

ภาคที่ 2

คู่มือในการเตรียมตัวเข้าสู่อาชีพและการพัฒนาอาชีพ

บทที่ 6

การเตรียมตัวเข้าสู่อาชีพและการพัฒนาอาชีพ

ในปัจจุบัน เศรษฐกิจของโลกมีความเกี่ยวข้องกันอย่างใกล้ชิดและได้รวมตัวกันเป็นเพียงระบบเดียว คือระบบเศรษฐกิจทุนนิยมที่สังคมทุกสังคมจะเป็นส่วนหนึ่งในระบบเศรษฐกิจนี้ทั้งทางตรงและทางอ้อม ระบบเศรษฐกิจทุนนิยมโลกจึงกลายเป็นข้อความจริงที่นักวิชาการทุกสาขายอมรับว่าเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจริงและไม่มีประเทศใดจะหลีกเลี่ยงได้ ไม่ว่าประเทศนั้นจะเป็นสังคมอุตสาหกรรม สังคมก่อนอุตสาหกรรม สังคมทุนนิยมพึ่งพาหรือประเทศในกลุ่มสังคมนิยมและคอมมิวนิสต์ ซึ่งทุกสังคมจะเข้าร่วมกิจกรรมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศในระบบนี้ทั้งสิ้น เช่น ทุกประเทศต้องส่งสินค้าเข้า-ออกไปยังประเทศอื่น มีระบบการเงินที่ผูกพันซึ่งกันและกัน และต้องพึ่งพาเทคโนโลยีระหว่างกัน ฯลฯ⁽¹⁾ จริยอยู่ที่สังคมแต่ละสังคมอาจมีระดับของการมีส่วนร่วมในระบบทุนนิยมโลกต่างกัน ทั้งนี้ เป็นผลมาจากลัทธิการเมืองและการปกครองประเทศมีความแตกต่างกัน แต่การเข้าร่วมในระบบนี้จะต้องเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา ตัวอย่างเช่น ประเทศพม่าซึ่งใช้นโยบายปิดประเทศมานับตั้งแต่มีการเปลี่ยนแปลงการปกครองเป็นแบบสังคมนิยมเมื่อปี พ.ศ. 2505 แต่ก็ต้องกู้ยืมเงินจากต่างประเทศเพื่อนำมาใช้ในการบริหารและพัฒนาประเทศเป็นจำนวนมาก โดยมียอดเงินกู้ถึง 3,766 ล้านดอลลาร์ ส่วนประเทศไทยซึ่งเป็นรัฐทุนนิยมพึ่งพามียอดกู้ยืมเงินต่างประเทศกว่า 17,959 ล้านดอลลาร์ และมีความผูกพันกับระบบเศรษฐกิจโลกอย่างแน่นแฟ้น ส่วนจีนแผ่นดินใหญ่มียอดเงินกู้อีก 22,724 ล้านดอลลาร์ (นับจนถึงปี พ.ศ. 2529)⁽²⁾ ดังนั้น จะเห็นได้ชัดว่าทุกประเทศจะผูกพันกับระบบเศรษฐกิจทุนนิยมโลกไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งความผูกพันในระบบเงินตราที่เฟื่องกล่าวถึงนี้

อย่างไรก็ตาม เมื่อเศรษฐกิจของทุกประเทศเข้าไปสู่ระบบทุนนิยมโลก เราจำเป็นต้องยอมรับข้อความจริงที่ว่า ลัทธิทุนนิยมมีกฎเกณฑ์สำคัญดังนี้

1. จะไม่มีความเมตตาหรือความเห็นใจ (no altruism) จากประเทศคู่ค้าใดๆ ในหมู่ประชาคมโลก ทั้งนี้ เพราะกิจกรรมทางเศรษฐกิจและกิจกรรมที่มีใช้ทางเศรษฐกิจ (เช่น

ศาสนา การศึกษา การทหาร และการช่วยเหลือ) ที่เกิดขึ้นระหว่างประเทศจะผูกพันกับผลประโยชน์ของแต่ละฝ่ายจะได้รับในปัจจุบันและอนาคตแทบทั้งสิ้น ดังนั้น มีหลักฐานทางประวัติศาสตร์บ่งชี้ชัดว่า ประเทศที่มีความเข้มแข็งกว่าจะต่อสู้แข่งขันเพื่อครอบครองความเป็นใหญ่ในระบบเศรษฐกิจและการเมืองระหว่างประเทศ รวมทั้งเข้ายึดครองประเทศที่ด้อยกำลังอำนาจกว่าให้เป็นดินแดนอาณานิคมของตน ต่อมาเมื่อสังคมด้อยพัฒนาถูกยึดครองไปจนหมดแล้ว ประเทศที่ไม่สามารถยึดครองอาณานิคมได้มาก อาทิเช่น เยอรมันก็จะทำการเสริมสร้างกำลังทหารและทำสงครามกับประเทศเพื่อนบ้านจนกลายเป็นสงครามโลกครั้งที่หนึ่งและสอง สงครามได้ล้างผลาญมนุษยชาติและทำลายทรัพย์สินของโลกไปมากมาย ทั้งนี้ทั้งนั้น สาเหตุสำคัญก็เพื่อการเข้าครอบครองความเป็นใหญ่ในระบบเศรษฐกิจโลกนั่นเอง

ส่วนความช่วยเหลือทางด้านเศรษฐกิจและกิจการทางสังคมที่จัดให้มีขึ้นในหมู่ประชาคมโลกมิได้เกิดขึ้นเพราะความเมตตาสงสาร หรือเป็นการกระทำที่ปราศจากการหวังผลตอบแทน แต่เป็นการกระทำที่ก่อให้เกิดการครอบงำหรือเป็นส่วนหนึ่งของโครงการสร้างความเป็นเอก (hegemonic project) ที่ทำขึ้นอย่างมีระบบเพื่อส่งผลให้เกิดการสะสมทุนในระยะยาว⁽³⁾ กล่าวคือ การให้ความช่วยเหลือแก่สังคมด้อยพัฒนาก็เพื่อกระตุ้นให้สังคมเหล่านั้นทำการพัฒนาและสร้างความมั่งคั่งภายใต้คำขวัญที่ว่า "ช่วยเหลือเพื่อสร้างสันติภาพขึ้นในโลก" จากนั้น กระบวนการถ่ายเททรัพย์สินก็ถูกสร้างขึ้นเพื่อคูดึงความมั่งคั่งกลับไปยังประเทศผู้ให้ความช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง

2. ระบบเศรษฐกิจโลกมีลักษณะเป็นแบบไครตีไครได้ (zero-sum game) หากประเทศใดที่สามารถเอาเปรียบประเทศอื่นได้มาก ก็จะกลายเป็นประเทศที่มีความเจริญก้าวหน้าทางเศรษฐกิจไป ดังเช่น ประเทศอังกฤษในยุคอาณานิคม และสหรัฐอเมริกาในยุคอาณานิคมสมัยใหม่ ส่วนประเทศที่สามารถปลุกปั่นประชาชนของชาติตนให้ทำงานหนักเพื่อเอาชนะประเทศอื่น ก็จะกลายเป็นมหาอำนาจทางเศรษฐกิจ ดังตัวอย่างของประเทศญี่ปุ่นในปัจจุบัน และเกาหลีใต้และไต้หวันในอนาคต อนึ่ง ในขณะที่ประเทศในแถบคาบสมุทรแปซิฟิกคูดึงเอาทรัพย์สินของโลกไว้เป็นจำนวนมาก ก็ได้ส่งผลให้ประเทศอังกฤษกลายเป็นประเทศด้อยพัฒนาไปและประเทศสหรัฐอเมริกาหันสิ้นล้นพันตัว

3. ระบบเศรษฐกิจโลกมีการแข่งขันสูง (highly competitive) ในด้านการขายสินค้าและบริการ หากสินค้าและบริการของประเทศใดได้เปรียบ (comparative advantage) เช่น มีคุณภาพดีและราคาถูกก็จะขายได้มากกว่า ประเทศก็จะมีดุลการค้าและดุลการชำระเงินเกินดุล หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ สามารถขายสินค้าและบริการได้มากกว่าซื้อสินค้าจากประเทศอื่นนั่นเอง

4. เนื่องจากตลาดของสินค้าและบริการของโลกกลายเป็นตลาดเดียวกัน และตลาดใหญ่ของโลกก็คือตลาดในประเทศอุตสาหกรรมที่เจริญแล้ว ดังนั้น คุณภาพของสินค้าที่ผลิตขึ้นจะต้องทำให้เป็นมาตรฐานสากลโลก (standardization) และต้องปรับปรุงแก้ไขกระบวนการผลิตสินค้าเพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคอยู่เสมอ ด้วยเหตุนี้ การผลิตจึงต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญและมีระบบการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ และสามารถผลิตได้เป็นจำนวนมาก (ต่อหนึ่งหน่วยของแรงงานและต่อหน่วยเวลาการผลิต) รวมทั้งลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำที่สุด ในขณะเดียวกัน การวางแผนการขายจะต้องกระทำอย่างมีหลักมีเกณฑ์และเอาจริงเอาจังเพื่อยึดครองตลาดให้ได้มากที่สุด

จากหลักความจริงสี่ข้อที่เพิ่งกล่าวถึงนี้ เราอาจนำมาใช้เป็นแนวทางในการเตรียมตัวเข้าสู่อาชีพและพัฒนาอาชีพที่กำลังกระทำอยู่เพื่อให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ในโลกทุนนิยมประชาธิปไตย ซึ่งประเทศไทยของเราได้เลือกเป็นแนวทางในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมตั้งแต่ปี พ.ศ. 2504 เป็นต้นมา

การเตรียมตัวเข้าสู่อาชีพ

ชีวิตในสถานศึกษาและในรั้วมหาวิทยาลัยเป็นช่วงที่มีความสำคัญที่สุดช่วงหนึ่งของคนเรา เพราะเป็นช่วงเวลาที่คุณจะได้ค้นคว้าหาความรู้ ประสบการณ์ ทักษะ และแนวทางแห่งความคิดเพื่อเตรียมตัวเข้าสู่อาชีพในอนาคต ดังนั้น ในทุกระดับชั้น เรียนนับตั้งแต่ชั้นประถมศึกษา มัธยมศึกษา และอุดมศึกษาจึงเป็นช่วงของการฝึกฝนที่สมาชิกของสังคมได้ลงทุนทั้ง เวลาและเงินทอง เช่น ต้องใช้เวลาถึง 6 ปีในชั้นประถมศึกษา ชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น 3 ปี มัธยมศึกษาตอนปลาย (สายสามัญ) และอาชีวศึกษา (สายอาชีพ) 3 ปี ส่วนอุดมศึกษาอาจใช้เวลา 2 หรือ 4

หรือ 5 หรือ 6 ปีจึงจะสำเร็จการศึกษาตามหลักสูตรของแต่ละสาขาวิชา ในขณะที่เดียวกัน รัฐต้องใช้เงินลงทุนเพื่อก่อสร้างอาคารและจ้างบุคลากรจำนวนมหาศาล ส่วนผู้ปกครองต้องใช้จ่ายเงินมากมายในการส่งเสียบุตรธิดาและผู้เยาว์เพื่อเข้าศึกษาเล่าเรียน

เป้าหมายของการลงทุนทางการศึกษาอาจแบ่งออกเป็น 2 ประการ ได้แก่ ความเป็นเลิศทางปัญญา และตามลัทธิประโยชน์นิยม ในแง่ของความเป็นเลิศทางปัญญานั้น เน้นว่า การศึกษาคือ การมุ่งค้นหาคำตอบที่เกี่ยวกับปรากฏการณ์ทั้งที่เป็นจริงและอำนาจลึกลับที่ไม่อาจตรวจสอบได้ด้วยประสาทสัมผัส วิธีการที่ใช้ในการหาคำตอบเหล่านี้ ได้แก่ การค้นคว้า ทดลอง หรือตรวจสอบเพื่อนำมาจัดประเภท พิสูจน์สมมติฐาน และแต่งเติมเป็นทฤษฎี ทั้งนี้ เพื่อจะหาข้อสรุปและตั้งเป็นกฎขึ้น ในกรณีนี้เองที่การศึกษาหมายถึงการกระบวนการณ์ที่ผู้เฝ้ามองความรู้ได้กระทำร่วมกันเพื่อแสวงหาสังเคราะห์ของจักรวาลและนำความรู้ที่ได้รับมาตีแผ่ให้มวลมนุษยชาติทั่วโลกได้ล่วงรู้ถึงขอบเขตและความลุ่มลึกของปรากฏการณ์แต่ละชนิด

ส่วนในแง่เป้าหมายตามลัทธิประโยชน์นิยมนั้น ก็คือรัฐและผู้ปกครองได้ลงทุนทางการศึกษาด้วยงบประมาณจำนวนมหาศาลก็เพื่อพัฒนาคนให้มีความรู้และทักษะที่จำเป็นต่อความต้องการของประเทศไปพัฒนาสังคมให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตามแผนพัฒนาประเทศที่ได้กำหนดขึ้น⁽⁴⁾

จากเป้าหมายของการศึกษาดังกล่าว สถานศึกษาจึงมีหน้าที่ในการให้การศึกษ เพื่อให้ผู้เรียนได้รับสิ่งต่อไปนี้

1. ความรู้ (knowledge or cognitive domain)
2. ความชำนาญหรือทักษะ (skill or psychomotor domain)
3. เจตคติ (attitude or affective domain) ซึ่งนายแพทย์กำจัด สวัสดิโอ

แห่งมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้อธิบายไว้ว่า การเรียนรู้ที่สถานศึกษามอบให้แก่ผู้เรียนเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ดังนี้

เมื่อเริ่มต้นเรียน		หลังจากเรียนแล้ว
1. ผู้เรียนไม่รู้ (ความรู้)	<u>กระบวนการณ์เรียนรู้และการสอน</u> →	ผู้เรียนรู้
2. ผู้เรียนทำไม่ได้ (ทักษะ)	<u>กระบวนการณ์เรียนรู้และการสอน</u> →	ผู้เรียนทำได้
3. ผู้เรียนมีอุปนิสัยไม่เหมาะสม (เจตคติ)	<u>กระบวนการณ์เรียนรู้และการสอน</u> →	ผู้เรียนมีอุปนิสัยเหมาะสม

ดังนั้น เมื่อผู้เรียนได้ผ่านกระบวนการเรียนรู้ครบถ้วนสมบูรณ์ดังกล่าวข้างต้นก็เป็นที่หวังได้ว่าผู้สำเร็จการศึกษาจะมีความพร้อมที่จะเข้าสู่ตลาดแรงงาน มีชีวิตที่ราบรื่น และเป็นพลเมืองดีสืบต่อไป(5)

อย่างไรก็ตาม กระบวนการเรียนรู้อาจกระทำนอกสถานศึกษาได้ ทั้งนี้ เป็นเพราะสถานศึกษาที่เป็นทางการได้จัดตั้งเป็นระบบเกิดขึ้นเมื่อไม่นานมานี้เอง ด้วยเหตุนี้ จึงมีคนเป็นจำนวนมากที่ไม่มีโอกาสเข้ารับการศึกษจากโรงเรียนหรือมหาวิทยาลัย แต่พวกเขา ก็ได้เรียนรู้ด้วยการกระทำและแสวงหาความรู้ที่เกี่ยวกับการดำรงชีวิตและการประกอบอาชีพจากมหาวิทยาลัยแห่งชีวิตอยู่ตลอดเวลา

ในปัจจุบัน สถานศึกษากลายเป็นสถาบันที่กำหนดมาตรฐานความรู้ ทักษะและเจตคติแก่ผู้จบการศึกษา เพื่อให้ นายจ้างและสังคมสามารถยึดถือได้ว่า บัณฑิตจะมีคุณสมบัติเพียงพอร่วมทั้งบุคลิกปัญญาและอัตลักษณ์ตรงตามประกาศนียบัตรที่ได้รับ(6) ดังนั้น การเข้าเรียนในสถานศึกษาจึงเป็นที่นิยมของคนในสังคมต่าง ๆ ทั่วโลกในยุคนี้

