

การออกแบบแผนการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจ ส่วนตัวในจังหวัดขอนแก่น

Training Program Designing for Initial Development of Entrepreneurs in Khonkaen Province

นวลฉวี แสงชัย¹ และ พงศ์วณิช สินงาม²

Nuanchawee Sangchai and Pongwanit Sinngam

บทคัดย่อ

วัตถุประสงค์หลักของการวิจัยในครั้งนี้คือการออกแบบแผนการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวในจังหวัดขอนแก่น โดยใช้วิธีสร้างแบบสอบถามเพื่อรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 209 ราย มาวิเคราะห์ด้วยสถิติเชิงพรรณนา ผลการพบว่า ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัวส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 41-50 ปี และมีการศึกษาอยู่ในระดับชั้นมัธยมศึกษา ให้ความสำคัญกับปัจจัยที่ส่งเสริมสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจค้าปลีก ได้แก่ (1) การดูแลสุขภาพของตนเอง ($\bar{X}=3.62$) (2) การมีนิสัยหมั่นเรียน เพื่อเพิ่มพูนความรู้และทักษะที่เกี่ยวข้องกับการทำงานและอาชีพของตนเอง ($\bar{X}=3.54$) (3) การมีภาวะผู้นำ หรือ ทักษะผู้นำ ($\bar{X}=3.33$) (4) ความมั่นใจในตัวเองการมีทัศนคติทางบวก ($\bar{X}=3.24$) และ (5) การตั้งเป้าหมายชีวิต ($\bar{X}=3.20$) ผู้วิจัยได้นำผลจากการศึกษามาออกแบบแผนการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวในจังหวัดขอนแก่น

คำสำคัญ: การฝึกอบรม สมรรถนะ การพัฒนาสมรรถนะ

Abstract

The main objective of this research was to design training program for initial development of entrepreneurs in Khon Kaen province. Questionnaires were distributed to 209 target respondents. Data analyzed by descriptive statistics. The finding revealed that most of the entrepreneurs were female who graduated from high school, age during 41-50 years old and maintained the whole-sale business. The important factors supported the business capacity were (1) being healthy ($\bar{X}=3.62$) (2) having passing of learning to gain new knowledge of work processing ($\bar{X}=3.54$) (3) leadership, human

¹ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดอกเตอร์ คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Email : ninarint@gmail.com

² นักศึกษาปริญญาโท วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

organizing, accurate decision ($\bar{X}=3.24$) (4) confidence, positive attitude and (5).have life target clearly, know what they want for life ($\bar{X}=3.23$) The results were using for design training program for entrepreneurs initial development in Khon Kaen province.

Keywords: Training program, Capacity, initial development

บทนำ

ในปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยี ส่งผลกระทบต่อชีวิตประจำวันของมนุษย์ทั่วทุกมุมโลกอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้น การประกอบธุรกิจจึงต้องมีการปรับตัวและพัฒนา เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้และประสบผลสำเร็จ กระแสโลกาภิวัตน์ที่เปลี่ยนแปลงโลกให้กลายเป็นสังคมการใช้ชีวิตผ่านสื่อออนไลน์ ส่งผลให้การทำตลาด และธุรกิจเปลี่ยนจากรูปแบบเดิมที่เคยเปิดร้านค้าโดยมีหน้าร้านเป็นของตัวเองเปลี่ยนเป็นการทำธุรกิจผ่านเว็บไซต์และระบบออนไลน์มากขึ้น หากผู้ประกอบการและบุคลากร ไม่สามารถปรับตัวได้ทันย่อมส่งผลเสียต่อธุรกิจอย่างมหาศาล

การฝึกอบรม (Training) จึงเป็นเครื่องมือหนึ่งในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ให้มีความรู้ความเข้าใจ และปฏิบัติงานได้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น การฝึกอบรมเป็นกิจกรรมสำคัญที่ช่วยเพิ่มทักษะ ความชำนาญ หรือสร้างเสริมวิสัยทัศน์ให้กว้างไกลและทันสมัยทันเหตุการณ์ของการเปลี่ยนแปลงของสรรพสิ่งทั้งหลาย (ยุทธ ไกยวรรณ, 2559) เป็นวิธีการที่ใช้อย่างแพร่หลาย ทั้งในองค์กรภาครัฐและเอกชน เนื่องจากเป็นเครื่องมือการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ที่มีประสิทธิภาพ โดยจะมุ่งเน้นไปที่การพัฒนากระบวนการเรียนรู้ (Knowledge) ทักษะ (Skills) ทศนคติ (Attitudes) และสมรรถนะ (Competency) ของผู้เข้ารับการฝึกอบรม ส่งผลให้ผู้ที่ได้รับการฝึกอบรม สามารถนำความรู้ที่ได้รับ ไปใช้ในการทำงานอย่างเต็มประสิทธิภาพเพื่อให้ตนเองประสบความสำเร็จและทำงานอย่างมีความสุข

