช้แหล่งข้อมูลต่าง ๆ ที่มีทั้งภายใน โรงเรียนสถานศึกษาตลอดจนชุมชนมาใช้ให้เกิดประโยชน์มากที่สุด เพื่อสนองความต้องการของผู้รับบริการ

บทบาทของการแนะแนวอาชีพในสถานศึกษาทั่วไป มีจุดมุ่งหมายที่สำคัญอาจสรุปได้ดังต่อไปนี้

1. การแนะแนวอาชีพนับเป็นองค์ประกอบหนึ่งของการศึกษาโดยทั่วไป เป็นการเตรียมตัวเพื่อชีวิตในอนาคตของตัวผู้เรียนเอง
2. ประสบการณ์ในการฝึกปฏิบัติด้านงานอาชีพ จะทำให้ผู้เรียนเกิดความสนใจ เป็นการพัฒนาความสามารถต่าง ๆ ตลอดจนทัศนคติที่ดีต่องานอาชีพ
3. ตัวผู้เรียนควรจะเป็นอิสระในการเลือกตัดสินใจเกี่ยวกับงานอาชีพ
4. การแนะแนวอาชีพควรจะพิจารณาถึงความต้องการด้านเศรษฐกิจและสังคม การเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ฝึกปฏิบัติงานอาชีพ
5. การเลือกอาชีพควรได้พิจารณาถึงความสนใจ ความถนัด ความสามารถด้านต่าง ๆ ตลอดจนบุคลิกภาพของผู้เรียนประกอบกัน
6. ความต้องการด้านงานอาชีพ ควรพิจารณาเกี่ยวกับข้อมูลด้านสุขภาพทั้งสุขภาพด้านร่างกายและจิตใจของผู้เรียนด้วย
7. การแนะแนวอาชีพควรได้เริ่มต้นจากระดับการศึกษาขั้นต้น
8. การดำเนินงานแนะแนวอาชีพจะต้องอาศัยวิธีการ สื่อกลางต่าง ๆ อย่างกว้างขวาง ตลอดจนการมีส่วนร่วมของผู้เรียนในการจัดบริการดังกล่าว
9. ผู้เรียนจะต้องตระหนักถึงความสำคัญของความรู้พื้นฐานการศึกษาทั่วไป เช่นเดียวกับการเตรียมตัวประกอบงานอาชีพทั้งความรู้ด้านทฤษฎีและการฝึกปฏิบัติ
10. บริการแนะแนวอาชีพจะเกี่ยวข้องกับกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งในชั้นเรียนและนอกชั้นเรียน
11. ผู้เรียนควรจะเรียนรู้เกี่ยวกับลักษณะของงานอาชีพและความต้องการในทุกแขนงงานอาชีพ
12. ความร่วมมือกันระหว่างสถานศึกษาและสถานประกอบการด้านงานอาชีพตั้งแต่ระดับการศึกษาขั้นต้น
13. การเลือกประกอบงานอาชีพควรพิจารณาให้สอดคล้องกับความต้องการด้านแรงงานในชุมชน

หลักการแนะแนวอาชีพในโรงเรียนระดับประถมศึกษา

เด็กชั้นประถมศึกษาโดยทั่วไปเป็นช่วงวัยที่พร้อมจะรับรู้และมีพฤติกรรมแสดงตอบโต้ต่อสภาพการณ์ต่าง ๆ ที่อยู่แวดล้อมรอบตัวได้อย่างกว้างขวาง ขณะเดียวกันการตอบสนองความต้องการและความอยากรู้อยากเห็นต่อเรื่องราวหลายสิ่งหลายอย่างนั้น เด็กวัยนี้ก็ไม่อาจจะเข้าถึงสภาพความเป็นจริงในสังคมและแบบแผนต่าง ๆ ทำให้เกิดความสับสนและการรับรู้ที่ผิดพลาดไปได้ ในช่วงวัยนี้สภาพแวดล้อมของตัวเด็กนับว่ามีอิทธิพลที่สำคัญต่อตัวเด็กเอง