ผู้เขียนขอเสนอทัศนะหนึ่งว่า การศึกษาในปัจจุบันสามารถแบ่งออกเป็นหมวดหมู่ได้ 2 หมวด คือ

1. การศึกษาเพื่อสร้างแนวความคิด ได้แก่ การศึกษาในสาขาสังคมศาสตร์ ปรัชญา และมนุษยศาสตร์ที่ประสงค์ให้ผู้เรียนเรียนรู้เกี่ยวกับตนเองและผู้อื่นที่อยู่รอบข้าง ผลที่ได้รับก็คือการนำเอาความรู้เหล่านั้นมาใช้ในการดำรงชีวิตอยู่ร่วมกับคนอื่น ๆ ในสังคมอย่างเป็นสุขในปัจจุบันและอนาคต

สำหรับวิชาในหมวดสังคมศาสตร์ เช่น เศรษฐศาสตร์ รัฐศาสตร์ สังคมวิทยา และมานุษยวิทยา เป็นศาสตร์ที่ให้ความรู้เกี่ยวกับมนุษย์และสังคมมนุษย์ที่พวกเขาอาศัยอยู่ในแง่ต่าง ๆ กัน ตัวอย่างเช่น หนังสือเล่มที่ท่านกำลังศึกษาอยู่นี้มีจุดมุ่งหมายที่จะให้ผู้อ่านได้เรียนรู้และเข้าใจถึงสภาพสังคมในแง่ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพ (ของสังคมไทยและสังคมอื่น ๆ ทั่วโลก) ความรู้ที่ได้รับจะก่อให้เกิดความคิด 2 ประการคือ (1) ได้เรียนรู้ถึงสภาพของสังคมและภาวะทางเศรษฐกิจ ซึ่งจะทำให้เราสามารถเตรียมตัวได้อย่างถูกต้องเพื่อจะเข้าสู่อาชีพที่ให้ตรงตามความถนัดของตนเองและตามที่สังคมต้องการ (2) ให้เกิดความรู้สึกเอาใจจริงเอาใจต่อการศึกษา

วิชาชีพเพื่อให้มีความสามารถที่จะแข่งขันกับผู้อื่นทั้งที่อยู่ในสังคมเดียวกันและกับคนต่างสังคม

ในสาขามนุษยศาสตร์ เช่น วรรณคดี ประวัติศาสตร์ และวิจิตรศิลป์เป็นศาสตร์ที่ทำให้เราสำนึกในความเป็นมนุษย์และแสดงพฤติกรรมออกถึงความมีอารยธรรม วัฒนธรรม และความมีจิตใจโอบอ้อมอารีและเพื่อแผ่ผู้อื่น

การศึกษาด้านวิชาทั้งสองสาขานี้ ผู้ศึกษาอาจนำเอาไปใช้ในการประกอบธุรกิจ การงานได้โดยตรง เช่น อาชีพนักแปล หนังสือพิมพ์ มัคคุเทศก์ นักเขียน นักวิจัย ครูอาจารย์ และรับราชการ อนึ่ง ผู้ศึกษาวิชาสังคมศาสตร์ประยุกต์สามารถนำความรู้ไปใช้ในการประกอบอาชีพเฉพาะ ดังเช่น เป็นนักพัฒนา ประชาสงเคราะห์ บริหารธุรกิจ บริหารบุคคล การตลาด ตำรวจ ทหาร นักร้อง นักแสดง ประชาสัมพันธ์ โฆษณา และเป็นนักธุรกิจ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ผู้ศึกษาศาสตร์ประยุกต์ในแต่ละสาขานั้นมีความจำเป็นที่จะต้องมีความรู้และเชี่ยวชาญเฉพาะด้านโดยสามารถเข้ารับการฝึกฝนจากสถาบันฝึกพูด โรงเรียนการประชาสัมพันธ์ ศูนย์ฝึกอาชีพการตลาด ฯลฯ ดังนั้น ผู้เรียนในสาขาสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์จำเป็นต้องฝึกฝนวิชาชีพหรือทักษะที่จำเป็นพร้อม ๆ กับการศึกษาเพื่อสร้างแนวความคิด เพื่อเตรียมตัวเข้าสู่อาชีพ ทั้งนี้ เนื่องจากอาชีพที่ใช้ความรู้ทางสังคมศาสตร์โดยตรงนั้นมีอยู่อย่างจำกัด ผู้เรียนจึงควรที่จะฝึกฝนศาสตร์ประยุกต์และทักษะในวิชาชีพที่ตนสนใจควบคู่ไปด้วย⁽⁷⁾

2. การศึกษาในวิชาชีพ ได้แก่ การศึกษาด้านวิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ สถาปัตยกรรม ช่างฝีมือทุกประเภท กฎหมาย บัญชี คอมพิวเตอร์ ภาษา (เช่น ภาษาญี่ปุ่น ภาษาอังกฤษ ภาษาเยอรมัน ภาษาสเปน ภาษาฝรั่งเศส ฯลฯ) เกษตรศาสตร์ วนศาสตร์ แพทย์ศาสตร์ พยาบาล เป็นต้น สาขาวิชาเหล่านี้จะเน้นการเรียนรู้ทั้งภาคทฤษฎีและฝึกทักษะความชำนาญเพื่อให้ผู้ศึกษาสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ในงานอาชีพได้ทันที

ประเด็นที่มีความสำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ ผู้เรียนในทุกสาขาวิชาควรตั้งใจศึกษาหาความรู้อย่างจริงจังเพื่อให้มีความรู้และเชี่ยวชาญจริง ๆ ดังตัวอย่างของนักศึกษาเกาหลีใต้ ญี่ปุ่น และเยอรมันที่ทุกคนพยายามฝึกฝนตนเองให้มีความขยันและเรียนรู้ทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน โดยใช้เวลานอนหลับพักผ่อนเพียงวันละ 5-6 ชั่วโมงเท่านั้นในตลอดภาคเรียน การศึกษาของแต่ละภาค และมีบางคืนที่พวกเขาอาจไม่นอนเลยเพราะต่างมุ่งมั่นแข่งขันกันศึกษา

เพิ่มเติมนอกเวลาเรียน หากนักศึกษาเรียนรู้อย่างจริงจังเช่นนี้ก็จะส่งผลให้คะแนนเฉลี่ย (grade point average-GPA) อยู่ในระดับสูงและจะเป็นประโยชน์ต่อการสมัครงานและการเรียนต่อในชั้นสูงขึ้นไป นอกจากนี้ ความเชี่ยวชาญในวิชาต่าง ๆ จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการทำงานและการพัฒนาอาชีพต่อไปในอนาคต

ผู้ประกอบการ (entrepreneur)

ปัจจุบัน การสอนในสถาบันการศึกษามีได้เน้นให้คนมุ่งรับราชการหรือออกไปเป็นลูกจ้างดังเช่นในอดีต แต่ได้เปลี่ยนแนวการเรียนการสอนให้คนมุ่งออกไปประกอบอาชีพส่วนตัวหรือเป็นผู้ประกอบการ ในที่นี้จะพิจารณาว่าผู้ประกอบการคือใครและคุณลักษณะอย่างไร

โดยทั่วไปแล้วการศึกษาเรื่องผู้ประกอบการทางด้านเศรษฐกิจนั้น แม้จะเป็นการศึกษาโดยยึดปัจเจกชนหรือแต่ละคนเป็นหลักก็ตามแต่ไม่ได้หมายความว่า จะเป็นการศึกษาเรื่อง "ตำแหน่ง" (status) ของผู้ประกอบการว่าเป็นเสมือนหนึ่งตำแหน่งนายกรัฐมนตรี ผู้จัดการ หรือพ่อค้าซึ่งตำแหน่งเหล่านี้สังคมได้กำหนดสิทธิ หน้าที่ และพฤติกรรมเพื่อให้แสดงบทบาทไปตามตำแหน่งนั้น ๆ แต่เป็นการศึกษาที่ยึดผู้ประกอบการว่าจะ เป็นเพียง "บทบาท" (role) หนึ่งที่มีคุณลักษณะเฉพาะบทบาทที่กล่าวถึงนี้จะทำให้ผู้ที่สวมบทบาทนั้นจะมีลักษณะเป็นผู้ประกอบการขึ้นมา ดังนั้น "ผู้ประกอบการ" อาจจะเป็นเกษตรกร ครู ตำรวจ หมอ พ่อค้า หรือผู้ใดก็ได้ในเมื่อคนเหล่านี้มีคุณลักษณะดังต่อไปนี้

1. มีความสามารถในการจัดการกิจกรรมทางธุรกิจ
2. มีใจในการฝ่าฟันทำอะไรตลอดเวลา
3. นำเอาสิ่งประดิษฐ์และวิธีการใหม่มาใช้ในธุรกิจ
4. เป็นผู้กล้าได้กล้าเสียหรือเสี่ยงในการทำธุรกิจ
5. ชอบขยายธุรกิจให้ก้าวหน้าอยู่เสมอ

ส่วนนักวิชาการบางคนได้จำแนกคุณลักษณะของผู้ประกอบการอีกแนวหนึ่ง โดยกล่าวว่า ผู้ประกอบการจะมีลักษณะบทบาทดังต่อไปนี้

1. มีใจกล้าเสี่ยงในการประกอบธุรกิจและการทำงานมากกว่าคนปกติ ในการเสี่ยงแต่ละครั้ง จะต้องมีความรู้และทักษะในเรื่องนั้น ๆ เพื่อให้ธุรกิจหรืองานที่ทำอยู่ก้าวหน้าและ

ขยายให้ใหญ่และดีขึ้นกว่าเดิม มิใช่เป็นการเสี่ยงโชค เช่น กู้เงินมาซื้อล็อตเตอรี่ หรือการเก็งกำไร

2. มีความขยันขันแข็งในการทำงาน นักเอาเข้าสู้ อุตุนไม่ย่อท้อ มีปรัชญาชีวิตว่าความสำเร็จอยู่ที่การทำงานหนักและมีไหวพริบในการทำงานดี

3. มีความรับผิดชอบและมีวินัยในตัวเอง

4. คำนึงถึงผลที่จะได้รับเมื่อจะกระทำกิจกรรมใด ๆ ลงไป และใช้เงินเป็นเครื่องวัดผลที่จะได้รับ

5. มีการคาดการณ์ล่วงหน้าในงานที่ทำ มีการวางแผนระยะยาว แต่ละแผนนั้นจะมีการแบ่งขั้นตอนของการทำงานอย่างละเอียด และแผนการที่ตั้งขึ้นนั้นเป็นผลมาจากการศึกษาถึงสภาพ โอกาส และเทคนิคของทรัพยากรที่มีอยู่ ตลอดจนปัจจัยภายนอกที่อาจจะเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย เช่น ภาวะตลาดต่างประเทศ และความชะงักงันทางเศรษฐกิจ เป็นต้น และ

6. มีความสามารถในการจัดการและการบริหารงาน

ดังนั้น ไม่ว่าจะใครก็ตามที่มีบทบาทตามคุณลักษณะดังที่กล่าวมานี้ จะถือได้ว่าเขาเหล่านั้นมีลักษณะเป็นผู้ประกอบการทางด้านเศรษฐกิจ นอกจากนั้น ผู้ประกอบการจะไม่บริโภครายได้หรือผลผลิตที่เขาผลิตได้ทั้งหมดแต่จะอดออมและใช้เป็นเงินทุนในการลงทุนเพื่อมุ่งแสวงหากำไรและเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้นกว่าเดิมอย่างไม่หยุดยั้ง หากในสังคมนั้นไม่มีสถาบันการเงินที่ทันสมัย เช่น ธนาคาร และบรรษัทการเงิน ผู้ประกอบการก็จะใช้วิธีสะสมเงินทุนเองเพื่อที่จะใช้ในการลงทุนต่อไป รูปแบบของการลงทุนนั้นอาจมีวิธีการต่าง ๆ กันและคนคนหนึ่งอาจมีกิจการหลายอย่างซึ่งเขาจะเป็นผู้บริหารงานด้วยตัวเอง การลงทุนจะส่งผลผลิตเพิ่มขึ้นและมีกิจการที่ขยายตัวมากขึ้นเรื่อย ๆ อนึ่ง ผู้ประกอบการยังเป็นผู้ที่มีจิตใจใฝ่หาความรู้ความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจมากกว่าจะใช้เวลาและความคิดไปในเรื่องอื่น (single-minded) ดังนั้น เขาจะพยายามทุกอย่างเพื่อความเจริญของงานหรือธุรกิจที่เขาทำอยู่ตลอดเวลา

นักมานุษยวิทยาหลายท่านได้จำแนกประเภทของผู้ประกอบการไว้ 2 กรณี คือ

1. ผู้ประกอบการท้องถิ่น (free-holder)

2. ผู้ประกอบการชนกลุ่มน้อย (free-enterprise)

ผู้ประกอบการท้องถิ่นเป็นคนในท้องถิ่นนั่นเองซึ่งเกิดและมีชีวิตอยู่ในสังคมนั้น ๆ คนเหล่านี้ได้รับการอบรมสั่งสอนหรือได้รับความรู้ใหม่จากเพื่อนและนำมาใช้ในธุรกิจของท้องถิ่นของเขาให้ดีและเจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น แต่เนื่องจากเขาเป็นคนในชุมชนนั้นเขาจึงต้องยอมรับและปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของสังคมและขนบธรรมเนียมที่มีอยู่เดิม ผู้ประกอบการประเภทนี้จะมีความสัมพันธ์กับเพื่อนบ้านและคนอื่น ๆ ในสังคมทำให้เขาไม่สามารถจะประพฤติตัวเป็นผู้เห็นแต่ได้แต่ถ่ายเดียวหรือเอารัดเอาเปรียบและชิงดีกับคนอื่นได้อย่างเต็มที่ เขาจะต้องเข้าร่วมในกิจกรรมทางสังคมหรืออาจเรียกว่าเป็น "ต้นทุนทางสังคม" (social cost) ทุกประเภท เช่น การเยี่ยมเยียนเพื่อนบ้านที่เจ็บป่วย การทำบุญ งานทำบุญศพ งานประจำปีทั่วๆ ไป หรือต้องปลีกเวลาเข้าร่วมให้ได้ ทั้งนี้ เพราะกิจกรรมเหล่านี้เป็นการรักษาสายสัมพันธ์ในธุรกิจของเขาให้ยืดหยุ่นยิ่งขึ้น ในขณะเดียวกัน เขาต้องทำตัวเสมือนนักธุรกิจ ทำงานหนัก มีการเสี่ยงและมีความสามารถในการจัดการในการทำงาน ตลอดจนขยันขันแข็งและมีความคิดก้าวหน้าอยู่เสมอ

ส่วนผู้ประกอบการชนกลุ่มน้อยนั้นเป็นคนที่มาจากสังคมอื่นและสร้างกิจการธุรกิจในชุมชนที่เขาอยู่อาศัย นอกจากความสัมพันธ์ในเรื่องการทำงานแล้ว เขามีความสัมพันธ์ในด้านอื่น ๆ กับคนในสังคมนั้นน้อย ดังนั้น เขาจึงสามารถหลีกเลี่ยงกิจกรรมทางสังคมกับคนอื่น ๆ ได้และไม่ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของสังคมนั้นในกรณีที่มีการกระทำนั้น ๆ ไม่ขัดกับความรู้สึกของคนอื่น ในบางครั้งเขาอาจจะเลยไม่ปฏิบัติตามเลยในเมื่อไม่มีผู้อื่นพบเห็น ผู้ประกอบการประเภทนี้จึงเป็นผู้ที่มีจิตใจที่แสวงหาผลกำไรแต่เพียงอย่างเดียว เพราะการงานหรืออาชีพเท่านั้นที่จะทำให้สถานภาพของเขาสูงขึ้น ดังนั้น เขาจึงต้องกระทำทุกทางแม้ว่าบางครั้งจะผิดกฎหมายเพื่อแสวงหาผลกำไรให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