แม้การฝึกอบรมจะเป็นเครื่องมือที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย แต่ส่วนใหญ่แล้วการฝึกอบรมล้วนเกิดขึ้นในองค์กรซึ่งล้วนแต่มุ่งไปที่การพัฒนาบุคลากรให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพตามเป้าหมายที่องค์กรตั้งไว้ มีเพียงส่วนน้อยที่จะจัดทำขึ้นเพื่อมุ่งเน้นให้เกิดประโยชน์ในด้านอื่น ๆ ที่จำเป็นต่อตัวผู้เข้าอบรม ผู้ศึกษาได้เล็งเห็นปัญหาดังกล่าว จึงได้จัดทำการศึกษาการออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจค้าปลีกขึ้น เพื่อออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรมที่เน้นไปทางการผสมผสานระหว่างการพัฒนาศักยภาพของมนุษย์และเทคนิคการใช้สมรรถนะของตนเองได้อย่างเต็มที่มีอันจะนำมาสู่ความสำเร็จในการทำงาน แนวทางการใช้ชีวิตอยู่อย่างมีความสุข และการดำรงอยู่ร่วมในสังคมได้อย่างมีคุณค่า โดยหลักสูตรที่ออกแบบขึ้นนี้ มีเป้าหมายเพื่อให้เป็นหลักสูตรการฝึกอบรมที่เหมาะสมสำหรับผู้ประกอบอาชีพธุรกิจค้าปลีก

จังหวัดขอนแก่น เป็นอีกจังหวัดหนึ่งที่มีการขยายตัวของภาคธุรกิจ การประกอบธุรกิจส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม คือ

ผู้ประกอบการขาดสมรรถนะในการดำเนินธุรกิจในภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และการจะพัฒนาสมรรถนะได้นั้นมีพื้นฐานมาจากสิ่งที่ถูกปลูกฝังอยู่ในจิตใจสำนึกหรือทัศนคติของแต่ละบุคคล โดยศาสตร์แห่ง NLP (Neuro-Linguistic Programming) ถือเป็นศาสตร์ที่ยอมรับกันอย่างแพร่หลายในการปลูกฝังจิตใจสำนึกแนวใหม่ที่ได้ผล ซึ่งผู้ศึกษาได้เลือกใช้เป็นทฤษฎีประกอบกับใช้แนวคิดของ Coaching for Development เพื่อออกแบบแผนการฝึกอบรม อันได้แก่ แนวคิดของ IKIGAI และแนวคิดเกี่ยวกับ SAOR Analysis มาประยุกต์ใช้ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เพื่อให้การศึกษาเรื่องการออกแบบแผนการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว เป็นไปอย่างถูกต้อง น่าเชื่อถือ มีประสิทธิภาพและสามารถนำไปใช้ได้จริง ผู้วิจัยจึงได้ค้นคว้าวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

แนวคิดเกี่ยวกับสมรรถนะ (Competency)

ศิริวรรณ วงศ์ทองดี (2559) กล่าวว่า สมรรถนะเป็นรากฐานของบุคคลอันเป็นบุคลิกลักษณะเฉพาะตนที่สามารถทำให้เขาทำงานได้สำเร็จและสามารถปฏิสัมพันธ์กับสถานการณ์ต่าง ๆ ได้เหนือกว่าผู้อื่น นอกจากนี้ David C. McClelland (1993) กล่าวถึงสมรรถนะว่าเป็นบุคลิกลักษณะที่ซ่อนอยู่ภายในอันได้แก่ แรงจูงใจซึ่งเป็นสิ่งที่บุคคลต้องการอย่างแท้จริง และเป็นสิ่งที่ผลักดันบุคคลให้แสดงพฤติกรรมออกมา และเป็นตัวกำหนดทิศทางหรือเป้าหมายชีวิตของแต่ละบุคคล อีกส่วนคือ คุณลักษณะบุคคลที่ใช้ในการตอบสนองต่อสิ่งเร้าภายนอก เช่น ข้อมูล สถานการณ์ที่เกิดขึ้นในชีวิต และสุดท้ายคือแนวคิดของตนเอง เช่น ทัศนคติ ค่านิยม ภาพลักษณ์ที่ตนเองมีต่อตัวเองโดยสิ่งเหล่านี้จะเป็นแรงจูงใจภายในที่จะผลักดันให้บุคคลมีพฤติกรรมต่อสถานการณ์ต่าง ๆ ในช่วงเวลานั้น ๆ โดยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือ

