

รายงานการไปศึกษา / ดูงาน / ฝึกอบรม / ประชุมและสัมมนา

๑. ชื่อผู้เข้าอบรม จำนวน ๑๑ ราย ดังนี้
- ๑.๑ นายปิยทัศน์ ทองปาน ตำแหน่งนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ
สำนักงานเกษตรอำเภอละงู จังหวัดสตูล
 - ๑.๒ นางสาวจตุพร ผลทวีทรัพย์ ตำแหน่งนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ
สำนักงานเกษตรจังหวัดสุพรรณบุรี
 - ๑.๓ นายวุฒินันท์ ประทุมคำ ตำแหน่งนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ
สำนักงานเกษตรจังหวัดบุรีรัมย์
 - ๑.๔ นางสาวชบา ผดุงชาติ ตำแหน่งเจ้าพนักงานธุรการชำนาญงาน
สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่ ๔ จังหวัดขอนแก่น
 - ๑.๕ นางสาวยุพาพร อุณหนันท์ ตำแหน่งนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรปฏิบัติการ
สำนักงานเกษตรจังหวัดแม่ฮ่องสอน
 - ๑.๖ นางสาวอติทยา เยาว์พฤษชัย ตำแหน่งนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ
สำนักงานเกษตรจังหวัดอุทัยธานี
 - ๑.๗ นางรัชกาลัญญ์ สาธุธรรม ตำแหน่งนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ
สำนักงานเกษตรจังหวัดตราด
 - ๑.๘ นางสาวอภิญญา เย็นสบาย ตำแหน่งนักวิชาการเกษตรปฏิบัติการ
กองส่งเสริมการอารักขาพืชและจัดการดินปุ๋ย
 - ๑.๙ นางสาวกาญจนา โสหุรัตน์ ตำแหน่งนักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ
กองขยายพันธุ์พืช
 - ๑.๑๐ นางสาวจิตตินันท์ ชาติทองสุข ตำแหน่งนักวิชาการเกษตรชำนาญการ
สำนักส่งเสริมและจัดการสินค้าเกษตร
 - ๑.๑๑ นายวิวิธน์ กนกมโนมัย ตำแหน่งนิติกรปฏิบัติการ
กองการเจ้าหน้าที่
- ไปฝึกอบรม หลักสูตร นักบริหารการพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ ระดับต้น รุ่นที่ ๒๗
ณ ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพเสริมนอกภาคการเกษตร บางไทร สำนักงานการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม
๓. ช่างใหญ่ อ.บางไทร จ.พระนครศรีอยุธยา และศึกษาดูงานในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา
ตั้งแต่วันที่ ๒๑ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ ถึงวันที่ ๒๗ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗
รวมระยะเวลา ๗ วัน
ผู้ดำเนินการจัด สถาบันเกษตรราธิการ สำนักงานปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

๒. ค่าใช้จ่ายที่ใช้ไประหว่างฝึกอบรม / ดูงาน / สัมมนา / ประชุม

ค่าเบี้ยเลี้ยง	บาท
ค่าที่พัก	บาท
ค่าพาหนะ	บาท
อื่น ๆ (ระบุ)	บาท

๓. รายละเอียดดีฝึกอบรม

เนื้อหาวิชาการ

๓.๑ นโยบายของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

ขับเคลื่อนนโยบายรัฐบาลด้านการเกษตรสู่ความสำเร็จ “เกษตรกรต้องอยู่ดี สินค้าเกษตรมูลค่าสูง ทรัพยากรเกษตรยั่งยืน”

๓.๑.๑ ยกระดับสินค้าเกษตร เสริมศักยภาพเกษตรกร

ผลักดันสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง ๑ ท้องถิ่น ๑ สินค้าเกษตรมูลค่าสูง ส่งเสริมเกษตรกร/สถาบันเกษตรกรเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตรแบบครบวงจร

๓.๑.๒ สร้างวิธีทำงานสู่การปฏิบัติ

จัดตั้งศูนย์บริการประชาชนภาคการเกษตร
สร้างครบครัวเกษตร บูรณาการงานเข้มแข็ง
ขับเคลื่อนภารกิจ ยกระดับ MR.สินค้าเกษตร

๓.๑.๓ จัดการทรัพยากรทางการเกษตร

ทำการเกษตรที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม (Go Green) ด้วย BCG / Carbon Credit

๓.๑.๔ รับมือภัยธรรมชาติ

ป้องกัน แก้ไข ฟื้นฟู รับมือภัยแล้ง / ภัยพิบัติทางธรรมชาติ

๓.๑.๕ อำนวยความสะดวกด้านการเกษตร

สร้างระบบประกันภัย เกษตรกรไทย สุขใจทั่วหน้า
บริการทางการเกษตรที่ใช่ เลือกใช้ให้เหมาะสม

๓.๑.๖ ประกาศสงครามสินค้าเกษตรเถื่อน

ปราบปรามการลักลอบนำเข้าสินค้าเกษตรผิดกฎหมาย

ภารกิจ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ มีอำนาจหน้าที่เกี่ยวกับเกษตรกรรม การจัดหาแหล่งน้ำและพัฒนาระบบชลประทาน ส่งเสริมและพัฒนาเกษตรกร ส่งเสริมและพัฒนาระบบสหกรณ์ รวมตลอดทั้งกระบวนการผลิตและสินค้าเกษตรกรรม และราชการอื่นที่กฎหมายกำหนดให้เป็นอำนาจหน้าที่ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์หรือส่วนราชการที่สังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

กลุ่มภารกิจ

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์มีส่วนราชการในสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ จำนวน ๑๕ ส่วนราชการ ได้กำหนดให้กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ แบ่งกลุ่มภารกิจออกเป็น ๓ กลุ่ม และกลุ่มส่วนราชการที่ไม่อยู่ภายใต้กลุ่มภารกิจตามกฎหมายกระทรวง จำนวน ๑ กลุ่ม ได้แก่

กลุ่มที่ ๑ กลุ่มภารกิจด้านพัฒนาการผลิต ประกอบด้วย ๕ หน่วยงาน ดังนี้

๑. กรมการข้าว
๒. กรมประมง
๓. กรมปศุสัตว์
๔. กรมวิชาการเกษตร
๕. กรมหม่อนไหม

กลุ่มที่ ๒ กลุ่มภารกิจด้านบริหารจัดการทรัพยากรเพื่อการผลิต ประกอบด้วย ๔ หน่วยงาน ดังนี้

๑. กรมชลประทาน
๒. กรมฝนหลวงและการบินเกษตร
๓. กรมพัฒนาที่ดิน
๔. สำนักงานการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม

กลุ่มที่ ๓ กลุ่มภารกิจด้านส่งเสริมและพัฒนาเกษตรกรและระบบสหกรณ์ ประกอบด้วย ๓ หน่วยงาน ดังนี้

๑. กรมตรวจบัญชีสหกรณ์
๒. กรมส่งเสริมการเกษตร
๓. กรมส่งเสริมสหกรณ์

กลุ่มส่วนราชการที่ไม่อยู่ภายใต้กฎกระทรวงว่าด้วยกลุ่มภารกิจ ประกอบด้วย ๓ หน่วยงาน ดังนี้

๑. สำนักงานปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์
๒. สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ
๓. สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

รวมทั้งกระทรวงเกษตรและสหกรณ์มีรัฐวิสาหกิจ และองค์การมหาชนที่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ ได้แก่ รัฐวิสาหกิจ ประกอบด้วย ๔ หน่วยงาน ดังนี้

๑. การยางแห่งประเทศไทย
๒. องค์การสะพานปลา
๓. องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร
๔. องค์การส่งเสริมกิจการโคนมแห่งประเทศไทย

องค์การมหาชน ประกอบด้วย ๓ หน่วยงาน ดังนี้

๑. สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร
๒. สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง
๓. สำนักงานพิพิธภัณฑ์เกษตรเฉลิมพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว

หลักการแนวคิด

๑) เกษตรกรมีข้อมูลข่าวสารและความรู้ความสามารถทันสถานการณ์ พึ่งพาตนเองได้ และสถาบันเกษตรกรเป็นกลไกหลักขับเคลื่อนภาคการเกษตร ด้วยหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

๒) ตลาดนำกระบวนการผลิต และสินค้าเกษตรมีคุณภาพ มาตรฐานความปลอดภัย ภาคการเกษตรเติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยงานวิจัย เทคโนโลยี/นวัตกรรม สามารถประยุกต์กับองค์ความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่น

๓) พื้นที่เกษตรมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ และปรับเปลี่ยนการผลิตให้เหมาะสมกับศักยภาพพื้นที่ ด้วยเทคโนโลยี/นวัตกรรม อาทิ Agri-Map และ Application เป็นต้น

วิสัยทัศน์

“เกษตรกรรมมั่นคง ภาคการเกษตรมั่งคั่ง ทรัพยากรการเกษตรยั่งยืน”

เป้าประสงค์

- ๑) เกษตรกรมีความสามารถในอาชีพของตนเอง (Smart Farmers)
- ๒) สถาบันเกษตรกรมีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Smart Agricultural Groups)
- ๓) สินค้าเกษตรมีคุณภาพมาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด (Smart Agricultural Products)
- ๔) พื้นที่เกษตรและภาคการเกษตรมีศักยภาพ (Smart Area/Agriculture)

ยุทธศาสตร์เกษตรและสหกรณ์ ระยะ ๒๐ ปี (พ.ศ.๒๕๖๐-๒๕๗๙)