ผู้ประกอบการชนกลุ่มน้อยจะเป็นคนที่ทำงานหนัก มีความสัมพันธ์อย่างแน่นแฟ้นกับพวกชนกลุ่มน้อยด้วยกัน มีการช่วยเหลือพวกเดียวกันในการแสวงหาอาชีพตั้งร้านค้าให้ ช่วยฝึกหัดอาชีพให้แก่พวกเดียวกันและเป็นเอเยนต์ค้าขายแก่กัน ในกรณีฉุกเฉินสามารถเรียกหาและช่วยเหลือกันเต็มที่และส่วนใหญ่มักจะแต่งงานระหว่างหมู่พวกเดียวกัน

ตัวอย่างการศึกษาเรื่องผู้ประกอบการชนกลุ่มน้อยนี้ ตัวอย่างแรกได้แก่ การศึกษาของ คีธ ฮาร์ท (Keith Hart) ผู้ซึ่งศึกษาชนเผ่าฟราฟราส (Frafra) ที่มีถิ่นที่อยู่เดิมอยู่ทางตอนเหนือของประเทศกานา ทวีปแอฟริกา พวกฟราฟราสเป็นกลุ่มคนที่มีความอดทน ขยันขันแข็ง

ในการทำมาหากินได้อพยพไปตั้งถิ่นฐานในเมืองใหญ่ทางตอนใต้ของประเทศ พวกพรอพราสได้ประกอบธุรกิจเป็นพ่อค้า งานด้านการคมนาคมขนส่ง และอาชีพทุกชนิด ด้วยเหตุที่เป็นกลุ่มคนที่มีความมานะพยายามจึงกลายเป็นกลุ่มที่มีฐานะดีและกุมอำนาจทางเศรษฐกิจของเมืองใหญ่ ๆ ทางตอนใต้ของประเทศกานาได้ทั้งหมด

ตัวอย่างที่สองได้แก่การศึกษาของ ลีโอนาร์ต แคสแดน (Leonard Kasdan) ผู้ซึ่งศึกษาชนเผ่าบาส (Basque) ที่มีถิ่นฐานเดิมอยู่บริเวณตะวันตกเฉียงเหนือของสเปน พวกบาสได้ย้ายถิ่นฐานไปอาศัยอยู่ในประเทศโคลัมเบีย ทวีปอเมริกาใต้ คนกลุ่มนี้มีลักษณะของความเป็น "ผู้ประกอบการ" อย่างสูงและมีความขยันหมั่นเพียรในการทำงานมาก ด้วยเหตุนี้พวกบาสจึงมีส่วนสำคัญในการสร้างความเจริญทางเศรษฐกิจให้แก่ประเทศโคลัมเบีย⁽⁸⁾

ผู้ประกอบการกับอาชีพ

การประกอบอาชีพของผู้ประกอบการนั้น อาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. **ผู้ผลิต** ผู้ประกอบการประเภทนี้จะทำหน้าที่ในการผลิตสินค้าและบริการเพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค ในการศึกษาเกี่ยวกับเรื่องนี้ผู้อ่านควรศึกษาประวัติชีวิตของผู้ประกอบการประเภทนี้เพื่อจะได้ เรียนรู้ถึงวิธีการที่จะก้าวไปสู่การเป็นนักธุรกิจอุตสาหกรรมของผู้ประกอบการแต่ละคน และจะเป็นประโยชน์ทั้งในด้านการสร้างกำลังใจแก่ ผู้อ่าน และสามารถมองเห็นลู่ทางในการเป็นผู้ผลิตที่ได้รับความสำเร็จ

คุณต่อพงษ์ บุญเลิศได้รวบรวมประวัติมหาเศรษฐีโลกจำนวน 25 คน อาทิเช่น อ้น หวาง เจ้าของธุรกิจคอมพิวเตอร์ อากิโอะ โมริตะ ผู้ให้กำเนิดบริษัทโซนี่ เรย์มอนด์ คร็อก ราชาแฮมเบอร์เกอร์ และเหยียงจีห้วน นักธุรกิจทางด้านโรงแรม เป็นต้น⁽⁹⁾ ส่วนตัวอย่างผู้ประกอบการของเมืองไทยนั้น วารสารผู้จัดการได้เคยรวบรวมประวัติของกลุ่มนักธุรกิจชั้นนำมาเสนอไว้ให้ผู้สนใจศึกษาจำนวนหลายกลุ่ม⁽¹⁰⁾ นอกจากนี้ ยังมีหนังสือและวารสารอีกเป็นจำนวนมากที่นำเอาประวัติของผู้ที่ได้รับความสำเร็จในเชิงธุรกิจอุตสาหกรรมมาพิมพ์เผยแพร่

อนึ่ง หน่วยงานรัฐบาลภายใต้การดำเนินงานของบรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยก็ได้จัดอบรมนิสิตนักศึกษาเพื่อเตรียมเป็นนักลงทุนในอนาคต โดยผู้ที่เข้ารับการอบรมนั้นจะต้องเป็นนิสิตนักศึกษาในระดับปริญญาตรี ไม่จำกัดสาขาวิชาที่เรียน เพื่อให้ นักศึกษาชั้นปีที่ 3 และ 4 มีโอกาสเรียนรู้ถึงลู่ทางและโอกาสในการลงทุน หลักเกณฑ์และการพิจารณาโครงการ

ลงทุน วิธีการและขั้นตอนของการประกอบธุรกิจ การเลือกใช้แหล่งเงินทุน รวมทั้งบทบาทและหน้าที่ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐบาลและเอกชน นอกจากนี้ ยังมีโอกาสฝึกภาคสนามด้วยการจัดทำโครงการลงทุนที่สามารถลงทุนได้จริง ซึ่งจะต้องทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ (feasibility study) โดยมีเจ้าหน้าที่ของบริษัทที่เกี่ยวข้องในการวิเคราะห์โครงการให้คำปรึกษา ผู้สนใจจะเข้ารับการอบรมติดต่อสอบถามได้ที่ส่วนการประชาสัมพันธ์ สำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ (โทรศัพท์ 253-7016) สำหรับในส่วนภูมิภาคติดต่อได้ที่สำนักงานจังหวัดลำปาง พิชญ์โลก ขอนแก่น นครราชสีมา สุราษฎร์ธานี และอำเภอหาดใหญ่ สงขลา บริษัทฯ จะคัดเลือกผู้สมัครเข้ารับการอบรมเป็นรุ่น ๆ รุ่นละ 50 คน โดยผู้ผ่านการคัดเลือกไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้นในการอบรม

นอกจากนี้ หน่วยราชการที่ทำหน้าที่ในการส่งเสริมการผลิต ได้แก่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมการเกษตรและกรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และกรมพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย ก็มีโครงการให้บริการทั้งทางด้านการศึกษาเงินทุน ความรู้ในการผลิตและการจัดจำหน่ายผลผลิตแก่ผู้สนใจจะประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมประเภทต่าง ๆ

ประเด็นสำคัญอีกประการหนึ่งของการเตรียมตัวเป็นผู้ประกอบการทางด้านการผลิต (โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ผลิตเพื่อส่งออก) ก็คือ การศึกษาคุณสมบัติของการเป็นผู้ผลิตอย่างละเอียดต่อไปนี้จะขอนำหลักเกณฑ์ที่สื่อมวลชนได้ให้ทัศนะเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ผลิตที่ดีมาเสนอไว้เป็นแนวทางให้แก่ผู้ศึกษา คือ

1. จะต้องมี ความมั่นคงทางการเงิน มิฉะนั้นแล้วหลังจากที่ผู้ผลิตได้รับชำระเงินล่วงหน้าเพื่อผลิตสินค้า ผู้ผลิตอาจจะนำเงินดังกล่าวไปใช้ชำระหนี้สินเดิมหรือใช้เงินผิดประเภทแทนที่จะนำมาใช้ในการผลิต จึงทำให้มีเงินเหลืออยู่ไม่พอสำหรับผลิตสินค้าเพื่อส่งออก บางครั้งถ้าเงินยังขาดอยู่ไม่มาก เขาก็จะหาทางลัดโดยลดคุณภาพของสินค้าลง และผู้ที่เสียหายก็คือผู้ซื้อและตัวแทนส่งออก

2. คุณภาพของสินค้าที่ผลิตออกมาจะต้องตรงตามมาตรฐานสากล หรือตามมาตรฐานที่ผู้ซื้อต้องการอย่างสม่ำเสมอ วิธีที่จะตรวจสอบได้ง่าย ๆ ว่า สินค้าของเขาเคยถูกส่งคืนหรือไม่

ก็ให้สืบจากลูกค้าของผู้ผลิต เขาสามารถที่จะให้ข้อมูลได้อย่างเป็นทางการและอาจจะแจ้งให้ทราบถึงข้อมูลทั่วไปของผู้ผลิตรายนี้ได้อีกด้วย

3. ในการผลิตสินค้าได้ให้คุณภาพนั้น จุดเริ่มต้นคือ จะต้องใช้วัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน เราควรจะมีรูขี้ผึ้งถึงมาตรฐานของวัตถุดิบดังกล่าวตั้งแต่ต้นและตรวจสอบกลับไปยังผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้กับผู้ผลิตว่า วัตถุดิบที่ขายให้ผู้ผลิตนั้นได้มาตรฐานหรือไม่ และผู้ผลิตพึงยึดมั่นในเรื่องนี้หรือเปล่า แหล่งที่ขายวัตถุดิบให้กับผู้ผลิตยังเป็นแหล่งที่เราสามารถตรวจสอบฐานะการเงินของผู้ผลิตได้อีกทางหนึ่ง ถ้าผู้ผลิตมีฐานะการเงินที่ไม่ค่อยมั่นคง ผู้ขายวัตถุดิบจะทราบถึงปัญหาดังกล่าว ซึ่งผู้ผลิตต้องชำระค่าวัตถุดิบเป็นเงินสดในวันเดียวกันกับที่ได้รับของ ในขณะที่ผู้ผลิตรายอื่น ๆ ให้เครดิตในการชำระเงินค่าวัตถุดิบ เราควรระมัดระวังในด้านการชำระเงินค่าสินค้าล่วงหน้าที่เราจะให้ผู้ผลิตผลิตรายนี้นะ

4. ปัจจัยสำคัญอีกข้อหนึ่งในการผลิตก็คือเครื่องจักร และเครื่องมือเครื่องมือเครื่องจักรที่ทันสมัยจะมีประสิทธิภาพในการผลิตสูงและถ้าผลิตเกือบเต็มกำลังผลิต จะทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยลดลงมาก ถ้าผู้ผลิตรายใดที่มีเครื่องจักรเก่า ๆ และโรงงานครุกรูปร่างก็ควรที่จะระวังไว้

5. การควบคุมคุณภาพและการตรวจสอบคุณภาพสินค้าที่จะส่งออกเป็นเรื่องสำคัญมาก ถ้าผู้ผลิตมีห้องตรวจสอบคุณภาพของตนเองก็จะทำให้ผู้ซื้อใจชื้นขึ้น แต่ถ้าเรายังไม่มั่นใจในด้านของคุณภาพ เราก็สามารถนำตัวอย่างไปตรวจสอบที่ศูนย์วิจัยคุณภาพทั้งของทางเอกชนและทางราชการ เช่น เอส จี เอส และโอเม็ค เป็นต้น

6. กำลังผลิตก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้ซื้อจะต้องตรวจสอบ ถ้าผู้ซื้อสั่งซื้อในปริมาณที่มากและให้ส่งในระยะเวลาที่สั้น ผู้ผลิตโดยทั่วไปมักจะรับปากว่าทำได้ทั้ง ๆ ที่รู้อยู่แก่ใจว่ามีกำลังผลิตสินค้าไม่พอเพียงพอเพราะไม่ต้องการให้คู่แข่งได้รับออเดอร์ (ORDER) ผู้ซื้อจะเป็นผู้เสียหายเพราะเมื่อถึงเวลาส่งแล้ว ผู้ผลิตส่งสินค้าไปไม่ครบตามปริมาณที่สั่ง ในเรื่องนี้ธนาคารพาณิชย์ของผู้ผลิตจะเป็นผู้รู้ดีและเราจะสืบทราบได้จากคณงานของผู้ผลิตเองอีกด้วย

7. เนื่องจากธรรมเนียมของสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ผู้ผลิตที่ดีควรมีการค้นคว้าและพัฒนาสินค้าให้ทันต่อเวลาเสมอ

8. การบริหารงานของผู้ผลิตที่มีประสิทธิภาพก็เป็นเรื่องสำคัญให้คอยสังเกตว่า ถ้าการบริหารเป็นประเภทไม่เอาไหนแล้ว เราเองจะต้องปวดหัวในภายหลังเพราะจะตกอยู่ในฐานะเป็นผู้ส่งไม่ออก

9. ในการติดต่อผู้ผลิต สิ่งที่เราหรือผู้ซื้อมักจะละเลยก็คือ การสังเกตบุคลิกลักษณะของบุคคลที่มีอำนาจในการตัดสินใจ หรือเจ้าของกิจการ ถึงแม้ว่าทุกอย่างจะดีพร้อมหมด แต่เจ้าของหรือผู้บริหารพุดจาไม่ค่อยรู้เรื่อง และมักจะเอาเร็ดเอาเปรียบผู้ซื้อหรือตัวกลางในหลาย ๆ เรื่อง โดยเฉพาะในเรื่องปลีกย่อย จะทำให้การติดต่อในอนาคตชุลขลักไปหมด ให้ระวังผู้ผลิตชนิดอมเกลื้อแล้วบอกว่าหวาน ซึ่งแสดงว่าเขาเค็มยิ่งกว่าเกลื้อ

ผู้ที่สามารถช่วยคัดเลือกผู้ผลิตให้กับทางเราได้เป็นอย่างดีก็คือ ธนาคารพาณิชย์ แต่เนื่องจากผู้ผลิตมีเป็นจำนวนมาก และมีบัญชีกับธนาคารพาณิชย์อยู่หลายแห่ง เราเองก็จำเป็นที่จะต้องมีบัญชีฝากกระแสรายวันไว้หลาย ๆ แห่งเช่นกัน เพราะจะได้มีความสัมพันธ์ในด้านการสืบเสาะหาข้อมูลเกี่ยวกับผู้ผลิต สำหรับประสิทธิภาพการทำงานของผู้ผลิตในการติดต่อกับต่างประเทศนั้น เราสามารถตรวจสอบได้จากลูกค้าของเขา โดยขอลอกรายชื่อลูกค้าจากบริษัทขีปั้งที่เขาใช้อยู่เป็นประจำ (บางครั้งผู้ผลิตเองจะเป็นผู้มอบรายชื่อลูกค้าให้กับเรา) จากนั้นเราก็ส่งจดหมายติดต่อผู้ซื้อเพื่อสอบถามข้อมูลที่ต้องการและสำนักงานทูตพาณิชย์ของไทยในต่างประเทศ สามารถช่วยเราได้อีกแรงหนึ่งด้วย⁽¹¹⁾

2. **ผู้จัดจำหน่าย** ได้แก่ ผู้ประกอบการที่ทำหน้าที่เป็นคนกลางในการหาตลาดให้กับผู้ผลิต หรือเป็นตัวแทนหาซื้อสินค้าให้กับผู้ซื้อในต่างประเทศ และหรือเป็นผู้ซื้อสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาขายภายในประเทศ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการประเภทผู้จัดจำหน่ายยังหมายถึงผู้มีอาชีพทางด้านการตลาดของโรงแรม ชายตัวเครื่องบิน ขาบริการนำเที่ยว และบริการทางานทำ หนึ่ง มีกลุ่มอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายเช่นกัน คือ งานประชาสัมพันธ์ โฆษณา ทำหนังสือและนิตยสาร และนายหน้าขายประกัน เป็นต้น