1. สมรรถนะพื้นฐาน (Threshold Competencies) หมายถึง ความรู้และทักษะพื้นฐานต่าง ๆ ที่บุคคลจำเป็นต้องมีเพื่อให้ทำงานได้สำเร็จลุล่วง
2. สมรรถนะที่ทำให้เกิดความแตกต่าง (Differentiating Competencies) หมายถึง ทักษะที่สร้างให้บุคคลมีวิธีการทำงานที่ดีกว่าหรือสูงกว่ามาตรฐานของคนทั่วไปจนนำมาสู่ความสำเร็จที่แตกต่างกัน

สมรรถนะเกี่ยวข้องกับบทความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะส่วนบุคคล สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ สมรรถนะหลัก (Core Competency) ซึ่งเป็นคุณลักษณะที่ทุกคนจะต้องมีเพื่อให้สามารถปฏิบัติงานให้สำเร็จลุล่วงตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ เช่น ความรู้เกี่ยวกับงานที่รับผิดชอบ ความซื่อสัตย์ เป็นต้น อีกประเภทคือ สมรรถนะตามสายงาน (Functional Competency) ซึ่งเป็นคุณลักษณะที่บุคคลที่ปฏิบัติงานในตำแหน่งต่าง ๆ ควรมีเพื่อให้การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล

แนวคิดเกี่ยวกับการฝึกอบรม

ยุทธ โกรวรรณ (2559) กล่าวว่า การฝึกอบรมเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ที่สำคัญในองค์กร ทำให้มีความรู้ความเข้าใจ ปฏิบัติงานได้อย่างมีทักษะ ชำนาญ และมีความรู้ก้าวไกล ทันสมัย แต่การฝึกอบรมที่ดีจะต้องตอบสนองความต้องการของผู้ฝึกอบรมได้ รวมทั้งช่วยสร้างให้เกิดแรงจูงใจและทัศนคติที่ดีต่อตนเองและงานที่ทำ

ดังนั้น การออกแบบแผนการฝึกอบรมที่มีประสิทธิภาพ จำเป็นต้องคำนึงถึงความเหมาะสมของเครื่องมือที่จะใช้ในการฝึกอบรม โดยเครื่องมือต่าง ๆ ต้องมีความทันสมัย ได้รับการยอมรับจากสากล และสามารถใช้ได้จริง ทั้งนี้ยังต้องคำนึงถึงความเหมาะสมว่าจะสามารถใช้กับผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้หรือไม่ เพื่อให้การสร้างหลักสูตรมีประสิทธิภาพสูงสุด ถูกต้อง น่าเชื่อถือ มีความยืดหยุ่นและสามารถประยุกต์ใช้กับผู้เข้ารับการอบรมที่มีพื้นฐาน ด้านความรู้ ทักษะ ความคิด และทัศนคติ ที่แตกต่างกัน

รูปแบบแผนการฝึกอบรมที่ใช้ในการพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบการให้ปฏิบัติงานในหน้าที่ให้ประสบความสำเร็จจะต้องเป็นการฝึกอบรมแบบบูรณาการและควรมีรูปแบบที่หลากหลายและจำเป็นต้องคำนึงเครื่องมือที่ใช้ในการฝึกอบรมที่ต้องมีความทันสมัยและได้รับการยอมรับจากสากล ผู้ศึกษาจึงเลือกใช้เครื่องมือที่เป็นแนวทางในการออกแบบแผนการฝึกอบรม ดังนี้

แนวคิดเกี่ยวกับ Neuro Linguistic Programming (NLP)

อานันต์ ชินบุตร (2554) กล่าวว่า N.L.P. เป็นศาสตร์ที่ยอมรับกันอย่างแพร่หลายในการช่วยปลุกฝังจิตใต้สำนึกแนวใหม่ที่ได้ผล โดยมีความเชื่อว่าการทำงานของสมองมนุษย์ ถ้าหากเราป้อนสิ่งใหม่เข้าไปในสมอง การกระทำของเราจะเปลี่ยนแปลงไปตามความคิดและความรู้สึกที่ได้รับสิ่งใหม่