- ยุทธศาสตร์ที่ ๑ สร้างความเข้มแข็งให้กับเกษตรกรและสถาบันเกษตรกร
- ยุทธศาสตร์ที่ ๒ เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและยกระดับมาตรฐานสินค้า
- ยุทธศาสตร์ที่ ๓ เพิ่มความสามารถในการแข่งขันภาคการเกษตรด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม
- ยุทธศาสตร์ที่ ๔ บริหารจัดการทรัพยากรการเกษตรและสิ่งแวดล้อมอย่างสมดุลและยั่งยืน
- ยุทธศาสตร์ที่ ๕ พัฒนาระบบบริหารจัดการภาครัฐ

๓.๒ การนำตนเองและการเสริมสร้างภาวะผู้นำ

ภาวะผู้นำมี ๓ ระดับ คือ นำตัวเอง Lead Self (Proactive), นำทีม Lead team (Empowering People), และนำผู้นำ Lead Leader (Lead Business) โดยการนำตัวเองนั้นเกิดขึ้นเมื่อเราทำงานคนเดียว ภาวะผู้นำแห่งการนำตัวเองหมายถึง การบริหาร วิเคราะห์ และพัฒนาตนให้ดี แต่เมื่อการทำงานมาถึงระดับที่ต้องมีการนำผู้อื่นหรือนำทีมให้ไปสู่ผลลัพธ์ที่ดี การบริหารจัดการหรือแม้แต่ทักษะที่ใช้ก็จะมีแตกต่างจากการนำตนเองไปอีกแบบ

Leadership Character ลักษณะความเป็นผู้นำดี

“หน้าที่ของผู้นำที่ดีคือการทำให้ทีมเห็นเป้าหมายเดียวกันแล้วพาทีมไปสู่เป้าหมายด้วยกัน”

การเป็นผู้นำนั้นมีหลายระดับ ตั้งแต่ First Level คือผู้ที่เพิ่งเริ่มมีทีม, Mid Level คือระดับที่เริ่มคุมทั้งแผนก, ไปจนถึง Executive ซึ่งเป็นระดับที่คุมทั้งองค์กรให้ขับเคลื่อนตาม Strategy

อย่างที่ได้อธิบายไปข้างต้น พื้นฐานเบื้องต้นของการเป็น Leader นั้น คือการแกะเนื้องานตัวเองออกมาบริหารทำเองให้น้อยลงแล้วให้คนอื่นทำ เพื่อให้ผลลัพธ์ออกมาดีขึ้น ดังนั้น Mindset แรกที่สำคัญที่ผู้นำควรมีคือการ “ทำให้เนื้องานออกมาจากทีม ไม่ใช่ตัวเอง” โดยข้อผิดพลาดที่มักเกิดขึ้นกับผู้นำหลาย ๆ คน คือการให้ความสำคัญกับการทำให้ผลลัพธ์ออกมาดีมากเกินไปจนลงมือทำเอง ซึ่งตรงนี้เองเป็นข้อผิดพลาดสำคัญเพราะทำให้ทีมไม่เกิดการพัฒนาและตัวผู้นำก็ไม่สามารถถอดงานออกจากตัวเองได้และกลับมาเป็น Superman เหมือนเดิม แทนที่จะเป็น Super Team การที่จะทำให้ผลลัพธ์หรือเนื้องานออกมาจากทีมนั้น สิ่งที่ผู้นำจะต้องทำก็คือ Motivate ทีม, สื่อสารให้ชัดเจน, อธิบายงานให้เคลียร์ให้ทีมเข้าใจ, ฝ่าสิ่งกีดขวางที่ได้, และช่วยแก้ปัญหาเมื่อทีมมีปัญหา

‘ผู้นำที่ดีรู้ว่าตนเองเก่งอะไร และส่งเสริมให้ลูกทีมค้นพบสิ่งที่ทำได้’ กับวิธี ‘มองหา และพัฒนาจุดแข็งสำหรับการทำงาน’ หากคุณเพิ่งเป็นผู้นำได้ไม่นานและไม่แน่ใจว่ามี ‘จุดแข็ง’ เรื่องอะไรบ้าง ให้ทบทวนตนเองให้ดี เพราะยิ่งรู้จักจุดแข็งของตนเองและสามารถนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์มากเท่าไร คุณยิ่งมีโอกาสประสบความสำเร็จได้มากเท่านั้น การพัฒนาความเป็นผู้นำโดยใช้จุดแข็ง จอห์น ซี. แมกซ์เวลล์ (John C. Maxwell) ผู้เชี่ยวชาญ นักพูด และผู้ก่อตั้งองค์กรด้านผู้นำ เสนอว่า สิ่งสำคัญอย่างแรกคือการ ‘นิยามความสำเร็จของตนเอง’ เสียก่อน โดยส่วนตัวของ แมกซ์เวลล์ นิยามความสำเร็จไว้ว่า จะต้อง ‘รู้เป้าหมายของชีวิต’ ‘เติบโตให้สุด

ความสามารถ’ และ ‘สร้างสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อผู้อื่น’ ซึ่งคุณจะทำได้ก็ต่อเมื่อคุณรู้จักจุดแข็งของตนเองและใช้มันให้เกิดประโยชน์ เมื่อต้องช่วยให้ผู้อื่นได้พบกับเป้าหมายชีวิต แม็กซ์เวลล์ มักจะกระตุ้นให้เริ่มกระบวนการโดย “ค้นหาจุดแข็งของตนเองให้พบ ไม่ใช่ค้นหาจุดอ่อน” เพราะเป้าหมายในชีวิตมักเชื่อมโยงกับพรสวรรค์หรือสิ่งที่ทำได้ดีเสมอ ทำนองเดียวกัน คุณไม่สามารถเติบโตได้อย่างสุดความสามารถ ถ้าเอาแต่ทำงานโดยไม่ใช้จุดแข็งของตนเอง การพัฒนาต้องใช้ความสามารถเสมอ ยังมีความสามารถเท่าไร ยังมีศักยภาพที่จะปรับปรุงให้ดีขึ้นเท่านั้น

ทั้งนี้ บางคนอาจคิดว่า การจะทำอะไรได้อย่างเต็มประสิทธิภาพต้อง “กำจัดจุดอ่อนออกไป” แต่การที่ทุ่มเวลาทั้งหมดไปกับจุดอ่อนโดยไม่พัฒนาจุดแข็งเลย คุณอาจฝ่าฝืนได้ยากไปตลอดทาง และท้ายที่สุดอาจไปได้แค่ระดับพอใช้เท่านั้น

ค้นหาจุดแข็งของคุณ คำถามคือผู้นำต้องมีความสามารถอะไรบ้าง? คุณต้องค้นหาให้พบให้ได้ และคอยปรับปรุงตนเองเสมอ คำแนะนำต่อไปนี้จะช่วยให้คุณค้นหาจุดแข็งของตนเองได้

๑. ถามตนเองว่า “ฉันทำอะไรเก่งบ้าง?”

การทำเรื่องที่เหมาะสมเสมอเป็นเรื่องดี แต่มันไม่ได้บ่งบอกถึงความสามารถของคุณ คุณต้องถามตัวเองด้วยว่า “ฉันทำอะไรเก่งหรือทำได้ดีบ้าง?” เป็นคำถามด้านความสามารถ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงทักษะและความสามารถที่โดดเด่นของคุณ เมื่อรู้แล้วต้องพัฒนาจุดแข็งเหล่านั้นให้ดีขึ้นต่อไป

๒. เจาะจงจุดแข็งของคุณ

ปีเตอร์ เอฟ. ดรักเกอร์ (Peter F. Drucker) บิดาแห่งการจัดการสมัยใหม่ กล่าวไว้ว่า “จุดแข็งเป็นเรื่องที่เฉพาะเจาะจง ไม่มีใครพูดหกรกว่า จาชา ไฮเฟตซ์ (Jascha Heifetz) นักไวโอลินมือหนึ่งอาจเป่าทรัมเป็ตไม่เก่ง” (ไฮเฟตซ์ มีความสามารถด้านดนตรี ที่เจาะจงคือ ความสามารถในการเล่นไวโอลิน) ยิ่งคุณเจาะจงจุดแข็งได้มากเท่าไร ยังมีโอกาสดีขึ้นที่จะหาจุดเด่นได้เจอ

๓. ฟังคำชมเชย

บางครั้งเราอาจมองข้ามความสามารถของตนเอง เพราะคิดว่าในเมื่อเราทำอะไรได้เก่ง “คนอื่น ๆ ก็น่าทำได้เช่นกัน” ซึ่งไม่จริงเสมอไป ให้คุณลองฟังคนอื่นบ้าง การทำงานที่เป็นจุดแข็งของคุณจะสามารถดึงดูดให้คนอื่นมาสนใจได้ ถ้าหากมีคนคอยชมคุณในเรื่องนั้นๆ เสมอ ให้พิจารณาดูว่า นั่นอาจเป็นจุดแข็งของคุณ แล้วให้นำมาพัฒนาต่อไป

๔. ตรวจสอบคู่แข่ง

คุณไม่ควรเปรียบเทียบตนเองกับคนอื่นตลอดเวลา แต่ขณะเดียวกันก็ไม่อยากเสียเวลาทำงานที่คนอื่นทำได้เก่งกว่า คำถามต่อไปนี้จะช่วยให้คุณประเมินความสามารถของคุณเบื้องต้นได้