หลักพัฒนาการอาชีพในโรงเรียนประถมศึกษา จะเน้นคุณลักษณะของเด็กระดับประถมศึกษา เป็นสำคัญ โดยประกอบด้วยหลักการต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. เป้าหมายของการแนะแนวอาชีพพิจารณาได้ในแง่ของการตอบสนองความต้องการด้าน การศึกษาและความสนใจในด้านต่าง ๆ ของผู้เรียนในระดับพัฒนาการดังกล่าว
2. ขอบข่ายของพัฒนาการอาชีพนั้น เป็นเป้าหมายส่วนหนึ่งของการศึกษาระดับประถม
3. การวางแผนจัดทำหลักสูตรมีส่วนเกี่ยวข้องกับพัฒนาการอาชีพ แต่มิได้เน้นเพื่อเตรียม ผู้เรียนเข้าสู่ระดับอุดมศึกษา
4. การเตรียมความพร้อมสำหรับการเรียนรู้ในแนวของพัฒนาการอาชีพ จะพิจารณาถึงสิ่งที่ ต้องการให้เกิดการเรียนรู้ ตลอดจนระดับสติปัญญาความสามารถวุฒิภาวะด้านอารมณ์และสังคม
5. เน้นประสบการณ์ด้านต่าง ๆ และการเรียนรู้ที่เป็นรูปธรรมก่อนที่จะเรียนรู้ถึงที่เป็น นามธรรม เด็กวัยเล็กยังต้องการประสบการณ์การเรียนรู้ที่เป็นรูปธรรมมากกว่านามธรรม ความ พร้อมด้วยวุฒิภาวะเชิงนามธรรมของเด็กนั้นจะเพิ่มขึ้นตามระดับอายุ
6. เป้าหมายของพัฒนาการอาชีพจะเกี่ยวข้องกับลำดับขั้นตอนของประสบการณ์ และ กิจกรรมในรูปแบบต่าง ๆ ที่ผู้เรียนได้รับ ทั้งนี้เพื่อช่วยพัฒนาเด็กในช่วงนี้ให้บรรลุตามเป้าหมาย
7. ขอบข่ายกระบวนวิชาในหลายสาขาลงจกกิจกรรมต่าง ๆ ในโรงเรียนอาจใช้เป็น แนวทางการเรียนรู้เกี่ยวกับงานอาชีพ

หลักการแนะแนวอาชีพในโรงเรียนระดับมัธยมศึกษา

ความต้องการด้านแนะแนวมีความจำเป็นมากยิ่งขึ้นสำหรับนักเรียนทั้งระดับมัธยมศึกษาตอนต้น และตอนปลาย สาระสำคัญของพัฒนาการอาชีพในช่วงวัยของนักเรียนระดับต่าง ๆ จะเน้นความ แตกต่างเกี่ยวกับคุณสมบัติด้านต่าง ๆ ของตัวผู้เรียน และการพิจารณาเลือกงานอาชีพให้สอดคล้อง กับคุณลักษณะดังกล่าว กระบวนการเรียนรู้เกี่ยวกับงานอาชีพนั้นเป็นสื่อประสมกับกระบวนการ ศึกษาจะต้องตอบสนองความต้องการในขอบข่ายงานตามขั้นพัฒนาการของบุคคลนั่นเอง

หลักการ โดยทั่วไปในการดำเนินงานด้านแนะแนวอาชีพในโรงเรียนมัธยมฯ อาจสรุปได้ ดังต่อไปนี้