ในโลกปัจจุบัน งานทางด้านการตลาดหรือการขายมีความสำคัญที่สุดในวงการธุรกิจอุตสาหกรรม จนมีผู้กล่าวว่า การตลาดเป็นหัวใจที่มีความสำคัญยิ่งกว่างานทางด้านการผลิตเสียอีก ทั้งนี้ เพราะการผลิตสินค้าเป็นผลมาจากความต้องการของผู้บริโภคนั่นเอง ดังนั้น การที่

จะทำให้การขายได้รับความสำเร็จจึงต้องมีการกระทำกันอย่างเป็นระบบและเอาจริงเอาจัง โดยนำเอาความรู้ทุกสาขามาใช้ประโยชน์ เช่น การศึกษาตัวผู้บริโภค (ใช้ความรู้จากสาขามานุษยวิทยา จิตวิทยา สังคมวิทยา ประชากรศาสตร์ ปรัชญาและศาสนา วัฒนธรรม รวมทั้งจารีตประเพณีและนิสัยการบริโภค) และการศึกษาเกี่ยวกับยุทธศาสตร์การตลาด

ด้วยเหตุนี้ ผู้ศึกษาในสาขาสังคมศาสตร์ มนุษยศาสตร์ และจิตวิทยาจะสามารถใช้ความรู้ที่ได้รับมาคิดแปลงหรือประยุกต์เข้ากับงานด้านการตลาดได้เป็นอย่างดี เพราะการศึกษาสาขาเหล่านั้นเน้นการเรียนรู้ทางด้านตัวคนและสังคมที่เขาอาศัยอยู่ ส่วนวิชามานุษยวิทยานั้นเน้นศึกษาเกี่ยวกับคนและวัฒนธรรมของคนต่างสังคม ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการค้าระหว่างประเทศมาก ผู้ศึกษาจึงควรสนใจศึกษาหาความรู้ทั้งทางด้านทฤษฎีและข้อมูลจริงในแต่ละหัวข้ออย่างละเอียด โดยพยายามตรวจสอบว่าข้อมูลเหล่านั้นจะต้องมีความถูกต้อง เชื่อถือได้ และสามารถนำไปใช้ในชีวิตจริงได้

ดังนั้น ผู้เรียนควรแสวงหาความรู้เกี่ยวกับสังคมของตนเองและสังคมอื่น ๆ ในหัวข้อต่อไปนี้

- โครงสร้างประชากรแยกตามเพศ อายุ รายได้ อาชีพ จำนวนคนอาศัยอยู่ในเมือง-ชนบท
- ความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคแยกตามประชากรกลุ่มต่าง ๆ
- รสนิยมของประชากรแต่ละกลุ่ม
- ขนบธรรมเนียมประเพณี ค่านิยม ความคิดความเชื่อของคนแต่ละกลุ่มแต่ละสังคม
- สินค้าประเภทใดของบริษัทใดที่ยึดครองส่วนแบ่งการตลาดมากที่สุด พร้อมกับหาเหตุผลว่าทำไมจึงเป็นเช่นนั้น ในขณะที่เดียวกันก็ศึกษาว่าเพราะเหตุใดสินค้าของบริษัทอื่นจึงไม่ประสบผลสำเร็จในการเข้าแทรกในตลาดได้
- โครงสร้างทางเศรษฐกิจส่วนรวมของสังคม บทบาทของปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อภาวะเศรษฐกิจของสังคมนั้น ๆ รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงภาวะเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลา
- โครงสร้างทางการเมือง โดยศึกษาว่าใครหรือกลุ่มใดมีอิทธิพลในการตัดสินใจและเป็นแบบอย่างแก่คนในสังคมนั้น ศึกษาระบบการเมือง-การใ้ค้ออำนาจและการใช้อำนาจรวมทั้งการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง

- บทบาทของสื่อมวลชนแต่ละประเภทต่อประชากรในแต่ละกลุ่ม สื่อใดที่มีอิทธิพลสูง
สุด ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา ฯลฯ

ส่วนผู้ที่สนใจในด้านการค้าระหว่างประเทศ ควรฝึกฝนทางด้านภาษาและความรู้
เกี่ยวกับประเทศนั้น ๆ หรือกลุ่มประเทศ (เช่น เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เอเชียตะวันออกไกล
ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ ยุโรปตะวันตก ยุโรปตะวันออก สหรัฐอเมริกาและแคนาดา ลาติน
อเมริกาและอเมริกาใต้ แอฟริกาตอนเหนือ แอฟริกาตะวันออก เป็นต้น) จนเกิดความเชี่ยวชาญ
และสามารถเอาไปใช้ได้

ส่วนในแง่ยุทธศาสตร์ด้านการตลาดนั้น เป็นเรื่องที่คุณศึกษาจะต้องเรียนรู้อย่างลึกซึ้ง
และฝึกหัดทำการวิเคราะห์เพื่อให้เกิดความชำนาญอย่างจริงจัง อนึ่ง ในปัจจุบัน มีหนังสือเกี่ยว
กับการตลาดมากมายทั้งที่เป็นตำราเรียน วารสาร และนิตยสาร รวมทั้งหนังสือพ็อกเก็ตบุควาง
ขายตามแผงหนังสือทั่วไป ตัวอย่างเช่น ดร. ก้องเกียรติ โอภาสวงการ ได้แปลหนังสือเรื่อง
สงครามการตลาด โดยผู้เขียนได้เปรียบเทียบยุทธวิธีการตลาดว่าเป็นเสมือนการวางแผนการรบ
ในสงครามและได้ให้ทัศนะตอนหนึ่งไว้ว่า

.....รากฐานของการตลาดในปัจจุบันไม่ใช่อยู่ที่การตอบสนองความต้องการ
ของผู้บริโภค (เท่านั้น) แล้ว หากแต่เป็นการแข่งขันประลองฝีมือและกำลัง
สมองของคุณแข่งขันของคุณมากกว่า โดยสรุปแล้วการตลาดก็คือสงครามดี ๆ นั่น

เองโดยที่มิใช่คู่แข่งเป็นศัตรู และมีลูกค้าเป็นสนามรบที่คุณจะต้องยึดให้ได้... (12)

อนึ่ง ดร. สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ ได้เรียบเรียงหนังสือเรื่อง การตลาดเชิงยุทธ ซึ่งได้ยกตัวอย่าง
กรณีของนักธุรกิจชาวญี่ปุ่นที่ได้รับความสำเร็จในการขายสินค้าไปยังตลาดทุกมุมโลก ผู้เรียบ
เรียงได้ให้ความเห็นว่า

...ความสำเร็จ (ในทางเศรษฐกิจ) ของญี่ปุ่นไม่ได้ขึ้นอยู่กับปัจจัยใด
ปัจจัยหนึ่ง (เช่น บทบาทของรัฐ ความสัมพันธ์ระหว่างรัฐกับเอกชน
วัฒนธรรมที่เน้นความรักในหมู่คณะ ความสามัคคี ฯลฯ) แต่เกิดจาก
ความสัมพันธ์ในเชิงเกื้อหนุนซึ่งกันและกันของปัจจัยเหล่านี้... แต่สิ่ง
ที่เปรียบเสมือนสะพานที่เชื่อมโยงระหว่างความสามารถเชิงแข่งขันกับความ
สำเร็จทางการค้า ได้แก่ ความสามารถเชิงการตลาด... (13)

นอกจากนี้ มีข้อเขียนที่เขียนขึ้นจากประสบการณ์ตรงโดยคนไทยที่ได้ทำการค้ากับต่างประเทศมาเป็นเวลานานในหนังสือชื่อ เคล็ดลับการส่งออก ซึ่งคุณปริดา ชนะนิกร ผู้เขียน ได้ใช้ความพยายามเขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้นเพื่อให้คนไทยได้ตระหนักว่า

...ในระยะ 20 ปีที่ผ่านมา ประเทศไทยเสียเปรียบดุลการค้ามาตลอด... ฉะนั้น เมื่อเงินตราต่างประเทศมีไม่พอใช้... จึงจำเป็นต้องกู้เงินจากต่างประเทศเข้ามาจับจ่ายใช้สอย... ประเทศไทย (จึง) จำเป็นที่จะต้องหาเงินตราต่างประเทศด้วยตนเองจากการส่งสินค้าออกไปจำหน่าย... (14)

ในส่วนราชการของไทยนั้น กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์และพาณิชย์จังหวัดที่มีสำนักงานตั้งอยู่ในทุกจังหวัดก็ได้ทำหน้าที่สนับสนุนส่งเสริมการค้าภายในประเทศ ในขณะที่เดียวกันกรมกองที่มีหน้าที่ส่งเสริมการผลิตก็จะทำหน้าที่ให้ความรู้ในด้านข้อมูลและเทคนิคการขายพร้อม ๆ กันไปด้วย สำหรับการค้ำระหว่างประเทศนั้น กรมส่งเสริมการส่งออก ซึ่งตั้งอยู่เลขที่ 22/77 ถนนรัชดาภิเษก บางเขน กรุงเทพฯ 10900 (โทรศัพท์ 5115066-77) ทำหน้าที่ส่งเสริมการค้ำระหว่างประเทศ อนึ่ง กระทรวงพาณิชย์ก็มีสำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์ และศูนย์พาณิชย์กรมตั้งอยู่ในประเทศต่าง ๆ เกือบทั่วโลกเพื่อทำหน้าที่หาข้อมูลทางการค้าและการตลาดแก่สินค้าของไทย นอกจากนี้ กรมส่งเสริมการส่งออกยังมีกองฝึกอบรมส่งออก เพื่อให้การฝึกอบรม และ จัดสัมมนา แก่ผู้สนใจที่จะส่งสินค้าออกไปจำหน่ายต่างประเทศอยู่เสมอ

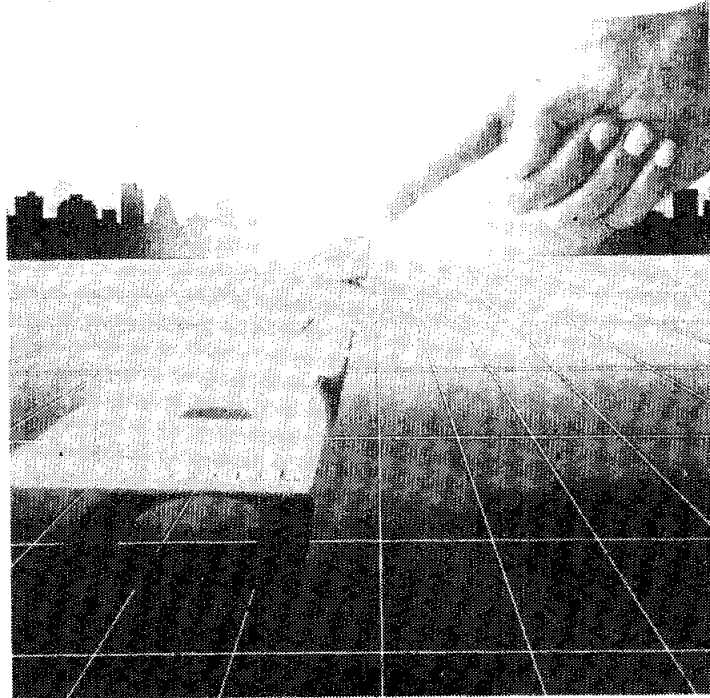
ส่วนวารสารผู้ส่งออกและหนังสือพิมพ์ข่าวพาณิชย์ของกรมส่งเสริมการส่งออกที่พิมพ์วางจำหน่ายตามแผงหนังสือทั่วไปจะให้ข่าวสารทางด้านการค้าและความรู้รายละเอียดที่เกี่ยวกับการตลาด อนึ่ง กรมส่งเสริมการส่งออกยังได้พิมพ์เอกสารวิชาการส่งออก เช่น หนังสือชุดพัฒนาความรู้สู่ตลาดโลก

เรื่องที่ 1	ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจส่งออก	ราคา	160 บาท
เรื่องที่ 2	ธุรกิจการเงินการธนาคารเพื่อการส่งออก	ราคา	100 บาท
เรื่องที่ 3	ขั้นตอน พิธีการและสิทธิประโยชน์ในการส่งออก	ราคา	140 บาท
เรื่องที่ 4	สินเชื่อเพื่อการส่งออก	ราคา	40 บาท

ผู้สนใจอาจหาอ่านจากห้องสมุดหรือสั่งซื้อได้จากกรมส่งเสริมการส่งออก

ศูนย์แสดงตัวอย่างสินค้าไทย

กรมส่งเสริมการส่งออก



ศูนย์แสดงตัวอย่างสินค้าไทย : จุดนัดพบที่ก่อกำไรและประสานประโยชน์ให้ ผู้ส่งออก และผู้ซื้อจากต่างประเทศ

ท่าน... เป็นผู้ส่งออกผู้หนึ่งที่มีรายชื่ออยู่ใน Selected List ของเรา อันเปรียบเสมือนท่านได้เข้ามาอยู่ใน หนังสือค้นคว้าธุรกิจการส่งออกเล่มสำคัญที่มี ค่าสำหรับผู้ซื้อ

แต่... ท่านมีสถานที่ทำการติดต่อนัดหมาย พบปะและ เจรจาทางการค้า รวมทั้งสถานที่จัดแสดง ตัวอย่างสินค้าคุณภาพของท่านเพื่อการเลือก ซื้อจากลูกค้าชาวต่างประเทศแล้วหรือยัง?

ศูนย์แสดงตัวอย่างสินค้าไทย : ศูนย์รวมสินค้าคุณภาพหลากหลาย ซึ่งเป็น ที่รู้จักและยอมรับของผู้ซื้อ และนักธุรกิจชาว ต่างประเทศ สถานที่ที่เป็นเสมือนศูนย์กลางที่ ท่านสามารถนัดหมาย พบปะและเจรจาการค้า พร้อมทั้งเจ้าหน้าที่ที่มีความสามารถและความรู้ ในธุรกิจการส่งออก คอยให้คำแนะนำ และ อำนวยความสะดวก ในการติดต่อกับผู้ซื้อ โดยตรง

ศูนย์แสดงตัวอย่างสินค้าไทย : สถานที่ที่ท่านสามารถจัดแสดงสินค้าตัวอย่าง ของท่านได้อย่างมั่นใจ โดยมีการรักษาความปลอดภัยให้กับสินค้าของท่าน

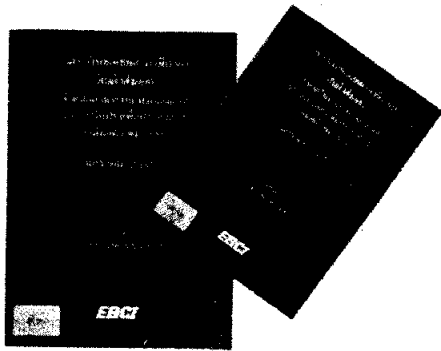
เสียค่าใช้จ่ายน้อย แต่ผลประโยชน์เกินคุ้ม... พบกับบริการของเราได้ที่ ห้องแสดงสินค้าถาวร
... กรมส่งเสริมการส่งออก ประตูลู่การส่งออกอันกว้างไกลของท่าน

DEP CD

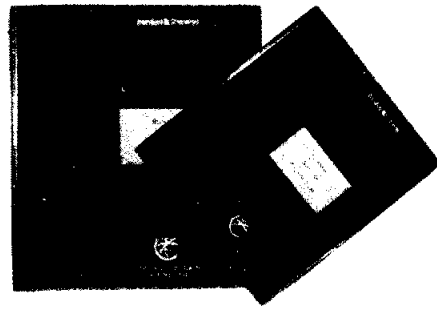
22/77 รัชดาภิเษก, จตุจักร, กรุงเทพฯ 10900 โทร 511-5066-77 Tlx : 82354 DEPEPTH, 81009 DEPEPTH. FAX : 512-1079, 513-1917