- มีคนทำเรื่องที่คุณทำอยู่หรือไม่
- พวกเขาทำได้ดีแค่ไหน
- พวกเขาทำได้ดีกว่าคุณหรือไม่
- ถ้าคุณทำได้ดีกว่า ผลเป็นอย่างไร
- ถ้าคุณทำไม่ได้ดีกว่า ผลเป็นอย่างไร

ผู้นำต้องพัฒนาจุดแข็งให้ลูกทำด้วย

ผู้นำที่ดีไม่เพียงช่วยตัวเองให้ประสบความสำเร็จเพียงคนเดียวเท่านั้น แต่ต้องช่วยลูกทีมค้นหาจุดแข็งของแต่ละคน และช่วยให้พวกเขานำจุดแข็งนั้นมาช่วยทำงาน ซึ่งผู้นำที่ดีจะดูออกว่าสมาชิกแต่ละคนมีจุดเด่นจุดด้อยตรงไหนบ้าง

องค์กร Gallup ทำวิจัยพนักงานกว่า ๑,๗๐๐,๐๐๐ คน ผลคือ มีพนักงานเพียง ๒๐ เปอร์เซ็นต์ ที่รู้สึกว่าตนได้ใช้จุดแข็งในการทำงานทุกวัน แม็กซ์เวลล์ คิดว่า นี่คือความผิดของผู้นำ ที่ไม่ได้ช่วยให้ลูกทีมของเขาค้นพบจุดแข็ง และส่งเสริมให้พวกเขาได้นำมาใช้ทำงาน สิ่งที่ผู้นำจะสามารถช่วยพัฒนาจุดแข็งให้ลูกทีมได้

เพิ่มความสามารถของตนเองเพื่อพัฒนาจุดแข็งให้ลูกทีม

๑. จงมั่นใจในภาวะผู้นำของตนเอง : เมื่อคุณเป็นผู้นำที่ตระหนักรู้ในตนเอง จะทำให้เป็นผู้นำที่มั่นใจมากขึ้น เพราะคุณได้รู้จุดแข็งของตนเอง รวมถึงจุดอ่อน รู้ว่าตนเองเป็นใคร ทำงานด้วยจุดแข็งได้อย่างไรและยินดีช่วยให้คนอื่น ๆ พัฒนาจุดแข็ง

๒. ศึกษาและรู้จักลูกทีม : สิ่งสำคัญคือคุณต้องรู้จักสมาชิกทีมทุกคน รู้จุดอ่อนจุดแข็งของพวกเขา รู้ว่าใครทำงานเข้าหากับใคร พวกเขาเติบโตขึ้นหรือไม่ มีศักยภาพที่จะก้าวหน้ามากขึ้นในหน้าที่อย่างไร รักในงานและทำได้ดีหรือไม่ คุณต้องให้ความสำคัญกับพวกเขาทุกคน

๓. สื่อสารกับแต่ละคน : คุณต้องให้คำแนะนำแต่ละคนว่าพวกเขาควรจะทำจุดแข็งมาช่วยในการทำงานได้อย่างไร ต้องรู้ว่าเขาต้องการอะไรจากลูกทีมคนอื่น ๆ ที่จะชดเชยจุดอ่อนของเขาได้ และสื่อสารให้แต่ละคนรู้ว่าพวกเขาเข้ากับทีมได้มากน้อยเพียงใด จะส่งเสริมให้พวกเขาทำงานแบบร่วมมือกันมากขึ้น ซึ่งคุณต้องให้คุณค่ากับทุกคน

๔. เน้นการทำงานแบบส่งเสริมกันมากกว่าการแข่งขัน : การแข่งขันระหว่างเพื่อนร่วมงานเป็นเรื่องดีสามารถผลักดันให้ทำงานเต็มที่ แต่ถึงที่สุดต้องร่วมมือกันทำงานเพื่อทีม ไม่ใช่เพื่อตนเอง ดังนั้น ต้องช่วยให้ลูกทีมทุกคนให้ความสำคัญไปที่การทำงานร่วมกันเป็นทีม

สรุป

ผู้นำจะต้องรู้จุดแข็งของตนเองเพื่อนำมาใช้ทำงานที่มีประสิทธิภาพต่อไป โดยการทำงานที่เป็นจุดแข็งจะมีโอกาสเติบโตหรือประสบความสำเร็จได้มากกว่าทำงานที่เป็นจุดอ่อน ในการค้นหาจุดแข็งสามารถทำได้โดย

๑. ถามตัวเอง “ฉันทำอะไรเก่งบ้าง?”

๒. เจาะจงไปที่จุดแข็งของตนเองว่าคืออะไร

๓. ฟังชมเชยของคนอื่น เพราะนั่นอาจเป็นสิ่งที่คุณทำได้ดี

๔. ประเมินคู่แข่งกับสิ่งที่คุณทำได้

ไม่เพียงแค่นั้น ผู้นำที่ดีจำเป็นต้องช่วยให้คนอื่น ๆ ค้นหาและพัฒนาจุดแข็งของตนเอง รวมถึงส่งเสริมให้พวกเขานำจุดแข็งมาใช้ทำงาน

๓.๓ การสร้างเครือข่ายและการทำงานเป็นทีม

๓.๓.๑ สร้างทีมสัมพันธ์ (Team Building) คือ กระบวนการในการทำให้คนกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเกิดความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน ทั้งในระดับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความสัมพันธ์ร่วมกันทั้งกลุ่ม พัฒนาความสัมพันธ์ให้ดียิ่งขึ้นจนเกิดการร่วมงานกันที่มีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังสามารถมีเป้าหมายร่วมกับมีทัศนคติที่ดีในการทำงาน ตลอดจนสร้างความสามัคคีกันได้อย่างดีที่สุดในที่สุด กระบวนการสร้างความสัมพันธ์นั้น มีหลากหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ที่ต้องการ

๓.๓.๒ องค์ประกอบสำคัญในการสร้าง Team ให้ Work มี ๒ องค์ประกอบ คือ ๑) ความสัมพันธ์อันดี (Relationship) ๒) บริหารจัดการบุคคลากรได้ดี (Management) เป็นการทำความรู้จัก เรียนรู้พื้นฐานของบุคคลากรในทีม เช่น ความสนใจ ความถนัด ความแตกต่าง เพื่อนำไปบริหารจัดการบุคคลากรให้เหมาะสมกับงาน Put The Right Man On The Right Job

๓.๓.๓ ความสัมพันธ์ คือ การที่บุคคลตั้งแต่ ๒ คนขึ้นไป ทำความรู้จัก ติดต่อกัน สนทนาสนม คุ่นเคย เกิดเป็นสัมพันธ์ภาพ ซึ่งกันและกันจนสามารถเชื่อมโยงไปถึง ความรัก ความเอาใจใส่ ความไวใจ ความนับถือ และเกิดการ “เกื้อกูลซึ่งกันและกัน” ในที่สุด

๓.๓.๔ ทฤษฎีความสัมพันธ์

Elton Mayo (เอลตัน เมโย) เป็นบิดาคนหนึ่งในขบวนการมนุษยสัมพันธ์ เขาให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ระหว่างคนงานด้วยกันเองหรือระหว่างกลุ่มของคนงานในอันที่จะเพิ่มผลผลิตในองค์การ การมีการติดต่ออย่างเปิดกว้างระหว่างหัวหน้ากับลูกน้อง การให้โอกาสกับผู้ใต้บังคับบัญชาเข้ามาร่วมตัดสินใจอย่างเป็นประชาธิปไตย การให้ความสำคัญกับผู้ปฏิบัติงานทุกระดับและเอาใจใส่ดูแลเขา ให้ความสำคัญกับตนเองกับเขา มากกว่าคนงาน ย่อมทำให้มีผลงานเพิ่มขึ้น

ในการทำงานเป็นทีมทุกคนในทีมควร เปิดใจ เข้าใจความแตกต่าง ลดอีโก้ (Ego) ไม่นำความคิดเราไปตัดสินคนอื่น และมีมิตรภาพต่อกัน ซึ่งการมีความสัมพันธ์ที่ดีควรมีค่าเหล่านี้เสมอ ได้แก่ สวัสดิ์ ยินดี ขอโทษ ไม่เป็นไร เรามีน้ำใจ รักกัน

๓.๓.๕ Team หมายถึง กลุ่มบุคคลซึ่งใช้ทักษะและความสามารถที่มีอยู่ร่วมกันปฏิบัติงานขององค์กร ภายใต้การมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน มีพลัง ความผูกพันและตระหนักถึงบทบาทที่ต้องรับผิดชอบ และพึ่งพาซึ่งกันและกัน เพื่อการบรรลุเป้าหมายที่ร่วมกันกำหนดไว้ (Levi, ๒๐๐๗)

๓.๓.๖ ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's Hierarchy of Needs)



๓.๓.๗ Outward Mindset คือ การมองคนอื่นสำคัญไม่น้อยกว่าตัวเรา ซึ่งเป็นการเอาใจเขามาใส่ใจเรา การมองและให้ความสำคัญคนอื่นไม่น้อยกว่าตน เชื่อว่าเป้าหมายของคนอื่นก็สำคัญเช่นกัน ยกตัวอย่างเช่น หากมีหัวหน้าที่มี Outward Mindset เขาจะมองลูกน้องทุกคนเป็นคนที่มีความต้องการและเป้าหมายชีวิตที่มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าของตัวเอง ส่งผลให้การแสดงออกที่เต็มไปด้วยความหวังดี ที่อยากให้เราพัฒนายิ่งขึ้นหรือก้าวผ่านปัญหาต่างๆ ได้จริงๆ ช่วยให้ลูกน้องพัฒนาศักยภาพหรือพร้อมทำงานร่วมกันเป็นทีมอย่างเต็มใจ และใช้ความสามารถได้อย่างเต็มประสิทธิภาพและมีความสุข