แนวคิดของ IKIGAI

วรภัทร์ ภูเจริญ (2559) กล่าวว่า แนวคิดนี้เป็นการนำเอาหลักการของ Coaching For Development ซึ่งเป็นการโค้ชเพื่อพัฒนาคน เน้นเพื่อการพัฒนาการเรียนรู้ ให้ชีวิตมีความสมดุล สอนให้คิดเป็น รู้จักสังเกตมองเห็นความเป็นไปได้ ค้นพบแนวทางใหม่ ๆ บนวิถีทางแห่งความสุขและเบิกบานบานใจ (Coaching with Love) โดยมีหลักการ 2 อย่าง ดังนี้ การชดเชยหรือเติมเต็มสิ่งใหม่ (Solution-based Coaching) โดยไม่สนใจอดีต ไม่สนใจอนาคต รับรู้ถึงสิ่งที่ต้องทำเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น ไม่หมกมุ่นกับปัญหา ไม่ค้นหาปมด้อยที่เคยผ่านมา เพราะจะทำให้เกิดความทุกข์ ย้ำคิดย้ำทำ ต้องมองไปสู่สิ่งที่ดีกว่า ทำสิ่งที่ดีกว่า ใช้คำถามที่ถูกต้องนำการเรียนรู้ และการมองสถานการณ์แบบคิดบวก (Positive Approach) แล้วสามารถนำไปพัฒนาต่อยอดให้เกิดประโยชน์ได้ ทำให้เกิดการกระทำใหม่ ๆ เป็นความรู้ใหม่ ๆ เปลี่ยนแปลงในเชิงบวก หากมีปัญหาเข้ามาอย่าเพิ่งรีบร้อน ให้อภัยตัวเองไปว่าทำอะไรไปแล้วบ้าง จากนั้นลองทำสิ่งใหม่ ๆ หรืออาจจะเพิ่มเติมพัฒนาสิ่งที่มีอยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้น

แนวคิดเกี่ยวกับ SAOR Analysis

SOAR Analysis (ภิญโญ รัตนพันธุ์, 2556) คือกระบวนการสร้างการเปลี่ยนแปลงเชิงบวก โดยอยู่บนพื้นฐานของการค้นหาสิ่งที่ดี ค้นพบสิ่งที่ดี (Strategic Inquiry) และตั้งเป้าหมายเชิงบวกต่อตนเอง อันจะนำไปสู่เป้าหมายที่วาดฝันไว้ (Appreciative Intent) สามารถอธิบายได้ดังนี้

S: จุดแข็ง (Strengths) คือการค้นหาและระบุออกมาว่า จุดแข็งของเราคืออะไร มีสิ่งใดที่เป็นข้อได้เปรียบ หรือมีสิ่งใดที่สนับสนุนให้เราประสบผลสำเร็จได้บ้าง

O: โอกาส (Opportunities) คือปัจจัยสนับสนุนให้เกิดความได้เปรียบ เป็นการค้นหาวามีโอกาสอะไรบางอย่างที่เป็นประโยชน์ต่อตัวเราและเป็นสิ่งสนับสนุนตัวเรา

A: แรงบันดาลใจ (Aspiration) คือ พลังอำนาจในตนเองชนิดหนึ่ง ที่ใช้ในการขับเคลื่อนการคิด และการกระทำใด ๆ ที่พึงประสงค์ เป้าหมายในอนาคตที่อยากจะเป็น เป็นการสร้างแรงจูงใจและแรงบันดาลใจให้เราทำตามเป้าหมายที่ต้องการให้สำเร็จลุล่วงตามแผนที่วางไว้

S: ผลลัพธ์ (Results) คือ ผลลัพธ์ที่ต้องการตามเป้าหมาย ซึ่งสอดคล้องกับ Aspiration ที่วาดฝันไว้ โดยอาศัยหลักการประเมินตามแบบต่าง ๆ ที่ตั้งขึ้น เช่น รายได้ที่เพิ่มขึ้น ตำแหน่งที่สูงขึ้น

วัตถุประสงค์

1. ศึกษาปัจจัยที่ส่งเสริมสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวในจังหวัดขอนแก่น
2. เพื่อออกแบบแผนการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวในจังหวัดขอนแก่น

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่องการออกแบบแผนการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวเป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) ผู้ศึกษาต้องการรวบรวมข้อมูลสำคัญจากผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวและนำข้อมูลที่ได้อามาวิเคราะห์ สรุปผล และออกแบบออกแบบแผนการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวทุกประเภทในจังหวัดขอนแก่น ผู้ศึกษาไม่ทราบจำนวนที่แท้จริงของประชากรจึงทำการสุ่มตัวอย่างจากโดยใช้สูตรของ W.G.cochran. (1963). จำนวน 384 ราย ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบตัดขวาง (Cross-sectional) ใช้เวลาเก็บรวบรวมข้อมูล 60 วัน ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 ถึง วันที่ 1 มีนาคม 2561 ได้รับแบบสอบถามทั้งสิ้น 209 ชุด ซึ่งเป็นแบบสอบถามที่ถูกต้องสมบูรณ์คิดเป็นร้อยละ 54.42 ของแบบสอบถามทั้งหมด สอดคล้องกับ Aaker, Kumar, and Day. (2001) ที่ได้เสนอว่าการส่งแบบสอบถามต้องมีการตอบกลับอย่างน้อยร้อยละ 20 จึงจะถือว่ายอมรับได้