มุมมองกัน

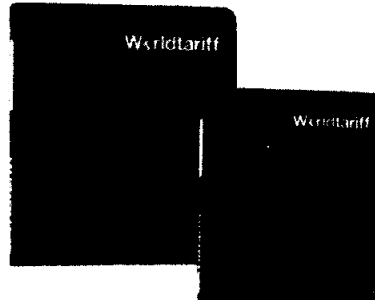
เอกสารข้อมูลเหล่านี้ มีไว้บริการแก่ผู้สนใจมาศึกษาค้นคว้า
อ้างอิงด้วยตนเอง ณ ฝ่ายเอกสารข้อมูลการค้า กองข้อมูลการค้า
กรมส่งเสริมการส่งออก
22/77 ถนนรัชดาภิเษก จตุจักร กรุงเทพฯ 10900
โทร. 5115066-77 ต่อ 354



- TITLE** : อัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออก จำแนกตาม
ระบบ HARMONIZED แกะไขปรับปรุงเพื่อประกาศใช้ภาษี
มูลค่าเพิ่ม (VAT)
- PUBLISHER** : บริษัท เอ็กซ์เซลลันท์ บิซิเนส คอร์ปอเรชั่น อิน-
เตอร์เนชันแนล จำกัด
156 อาคารยูไนเต็ดมอเดิร์นเวิร์กส์
ถนนสุขุมวิท บางรัก
กรุงเทพฯ 10500
- CALL NO** : 03.15.01
- ABSTRACTS** : ข้อมูลเกี่ยวกับอัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่
ผลิตในราชอาณาจักร ซึ่งผู้ส่งออกสามารถทราบรายละเอียด
เกี่ยวกับผู้ที่สิทธิได้รับเงินชดเชย สินค้าส่งออกที่ได้รับเงิน
ชดเชย สินค้าส่งออกที่ไม่ได้รับเงินชดเชย การยื่นขอรับ
เงินชดเชย และรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับบัตรภาษี



- TITLE** : BUSINESS SERVICES INFORMATION
- PUBLISHER** : STANDARD CHARTERED BANK
6 BATTERY ROAD
SINGAPORE 0104
- CALL NO** : 45 000/BUS
- ABSTRACTS** : ข้อมูลภาวะเศรษฐกิจของประเทศอินโดนีเซีย มาเลเซีย
ไทย และสิงคโปร์ การขนส่งและคมนาคม การลงทุนจาก
ต่างประเทศ ปัจจัยที่ทำให้เกิดการลงทุน การยกเว้น
ภาษีการนำเข้า การเงินและการธนาคาร ระบบภาษี
ของแต่ละประเทศ การจ้างงาน ภาวะการครองชีพของ
ประชากร



- TITLE** : WORLDTARIFF™ GUIDEBOOK ON CUSTOMS TARIFF
SCHEDULES OF IMPORT DUTIES FOR SWITZERLAND
- PUBLISHER** : WORLDTARIFF™
22 MONTGOMERY STREET, SUITE 432
SAN FRANCISCO, CALIFORNIA 94104
U.S.A.
- CALL NO** : TARIFF/51 756/WOR
- ABSTRACTS** : ภาษีนำเข้าประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ซึ่งแยกออกตามประเภท
สินค้านิตต่าง ๆ

พิเศษออก

EXPORTERS' REVIEW

ปีที่ 6 ฉบับ 123 ประจำปีกษหลัง กันยายน 2535

รายงานพิเศษ
การส่งออกเฟอร์นิเจอร์
ปัญหาที่รอคอยการแก้ไข



47

ถึงความคิด

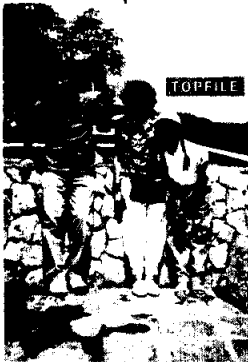
- ประสาร มฤคพิทักษ์

45

พิเศษ

- การส่งออกเฟอร์นิเจอร์ ปัญหาที่รอคอยการแก้ไข

47



79

ท็อปไฟล์

- วิจารย์ วิจารย์นันท์
- ค้นหาสิ่งใหม่ๆ เลี่ยงการแข่งขัน

79

พัฒนา

- จีนกับสภาพแวดล้อมที่ถูกทำลาย

98

โปรดักส์ คอนเทสต์

- อะคริลิค สวยใสคล้ายแก้ว

91

98

3. ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย ธุรกิจของประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดย่อมและขนาดกลางที่ผู้ประกอบการเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย ดังนั้น การศึกษาเกี่ยวกับสู่ทางการลงทุนทำการค้าขนาดย่อมจะเป็นประโยชน์ต่อผู้เรียนอย่างยิ่ง อาทิเช่น ผลการศึกษาของณัฐดนัย อินทรสุขศรี อาจารย์คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เรื่องประสบการณ์จริงของนักบุกเบิกการค้าไทยกว่า 150 คนได้ชี้ให้เห็นถึงตัวอย่างการลงทุนในธุรกิจขนาดย่อม เพื่อให้ผู้อ่านได้เรียนรู้ถึงลักษณะการทำธุรกิจประเภทต่าง ๆ ตามหัวข้อที่ผู้วิจัยใช้ในการศึกษาได้แก่

- ชื่อธุรกิจ
- ประเภทธุรกิจ
- เงินทุนในการเริ่มต้นต่ำสุด
- เงินทุนในการเริ่มต้นเฉลี่ย
- กำไรต่ำสุด
- กำไรเฉลี่ย
- ทำเลที่เหมาะสม
- กลุ่มลูกค้า
- วิธีการตั้งลูกค้า

นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้ให้รายละเอียดเกี่ยวกับการเงิน การบริหาร การตลาด และเงื่อนไขและข้อจำกัดที่สำคัญในการทำธุรกิจขนาดย่อมและขนาดกลางอีกด้วย⁽¹⁵⁾

ความรู้ที่ได้รับจากการศึกษาหาความรู้ในหัวข้อต่าง ๆ ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้นจะเป็นประโยชน์ต่อการเตรียมตัวเข้าสู่อาชีพเป็นอย่างยิ่ง

การเข้าสู่อาชีพ

เมื่อเรียนจบการศึกษาแล้ว คนส่วนใหญ่ก็จะออกหางานทำกัน แต่การที่จะได้รับความสำเร็จในการหางานทำนั้น จำเป็นที่จะต้องเตรียมตัวด้วยการศึกษาวิธีการและเทคนิคการหางานที่มีประสิทธิภาพเพื่อแข่งขันกับผู้สมัครรายอื่น ๆ ในตลาดแรงงาน ดังนั้น ในหัวข้อนี้จะกล่าวถึงวิธีการเข้าสู่อาชีพอย่างละเอียดทุกขั้นตอนนับตั้งแต่ขั้นการหาแหล่งจ้างงาน ขั้นการเขียนจดหมายสมัครงาน ไปจนถึงขั้นการทดสอบและการสัมภาษณ์

แหล่งข่าวเกี่ยวกับงาน

การประกาศตำแหน่งงานที่ว่างของหน่วยราชการและธุรกิจ เอกชนนั้นมีอยู่หลายแห่ง
ดังนี้

1. หนังสือพิมพ์รายวันทั่วไปและหนังสือพิมพ์เกี่ยวกับแรงงานโดยเฉพาะ ในปัจจุบัน
หนังสือพิมพ์รายวันทุกฉบับทั้งที่เป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษจะลงประกาศโฆษณาตำแหน่งงานที่
ว่างเพื่อให้ผู้สนใจได้ทราบและไปสมัครงานตามที่ตั้งข่าว โดยปกติแล้วข้อความที่ลงโฆษณามักจะบอก
ชื่อตำแหน่งงาน ลักษณะหน้าที่ของงาน และคุณสมบัติของผู้สมัคร เช่น ระดับคุณวุฒิ เพศ อายุ
ประสบการณ์ และที่สำคัญซึ่งตำแหน่งงานทุกตำแหน่งมักจะกำหนดก็คือ ผู้สมัครจะต้องพูดและเขียน
ภาษาอังกฤษได้ดี

ผู้สนใจที่จะสมัครจะต้อง เขียนจดหมายไปยังที่อยู่ของนายจ้างหรือบริษัทผู้ลงโฆษณา
หรือตรงไปสมัครงานที่ฝ่ายบุคคล หรือฝ่ายรับสมัครของหน่วยงานนั้น ๆ ด้วยตัวเอง ยี่ ยี่ ยี่
ก็ขึ้นอยู่กับข้อความที่ได้ประกาศโฆษณาไว้

ในการเขียนจดหมายสมัครงานนั้นจะต้องระบุข้อความดังนี้

- ความประสงค์ในการสมัครงานในตำแหน่งนั้น ๆ
- ชื่อ นามสกุล เพศ อายุ สัญชาติ การแต่งงานและการเกิดทหาร
- การศึกษา เรียนจบสาขาใด จากสถาบันการศึกษาแห่งใด เมื่อปีใด ควร
ระบุสาขาที่เรียนและสถาบันการศึกษาครั้งหลังสุดก่อน แล้วค่อยเรียงลำดับไปจนถึงระดับมัธยม
ศึกษา อนึ่ง จะต้องระบุผลการเรียน และหากเคยเรียนหลักสูตรพิเศษอื่นใด ควรระบุไปด้วย

- ประสบการณ์ ควรระบุว่าเคยทำงานที่ไหนมาบ้าง ระยะเวลาการทำงานและ
สาเหตุที่ออกจากงานเดิม แต่ถ้าไม่เคยทำงานมาก่อน ควรระบุกิจกรรมพิเศษในระหว่างที่ทำการ
ศึกษาอยู่ เช่น เป็นประธานชมรม... เคยเป็นนักวิจัยผู้ช่วยกับอาจารย์ในโครงการ... เคยฝึก
งานที่... ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ต่อตำแหน่งงานที่สมัคร

- ความสามารถและคุณสมบัติพิเศษ เช่น พิมพ์ดีดไทย-อังกฤษ การใช้คอมพิวเตอร์
เตอร์ ภาษาต่างประเทศที่พูดและเขียนได้ เป็นต้น

- ความสนใจพิเศษ เช่น งานอดิเรก เป็นสมาชิกของสมาคมหรือองค์การทาง
สังคมใดบ้างและทำหน้าที่อะไร

Asoke International Trading Co., Ltd.

Asoke International Trading Co., Ltd., a leading trading company, promoted by BOI, a subsidiary of Ocean Insurance Co., Ltd. is now expanding rapidly and is looking for outstanding people for the following positions:

Financial Manager

- : Male or female, between 30-40 years old
- : Master's or Bachelor's Degree in Administration, Economics or Banking Finance
- : At least 5 years' working experience in bank (s) on export/import documentation
- : Fluency in spoken and written English is an added advantage
- : Strong leadership abilities but with pleasant personality

Assistant Financial Manager

- : Male or female, between 27-35 years old
- : Bachelor's Degree in Administration, Economics or Banking Finance
- : At least 3 years' working experience in export/import documentation

Export Managers

- : Male or female, between 27-35 years old
- : Export oriented experience at least 5 years
- : Good command of spoken and written English
- : Master's or Bachelor's Degree in Marketing or equivalent fields
- : Pleasant personality

Receptionists

- : Female, age not over 25 years old
- : Bachelor's Degree in any field
- : Good command of spoken and written English
- : Pleasant personality with good human relation

Executive Trainees

- : Male or female, age not over 27 years old
- : Master's or Bachelor's Degree in Marketing or equivalent fields
- : Good command of spoken and written English
- : Pleasant personality

Q.C. Inspector (Garment)

- : Male or female, between 25-35 years old
- : 3-5 years' experience in garment inspection from factory or buying agent
- : Good Command of spoken and written English
- : Pleasant personality

Interested persons may apply in person or send your application with detailed resume stating qualifications and work experiences with recent photo within April 15, 1989 to:

Personnel Manager
Asoke International Trading Co., Ltd.
163 Ocean Insurance Building
Surawong Road, Bangkok 10500
Tel. 2346555, 2346606

PERSONNEL WANTED

รับสมัครงาน

รับพนักงานขาย (มีพาทนะของตัวเอง)
สนใจติดต่อฝ่ายขาย โทร.225-6098-9, 225-6345
หรือส่งประวัติรูปถ่ายพร้อมรายละเอียดมาที่
1-3-5 ศูนย์การค้าสี่สีป่า
ถ.ยมราชสุขุม
เขตป้อมปราบ กทม.10100
(สมัครงาน)

รับสมัคร

ผู้ที่มีความสามารถและต้องการ
รายได้ 20,000-40,000.-/เดือน
1. ผู้จัดการทีมโดเร็กซ์เซลล์
2. พนักงานโดเร็กซ์เซลล์
3. ผู้จัดการฝ่ายอิสระ
ติดต่อคุณวิไล 589-0788, 589-9280

- ควรระบุรายชื่อบุคคล 2-3 คนที่ผู้สมัครสามารถตรวจสอบประวัติและความประพฤติของเราได้ ควรให้ชื่อบุคคลที่เชื่อถือได้พร้อมทั้งระบุสถานที่และหมายเลขโทรศัพท์ของบุคคลผู้นั้นด้วย

- สถานที่ที่จะติดต่อกับผู้สมัคร ทั้งที่เป็นที่อยู่และหมายเลขโทรศัพท์เมื่อบริษัทต้องการเรียกตัวไปสัมภาษณ์ ควรระบุวันเวลาที่ผู้สมัครว่างที่จะไปรับการสัมภาษณ์ (หากไม่มีเวลว่างทุกวัน)

จดหมายสมัครงานจะต้องพิมพ์ดีดและใช้กระดาษสีขาวธรรมดา ยกเว้นบางบริษัทจะระบุให้เขียนด้วยลายมือ ส่วนเอกสารที่ควรแนบไปด้วย ได้แก่

- รูปถ่ายขนาด 2 นิ้ว พร้อมกับเขียนชื่อนามสกุลหลังรูป
- ผลการศึกษา (transcript) โดยส่งไปถ่ายเอกสารไป
- เอกสารการเกณฑ์ทหาร โดยถ่ายเอกสาร จากนั้นก็ส่งจดหมายลงทะเบียนไปยังที่อยู่ที่แจ้งไว้ตามใบโฆษณา

ข้อพึงระวังในการหางานจากหนังสือพิมพ์ก็คือ การหลอกหรือต้มตุ๋นจากมิถุนานชีพด้วยการเรียกเก็บเงินค่าสมัคร ค่าประกัน และค่าบริการอื่นใดด้วยเงินเป็นจำนวนมาก ดังนั้น ควรตรวจสอบแหล่งจ้างงานอย่างละเอียดถี่ถ้วนก่อน อนึ่ง เอกสารและจดหมายสมัครงานควรถ่ายเอกสารเก็บไว้ทุกครั้งเพื่อใช้เป็นหลักฐานในยามต้องการ

2. สำนักงานจัดหางานของรัฐบาล กองการจัดหางานของกรมแรงงาน กระทรวงมหาดไทย และสำนักงานแรงงานจังหวัดเป็นบริการที่รัฐจัดให้โดยไม่คิดค่าบริการ

3. สำนักงานจัดหางานของเอกชน สำนักงานประเภทนี้มักเรียกเก็บค่าบริการ

4. หน่วยจัดหางานของสถานศึกษา เช่น ที่กองบริการนักศึกษาของคณะต่าง ๆ

5. สำนักงาน ก.พ. ตั้งอยู่ที่ถนนพิษณุโลก ตรงข้ามกับทำเนียบรัฐบาล จะประกาศรับสมัครงานราชการตลอดทั้งปี อนึ่ง หน่วยงานของรัฐทุกแห่งจะประกาศรับสมัครข้าราชการ เช่นกัน