1. การชี้แนะผู้เรียนแต่ละคนได้ตระหนักถึงความสำคัญในตนเอง และเป็นบุคคลที่มี คุณค่า
2. การช่วยสร้างเสริมประสบการณ์ด้านต่าง ๆ ให้ผู้เรียน ได้ประสบแนวทางความสำเร็จใน ชีวิตของแต่ละคน
3. การช่วยให้ผู้เรียนแต่ละคนได้มีโอกาสดำรงและตอบสนองความต้องการของตน
4. ให้ผู้เรียนได้มีโอกาสดำรงและตัดสินใจเลือกดำเนินชีวิตเกี่ยวกับโลกของงานอาชีพ

5. พัฒนาให้ผู้เรียนเกิดความเข้าใจในตนเองและตระหนักถึงระดับความสามารถและความสนใจในด้านต่าง ๆ

6. ช่วยให้ผู้เรียนแต่ละคนได้มีโอกาสตัดสินใจเลือกงานอาชีพได้อย่างเหมาะสมตามขอบข่ายของงานอาชีพแขนงต่าง ๆ

7. ช่วยให้ผู้เรียนแต่ละคนได้กำหนดแนวทางในการเลือกงานอาชีพ รวมถึงการตัดสินใจได้อย่างเหมาะสม

8. ผู้เรียนจะต้องยอมรับเป็นความรับผิดชอบตนเองเกี่ยวกับอนาคตและจุดหมายปลายทางในการเลือกประกอบอาชีพของแต่ละบุคคล ไม่ว่าจะนำไปตามที่คาดหวังหรือไม่ก็ตาม

สำหรับผู้เรียนในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย เป็นช่วงวัยที่มีความสำคัญในการพัฒนาความพร้อมด้านวุฒิภาวะเกี่ยวกับการเตรียมศึกษาต่อ หรือการเลือกแนวทางการประกอบอาชีพต่อไป

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ประมวล วิทยากร (2520) ก็ได้ศึกษาค่านิยมในอาชีพและการเลือกอาชีพของนักเรียนมัธยมศึกษาปีที่ 3 ในจังหวัดนครสวรรค์ จำนวน 531 คน เป็นเพศชาย 391 คน และเพศหญิง 140 คนพบว่าสัดส่วนของนักเรียนชายที่เลือกอาชีพในกลุ่มเกษตรกรรม ช่างอุตสาหกรรม มากกว่านักเรียนหญิง และสัดส่วนของนักเรียนหญิงที่เลือกอาชีพธุรกิจมีมากกว่านักเรียนชาย โดยนักเรียนชายมีค่านิยมในอาชีพด้านความมีอำนาจและการเป็นผู้นำมากกว่านักเรียนหญิง และนักเรียนหญิงมีค่านิยมในอาชีพบริการสังคม การทำงานกับบุคคล ความมั่นคงปลอดภัยในอาชีพ และความมีระเบียบแบบแผนมากกว่านักเรียนชาย

พกา บุญเรือง (2520) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจเลือกอาชีพวุฒิภาวะทางอาชีพและการควบคุมภายใน-ภายนอก ได้พบว่า การตัดสินใจเลือกอาชีพเป็นผลจากการสะสมประสบการณ์ความสนใจทำให้มีวุฒิภาวะทางอาชีพสูง เป็นผู้ที่รู้จักตนเองรับรู้ สิ่งแวดล้อมอย่างเป็นจริง และมีแนวโน้มที่จะตัดสินใจเลือกอาชีพได้อย่างเป็นจริง เป็นการรับรู้จากตนเองทำให้เกิดมีวุฒิภาวะทางอาชีพมากขึ้น กล่าวคือ มีความคงที่ของการเลือกอาชีพ มีความหลากหลายที่เลือกอาชีพให้เหมาะสมกับความสามารถความสนใจของตน และเลือกอาชีพอย่างมี ประสิทธิภาพ คือจุดมุ่งหมายมีการวางแผนและแก้ปัญหาเกี่ยวกับอาชีพได้