๓.๓.๘ อริสโตเติล (Aristotle) นักปรัชญาชาวกรีกกล่าวว่า “มนุษย์เป็นสัตว์สังคม” (Human being is social animal) มนุษย์ไม่สามารถอาศัยอยู่บนโลกได้เพียงลำพัง แต่ต้องพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน และแต่ละชีวิตต่างก็ต้องการที่จะเสริมสร้างความสุขให้กับตนเองเสมอ

๓.๓.๙ ดร. เทอรี วอร์เนอร์ (Dr. Terry Warner) อาจารย์นักวิจัยด้านจิตวิทยา กล่าวว่า มนุษย์เรามีการกำหนด Mindset ออกเป็น ๒ กลุ่ม คือ

๑) Inward Mindset หรือ การมองที่เป้าหมายของตนเองเป็นใหญ่ และเห็นคนอื่นแค่เป็นวัตถุสิ่งของ เป็นพาหนะสู่เป้าหมายของตนเอง เป็นอุปสรรคและสิ่งกีดกั้นการมีความสุขของตนเอง หรือแม้แต่เป็นแค่สิ่งไร้ค่าไร้ตัวตน ไร้ซึ่งความสำคัญ

๒) Outward Mindset ที่เป็นการมองคนรอบข้างเป็นแบบ “เห็นคนเป็นคน” และให้ความสำคัญกับผู้อื่นไม่น้อยไปกว่าความสำคัญต่อตัวเราเอง

๓.๓.๑๐ Key Learning

- ทีมที่แข็งแกร่งเติบโตใหญ่ เริ่มจากทำความเข้าใจ ใส่ใจในเพื่อนร่วมงาน

- นอกจากเรื่องงาน หลายคนมีอีกหลายด้าน ที่น่าสนใจ (หลายด้านไม่เคยเห็น ถึงแม้จะรู้จักกันมานานแล้ว)

- อย่าด่วนตัดสินคนจากภายนอก จนกว่าคุณจะได้คุยกัน

๓.๓.๑๑ องค์ประกอบที่ส่งผลต่อความสำเร็จของทีม (Team Collaboration)

๑) Man คือ การที่สมาชิกในทีมมีศักยภาพพร้อมสนับสนุนทีมให้ประสบความสำเร็จไม่ว่าจะอยู่ในตำแหน่งใดก็ตาม

๒) Join คือ มีกระบวนการ วิธีการทำงานที่มีประสิทธิภาพ มีขั้นตอนที่ชัดเจนและสามารถติดตามและประเมินผลได้

๓) Goal คือ สำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยงานต้องได้ผล คนต้องได้สุข

๓.๓.๑๒ ขั้นตอนในการจัดการเมื่อต้องทำงานร่วมกัน

๑) Objective คือ กำหนดวัตถุประสงค์ เพื่อให้สมาชิกในทีมมีความเข้าใจ ในเป้าหมายและความมุ่งหวัง

๒) Plans คือ มีการวางแผนที่มีประสิทธิภาพ ปรับเปลี่ยนยืดหยุ่น มีสำรอง ตามความเป็นจริงและเหมาะสม

๓) Collaboration คือ ร่วมคิด ร่วมแรง ร่วมใจ ทำงานร่วมกัน ตามแผนที่วางไว้ด้วยความตั้งใจ เต็มใจ ใส่ใจ เข้าใจ ไว้วางใจ

๔) Follow Up คือ มีการติดตามความก้าวหน้า เพื่อทราบความคืบหน้าของการดำเนินงาน หากไม่เป็นไปตามผลที่คาดหวังต้องรีบแก้ไข ปรับปรุง

๕) Evaluation คือ การประเมินผลในทุกครั้งที่ทำงานร่วมกันจะก่อให้เกิดการลดสิ่งที่ไม่ควรทำ และเพิ่มเติมสิ่งที่ก่อให้เกิดความสำเร็จ เพื่อการทำงานครั้งต่อไป

๓.๓.๑๓ หลัก ๑ W ๒ R ส่งผลต่อความสำเร็จ (Team Building)

๑) Work Environment สำคัญมาก ๆ เพราะมันจะทำให้อารมณ์คนทำงานดีไปด้วย

๒) Respect เคารพ ซึ่งกันและกัน ทั้งความคิด ตัวตน ไม่ยึดติดกับแต่ความคิดตนเอง

๓) Responsible รับผิดชอบในนามของทีม เป้าหมาย หน้าที่ ความสำเร็จ

๓.๓.๑๔ การทำงานเป็นทีมอย่างมีประสิทธิภาพ (Effective Team Work) การทำงานเป็นทีมต้องอาศัย การประสานงานระหว่างบุคคลต่างๆ การร่วมมือกันในการทำงานดังองค์ประกอบของคำว่า “การทำงานเป็นทีม” (Teamwork) โดยคำนี้ขยายเป็นอักษรละคำศัพท์ได้ดังนี้

T = Trust ความไว้วางใจเชื่อใจกัน

E = Empathy ความเห็นอกเห็นใจ เข้าใจกัน ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน

A = Agreement การมีความเห็นร่วมกันเป็นไปในทิศทางเดียวกัน

M = Mutual Benefit การมีผลประโยชน์ร่วมกัน

W = Willingness ความเต็มใจในการทำงานด้วยความทุ่มเทและเสียสละ

O = Opportunity การให้โอกาสในการแสดงความสามารถ

R = Recognition การยอมรับซึ่งกันและกัน การตระหนักในหน้าที่ความรับผิดชอบ

K = Knowledge การใช้ความรู้และแลกเปลี่ยนความรู้ในการทำงานร่วมกัน

๓.๔ การวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าสินค้าเกษตร

การพัฒนาการเกษตรและการเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรของไทย

๑) ช่วงปี ๒๕๐๐ : การผลิตเพื่อตอบสนองภายในประเทศ

- เทคโนโลยีทางการผลิตยังไม่ก้าวหน้ามากนักและยังไม่เชื่อมต่อกับตลาดต่างประเทศ

๒) ช่วงปี ๒๕๑๐ - ๒๕๒๐ : เริ่มการผลิตสินค้าเกษตรและอาหารสำเร็จรูปเพื่อทดแทนการนำเข้า

- มีการนำเข้าเทคโนโลยีและวัตถุดิบบางประเภทจากต่างประเทศเพื่อเริ่มการผลิตแบบสมัยใหม่ อาทิ อาหารกระป๋อง และนมข้นหวาน

๓) ช่วงปี ๒๕๒๐ - ๒๕๓๐ : เริ่มการผลิตเพื่อการส่งออก

- เริ่มมีการส่งออกสินค้าเกษตรและอาหารจากการแปรรูป แต่ยังคงขาดเทคโนโลยีที่ทันสมัย (ในขณะนั้น) และระบบคุณภาพมาตรฐานสินค้า

๔) ช่วงปี ๒๕๓๐ - ๒๕๔๐ : การส่งออกเจริญเติบโต

- มีการนำเข้าเทคโนโลยีจากยุโรปและเอเปค โดยใช้ความได้เปรียบด้านแรงงานที่มีต้นทุนต่ำ ทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาดและใช้ระบบการรับจ้างผลิตในปริมาณมาก สินค้าเด่นคือ อาหารทะเลกระป๋อง ข้าว ผลไม้กระป๋อง กุ้งและไก่แช่แข็ง เป็นต้น

๕) ช่วงปี ๒๕๔๐ - ๒๕๖๐ : การค้าเสรีและการแข่งขันด้านการค้าระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

- มีการแข่งขันสูงระหว่างประเทศผู้ผลิตสินค้าเกษตรที่มีต้นทุนต่ำ

- ปัจจัยสำคัญคือคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า

- การกดดันจากการกีดกันทางการค้า

๖) ช่วง ปี ๒๕๖๐ –ปัจจุบัน เน้น เกษตรสร้างคุณค่า เกษตรปราณีต

- มีการนำเทคโนโลยี ๔.๐การเกษตรมาใช้เพื่อลดต้นทุน การเพิ่มผลผลิต
- มีมาตรฐาน ที่ดูแล ความปลอดภัย ผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อม
- การตลาดภายใต้ Modern trade เพียงพอ

ยุทธศาสตร์ชาติ ด้านการเพิ่มความสามารถด้านการเกษตร

จุดเน้น เพิ่มประสิทธิภาพ ขับเคลื่อนการเกษตรด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม เพิ่มผลผลิตทั้งเชิงปริมาณ และมูลค่า ตลอดจนความหลากหลายของสินค้าเกษตรประกอบด้วย

๑. เกษตรอัตลักษณ์พื้นถิ่น เพิ่มมูลค่า ส่งเสริมการประยุกต์ใช้ภูมิปัญญาและเทคโนโลยีการพัฒนา กระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ ส่งเสริมแบรนด์และสร้างเรื่องราวของสินค้าให้เป็นที่รู้จักและยอมรับ