6. ความจากครูอาจารย์ ญาติและมิตรสหาย รวมทั้งศิษย์เก่าจากสถาบันการศึกษาเดียวกัน

เทคนิคการสอบข้อเขียนและการสัมภาษณ์

งานราชการส่วนใหญ่จะกำหนดให้มีการสอบข้อเขียนและสอบสัมภาษณ์ ดังนั้น ผู้สมัครจะต้องเตรียมตัวให้พร้อมเพื่อเข้าทำการทดสอบ ตัวอย่างแบบทดสอบ ดังเช่น ข้อสอบของ ก.พ. ประกอบด้วยข้อสอบดังนี้

ก. ภาคความรู้ความสามารถทั่วไป (1) ความสามารถในการศึกษา วิเคราะห์ และสรุปเหตุผลคะแนนเต็ม 100 คะแนน (2) วิชาภาษาไทย ความรู้และความสามารถในการใช้ภาษาไทย คะแนนเต็ม 100 คะแนน

ข. ภาคความรู้ความสามารถที่ใช้เฉพาะตำแหน่ง คะแนนเต็ม 200 คะแนน เมื่อสามารถสอบผ่านข้อเขียนไปแล้ว ก็จะมีการสอบสัมภาษณ์หรือภาคความเหมาะสมกับตำแหน่ง โดยประเมินจากประวัติส่วนตัว ประวัติการศึกษาและการทำงาน รวมทั้งท่วงทีวาจา อารมณ์ ทัศนคติ ฯลฯ คะแนนเต็ม 100 คะแนน

ส่วนงานเอกชนนั้นมักมีการทดสอบทักษะและความสามารถ เช่น ให้ทดสอบพิมพ์ดีด ทดสอบการใช้เครื่องจักรกล เป็นต้น ส่วนงานบางประเภทจะมีเพียงการสอบสัมภาษณ์เท่านั้น

ฉะนั้น การสัมภาษณ์ถือได้ว่าเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้สมัครจะต้องแสดงความสามารถเฉพาะตัวให้เป็นที่ยอมรับแก่ผู้ทำการทดสอบ ดังนั้น ผู้สมัครจึงต้องเตรียมตัวให้พร้อมเพื่อเข้าสัมภาษณ์ มีข้อคิดเกี่ยวกับการสอบสัมภาษณ์ที่ผู้รู้ต่างได้เสนอไว้หลายประการ ซึ่งน่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้สมัครงาน เช่น คุณสายัณห์ จันทร์วิภาสวงศ์ ให้ทัศนะว่า การสมัครงาน (และการเข้ารับการสัมภาษณ์) นั้น "...คุณควรจะมีสิ่งที่น่าสนใจในตัวคุณ และสิ่งที่น่าสนใจนั้นต้องเป็นสิ่งที่ผู้รับสมัคร เขาสนใจด้วย ...มันเหมือนกับว่าคุณเป็นเซลล์แมน... ที่จะเสนอขายสินค้า ...คุณจะต้องมั่นใจว่า คุณควรจะขายสินค้าให้ได้... ฉันทิดก็ดี เมื่อคุณจะสมัครงาน คุณก็ต้องเตรียมเสนอขายตัวคุณเองให้เป็นที่สนใจของผู้รับสมัครให้ได้ ถ้าหากคุณสามารถทำได้ โอกาสที่คุณจะได้งานก็จะมีมากขึ้น..."⁽¹⁶⁾ ส่วน ดร.นวลศิริ เปาโรหิตย์ ได้ให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ในการเข้ารับการสัมภาษณ์ โดยได้แบ่งขั้นตอนของการเตรียมตัวไว้ดังนี้

1. ก่อนเข้ารับการสัมภาษณ์ บริษัทส่วนใหญ่จะนัดผู้สมัครงานล่วงหน้าเพื่อเข้ารับการสัมภาษณ์ ผู้สมัครจึงควรเตรียมตัว เช่น ศึกษาหาข้อมูลให้ได้ว่า บริษัทชื่ออะไร ธุรกิจที่ทำคืออะไร

โครงสร้างทั่วไปของบริษัทหรือองค์การแห่งนั้นเป็นอย่างไร ขนาดของบริษัท ใครเป็นประธาน กรรมการ ชื่อกิจกรรมผู้จัดการ ผู้จัดการฝ่ายบุคคล ตำแหน่งงานที่สมัครมีหน้าที่อะไรและเกี่ยวข้องกับสายงานใด เป็นต้น ข้อมูลเหล่านี้อาจหาอ่านจากเอกสารรายงานประจำปี วารสารทางธุรกิจ หรือสอบถามจากพนักงานของบริษัทนั้น ๆ

ในขณะเดียวกัน ผู้สมัครจะต้องรู้จักตนเองเป็นอย่างดี โดยค้นหาว่าตนมีความรู้จริง ๆ อะไร สามารถทำอะไรได้ดี และมีความรู้และทักษะอะไรรองลงมา ความรู้ความสามารถดังกล่าวเหมาะสมกับตำแหน่งงานที่เราสมัครมากน้อยแค่ไหน สิ่งที่ยิ่งสังวรก็คือ การที่บริษัทหรือองค์การใดประกาศรับสมัครคนเข้าทำงาน เขาต้องการคนเพื่อเอาไปทำงานให้เกิดประโยชน์แก่บริษัทนั้น ๆ มิใช่เอาไปฝึกงานหรือเรียนงาน ดังนั้น ผู้สมัครต้องมีความรู้และความสามารถเพียงพอพร้อมทั้งตำแหน่งงาน รวมทั้งจะต้องไปแสดงให้ผู้รับสมัครรู้ว่าเรามีความสามารถจริง

อีกประการหนึ่ง การฝึกฝนการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพก็เป็นสิ่งที่ควรกระทำ เช่น ฝึกหัดการตอบคำถามต่อหน้าผู้อื่น โดยพูดจาฉะฉาน ตรงจุด (ตอบตรงคำถาม ไม่อ้อมค้อม) ใช้คำพูดหรือถ้อยคำกะทัดรัด เป็นตัวของตัวเอง กล้าแสดงความคิดเห็น และบางครั้งต้องหัดเป็นผู้ฟังที่ดีอีกด้วย ส่วนสิ่งที่ควรหลีกเลี่ยงก็คือ การพูดอวดอ้างคุณสมบัติ สถาบันการศึกษาหรือครอบครัวของตนเองจนเป็นที่ระอา และในทางตรงกันข้ามก็คือ ไม่กล้าพูดอะไรเลย หรือถามคำตอบคำ ซึ่งจะก่อความรำคาญแก่ผู้สัมภาษณ์อย่างยิ่ง

2. วันสัมภาษณ์ ควรแต่งกายให้เรียบร้อย สุภาพ และนำเอกสารต่อไปนี้ไปด้วย คือ จดหมายเรียกตัวไปสัมภาษณ์ เอกสารประวัติย่อของตนเอง เอกสารรับรองผลการศึกษา ประกาศนียบัตรอื่นใดที่ได้รับ รูปถ่าย ใบรับรองการทำงาน บัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาจดหมายสมัครงาน ส่วนสิ่งที่ไม่ควรนำไป เช่น พ่อแม่ ญาติ ลูกหลาน เพราะจะก่อให้เกิดผลเสียมากกว่าผลดี ทั้งนี้ จะแสดงถึงความไม่มั่นใจในตนเอง หรือไม่เป็นผู้ใหญ่พอ อย่างไรก็ตาม หากจำเป็นอาจขอให้เพื่อนฝูงไปเป็นเพื่อน แต่ต้องให้รออยู่ห่าง ๆ มิใช่ให้ไปช่วยเหลือจนออกนอกหน้า

การตรงต่อเวลาเป็นหัวใจสำคัญของการไปสัมภาษณ์ โดยกะให้ไปถึงก่อนเวลานัดหมายราวครึ่งชั่วโมงเพื่อจะได้สำรวจความเรียบร้อยของร่างกาย และมีเวลาใคร่ครวญคำถามคำตอบ รวมทั้งตรวจดูเอกสารให้พร้อมมูล จากนั้นก็ใช้เวลาที่เหลือมาทำจิตใจให้สงบ ระวังความ

ตื่นเต้น และเตรียมตัวเตรียมใจให้พร้อมก่อนที่เขาจะเรียกไปสัมภาษณ์

3. พฤติกรรมในห้องสัมภาษณ์ วัฒนธรรมไทยมักคำนึงถึงความอ่อนน้อม เคารพยำเกรงและมีสัมมาคารวะ แต่ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่า จะต้องแสดงพฤติกรรมด้วยการยอมลดตัวเอง หรือยกย่องผู้สัมภาษณ์มากจนเกินไป เพราะทุกคนย่อมมีศักดิ์ศรี และเป็นตัวของตัวเอง

การทำความเคารพผู้สัมภาษณ์เป็นสิ่งที่จะต้องกระทำ และนั่งลงเมื่อได้รับอนุญาต (หรือเราขออนุญาตก็ได้) ท่าทางการนั่งต้องนั่งอย่างสำรวม ไม่นั่งไขว่ห้างหรือกระดิกขา ควรละเว้นการนั่งตัวสลับตัวงอหรือเกร็งบนเก้าอี้ ควรนั่งโดยทำตัวให้สบาย สง่าผ่าเผย แต่ไม่ควรเคี้ยวหมากฝรั่งหรือสูบบุหรี่ ควรทำหน้าตาให้ยิ้มแย้มแจ่มใส พุดจาให้ไพเราะมีหางเสียง และตั้งอกตั้งใจตอบคำถาม โดยพุดจาให้ฉะฉานชัดเจนชัดถ้อยชัดคำและมองหน้าผู้สัมภาษณ์บ้าง (มิใช่จ้องหน้าตลอดเวลา หรือหลบหน้า หรือก้มหน้า) รวมทั้งสร้างทัศนคติที่ดีต่อผู้สัมภาษณ์ในขณะที่ทำการสัมภาษณ์

4. คำถาม ในการสัมภาษณ์ทั่วไปนั้น คำถามที่มักใช้ถามกันอยู่เสมอ คือประวัติส่วนตัว (แนวการตอบควรตั้งเอาประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องหรือมีผลต่อการสมัครงานมากล่าวมากกว่าจะเล่ารายละเอียดตั้งแต่เกิด) ประวัติการเรียนและประสบการณ์การทำงานก็กรรมและการทำงาน จากนั้นก็จะเป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับงาน เช่น ทำไมจึงสมัครในตำแหน่งนี้ ทำไมถึงชอบอาชีพนี้ ทำไมจึงเลือกบริษัทของเรา คุณต้องการทำงานในตำแหน่งอะไร ต้องการเงินเดือนเท่าไร ทำไมถึงออกจากงานเดิม เป้าหมายชีวิตและอาชีพในอนาคต คุณสมัครงานที่อื่นไว้บ้างไหม จุดเด่นจุดอ่อนของตัวเอง ฯลฯ

ในบางโอกาส ผู้สมัครอาจถามผู้สัมภาษณ์ในเรื่องที่ควรทราบ เช่น สิ่งที่ยังหาคาดหวังจะได้รับจากพนักงาน ข้อห้ามของบริษัท เป็นต้น

5. การลา ผู้สมัครอาจถามผู้สัมภาษณ์ก่อนจบการสัมภาษณ์ว่า "มีอะไรที่กระผม (ดิฉัน) จะเรียนให้ท่านทราบอีกหรือไม่เกี่ยวกับคุณสมบัติส่วนตัว" (17) และเมื่อการสัมภาษณ์สิ้นสุดลง ผู้สมัครอาจกล่าวว่า "กระผม (ดิฉัน) ขอขอบคุณที่ทางบริษัทให้โอกาสมารับการสัมภาษณ์ ซึ่งกระผม (ดิฉัน) มีความสนใจในบริษัทของท่านมาก และหวังว่าจะมีโอกาสได้มาร่วมงานในบริษัทนี้"

ผู้สมัครบางคนอาจคิดว่า การสัมภาษณ์คือการไปพบปะพูดคุยเท่านั้น และคำถามก็

มิได้จำเพาะเจาะจงเพื่อพิสูจน์ความรู้ความสามารถอะไร แต่ตามความเป็นจริงแล้วการสัมภาษณ์ เป็นเรื่องที่มีความสำคัญที่ผู้รับสมัครจะตรวจสอบบุคลิกภาพ ท่วงท่ามอง ท่าที ความเฉลียวฉลาด การโต้ตอบสื่อภาษา ความกระตือรือร้น อุบิสัยใจคอ ตลอดจนรูปร่างหน้าตา ซึ่งสิ่งเหล่านี้ไม่สามารถตรวจสอบได้จากใบรับรองคุณวุฒิทางการศึกษา ดังนั้น การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนเข้ารับการสัมภาษณ์ จึงเป็นสิ่งที่จะก่อประโยชน์ให้แก่ผู้สมัครมาก

ชีวิตการทำงานและการพัฒนาอาชีพ

ภายหลังจากที่ได้รับคัดเลือกให้เข้าทำงานแล้ว ขั้นตอนต่อมาคือการรายงานตัวและ เริ่มต้นปฏิบัติงาน โดยทั่วไปแล้ววันรายงานตัวจะเป็นวันแรกของชีวิตการทำงานที่บุคคลผู้นั้นจะต้องพบกับแบบแผนของการดำเนินชีวิตที่แตกต่างไปจากการเป็นเด็กและเป็นนักเรียนนักศึกษา ทั้งนี้ เพราะเขาจะต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ทั้งที่เป็นกฎหมาย จารีต และประเพณีของสังคม หากเมื่อใด เขากระทำผิดแผกไปจากกฎของสังคม เขาก็จะต้องถูกลงโทษโดยไม่อาจร้องขอได้ว่าตนกระทำไปโดยไม่รู้หรือรู้เท่าไม่ถึงการณ์ดังเช่นตอนยังเป็นเด็กและอยู่ในวัยเรียนในทางตรงกันข้าม หากเขาตั้งอกตั้งใจทำงานและมีผลงานดีเด่นแล้ว เขาก็จะได้รับรางวัลจากสังคม ซึ่งอาจจะเป็นการยกย่องสรรเสริญหรือได้รับทรัพย์สินเงินทองหรือตำแหน่งหน้าที่การงานที่สูงขึ้น

ชีวิตการทำงานของคนเราจะเป็นช่วงระยะเวลาอันยาวนาน คือนับตั้งแต่ได้ออกจากสถานศึกษาเป็นต้นมา ซึ่งบางคนอาจต้องเข้าทำงานภายหลังจบการศึกษาระดับมัธยม บางคนอาจจบมัธยมศึกษาหรือมหาวิทยาลัย ส่วนบางคนอาจเรียนต่อจนจบชั้นปริญญาเอกแล้วจึงออกทำงาน อย่างไรก็ตาม ในช่วงชีวิตนี้ถือได้ว่าเป็นช่วงเวลาที่ยาวนานที่สุดของการใช้ชีวิตของแต่ละบุคคล เช่น บางคนใช้เวลาทำงานกว่า 50 ปี หรือ 40 ปี หรือ 30 ปีจนกว่าจะเกษียณอายุ และบางคนยังคงทำงานต่อไปอีกหลายสิบปีแม้ว่าจะมีอายุครบ 60 ปีแล้วก็ตาม อนึ่ง ในช่วงนี้เองที่คนได้ประสบกับขั้นตอนต่าง ๆ ของชีวิต เช่น การแต่งงาน การมีบุตรธิดา การสร้างฐานความเป็นอยู่ และการปลดพรากจากบุพการี รวมทั้งการพบกับความสุขความสำเร็จ การอุ้มชูและช่วยเหลือจากหัวหน้างาน และเพื่อนฝูง และการสนับสนุนและให้กำลังใจ ในขณะที่เดียวกัน ก็มักจะพบกับการอิจฉาริษยา การเอารัดเอาเปรียบ การแก่งแย่งชิงดีชิงเด่น และการกลั่นแกล้งจากเพื่อนร่วมงาน เป็นต้น ทั้งนี้