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บตัวอย่างได้แก่แบบสอบถาม (Questionnaire) เพื่อให้กลุ่มตัวอย่างได้ให้ข้อมูลที่จำเป็นในการออกแบบแผนการฝึกอบรม โดยแบ่งเป็นสองส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่ส่งเสริมสมรรถนะของผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัวจากการทบทวนวรรณกรรมสามารถสรุปได้ 17 ปัจจัย ได้แก่ 1. การดูแลสุขภาพ 2. ความกล้าหาญ 3. การควบคุมอารมณ์ 4. การเป็นผู้นำ 5. การพัฒนาตนเอง 6. ความกล้าหาญ 7. ความมั่นใจในตนเอง 8. อยู่ในสังคมที่สนับสนุนเรา 9. การมีครอบครัวที่อบอุ่น 10. ความกระตือรือร้น 11. ความคิดสร้างสรรค์ 12.

บุคลิกภาพที่ดี 13. การมีจินตนาการสู่ความสำเร็จ 14. ความใจกว้าง 15. มีความเชื่อที่ถูกต้อง 16. การได้ทำงานที่รัก 17. การมีทัศนคติที่ดีต่อตนเอง (คุชฎี อายุวัฒน์, 2553) ให้ทางเลือกของคำตอบเป็นแบบ Linkert Scale

แบ่งเป็น 4 ระดับ โดยเกณฑ์การประเมินและแปลผลมีดังนี้

ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.75 แปลว่า มีความสำคัญน้อย

ค่าเฉลี่ย 1.76 - 2.50 แปลว่า มีความสำคัญ

ค่าเฉลี่ย 2.51 - 3.25 แปลว่า มีความสำคัญมาก

ค่าเฉลี่ย 3.26 - 4.00 แปลว่า มีความสำคัญมากที่สุด

การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือใช้การตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหาโดยผู้วิจัยได้ทำการ Try Out กับกลุ่มตัวอย่างเพื่อวิเคราะห์ค่าสหสัมพันธ์แอลฟาตามวิธีของครอนบาช (Cronbach's Alpha Coefficient) มีผลค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.821 แปลว่าแบบสอบถามมีความเที่ยงตรงของเนื้อหาสามารถใช้สอบถามกลุ่มตัวอย่างได้ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ร้อยละ (Percentage) ความถี่ (Frequency) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) และค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Weighted Arithmetic Mean)

ผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาปัจจัยที่ส่งเสริมสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว พบว่าผู้ประกอบอาชีพธุรกิจค้าปลีก ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 56.0) มีอายุระหว่าง 41-50 (ร้อยละ 28.7) มีการศึกษาอยู่ในระดับชั้นมัธยมศึกษา (30.3) ประกอบธุรกิจส่วนตัวในลักษณะธุรกิจค้าปลีก (52.3) คิดเห็นต่อปัจจัยที่ส่งเสริมสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในประเด็นต่าง ๆ ตามลำดับความสำคัญ 5 ลำดับแรกได้แก่ การดูแลสุขภาพร่างกายมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการประสบความสำเร็จ การพัฒนาตนเอง ความเป็นผู้นำ ความมั่นใจในตนเอง และการตั้งเป้าหมายในชีวิต โดยมีค่าเฉลี่ย 3.62 3.54 3.33 3.24 และ 3.20 ตามลำดับ ผู้ศึกษาได้นำผลการศึกษาที่ได้เป็นแนวทางในการออกแบบหลักสูตรการฝึกอบรมมาเพื่อพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก ดังนี้

1.1 กระตุ้นให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมฯ ตระหนักและเห็นความสำคัญของการดูแลสุขภาพร่างกาย

1.2 แนะนำแนวทางในการพัฒนาตนเอง เพื่อให้สามารถพัฒนาตนเองได้อย่างถูกต้อง และพัฒนาทักษะใหม่ ๆ ที่สำคัญและจำเป็น

1.3 สร้างสถานะการเป็นผู้นำให้แก่ผู้เข้ารับการอบรมฯ ผ่านกระบวนการและวิธีการที่เหมาะสม

1.4 สร้างความมั่นใจให้แก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรม กระตุ้นให้กล้าคิด กล้าทำในสิ่งที่สำคัญ และจำเป็นในการดำเนินชีวิต

1.5 ให้ผู้เข้าอบรมฯ เรียนรู้เทคนิคการตั้งเป้าหมายในชีวิต ในหลาย ๆ ด้าน

2. ผลการออกแบบแผนการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจจากผลการศึกษาปัจจัยที่ส่งเสริมสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวซึ่งจะนำไปสู่ความสำเร็จในอนาคต จึงเป็นที่มาของ “แผนการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวในจังหวัดขอนแก่น” ที่นำปัจจัยต่าง ๆ ที่ได้รับความคิดเห็นที่สำคัญเพื่อออกแบบแผนการฝึกอบรม ที่จะช่วยดึงศักยภาพของผู้เข้ารับการฝึกอบรมให้ออกมาได้อย่างสูงสุด มีรายละเอียดดังนี้