๒. เกษตรปลอดภัยสร้างความตระหนักแก่ผู้ผลิตและผู้บริโภค เพื่อมุ่งสู่การเลิกใช้สารเคมี รวมทั้ง ส่งเสริมและพัฒนาเกษตรอินทรีย์ ทั้งด้านการผลิตระบบการตรวจรับรองคุณภาพและมาตรฐาน ระบบตรวจสอบ ย้อนกลับ และสนับสนุนกลไกทางการตลาด

๓. เกษตรชีวภาพส่งเสริมการใช้ประโยชน์จากความหลากหลายทางชีวภาพของประเทศในการสร้าง มูลค่าเพิ่ม ส่งเสริมการวิจัย พัฒนา

๔. เกษตรแปรรูปโดยปรับใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ทันสมัย รวมถึงนวัตกรรมจากภูมิปัญญา มา พัฒนาต่อยอดสินค้าเกษตรขั้นต้นให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่าสูง

๕. เกษตรอัจฉริยะนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาเป็นฟาร์มอัจฉริยะ เพื่อเพิ่ม ผลผลิตการเกษตร

การประเมินผลสัมฤทธิ์ ความสามารถการแข่งขันด้านการเกษตร การดำเนินงานตามแผนยุทธศาสตร์ชาติ ๒๐ ปี (ปีประเมิน ๒๕๖๕)

- GDP ภาคเกษตรเติบโตเฉลี่ย ๓.๘% ลดลงอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะช่วง ๓ ปี ที่ผ่านมา ขณะที่ เป้าหมายตามแผนยุทธศาสตร์ฯ ต้อง > ๔.๕% ดังนั้น เป้าหมายการเติบโต อยู่ในภาวะวิกฤติ

- ผลผลิตภาพด้านการเกษตร (Agricultural productivity Agricultural productivity) ลดลง ๐.๒๖ % ขณะที่เป้าหมายตามแผนยุทธศาสตร์ฯ ตั้งไว้ เพิ่มไม่ต่ำกว่า ร้อยละ ๑% ดังนั้นเป้าหมายผลผลิตภาพการผลิตทาง การเกษตร จึงอยู่ในภาวะวิกฤติ

ผลการประเมินผลสัมฤทธิ์ด้านความสามารถการแข่งขันด้านการเกษตร การดำเนินงานตามแผนยุทธศาสตร์ชาติ ๒๐ ปี (ประเมินปี ๖๑-๖๕)

๑. เกษตรอัตลักษณ์พื้นถิ่น มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ ๗.๗๕ ขณะที่เป้าหมายตั้งไว้ร้อยละ ๕ ถือว่า บรรลุเป้าหมาย

๒. สินค้าเกษตรปลอดภัยมีการขยายตัวร้อยละ ๑๔ แต่เทียบกับดัชนีความมั่นคงด้านความมั่นคงและ ปลอดภัยอาหาร (Global Food & Securities Index :GFSI) พบว่าตกจากลำดับที่ ๕๔ เป็นลำดับที่ ๖๔ ของโลก ขณะที่เป้าหมายตามแผนยุทธศาสตร์ฯ ต้องไม่ต่ำกว่าลำดับที่ ๖๐ ถือว่ามีความเสี่ยงที่จะไม่บรรลุเป้าหมาย

๓. สินค้าเกษตรชีวภาพมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ ๑๔.๒๕ ขณะที่เป้าหมายตั้งไว้ที่ร้อยละ ๗ ถือว่าบรรลุเป้าหมาย

๔. สินค้าเกษตรแปรรูปและผลิตภัณฑ์มีการขยายตัวร้อยละ ๑.๐๔ ขณะที่เป้าหมายตั้งไว้ที่ร้อยละ ๕ ถือว่าอยู่ในขั้นวิกฤติกับเป้าหมาย

๕. สินค้าที่ได้จากเทคโนโลยีสมัยใหม่/อัจฉริยะ มีการขยายตัว เพิ่มขึ้น ๑๑ขณะที่เป้าหมายตั้งไว้ที่ร้อยละ ๑๐ ถือว่าบรรลุเป้าหมาย

ประเด็นที่เป็นข้อสังเกต การจัดสรรงบประมาณปี ๖๗ เพื่อการเพิ่มขีดความสามารถด้านการเกษตร

๑. ละเอียดไม่ได้ให้ความสำคัญการเพิ่มขีดความสามารถด้านการเกษตร ทั้งที่กำหนดไว้ในแผนยุทธศาสตร์ชาติ และผลการดำเนินงานที่ผ่านมา พบว่ามีความเสี่ยงที่จะไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

๒. ละเอียดต่อการปรับโครงสร้างการผลิตโดยเฉพาะแหล่งน้ำ คุณภาพดิน การพัฒนาสายพันธุ์พืช/สัตว์ R/D การเพิ่มคุณค่า และการใช้ ICT เพื่อการเพิ่มประสิทธิภาพ

๓. ขาดการสานงานต่อของโครงการประกันรายได้เกษตรกร ที่รัฐบาลชุดที่ผ่านมาได้ทำไว้ เพื่อสร้างความมั่นคงในอาชีพ ลดความเสี่ยงของเกษตรกร ถ้า.....หากเกิดความผันผวนด้านราคาตลาดโลก ทำให้ราคาตกต่ำ เกษตรกรจะเดือดร้อนมาก จะมีทางออกเพื่อแก้ปัญหาอย่างไร

๔. ขาดการเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับปรากฏการณ์เอลนีโญที่จะทำให้เกิดภาวะความแห้งแล้งในประเทศ ที่กำลังเกิดขึ้น ไม่มีการกำหนดเป็นนโยบายที่ชัดเจนไว้ รองรับความเสี่ยง

๕. ขาดการเตรียมความพร้อม ไม่มีความชัดเจนด้านการจัดการ เพื่อให้เกิด Carbon Neutrality ตามพันธะโลกการลดโลกร้อน ด้านการเกษตร ไม่ว่าจะการปรับเปลี่ยนการผลิต เพื่อลดโลกร้อน การพัฒนาตลาดซื้อขาย Carbon Credit การกำหนดมาตรฐานพืช/สัตว์ด้าน Carbon Emulsion ฯลฯ

หลักการและแนวคิด ห่วงโซ่คุณค่าของการผลิตและบริการการเกษตร (Agri.-business value chain)

ความท้าทายในภาคเกษตร

- ปริมาณน้ำฝนที่ไม่คงที่
- ศัตรูพืชและเชื้อโรค
- ราคาผลผลิตที่ไม่คงที่
- ความยากลำบากของเกษตรกรรายย่อยในการเข้าถึงปัจจัยการผลิต การรับคำแนะนำและการตลาด
- ข้อมูลทางด้านการเกษตรหรือการเข้าถึงข้อมูลมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง
- สินค้าเกษตรเป็นสินค้าตามฤดูกาล

ความท้าทายในอุตสาหกรรมเกษตรและอาหาร

- ความปลอดภัยและคุณภาพอาหารเป็นประเด็นสำคัญของอุตสาหกรรมเกษตรและอาหารในปัจจุบัน
- ห่วงโซ่คุณค่าตั้งแต่ฟาร์มถึงโต๊ะอาหาร
- ต้องมีการวางแผนด้านการตลาดและการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถอยู่รอดได้ดีในภาวะการแข่งขันสูง

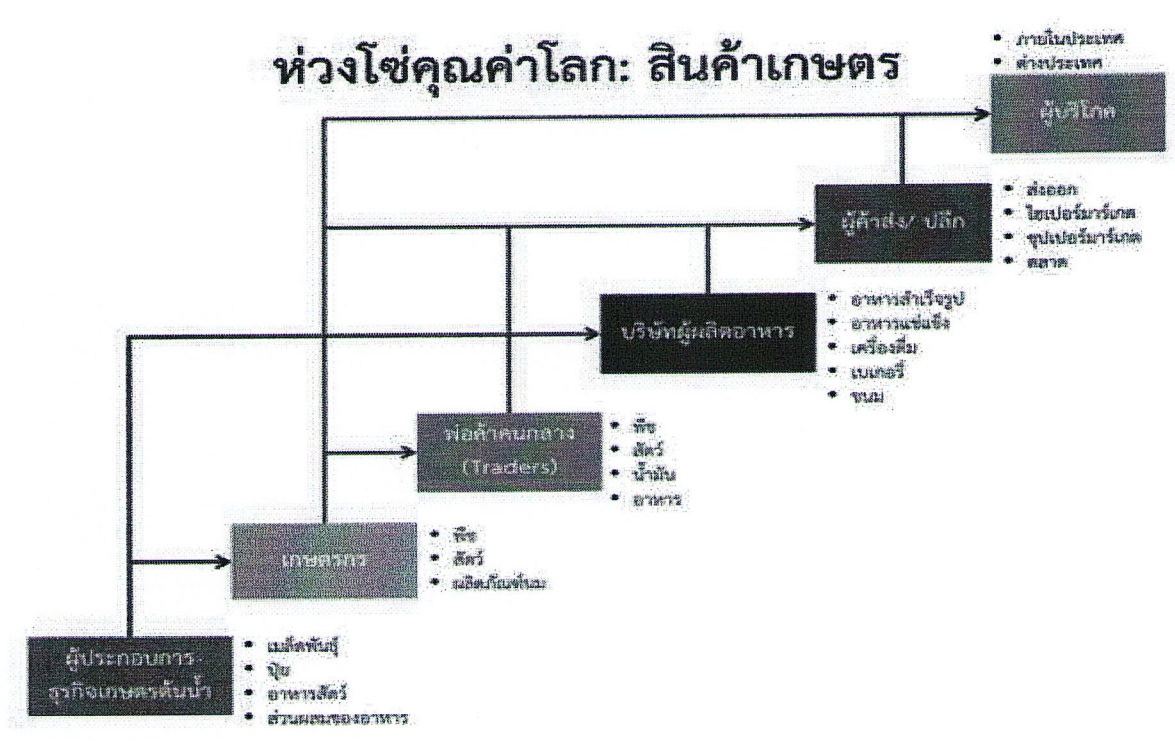
แข่งขันสูง

- การขาดแคลนทรัพยากรบุคคลและแรงงาน
- ทักษะคนที่ติดต่อการทำงานในอุตสาหกรรม
- ปรับตัวรับกับมาตรฐานที่เกิดขึ้นมากมาย
- มาตรการการกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภาษี และประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม

หลักการ supply chain และ Value Chain

- Supply Chain (ห่วงโซ่อุปทาน) คือ กระบวนการจัดการการผลิตเพื่อทำให้เกิดสินค้าหรือบริการขึ้นมา ทั้งด้านการจัดหาวัตถุดิบ บริหารการผลิต การจัดเก็บสินค้า ไปจนถึงกระบวนการจัดส่งผู้ซื้อของลูกค้า เพื่อตอบสนองต่อความต้องการ (Demand) ของลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและทั่วถึง

- Value Chain หรือ ห่วงโซ่คุณค่า คือ ภาพรวมของกระบวนการในองค์กรที่เริ่มตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ ไปจนถึงขั้นตอนสุดท้ายที่ส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า โดยที่แต่ละขั้นตอนนั้นสามารถสร้างคุณค่า (Value) ให้กับองค์กรและสินค้าอย่างไม่มีปัญหา



การวิเคราะห์ Value Chain ของธุรกิจ ต้องอย่างไร

ห่วงโซ่คุณค่าแนวคิดนี้ทำให้เข้าใจบทบาทของแต่ละหน่วยงานว่ามีส่วนช่วยเหลือองค์กรหรือธุรกิจอย่างไรบ้างสามารถสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าได้อย่างไร การวัดผลพิจารณาว่าผู้บริโภคยินยอมจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าหรือบริการมากน้อยแค่ไหน สำหรับการวิเคราะห์ Value chain ของธุรกิจหรือ Value Chain analysis มีหลักการสำคัญคือ ผู้วิเคราะห์จะต้องอธิบายได้ว่าแต่ละกิจกรรมขององค์กรต้องทำอะไรบ้างต้องรู้และสามารถสร้างคุณค่าจากกิจกรรมนั้นๆ ได้ หรือต้องวิเคราะห์ว่าสามารถสร้างคุณค่าจากกิจกรรมนั้นได้มากน้อยแค่ไหน

๓.๕ การจัดทำแผนธุรกิจเกษตร และการใช้เครื่องมือเพื่อวิเคราะห์ข้อมูล

๓.๕.๑ ความเข้าใจ โมเดลธุรกิจ (Business Model) และแผนธุรกิจ (Business Plan)

๑) โมเดลธุรกิจ (Business Model) คือ การอธิบายธุรกิจด้วยวิธีง่าย ๆ ว่าปัจจุบันเราทำธุรกิจอย่างไร โดยโมเดลธุรกิจที่ได้รับความนิยมในปัจจุบันคือ Business Model Canvas ที่พัฒนาโดย Alex Osterwalder และคณะ ซึ่งอธิบายด้วยวิธีง่าย ๆ ๙ ด้าน โดยใช้เพียงภาพเดียว จึงเป็นเครื่องมือที่สะดวกในการใช้ออกแบบแนวคิดธุรกิจ และโมเดลธุรกิจ (Business Concept & Business Model)

ดังนั้น โมเดลธุรกิจ จึงเป็นเครื่องมือเชิงกลยุทธ์ (Strategy) มากกว่าเครื่องมือวางแผน (Planning)

๒) แผนธุรกิจ (Business Plan) คือ แผนที่อธิบายการดำเนินงานของธุรกิจอย่างครบถ้วน โดยอธิบายรายละเอียดการดำเนินงานของธุรกิจในด้านต่าง ๆ ที่ละเอียดกว่าโมเดลธุรกิจ รวมถึงประเด็นรายละเอียดการบริหารจัดการต่าง ๆ ที่โมเดลธุรกิจไม่ได้กล่าวถึง เช่น มีการจัดการองค์ประกอบอย่างไร กระบวนการผลิตอย่างไร มีงบประมาณอย่างไร มีการพยากรณ์และจัดทำ Cash Flow Projection อย่างไร มีการเตรียมการด้านสภาพคล่องอย่างไร และการจัดการความเสี่ยงอย่างไร เป็นต้น เพื่อให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์ตามเป้าหมายโดยครอบคลุมแผนธุรกิจด้านต่าง ๆ อย่างครบถ้วน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านการดำเนินงาน ด้านการเงิน รวมถึงการจัดการความเสี่ยง

แผนธุรกิจ มีหลากหลายรูปแบบ ดังนี้

- แบบย่อ คือ การขยายรายละเอียดมากกว่า Business Model แต่ไม่ได้ละเอียดมาก (๑๐ หน้า)
- แบบกลาง คือ มีรายละเอียดต่างๆ เพิ่มขึ้น (๒๐-๓๐ หน้า)
- แบบเต็มรูปแบบ มีรายละเอียดทุกอย่างครบถ้วน (๑๐๐ หน้าขึ้นไป)

แผนธุรกิจมี ๒ ประเภท คือ

- แผนธุรกิจเพื่ออธิบายการดำเนินงานปัจจุบัน
- แผนธุรกิจเพื่อพัฒนาธุรกิจใหม่ในอนาคต

๓.๕.๒ การเขียนแผนธุรกิจ

๓.๕.๒.๑ แผนธุรกิจที่ดีจะช่วยในการวัดถึงความเป็นไปได้ของกิจการที่จะลงทุน
ตัวแผนจึงควรประกอบด้วย การวิเคราะห์อย่างละเอียดในตัวแปรหรือปัจจัยดังต่อไปนี้

- ๑) สินค้าหรือบริการที่จะขาย
- ๒) กลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง
- ๓) จุดแข็งและจุดอ่อนของกิจการที่จะทำ
- ๔) นโยบายการตลาด
- ๕) วิธีการหรือกระบวนการในการผลิต รวมถึงเครื่องจักร อุปกรณ์ที่ต้องใช้
- ๖) ตัวเลขทางการเงิน นับตั้งแต่รายได้ที่คาดว่าจะได้ ค่าใช้จ่าย กำไร ขาดทุน

จำนวนเงินลงทุนที่ต้องการ และกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้มาหรือใช้ไป

๓.๕.๒.๒ องค์ประกอบของแผนธุรกิจ

- ๑) บทสรุปผู้บริหาร เนื่องจากบทสรุปของผู้บริหารเป็นเพียง "บทสรุป" จึงต้องเขียนให้สั้น กระชับ และกะทัดรัด (ไม่ควรเกิน ๒ - ๓ หน้า) และเป็นส่วนสุดท้ายในการเขียนแผนทั้งหมด
- ๒) ความเป็นมาธุรกิจ เป็นการแสดงรายละเอียดของความเป็นมาหรือเหตุผลในการจัดทำโครงการ สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ ขั้นตอนการดำเนินงาน
- ๓) ผลิตภัณธ์ เป็นการแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับผลิตภัณธ์หรือสินค้าที่ธุรกิจดำเนินการผลิต รวมทั้งภาพตัวอย่างผลิตภัณธ์สินค้า หรือบริการ
- ๔) การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด ประกอบไปด้วย สภาวะอุตสาหกรรมและสภาวะตลาด การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด แนวโน้มทางการตลาด ตลาดเป้าหมาย ลักษณะทั่วไปของลูกค้า สภาพการแข่งขันคู่แข่ง รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง และการวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis

๕) แผนการบริหารจัดการ ประกอบด้วย ข้อมูลธุรกิจ รายนามคณะกรรมการบริษัท อำนาจการลงนามผูกพันบริษัทของกรรมการ รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง ประวัติของกรรมการหรือผู้บริหาร แผนผังองค์กร หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลักของธุรกิจ แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายทางธุรกิจ ปัจจัยแห่งความสำเร็จ นโยบายการจ่ายเงินปันผลหรือผลตอบแทน และแผนการดำเนินการอื่นๆ ของธุรกิจ

๖) แผนการตลาดและการวิจัย แผนการตลาดเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจว่าจะมีความเป็นไปได้แค่ไหน โดยทั่วไปจะเป็นการวิเคราะห์ เพื่อกำหนดแผนการตลาด และการวิจัยคือจุดเริ่มต้นสำหรับการตลาด หากไม่ทำวิจัยก่อนก็เหมือนกับบริษัทนั้น ๆ เข้าสู่ตลาดเหมือนคนตาบอด การวิจัยทำให้บริษัทตระหนักว่า โดยปกติแล้วผู้ซื้อในตลาดหนึ่ง ๆ จะมีความต้องการ ความเข้าใจ และความชอบต่างกันไป เช่น ผู้หญิงต้องการรองเท้าที่ต่างจากผู้ชาย คนอ้วนต้องการรองเท้าต่างจากคนผอม และเมื่อแฟชั่นเข้าสู่ตลาดรองเท้า ความชอบก็จะยิ่งขยายวงกว้างออกไป ซึ่งเป็นผลจากความแตกต่างด้านรายได้ การศึกษาและรสนิยม