ทั้งนี้ การที่คนแต่ละคนจะพบกับสิ่งที่ดีหรือสิ่งที่ไม่ดีมากนักเพียงใดนั้น ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับการประพฤติปฏิบัติตัวของแต่ละบุคคลตามกฎหมาย เกณฑ์ของสังคม และอีกส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับความขยันหมั่นเพียรในการทำงาน อย่างไรก็ตาม การดำเนินชีวิตของมนุษย์นั้นมิได้มีแบบฉบับหรือมีแบบแผนที่แน่นอนตายตัว หรือสามารถลอกเลียนแนวการดำเนินชีวิตของผู้ใดผู้หนึ่งได้ตลอดไป ดังนั้น คนแต่ละคนจึงควร "เป็นตัวของตัวเอง" และพยายามใช้สิ่งที่ธรรมชาติมอบให้ (หรือศักยภาพในตัวเอง) มาทำให้เกิดประโยชน์แก่ตนและสังคมให้มากที่สุด ทั้งนี้ เพราะร่างกายของมนุษย์มีพลังอำนาจซ่อนเร้นแฝงฝังอยู่ ซึ่งพลังอำนาจเหล่านั้นจะไม่ก่อประโยชน์อันใดเลยจนกว่าเราจะรู้จักคุณค่าของมันและลองใช้มัน ดังที่เคล คาร์เนกี นักจิตวิทยาชาวอเมริกันผู้มีชื่อเสียงกล่าวว่า "อย่าเลียนแบบผู้อื่น จงค้นหาตัวเองให้พบ และเป็นตัวของเราเอง" (18)

ในที่นี้จะขอกล่าวพอสังเขปถึงชีวิตการทำงาน (1) ในองค์การของรัฐ และ (2) ในองค์การเอกชน โดยจะพยายามกล่าวพอสังเขปถึงปัญหาอุปสรรค และการพัฒนาอาชีพพร้อม ๆ กันไป ดังนี้

1. การทำงานในองค์การของรัฐ

เป้าหมายของงานราชการก็คือ การให้บริการแก่ประชาชน มิใช่เป็นงานด้านการผลิตหรือจัดจำหน่ายเพื่อให้เกิดผลกำไร (ยกเว้นงานของรัฐวิสาหกิจที่มุ่งแสวงหากำไร) ดังนั้นงานราชการจึงต้องคำนึงถึงการให้บริการของรัฐไปสู่ประชาชนอย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็วและประหยัด (19)

ข้าราชการที่ดีจะต้องทำงานตามกฎหมายระเบียบที่รัฐวางไว้อย่างเคร่งครัด และขยันหมั่นเพียรในการทำงาน ดังที่พระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัวได้ทรงนิพนธ์หนังสือชื่อหลักราชการ ซึ่งพิมพ์พระราชทานแก่ข้าราชการในพระราชพิธีตรุษสงกรานต์ พ.ศ. 2454 โดยพระองค์ได้ทรงวางหลักการรับราชการไว้ว่า ผู้ที่เข้ารับราชการควรมี

- ความสามารถ (ability) ในการทำงาน ได้แก่ การรู้แจ้งและทำจริง
- ความเพียร (deligence)
- ความไหวพริบ (intelligence)
- ความรู้เท่าถึงการณ์ (understand the problem)

- ความซื่อตรงต่อหน้าที่ (to be an honest person)
- ความซื่อตรงต่อคนทั่วไป (has an honest face to all)
- ความรู้จักนิสัยคน (to understand the human behavior)
- ความรู้จักผ่อนผัน (compromise)
- ความมีหลักฐาน (remaining your life stability) และ
- ความจงรักภักดี (loyalty)⁽²⁰⁾

จะเห็นได้ว่าหลักการที่องค์พระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัวได้ทรงกล่าวไว้นั้นเป็นสิ่งอมตะ หากผู้ใดนำเอามาประพฤติปฏิบัติตามก็จะเป็นประโยชน์แก่ตัวข้าราชการเองและแก่ประชาชนผู้รับบริการ

อย่างไรก็ตาม การทำงานในชีวิตจริงนั้นเชื่อว่า จะราบรื่นหรือปราศจากอุปสรรคใด ๆ ทั้งนี้ เพราะข้าราชการเกือบทุกคนจะต้องพบกับปัญหาทั้งที่เป็นปัญหาเกี่ยวกับตัวบุคคล (เพื่อนร่วมงาน ผู้บังคับบัญชา และลูกน้อง) และปัญหาในด้านการทำงานมากมาย ดังเช่นที่คุณอากาศ ภูมิบุตร ข้าราชการบำนาญและอดีตรองอธิบดีกรมราชทัณฑ์ได้กล่าวถึงปัญหาที่มักเกิดขึ้นในการทำงานราชการ ดังนี้

- ปัญหาจากระเบียบข้อบังคับหรือกฎหมาย
- ปัญหาการปฏิบัติตามคำสั่งและนโยบาย
- ปัญหาการตรวจเยี่ยมและการต้อนรับ
- ปัญหาการบันทึกเสนอ
- ปัญหาการสั่งงานของผู้บังคับบัญชาให้ปฏิบัติตาม
- ปัญหาการเกษียณสั่งงาน เช่น ผู้บังคับบัญชาใช้คำว่า "ทราบ" เพราะไม่ต้องการรับผิดชอบแต่อย่างใด เพียงแต่ได้ผ่านเรื่องเท่านั้น
- ปัญหาการสั่งงานทางโทรศัพท์
- ปัญหานามบัตรหรือซองจดหมายของเล็ก เช่น สั่งให้เอื้อประโยชน์ต่อผู้ใดผู้หนึ่ง
- ปัญหาเรื่องความไม่ก้าวหน้าของข้าราชการชั้นผู้น้อย
- ปัญหานิสัยและพฤติกรรมอันไม่เหมาะสมของเพื่อนร่วมงาน เช่น ปากหมา พูดจาเพื่อเจ้อ ละเมอตำแหน่ง แข่งบารมี สามวันดีสี่วันไข้ ใช้อิทธิพล คนของท่าน บันสามัคคี ดีแต่พูด หยุต

ตามสิทธิ มิตรไม่มี ผักชีโรยหน้า บ้าอำนาจ ความสามารถไม่พอ รอโชคความา วิชาไม่สนใจ
วินัยหย่อนยาน ทางบ้านมีเรื่องยุ่ง มุ่งก่อกวนสิน หากินในตำแหน่งหน้าที่ และไม่มีมนุษยสัมพันธ์

- ปัญหาทางด้านพฤติกรรมและการทำงานของผู้บังคับบัญชา เช่น เป็นคนไม่ยุติธรรม
เป็นคนหูเบา เป็นผู้ไม่รับผิดชอบ ชอบวิจารณ์ฐานะทางเศรษฐกิจของผู้บังคับบัญชา เป็นคน
ตระหนี่ถี่เหนียว เป็นผู้ชอบโฆษณาตัวเอง ชอบหาว่าเป็นผู้ไม่มีความรู้หรือไม่มีภูมิ ท่านดีทุกอย่าง
แต่เล่นพวก และเป็นผู้มีแนวโน้มทางทุจริตตลอดเวลา เป็นต้น

ปัญหาดังที่กล่าวถึงนี้เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจริงในระบบการทำงานราชการของไทย ซึ่งเป็น
สาเหตุสำคัญในการบั่นทอนกำลังใจของผู้ปฏิบัติงานที่มีไฟแรงและตั้งใจจริง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง
ต่อข้าราชการใหม่ที่เพิ่งเข้าสู่งานอาชีพ แต่ที่นำปัญหาเหล่านี้มาพูดไว้ก็เพื่อจะให้ผู้ที่ศึกษาได้ตระหนัก
ว่า หากการทำงานต้องเผชิญกับปัญหาเหล่านี้แล้วก็ไม่ควรจะย่อท้อหรือรับลาออกเสีย หรือไม่ก็ร่วม
มือกระทำปัญหากับผู้อื่น (ดังภาษาพูดว่า "กินตามน้ำ") ต่อไปเรื่อย ๆ วิธีการดังนี้จะไม่ก่อให้เกิด
เกิดผลดีต่อตัวเองและงานราชการเลย ดังนั้น ผู้ที่ฉลาดจะต้องหาทางแก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยปัญญา

อนึ่ง คุณอาภาก็ได้กล่าวถึงคุณลักษณะของการเป็นผู้บังคับบัญชาที่ดีไว้ว่า ควรยึดหลัก
ความเสมอภาคและไม่มีสิทธิพิเศษ มีมิตรภาพและความเป็นกันเอง เป็นผู้ที่มีความจริงใจ เป็นผู้
ยึดถือความยุติธรรม สามารถเข้าพบง่ายติดต่อง่าย อย่าเชื่อใครง่าย (หูเบา) อย่าเห็นแก่ตัว
และแสดงออกซึ่งความรักและความเมตตากรุณาต่อเพื่อนร่วมงาน เป็นต้น ส่วนข้าราชการที่ต้น
ควรมีลักษณะดังนี้ เป็นผู้ที่มีความหวังที่จะให้ชีวิตเจริญก้าวหน้าในทางราชการ มีความสำนึกใน
หน้าที่ พยายามทำกายใจให้สะอาด ต้องรักษาคุณงามความดี ปฏิบัติทางสายกลาง จงทำดีแต่อย่า
เด่นจะเป็นภัย จะอยู่ให้เขาไว้ใจจะจากไปให้เขาคิดถึง ต้องเป็นผู้สุ้งาน อย่าสนใจเรื่องเล็ก ๆ
น้อย ๆ บางคราวต้องทำเป็นโง่ และเมื่อผิดหรือบกพร่องอย่ากล่าวโทษผู้อื่น⁽²¹⁾

ประการสุดท้ายที่จะขอก้าวในที่นี้ก็คือ เนื่องจากข้าราชการทุกคนมีสถานภาพและ
ต้องแสดงบทบาทภายใต้กฎระเบียบ ดังนั้น จึงควรศึกษาพระราชบัญญัติระเบียบราชการ กฏ
ก.พ. และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับวินัย มติคณะรัฐมนตรี ฯลฯ ทั้งนี้ เพื่อจะได้เรียนรู้ถึงกฎระเบียบ
ของการปฏิบัติงานและอำนาจหน้าที่ที่ตนดำรงตำแหน่งนั้นอยู่ ซึ่งเอกสารเกี่ยวกับเรื่องเหล่านี้
สามารถสั่งซื้อได้จากผู้จัดการสวัสดิการสำนักงาน ก.พ. ถนนพิษณุโลก กรุงเทพฯ 10300
(โทรศัพท์ 281-9454, 281-3333 ต่อ 34)

2. การทำงานในองค์การธุรกิจเอกชน

ปัจจุบันแม้ว่าปรัชญาการดำเนินธุรกิจจะ เปลี่ยนจากการมุ่งแสวงหากำไรแต่ฝ่ายเดียว มาเป็นทั้งให้และรับจากสังคม กล่าวคือ การทำธุรกิจไม่ควรขูดรีดเพื่อให้ได้กำไรมากที่สุดเท่าที่จะมากได้เท่านั้นแต่จะต้องรู้จักการผ่อนสั้นผ่อนยาวด้วยการหวังผลกำไรพอสมควรเพื่อแลกเปลี่ยนกับสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ รวมทั้งต้องทำการทดแทนบุญคุณ (เช่น บริจาคเงิน สิ่งของ) ให้แก่คนในสังคมบ้างตามโอกาสอันควร อย่างไรก็ตาม การแสวงหากำไรก็ยังคงเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรมอยู่นั่นเอง ด้วยเหตุนี้ ผู้ที่ทำงานในองค์การธุรกิจ เอกชนจึงต้องทำงานเพื่อตอบสนองต่อเป้าหมายดังกล่าวอย่างจริงจังเพราะหากเมื่อใดเขาไม่สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายนั้นได้ เขาจำเป็นต้องลาออก หรือไม่ก็ถูกให้ออกจากงานที่ทำอยู่ ดังนั้น ชีวิตการทำงานในองค์การธุรกิจจึงเป็นชีวิตที่ต้องต่อสู้แข่งขันทั้งระหว่างเพื่อนร่วมงาน ระหว่างบริษัทกับบริษัท และระหว่างประเทศอยู่ตลอดเวลา ฉะนั้นผู้ที่มีความกระตือรือร้น ขยันขันแข็ง และเอาจริงเอาจังในการทำงานจึงจะเป็นผู้ที่ได้รับความสำเร็จในชีวิตการทำงานในภาคธุรกิจเอกชน

โดยทั่วไปแล้วชีวิตนักธุรกิจจะต้องถือว่า "คนเรานั้นเกิดมาก็เพื่อที่จะทำงาน งานคือชีวิต ชีวิตคืองาน เมื่อใดที่เรามองหยุดคิดเรื่องงาน หยุดทำงาน เมื่อนั้นชีวิตก็จะลดคุณค่าลงไปทันที... (เราจะเห็นว่า) คนที่ร่ำรวยแล้ว... เป็นมหาเศรษฐีแล้ว... (จะ) ไม่ยอมหยุดทำงานเพราะงานคือชีวิตของเขานั้นเอง..." (22)

3. การทำงานในองค์การสงเคราะห์และศาสนา

ผู้ที่ทำงานในองค์การสงเคราะห์มักเป็นผู้ที่มีความปรารถนาที่จะช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ให้หลุดพ้นจากความทุกข์ยากในชีวิตและความไม่รู้ อาทิเช่น ความยากไร้ ความทุกข์ทรมานอันเนื่องมาจากความเจ็บปวดทางด้านร่างกายและจิตใจ การขาดความรักความอบอุ่น ความยากจน และขาดการศึกษา ดังนั้น ลักษณะของการทำงานจะเป็นการให้บริการแก่ผู้ประสบเคราะห์กรรม เพื่อให้พวกเขาพ้นทุกข์และสามารถช่วยเหลือตัวเองได้ ตัวอย่างงานประเภทนี้ ได้แก่ องค์การสงเคราะห์ของเอกชนทุกประเภท องค์การพัฒนาชุมชนและสังคม องค์การพัฒนาชนบท และสถานให้บริการการศึกษา เป็นต้น

ส่วนผู้ที่ทำงานในองค์การศาสนามักเป็นผู้ที่มีความเชื่อถือในลัทธิคำสอนและองค์ ศาสตราของศาสนาเพื่อทำหน้าที่ป่าวประกาศให้คนทั่วไปได้มีโอกาส เรียนรู้คำสอนและนำไปใช้เป็น แนวทางประพฤติปฏิบัติให้มีชีวิตอยู่ในสังคมอย่างมีความสุข อนึ่ง องค์การศาสนามักเกี่ยวข้องกับ การสงเคราะห์เช่นเดียวกัน เช่น ให้การศึกษาอบรมแก่ศาสนิกชน ให้ความช่วยเหลือพึ่งพิงแก่ผู้ ทุกข์ยาก ให้กำลังใจ และให้ความรักความเมตตาแก่คนทุกเพศทุกวัย

ข้อเสนอแนะ

ในการประกอบอาชีพนั้น ผู้เขียนมีความเห็นว่าผู้ที่ประกอบอาชีพทุกประเภทควรยึด หลัก 3 ข้อซึ่งถือได้ว่าเป็นกุญแจสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จในชีวิตการงาน หลัก การที่วางนี้ ได้แก่

1. ความขยันขันแข็งในการทำงาน ในสังคมปัจจุบัน ความรู้ความสามารถเป็นเครื่อง มีอู่ที่使人ก้าวไปสู่ความสำเร็จ ส่วนความขยันหมั่นเพียรและความตั้งใจจริงในการประกอบ อาชีพจะเป็นเสมือนน้ำมันหล่อลื่นที่จะทำให้เกิดความสำเร็จตรงตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ดังนั้น เราจึงต้องมีความขยันหมั่นเพียรในการทำงาน