2.1. หลักการและเหตุผล

มนุษย์ทุกคนเกิดมามีเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จและมีความสุขในด้านหนึ่งของชีวิต อีกทั้งยังต้องการดำรงอยู่ในสังคมอย่างปกติสุข สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้คือแรงผลักดันที่อยู่เบื้องลึกสุดของมนุษย์ ที่ผลักดันให้เราเลือกที่จะปฏิบัติในรูปแบบต่าง ๆ ตามความคิดความเชื่อที่แตกต่างกันไปของแต่ละบุคคล ในสังคมปัจจุบันมีคนที่ประสบความสำเร็จมากมายซึ่งล้วนเป็นบุคคลที่เก่ง มีความรู้ลึก รู้จริง มีความกล้าหาญ และมีความคิดสร้างสรรค์ หากมองลึกลงไปถึงปัจจัยที่ทำให้คนเหล่านั้นประสบความสำเร็จ ล้วนแล้วแต่พบสิ่งที่คล้ายกันคือ พวกเขาเหล่านั้นมีสมรรถนะที่สูงกว่าคนปกติทั่วไป

สมรรถนะถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมความสามารถในการกระทำสิ่งต่าง ๆ ของบุคคลรวมถึงการใช้ชีวิตอย่างมีความสุข และประสบความสำเร็จในอาชีพ ความสัมพันธ์ และด้านอื่นๆ ที่สำคัญ สมรรถนะมีพื้นฐานมาจากทัศนคติซึ่งเป็นส่วนที่อยู่ลึกที่สุดในจิตใจมนุษย์เป็นศูนย์รวมความคิด ความรู้สึก แรงกระตุ้น และแรงผลักดัน ที่มนุษย์เก็บสะสมไว้ผ่านกระบวนการต่าง ๆ ที่ได้รับตั้งแต่เกิดจนกระทั่งเสียชีวิต ถ้าหากทำความเข้าใจถึงที่มาของสมรรถนะและรู้จักวิธีดึงสมรรถนะของตนเองออกมาอย่างเต็มที่ ย่อมส่งผลให้ประสบความสำเร็จในทุก ๆ ด้านอย่างที่ตั้งใจไว้

การจะเข้าใจถึงการเพิ่มสมรรถนะในตัวบุคคลได้นั้น จำเป็นต้องใช้กระบวนการต่าง ๆ ที่สำคัญเช่น การค้นพบตัวตนที่แท้จริงผ่านการทำความเข้าใจตัวเองอย่างลึกซึ้ง การตั้งเป้าหมายที่สอดคล้องกับความเชื่อและทัศนคติ การรู้จักนำจุดแข็งของตนเองมาสร้างเป็นโอกาสในการสร้างงาน และกระบวนการที่สำคัญอื่น ๆ ซึ่งวิทยากรได้รวบรวมเทคนิค วิธีการ กระบวนการทั้งหมด ไว้ในแผนการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวในจังหวัดขอนแก่นนี้

2.2. จุดมุ่งหมายของหลักสูตร

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดและความสำคัญของสมรรถนะจนนำไปสู่กระบวนการเรียนรู้วิธีการที่จะช่วยพัฒนาสมรรถนะของตนเอง

2.3. ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

ผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว ได้แก่ ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจค้าส่ง ธุรกิจบริการ

2.4. ขอบข่ายเนื้อหาหลักสูตรการฝึกอบรม

หน่วยที่ 1 แนวคิดเกี่ยวกับสมรรถนะ

- (1) ความสำคัญของสมรรถนะ
- (2) สมรรถนะกับศักยภาพในตัวมนุษย์
- (3) ปัจจัยที่เป็นขั้นพื้นฐานในการส่งเสริมสมรรถนะ

หน่วยที่ 2 เทคนิคการพัฒนาสมรรถนะส่วนบุคคล

เรียนรู้วิธีการค้นพบตัวเอง จุดมุ่งหมายสำคัญของชีวิต สิ่งที่สำคัญที่ตัวเองให้คุณค่าสูงสุดผ่านเครื่องมือสำคัญชื่อ IKIGAI และเรียนรู้วิธีการสร้างจุดแข็งเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จโดยเครื่องมือ SOAR Analysis และเรียนรู้เทคนิคการกระตุ้นสมรรถนะจากภายในจิตสำนึกด้วยเทคนิค N.L.P. อย่างง่าย โดยมีหัวข้อการฝึกอบรมได้แก่