๗) แผนการผลิต แผนการผลิตและปฏิบัติการที่ดีต้องสะท้อนความสามารถขององค์กรใน "การจัดการกระบวนการผลิตและปฏิบัติการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล" เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับธุรกิจ โดยมุ่งเน้นประเด็นการจัดการไปยังกระบวนการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรในการผลิตในการวางแผนปฏิบัติการ ผู้ประกอบการต้องพิจารณาตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการผลิต

๘) แผนการเงิน ประกอบด้วย ประมาณการในการลงทุน ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน สมมติฐานทางการเงิน นโยบายทางการเงิน ประมาณการในการขายรายเดือน ประมาณการรายได้จากการขายสินค้า ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบและสินค้าซื้อมาเพื่อการผลิต ประมาณการต้นทุนการผลิตสินค้า และต้นทุนขายสินค้า ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย ประมาณการงบกำไรขาดทุน ประมาณการงบกระแสเงินสด ประมาณการงบดุล การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

๙) แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง เป็นการบอกถึงเรื่องถ้าเกิดการผิดพลาด กล่าวคือ ถ้าไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ ยังมีแผนอื่นมารองรับที่จะทำอะไรต่อไปได้กับธุรกิจนี้ อาทิเช่น แปรผันธุรกิจหรือบริการนี้ไปยังธุรกิจอื่นไปยังแหล่งอื่น หรือเปลี่ยนเป็นรูปแบบอื่น เป็นต้น ตัวอย่างของประเด็นความเสี่ยงและการเตรียมความพร้อมที่ควรระบุไว้ในแผนฉุกเฉิน

๑๐) ภาคผนวกและเอกสารแนบ เป็นเอกสารประกอบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และเป็นเอกสาร ที่ช่วย สนับสนุนข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏในแผนธุรกิจทั้งในส่วนของ แผนการบริหารจัดการ แผนการตลาด แผนการผลิต แผนการเงิน โดยเอกสารแนบในภาคผนวกของแผนธุรกิจ

๓.๕.๓ องค์ประกอบสำคัญของ Business Model Canvas

๑) Customer Segment (กลุ่มลูกค้า) กลุ่มลูกค้าที่บริษัทต้องการตอบสนองความต้องการ ต้องส่งมอบคุณค่า และแก้ปัญหา คือกลุ่มไหน?

๒) Value proposition (การเสนอคุณค่า) คุณค่าที่บริษัทกำลังจะนำเสนอ หรือส่งมอบแก่กลุ่มลูกค้าคืออะไร?

๓) Channel (ช่องทาง) บริษัทใช้ช่องทางอะไรในการเข้าถึง สื่อสาร นำเสนอ และส่งมอบคุณค่าแก่กลุ่มลูกค้า?

๔) Customer Relationship (ความสัมพันธ์กับลูกค้า) บริษัทสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้า ส่งมอบคุณค่าตามรูปแบบความสัมพันธ์และวัตถุประสงค์ เพื่อเพิ่มรายได้และเพิ่มกลุ่มลูกค้าอย่างไร?

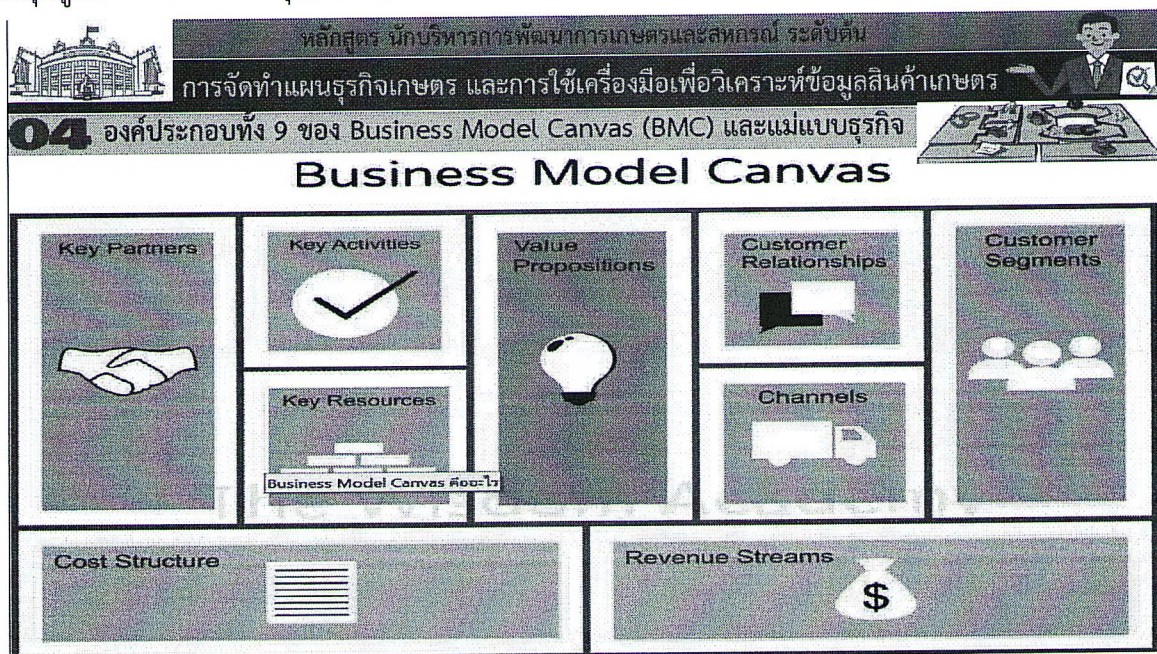
๕) Revenue Streams (กระแสรายได้) เงินที่กลุ่มลูกค้ายินดีจ่ายเพื่อคุณค่าที่บริษัทมอบให้ มีลักษณะอย่างไร?

๖) Key Resources (ทรัพยากรหลัก) ทรัพยากรอะไรที่นำมาซึ่งแก่นความสามารถหลักของธุรกิจ ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ?

๗) Key Activities (กิจกรรมหลัก) กิจกรรมหลักแบบไหนคือสิ่งที่บริษัททำจนประสบความสำเร็จแล้วส่งมอบคุณค่าแก่กลุ่มลูกค้า รูปแบบการดำเนินธุรกิจเป็นแก่นความสามารถหลักของธุรกิจ

๘) Key Partner (พันธมิตรหลัก) พันธมิตรหลักที่ให้ความช่วยเหลือสำหรับการดำเนินธุรกิจคือใคร?

๙) Cost Structure (โครงสร้างต้นทุน) การดำเนินธุรกิจนั้นมีต้นทุนที่จำเป็นต้องจ่ายเพื่อส่งมอบคุณค่าแก่กลุ่มลูกค้า โครงสร้างต้นทุนเป็นแบบไหน?



๓.๖ แนวทางการบริหารจัดการช่องทางจำหน่ายสินค้าบนระบบออนไลน์

ขายออนไลน์ คือ การขายของทางอินเทอร์เน็ต ร้านค้าออนไลน์ (E-commerce) รูปแบบหนึ่งในการขายของบนอินเทอร์เน็ตเป็นที่นิยมในไทยเมื่อไม่กี่ปีที่ผ่านมา มีแนวโน้มที่จะเติบโตสูงขึ้นเพราะตลาดออนไลน์เป็นตลาดที่เปิดกว้าง ใครก็สามารถเปิดร้านค้าออนไลน์ได้อย่างไม่ยุ่งยาก การเปิดร้านค้าออนไลน์จึงได้รับความนิยมจากกลุ่มคนที่ต้องการหารายได้พิเศษ ที่สำคัญคือต้นทุนต่ำและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างตรงกลุ่มและรวดเร็ว

ความนิยมของตลาดออนไลน์

๑. ปัจจุบันคนใช้งานอินเทอร์เน็ตมากกว่าเมื่อก่อนมาก จนอินเทอร์เน็ตกลายเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันที่ขาดไม่ได้ของใครหลายคนไปแล้ว ไม่เพียงแต่การใช้งานอินเทอร์เน็ตผ่านทางเครื่องคอมพิวเตอร์พีซีหรือโน้ตบุ๊กแบบเดิม ๆ เดียวนี้เราเชื่อมต่อกับโลกอินเทอร์เน็ตได้ตลอดเวลาผ่านทางมือถือ สมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่พกพาติดตัวไปไหนต่อไหนได้อย่างสะดวก เรียกว่าออนไลน์กันได้ทั้งวัน ในเมื่อกลุ่มเป้าหมายที่อาจจะเป็ลูกค้าใช้เวลาอยู่กับอินเทอร์เน็ต คนขายของก็นำเสนอขายสินค้ากันที่นี้