2. การศึกษาหาความรู้อย่างสม่ำเสมอ การอ่านหนังสือ เช่น ตำรา วารสาร ทางวิชาการ และเอกสารการวิจัยจะทำให้เราเรียนรู้ถึงความเคลื่อนไหวความก้าวหน้าในงาน หน้าที่การงานเพราะเอกสารเหล่านี้จะกล่าวถึงผลการค้นคว้าวิจัยที่ได้กระทำขึ้นใหม่ ๆ ทั้งที่เป็น การพัฒนาทางด้านเทคโนโลยี (technological breakthrough) วิทยาศาสตร์วิทยาการ และการวิเคราะห์วิจารณ์ของผู้รู้ทั้งหลาย ซึ่งเราสามารถนำมาใช้ในการปรับปรุงงานที่ทำอยู่ ในขณะเดียวกัน หนังสือประเภทจิตวิทยา การบริหารองค์การ และเศรษฐกิจสังคมการเมืองก็เป็น เรื่องที่จะต้องศึกษาหาความรู้ไว้ด้วย ทั้งนี้ เพราะเราต้องทำงานกับผู้อื่นในสังคม ดังนั้น การเรียนรู้เพื่ออยู่ร่วมประสานงาน และร่วมมือกับเพื่อนร่วมงานตลอดจนกับสมาชิกของสังคมจึง เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้

การอ่านเป็นหัวใจสำคัญของการวิจัยพัฒนา (research and development) ในงานด้านอาชีพทุกประเภท เพราะการอ่านจะทำให้ได้รับความรู้ความคิดใหม่ (fact findings) และวิธีการ (methodology) ที่ใช้ในการหาความรู้ หลังจากที่เราได้เรียนรู้จากการอ่านแล้ว

เราก็ควรจะนำเอาวิธีการหาความรู้ใหม่มาทดลองค้นคว้าวิจัยในงานที่เรากำลังทำอยู่เพื่อหาหนทางปรับปรุงแก้ไขให้การทำงานมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นกว่าเดิม ดังตัวอย่างเช่น ทำการปรับปรุงระบบการทำบัญชีของบริษัท การคิดประดิษฐ์และใช้เครื่องจักรให้เกิดประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น การคิดหาหนทางจัดระบบการทำงานให้มีประสิทธิภาพ และการค้นคว้าหาแง่มุมทางประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมของสังคมตนเองเพื่อนำมาใช้ปรับปรุงงานอาชีพแทนการลอกเลียนแนวความคิดและแนวทางการทำงานจากต่างประเทศทั้งด้าน⁽²³⁾ นอกจากนี้ ควรศึกษาความเคลื่อนไหวของภาวะเศรษฐกิจการเมืองของสังคมต่าง ๆ เพื่อจะได้นำข้อมูลมาประกอบการพิจารณาด้านการผลิต และการตลาดในธุรกิจของตนเอง

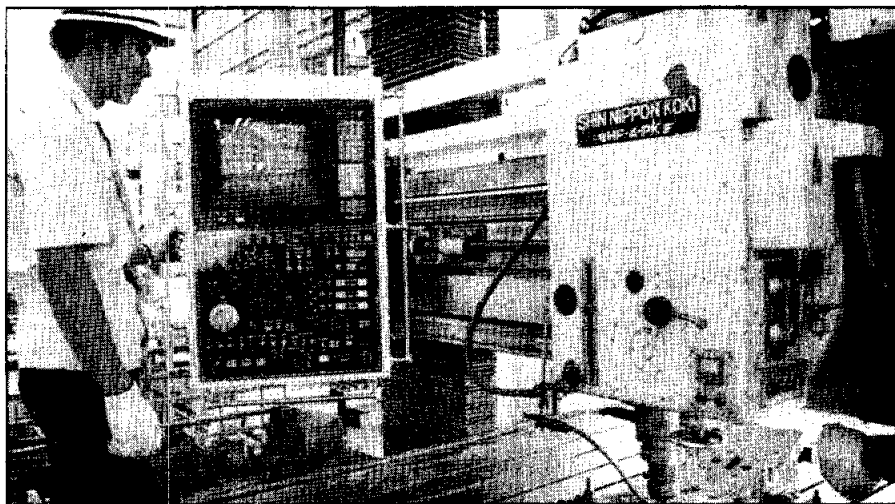
3. ความซื่อสัตย์ ปัจจุบันภาคราชการและเอกชนของไทยต่างประสบกับปัญหาการทุจริต ฉ้อโกงและการขาดความรับผิดชอบของข้าราชการและพนักงาน จึงเป็นผลให้การดำเนินงานของหน่วยงานและบริษัทไม่อาจบรรลุผลตามเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ ดร. อาชวัน วายวานนท์ แห่งบริษัทเจริญโภคภัณฑ์ได้เคยกล่าวในการบรรยายเรื่อง บทบาทของมหาวิทยาลัยในสายตาของนักอุตสาหกรรม ที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อวันที่ 17 มกราคม พ.ศ. 2532 ไว้ว่า

บัณฑิตที่จบออกมานั้นมีความรู้ที่ใช้งานได้เพียง 10 เปอร์เซ็นต์

นอกจากนั้น ความเก่งของบัณฑิตภาคธุรกิจต้องการ เป็นอันดับ

สุดท้าย ถ้าไม่ซื่อสัตย์ ไม่รับผิดชอบ ภาคธุรกิจไม่ยอมรับ⁽²⁴⁾

ดังนั้น จึงควรจำภานิชิตไทยที่ว่า "ซื่อกินไม่หมด คดกินไม่นาน" และนำเอาภานิชิตนี้ไปปฏิบัติใช้ในวิถีการทำงานของตนซึ่งจะก่อให้เกิดความสำเร็จและความสบายใจในการทำงานตลอดไป



เชิงอรรถที่ 6

(1) เป็นแนวความคิดที่ได้รับการยอมรับจากนักวิชาการทั้งจากกลุ่มเศรษฐศาสตร์การเมืองและกลุ่มเศรษฐศาสตร์นีโอ-คลาสสิก ดูรายละเอียดใน Samir Amin, G. Arrighi, A.G. Frank and I. Wallerstein, **Dynamics of Global Crisis**. (New York : Monthly Review Press, 1982), pp. 9-10 (... "We believe that there is a social whole that may be called a capitalist world-economy..."); Bradley R. Schiller, **The Economy Today**. (New York : Random House, 1980), pp. 341-687 (Chapter 31-International Trade and Chapter 32-International Finance).

(2) The World Bank, **World Development Report 1988**. (New York : Oxford University Press, 1988), table 16, p. 252.

(3) Bob Jessop, "Accumulation Strategies, State Forms, and Hegemonic Project," **Kapitalistate** 10/11 (1983), p. 103; James Petras, **Class, State and Power in the Third World**. (New Jersey : Allanheld, Osmun & Publishers, Inc., 1981), pp. 12-20.

(4) คำรงค์ ฐานดี, "การศึกษากับการพัฒนา : บทเรียนจากเกาหลีใต้," **เอเชียปริทัศน์** ปีที่ 8 ฉบับที่ 1 (มกราคม-เมษายน 2530), หน้า 82-83.

(5) กัจจิด สวัสดิโอ, **คู่มือบัณฑิต-วิถีสู่ความสำเร็จในการทำงาน**. (กรุงเทพฯ : โครงการตำรามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ อันดับที่ 7, 2526), หน้า 7-8.

(6) เพชรา สังขวร (แปล), **จะเลือกอาชีพอะไรดี**. (กรุงเทพฯ : งานแปลของสำนักงาน คณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ อันดับที่ 81, 2526), หน้า 60-65.

(7) ในระยะยาวแล้ว การประกอบอาชีพอาจแตกต่างไปจากสาขาวิชาที่เรียนมาก็ได้ ด้วยเหตุนี้ ผู้เรียนต้องหาเวลาฝึกฝนวิชาชีพอื่น ๆ เช่น พิมพ์ดีด เลขานุการ ช่างซ่อมเครื่องยนต์ เครื่องจักร การขาย ฯลฯ ควบคู่ไปกับการเรียนในมหาวิทยาลัย ทั้งนี้ เพื่อสำรวจตรวจสอบดูว่าตนเองมีความถนัดในการประกอบอาชีพใดบ้าง อนึ่ง การเรียนรู้และฝึกฝนวิชาชีพหลาย ๆ อย่างจะทำให้ผู้นั้นได้เปรียบทั้งต่อการสมัครงานและในขณะที่ทำงาน

(8) David McClelland, **The Achieving Society**. (New York : Free Press, 1967), p. 207; C.S. Belshaw, "The Cultural Milieu of the Entrepreneur," **Explorations in Entrepreneurial History** 7 : 3 (1955), pp. 146-163; Robert Paine, "Entrepreneurial Activity Without Its Profits," **The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway** edited by F. Barth. (Oslo: Scandinavian University Book, 1963); Andrew Stratern, "The Entrepreneurial Model of Social Change : From Norway to New Guinea," **Ethnology** 11 : 4 (1972), pp. 368-379; Keith Hart, **Entrepreneurs and Migrants : A Study of Modernization among the Frafra in Ghana**, Ph.D. Dissertation, Cambridge University (1969); Leonard Kasdan, "Family Structure, Migration and the Entrepreneur," **Comparative Studies in Society and Culture** 7 (1964-1965), pp. 345-357.

(9) คอพงษ์ บุญเลิศ, 25 **มหาเศรษฐีโลก**. (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์สุขภาพใจ, 2530).

(10) **วารสารผู้จัดการ**. ฉบับส่งท้ายปีที่ 5 ฉบับที่ 59 (สิงหาคม 2531).

(11) "กระทรวงอุตสาหกรรมและการพัฒนาอุตสาหกรรม," **ฐานเศรษฐกิจ**. (ฉบับพิเศษ เดือนพฤษภาคม 2531), หน้าพิเศษ.

(12) ก้องเกียรติ โอภาสวงการ (เรียบเรียง), **สงครามการตลาด**. (กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด, 2529), หน้า 13.

(13) สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ (ร่วมเขียนและเรียบเรียง), **การตลาดเชิงยุทธ์ : บทเรียนจากญี่ปุ่น**. (กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด, 2529), หน้า 4.

(14) ปรีดา ชนะนิกร, **เคล็ดลับการส่งออก**. (กรุงเทพฯ : มณีทัศน์, ปีที่พิมพ์ไม่ปรากฏ), หน้า 19.

(15) นิตยสารคลังสมอง, **ชี้ช่องการลงทุนทำการค้าขนาดย่อมขอยกนิยาม 50 ประเภท**. (กรุงเทพฯ : มีเดียโฟกัส จำกัด, 2530).

(16) สายัณห์ จันทรวิภาสวงศ์, **เทคนิคการทำงานทำ**. (กรุงเทพฯ : บริษัทการพิมพ์, 2529), หน้า 4.

(17) นวลศิริ เปาโรหิตย์, **ศิลปะของการสมัครงาน**. (กรุงเทพฯ : ภาพพิมพ์, 2530), หน้า 143-160.

(18) เคล คาร์เนกี, **วิธีทำงานให้สนุกและสร้างสุขให้ชีวิต**. แปลและเรียบเรียง โดยรุจีলেখ เลขะวงศ์ (กรุงเทพฯ : ดุขภูมิจิต, ปีพิมพ์ไม่ปรากฏ), หน้า 12-23.

(19) Ralph P. Hummel. **The Bureaucratic Experience**. (New York : St. Martin, 1982); G.E. Caiden, **Public Administration**. (Cal. : Palisades, 1982); Guy Benveniste, **Bureaucracy**. (Cal. : Boyd and Fraser, 1983); Robert B. Denhardt, **In the Shadow of Organization**. (Lawrence : Regents Press of Kansas, 1981).

(20) อ่างใน อภาภ ภมรบุตร, **จิตวิทยาในการรับราชการและการทำงานทั่วไป**. (กรุงเทพฯ : ดวงกลม, 2530), หน้า 262-263.

(21) อภาภ อมรบุตร, **เพ็ญอ่าง**, หน้า 65-259; ม.ล. บุญเหลือ เทพยสุวรรณ, **ความสำเร็จและความล้มเหลว**. (กรุงเทพฯ : สมาคมสังคมศาสตร์แห่งประเทศไทย, 2516) ม.ล. บุญเหลือ รับราชการตลอดช่วงชีวิตการทำงานและได้เขียนหนังสือเล่มนี้เพื่อเล่าถึงประสบการณ์ของท่าน

(22) ประสาน มฤคพิทักษ์, **ชีวิตธุรกิจ**. (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์สารทัศน์, 2530), หน้า 43; ประสาน มฤคพิทักษ์, **วิธีคิดวิธีทำงาน**. (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์สารทัศน์, 2530).

(23) เซ็น ชาวญี่ปุ่นได้คิดค้น "การบริหารงานแบบญี่ปุ่น" ซึ่งนำเอามาจากแบบแผนการดำเนินชีวิตของคนสังคมญี่ปุ่นเอง จนเป็นที่กล่าวขานกันไปทั่วโลกว่า มีประสิทธิภาพและให้ประโยชน์มากกว่าการบริหารงานแบบยุโรปและอเมริกาเสียอีก และดู พิพิธ พิชัยศรีทัต, "อุตสาหกรรมสัมพันธ์กับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศญี่ปุ่น," **เอเชียปริทัศน์**. ปีที่ 7 ฉบับที่ 3 (กันยายน-ธันวาคม 2529), หน้า 38-44.

อนึ่ง การวิจัยพัฒนาเป็นหัวใจสำคัญในการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากต่างประเทศในกรณีที่มีการลงทุนจากบริษัทข้ามชาติ โดยทั้งรัฐและเอกชนควรตั้งหน่วยงานเพื่อศึกษาวิจัยเทคนิคการผลิต พร้อมทั้งสร้างคนในประเทศเพื่อเรียนรู้และคิดค้นให้ก้าวไกลเกินระดับเทคโนโลยี

ที่บริษัทเหล่านั้นนำเอามาใช้ ตัวอย่างเช่นประเทศเกาหลีใต้ที่เริ่มต้นพัฒนาประเทศด้วยการส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ จากนั้น ก็ตั้งสถานศึกษาเพื่อฝึกคนเกาหลีให้เรียนรู้เทคโนโลยีเหล่านั้น และหาหนทางใช้เทคโนโลยีให้เกิดผลลัพธ์ที่มีประสิทธิภาพเกินกว่าความสามารถที่เครื่องจักรนั้น ๆ ทำได้ในประเทศผู้ผลิตเสียอีก นอกจากนี้ ยังพยายามคิดค้นประดิษฐ์เครื่องจักรชนิดใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มผลผลิตและเพิ่มคุณภาพยิ่งขึ้น รัฐบาลและบริษัทเอกชนของเกาหลีใต้ตั้งงบประมาณการวิจัยพัฒนาถึงร้อยละ 5 ของยอดขาย ซึ่งมากกว่าญี่ปุ่น ยุโรปตะวันตก และสหรัฐฯ ที่ตั้งงบประมาณใช้จ่ายเพื่อการวิจัยพัฒนาเพียงร้อยละ 2-2.5 ด้วยเหตุนี้ จึงไม่น่าแปลกใจเลยว่าทำไมประเทศเกาหลีใต้จึงสามารถเพิ่มขีดความสามารถในด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีไปได้อย่างรวดเร็ว

ดังนั้น เมื่อเราออกไปทำงานกับบริษัทข้ามชาติ ควรตั้งอกตั้งใจฝึกฝนและแสวงหาความรู้เพื่อถ่ายทอดเทคโนโลยีให้ได้มากที่สุด จากนั้น ก็ออกมาร่วมกันสร้างอุตสาหกรรมเพื่อแข่งขันกับบริษัทข้ามชาติเหล่านั้น ซึ่งวิธีการดังนี้จะเป็นการสร้างคุณประโยชน์แก่ประเทศชาติอย่างมหาศาล

(24) "ชี้มหาวิทยาลัยให้ความรู้ใช้งานได้แค่ 10%," มติชน. (18 มกราคม 2532),

หน้า 19.