ทะนง เต็ง ไตรรัตน์ (2535) ได้ศึกษาเรื่อง การประกอบอาชีพอิสระ : กรณีศึกษาผู้ที่สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาช่างยนต์ จากวิทยาลัยเทคนิคเชียงใหม่ พบว่าด้านปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบอาชีพช่างยนต์คั่นพบว่ามี 3 ด้าน คือ ด้านความรู้พื้นฐานและเครือข่ายการเรียนรู้ อันได้แก่

สถาบันการศึกษาที่เป็นสถาบันของรัฐที่มีอุปกรณ์การเรียนการสอนที่ได้มาตรฐานและคุณภาพ และมีเครือข่ายกับบริษัทที่มีมาตรฐานการซ่อม มีการส่งนักศึกษาไปฝึกภาคปฏิบัติ ด้านคุณลักษณะส่วนตัว ไม่ว่าจะเป็นการให้คุณค่าและความหมายของการประกอบอาชีพอิสระ ความมานะอดทน ประหยัด และด้านสภาพแวดล้อม กล่าวคือ ประสบการณ์ที่ได้มีโอกาสไปฝึกงานและทำงานในบริษัทตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ที่มีชื่อเสียงของจังหวัดเชียงใหม่และสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นการพิจารณาในระดับมหภาคที่เศรษฐกิจของประเทศขณะนั้นกำลังขยายตัว จึงก่อให้เกิดอุปสงค์และอุปทานต่อธุรกิจรถยนต์ ที่จะส่งผลให้เกิดการตัดสินใจทำธุรกิจอยู่ซ่อมรถยนต์

สุรเกียรติ์ ยอดวิเศษ (2539) ได้ศึกษาการประกอบอาชีพอิสระของผู้สำเร็จการศึกษาวิชาชีพหลักสูตรระยะสั้นจากวิทยาลัยสารพัดช่างเชียงใหม่ ได้พบว่า การประกอบอาชีพอิสระของหน่วยตัวอย่างส่วนมากมีเหตุผลและแรงจูงใจในการประกอบอาชีพอิสระคล้ายคลึงกัน คือ

1. สภาพการประกอบอาชีพอิสระของผู้สำเร็จการศึกษาวิชาชีพหลักสูตรระยะสั้น พบว่าเคยเป็นลูกจ้างมาก่อน มีเงินลงทุนทำกิจการ ได้รับความช่วยเหลือจากบุคคลอื่น ได้รับการสนับสนุน มีรายได้ดี และมีผู้ช่วยประกอบอาชีพ

2. ปัจจัยที่ผลักดันหรือสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระ พบว่าปัจจัยที่สนับสนุนการประกอบอาชีพมีดังนี้ มีความรู้ความสามารถ มีความตั้งใจในการประกอบอาชีพ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีแรงจูงใจ มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพ มีความมานะอดทน มีผู้ใกล้ชิดให้กำลังใจ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และมีผู้แนะนำช่วยเหลือ

จากการวิจัยข้างต้นสามารถสรุปข้อคิดเห็นได้ดังนี้ การตัดสินใจเลือกอาชีพ เป็นผลจากการสะสมประสบการณ์ความสนใจ ทำให้มีวุฒิภาวะทางอาชีพสูง เป็นที่รู้จักตนเอง รับรู้ถึงแวดล้อมอย่างเป็นจริง

นักเรียนชายมีค่านิยมในอาชีพด้านความมีอำนาจและการเป็นผู้นำมากกว่านักเรียนหญิง และนักเรียนหญิงมีค่านิยมในอาชีพบริการสังคม การทำงานกับบุคคล ความมั่นคงปลอดภัยในอาชีพ และมีระเบียบแบบแผนมากกว่านักเรียนชาย

การประกอบอาชีพอิสระของหน่วยงานส่วนมากมีเหตุผล และแรงจูงใจในการประกอบอาชีพอิสระคล้ายคลึงกัน

ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบอาชีพข้างยนต์ มี 3 ด้าน คือ ความรู้พื้นฐาน เครือข่ายการเรียนรู้ และเครือข่ายกับบริษัทที่มีมาตรฐานการซ่อม