- (1) การค้นพบตัวเอง
- (2) พัฒนาจุดแข็งเพื่อต่อยอดความสำเร็จ
- (3) เทคนิคการเพิ่มสมรรถนะ

2.5. ระยะเวลาและสถานที่ในการฝึกอบรม

ระยะเวลาในการฝึกอบรม รวม 1 วัน 8 หรือชั่วโมง สถานที่ห้องประชุมที่มีความจุ 50 -100 คน

2.6. เกณฑ์ในการประเมิน

- (1) มีความรู้ความเข้าใจและทักษะตามเนื้อหาการฝึกอบรม
- (2) สามารถทำกิจกรรมและแบบฝึกหัดตามหลักสูตรได้
- (3) สามารถอภิปรายแลกเปลี่ยนผลความรู้ระหว่างทำกิจกรรมและหลังการฝึกอบรม

2.7. สื่อที่ใช้ประกอบการฝึกอบรม

อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่จำเป็นได้แก่ คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ค โปรเจ็คเตอร์ เครื่องฉายภาพ เอกสารประกอบการฝึกอบรม ไมโครโฟน เครื่องขยายเสียง และวัสดุสำนักงานจำเป็นอื่น ๆ

สรุป

ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมีอายุระหว่าง 41 - 50 ปี มีการศึกษาในระดับชั้นมัธยมศึกษา ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวในลักษณะธุรกิจค้าปลีก

ความคิดเห็นต่อปัจจัยที่ส่งเสริมสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวแต่ละด้านอยู่ในระดับเห็นด้วย โดยเรียงจากลำดับมากไปน้อย 5 อันดับแรก ได้แก่

1. การดูแลสุขภาพร่างกาย มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง ในการดูแลสุขภาพตนเองให้สมบูรณ์แข็งแรงปราศจากโรคภัย รวมไปถึงร่างกายที่พร้อมสำหรับการทำงานและการดำเนินชีวิตสามารถทำงานได้อย่างเต็มที่สมรรถนะของตนเองและส่งผลให้ประสบความสำเร็จ

2. การพัฒนาตนเอง มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่งต่อการมีนิสัยหมั่นเรียนรู้อยู่เสมอเพื่อเพิ่มพูนทักษะใหม่ ๆ ในการทำงานและการดำเนินชีวิต จะส่งผลให้ชีวิตประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น

3. การเป็นผู้นำ มีความคิดเห็นในระดับเห็นด้วยต่อความมีภาวะผู้นำ หรือ ทักษะผู้นำในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นความสามารถในการบริหารงาน บริหารคน ทักษะการตัดสินใจอย่างเฉียบคมที่สำคัญต้องสามารถมีอิทธิพลต่อคนรอบตัวและสร้างแรงผลักดันให้คนรอบข้างกระทำการสิ่งต่าง ๆ ที่ต้องการได้ อาจไม่จำเป็นต้องมีตำแหน่งเป็นผู้นำอย่างเป็นทางการ

4. ความมั่นใจในตนเอง ความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย หมายถึงการมีทัศนคติทางบวก ไม่ว่าจะเกิดสถานการณ์อย่างไรในชีวิต ก็สามารถประสบความสำเร็จได้ ประเด็นนี้เกี่ยวข้องกับความมั่นใจ และการมองโลกในแง่บวก เมื่อพัฒนาทักษะดังกล่าวจะช่วยเพิ่มความมั่นใจได้ ไม่ว่าจะเกิดปัญหาด้าน เศรษฐกิจ การเมือง และสังคม ก็จะสามารถผ่านไปได้และประสบความสำเร็จในที่สุด

5. การตั้งเป้าหมายในชีวิต ความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย คือการรู้อย่างแน่ชัดว่าตนเอง ต้องการอะไร มีความปรารถนาในการใช้ชีวิตอย่างไร เช่น ต้องการมีรายได้เท่าไร มีอาชีพอะไร มี ครอบครัวลักษณะอย่างไร รวมถึงมีการวางแผนเส้นทางไปสู่เป้าหมายอย่างละเอียดชัดเจน และมีความ เป็นไปได้

อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาพบว่าเมื่อพิจารณาข้อมูลในภาพรวมของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวพบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 41-50 ปี มีการศึกษาอยู่ในระดับชั้นมัธยมศึกษา และประกอบ อาชีพธุรกิจส่วนตัวในรูปแบบร้านค้าปลีก มีความคิดเห็นต่อปัจจัยส่งเสริมสมรรถนะของผู้ประกอบอาชีพ ธุรกิจส่วนตัวสูงสุดตามลำดับความสำคัญได้แก่ การดูแลสุขภาพร่างกาย สำคัญอย่างยิ่งต่อการประสบ ความสำเร็จ อีกประการหนึ่งคือเมื่อประสบความสำเร็จในระดับสูงก็จะไม่สามารถมีความสุขกับ ความสำเร็จได้อย่างเต็มที่เพราะร่างกายไม่แข็งแรง รวมถึงต้องเสียค่าใช้จ่ายอีกจำนวนมากในการรักษา ร่างการให้กลับมาแข็งแรงดังเดิมแทนการใช้จ่ายในด้านสำคัญอื่น ๆ ทั้งนี้ ต้องคำนึงถึงการพัฒนาตนเอง คือ หมั่นศึกษาเรียนรู้อยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นความรู้ในการทำงาน การบริหารเงิน รวมถึงไปรู้ในการทำ ธุรกิจอย่างแตกฉาน ซึ่งจะส่งผลให้ประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ วณิชสา กุศลรัตน์วิโรจน์ (2553) ที่ได้เสนอว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จให้ความสำคัญกับเรื่องการ พัฒนา ปรับปรุง เปลี่ยนแปลง เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จและมั่นคง นอกจากนั้น การเป็นผู้นำ คือ ทักษะที่ผู้ประกอบการทุกคนพึงมี เช่น การรู้จักบริหารงาน การสร้างแรงจูงใจ และมีอิทธิพลทางบวกต่อ เพื่อนร่วมงาน ความมั่นคงในอารมณ์ การตัดสินใจที่ถูกต้องเสียสละ การทำงานในสภาวะกดดัน เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับ พัฒนพงษ์ เลือดไทย (2555) ที่ได้ศึกษาปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของ ระบบตลาดเครือข่ายแบบหลายชั้น กรณีศึกษา บริษัท คังเซน-เคนโก อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จคือ การเริ่มต้นด้วยจุดมุ่งหมายในใจ ต่อการตั้งเป้าหมาย ความฝันที่ชัดเจนใน การทำธุรกิจ

ข้อเสนอแนะ

(1) ในการศึกษาครั้งต่อไป สามารถเลือกใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อศึกษาผู้ประกอบ ธุรกิจส่วนตัวที่ประสบความสำเร็จว่ามีปัจจัยใดบ้างที่ควรพิจารณาเพิ่มเติม เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ละเอียด ยิ่งขึ้น

(2) สามารถทำการศึกษาเฉพาะเจาะจงตามคุณลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว เพื่อให้ได้ข้อมูลจำเพาะเจาะจง ในการออกแบบแผนการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับกลุ่มนั้น ๆ มากขึ้น

บรรณานุกรม

- คุชฎี อายุวัฒน์. (2544). รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการวิจัยทัศนคติและความพึงพอใจของชุมชนรอบโรงงาน โรงงานฟีนิกซ์ พัลฟ แอนด์ เพเพอร์ (น้ำพอง). ขอนแก่น: คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- พัฒนพงษ์ เลือดไทย. (2555). ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของระบบตลาดเครือข่ายแบบหลายชั้น กรณีศึกษา บริษัท คังเซน-เคนโก อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ภิญโญ รัตนพันธุ์. (2556). ตัวอย่าง SOAR Analysis แบบละเอียด. ค้นเมื่อ วันที่ 4 กรกฎาคม พ.ศ. 2560, จาก <https://www.gotoknow.org/posts/561655>
- ยุทธ ไกยวรรณ. (2559). การวิจัยและพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรม. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วรภัทร์ ภูเจริญ. (2559). สอนด้วยใจ. กรุงเทพมหานคร: อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง.
- วนิจสา กุลรัตน์วิโรจน์. (2559). การศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- วารุณี อัสวโกคิน. (2554). การพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมการใช้ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสารของบุคลากรสายสนับสนุนวิชาการ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. ปริญญาโทบริหารศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาการศึกษาระดับปริญญาโท บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- วิดมอร์ จอห์น. (2559). โค้ชซิ่ง กลยุทธ์การโค้ชเพื่อพิชิตเป้าหมายอย่างมืออาชีพ. (ปิยะวัฒน์ จารุธนรัตน์กุล, ผู้แปล). กรุงเทพมหานคร: แอร์โรว์ มัลติมีเดีย.
- ศิริภัสสรค์ วงศ์ทองดี. (2559). การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อานันท์ ชินบุตร. (2554). NLP พลั้งไร้ขีดจำกัด Unlimited Power and NLP. กรุงเทพมหานคร: แอปป์บุ๊ก.
- Aaker, D.A., Kumar, V., & Day, G. S. (2001). Marketing research (7th ed.). New York. John Wiley & Sons.
- Mc Clelland, D.C. (1993). Competence at work: Models for superior performance. New York: John Wiley & Sons.