๒. คนนิยมค้นหาข้อมูลสินค้าและร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตมากขึ้น
๓. คนกล้าซื้อของออนไลน์กันมากขึ้น
๔. เพิ่มช่องทางการขายสำหรับคนขายสินค้าที่มีร้านค้า หรือสถานที่ขายของเป็นหลักแหล่งอยู่แล้ว การเปิดร้านค้าออนไลน์ควบคู่กันไปด้วยทำให้ได้ลูกค้าเพิ่มขึ้น สามารถขายของให้กับลูกค้าที่อยู่ไกลไม่สะดวกมาที่ร้านได้แล้ว
๕. ทำตามกระแส ทำตามคนอื่น ได้ยินว่าคนโน้นคนนี้ เพื่อน ญาติพี่น้อง คนรู้จักทำกัน ขายของออนไลน์แล้วได้เงินเยอะ จนซื้อรถซื้อบ้านได้ เลยอยากลองทำเพื่อจะรวยแบบเค้าบ้าง
๖. หารายได้เพิ่ม / รายได้เสริมสำหรับคนที่ไม่ได้มีอาชีพค้าขาย อย่างคนที่ทำงานประจำ แม่บ้าน นักศึกษา ตลอดจนคนที่เคยเป็นผู้ซื้อแต่อยากเปลี่ยนเป็นผู้ขายบ้าง ก็หันมาขายของออนไลน์กันเพิ่มขึ้น หารายได้เสริมหรือเผื่อจะได้เป็นอาชีพหลักในอนาคตต่อไป
๗. เริ่มต้นง่าย มีเว็บไซต์ต่างๆ ที่ทำให้เราขายของออนไลน์กันได้ง่ายๆ

ข้อดีของการขายสินค้าออนไลน์

๑. การลงทุนน้อย ไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้านก็ขายของออนไลน์ได้
๒. ต้นทุนต่ำ ไม่ต้องเช่าพื้นที่ราคาแพง
๓. ซื้อ-ขายสบาย ไม่ต้องออกจากบ้าน ขายได้ ๒๔ ชม.
๔. เจาะกลุ่มเป้าหมายลูกค้าได้หลากหลาย
๕. เพิ่มช่องทางขาย ถ้ามีหน้าร้านอยู่แล้ว
๖. มีระบบการจัดการร้านที่ดี
๗. สามารถพูดคุยได้กับลูกค้าโดยตรง
๘. ลูกค้าที่ซื้อตรงกลุ่มเป้าหมาย
๙. สินค้ากระจายขายได้ไปทั่วโลก เพียง ๑ คลิก
๑๐. ประหยัดการจ้างงาน ไม่จำเป็นต้องมีพนักงานขาย
๑๑. ขำระเงินสะดวกสบายและปลอดภัย
๑๒. มีช่องทางขายหลากหลายมากขึ้น เช่น facebook

ข้อจำกัดของการขายสินค้าออนไลน์

๑. การแข่งขันสูงมาก ใครก็อยากขายของออนไลน์
๒. ไม่เหมาะสำหรับผู้ที่ไม่มีความรู้พื้นฐานทางได้ HTML ต้องศึกษาเพิ่มเติม
๓. ต้องมีเวลาให้กับร้านค้า เพื่อการโปรโมทสินค้าให้เป็นที่รู้จัก
๔. ต้องหมั่นคอยอัปเดตสม่ำเสมอ
๕. มีข้อจำกัดของเวลาในการส่งสินค้าและเวลา ต่างจากการซื้อของตามห้าง ที่ซื้อแล้วสามารถจับต้องและซื้อใส่ได้เลยทันที

สิ่งที่ควรมีก่อนเริ่มขายของออนไลน์

๑. **ชื่อร้าน** ขายของออนไลน์ ชื่อร้านต้อง อ่านง่าย จำง่าย คั่นหู คั่นหาเจอ หลายคนคิดว่าการตั้งชื่อร้านค้าออนไลน์ของตัวเอง จะตั้งชื่อร้านอะไรก็ได้ตามใจชอบ ยิ่ง ถ้าแปลกไม่ซ้ำใครยิ่งดี การตั้งชื่อร้านต้องมีเทคนิคหนึ่งก็คือ **ต้องอ่านง่าย จำง่าย คั่นหู และต้องค้นหาเจอง่าย**

อ่านง่าย ชื่อที่ออกเสียงยาก ไม่คุ้นหูคนไทย มีผลทำให้ลูกค้าไม่จดจำร้าน หรือบางทีก็ไม่กล้าแนะนำร้านคุณกับคนรู้จัก เพราะกลัวออกเสียงผิด! เท่ากับคุณเสียโอกาสได้ลูกค้าใหม่

จดจำง่าย คำนู๋ชื่อร้านที่ดีควรทำให้ลูกค้าจดจำได้ง่าย เห็นปุ๊บจำปั๊บยิ่งดีแล้วแต่ความครีเอท ของแต่ละคนว่าจะใช้ไม่ไหน ไม่ว่าจะ ตั้งชื่อร้านให้สัมพันธ์กับสินค้าที่ขาย

ค้นหาเจอง่าย ในปัจจุบันนี้ใครจะหาอะไรก็ต้องถาม Google หรือ Facebook ถ้าคิดชื่อได้ตรงกับคำศัพท์ที่ลูกค้าใช้ค้นหา (Search) ก็ยังมีโอกาสทำให้ลูกค้าหาร้านเราเจอง่ายขึ้น

๒. สินค้า เลือกจากสิ่งที่ชอบ เลือกจากสิ่งที่ใช่

เลือกจากสิ่งที่ชอบ เลือกจากสิ่งที่คุณชอบ เพราะเวลาขายคุณจะสามารถให้ข้อมูลลูกค้าได้อย่างชัดเจน มีความสุขในคุณรัก สิ่งที่ชอบ จนรู้สึกมีความสุขจนเหมือนไม่ได้ทำงาน

เลือกจากสิ่งที่ใช่ แต่ถ้าคุณไม่ได้ชื่นชอบอะไรเป็นพิเศษ แต่อยากมีร้านค้าเป็นของตัวเอง อาจจะเริ่มโดยการสำรวจตลาดว่าสินค้าอะไรกำลังเป็นที่ต้องการและน่าจะทำกำไรได้ดี

๓. เงินทุน ต้นทุนการขายของออนไลน์ ไม่ได้มีแค่ค่าสินค้าเพียงอย่างเดียว เงินที่นำมาลงทุนในการเริ่มร้านออนไลน์ไม่ควรจะครอบคลุมแค่ค่าสินค้าที่จะส่ง มาขาย แต่ควรรวมค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่คุณอาจต้องเสีย เช่น ค่าจัดส่ง ค่าแพ็คเกจสินค้า ค่าโฆษณา ฯลฯ ดังนั้น ควรวางแผนให้ดี ยิ่งถ้าคิดจะลาออกจากงานประจำ มาขายของออนไลน์ด้วยแล้ว ยิ่งต้องคิดให้รอบคอบ

๔. จุดยืนของร้าน วางแผนร้านให้ชัดเจน เมื่อมีสินค้าแล้วก็ถึงเวลาคิดว่าสินค้าเหมาะที่จะขายส่ง หรือขายปลีกมากกว่ากัน บางครั้งการเลือกขายสินค้าส่งในราคาถูกเอากำไรน้อยอาจทำให้รูปแบบไม่รู้เรื่องก็ได้ ในขณะที่สินค้าบางอย่าง เช่น สินค้าแฟชั่นก็เหมาะที่จะขายปลีกแบบเอากำไรสูง

๕. ช่องทางขายสินค้า ขายที่ไหนบ้าง? FACEBOOK, INSTAGRAM หรือ LINE@ ช่องทางการขายที่เราจะเปิดร้านออนไลน์และขายสินค้าของเราบนไหนก็เป็นอีกปัจจัยที่มีต่อผลต่อความสำเร็จของร้าน เพราะแต่ละช่องทางเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้แตกต่างกัน

ขายบนเพจ Facebook เป็นช่องทางที่ง่ายที่สุด คนขายนิยมสูงสุด และก็เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเราได้มากที่สุดเช่นกัน เพราะสมัยนี้ใครๆก็เล่น Facebook กันทั้งนั้น ทำให้สินค้าเราเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายมาก ยิ่งปัจจุบัน Facebook เปิดให้ลงโฆษณา (Facebook Ads) ที่สามารถตั้งงบที่ใช้ลงโฆษณาและกำหนดกลุ่มเป้าหมายเองด้วยแล้ว ยิ่งทำให้เปิดเพจขายของบน Facebook ยิ่งฮอตฮิต ทำให้คนหายกลายเป็นเศรษฐีมาแล้วมากมาย

ขายบน Instagram เป็นอีกช่องทางที่เริ่มนิยมเป็นอันดับถัดมา โดยจะเน้นการขายผ่านรูปภาพ ลงรายละเอียดได้ไม่มากเหมือน Facebook ดังนั้นหากจะขายผ่านช่องทางนี้ ต้องมีฝีมือในการถ่ายภาพสินค้าในระดับหนึ่ง แต่ถ้ายังฝีมือไม่เข้าขั้นก็ฝึกฝนกันได้

ขายผ่าน LINE และ LINE@ ช่องทางนี้ก็เป็อีกช่องทางที่น่าสนใจและควรมีแต่ต้องหลังจากที่มีเพจ Facebook หรือ ร้านบน Instagram แล้ว เพราะช่องทางนี้เป็นช่องทางที่ร้านสามารถแชทตรงกับลูกค้าได้เลย ลูกค้าจะรู้สึกเหมือนได้คุยกับคนเป็นๆ มากกว่าร้านค้าส่วนใหญ่จึงใช้ช่องทางนี้ในการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเก่า เช่น การอัปเดตสินค้าคอลเลกชันใหม่ โปรโมชันล่าสุด ฯลฯ

๖. แผนการตลาด จุดขายดึงดูดส่งตรงถึงกลุ่มเป้าหมาย แผนการตลาดเป็นสิ่งสำคัญที่จะกำหนดเป้าหมายของร้าน เพราะถึงจะมีสินค้า คุณภาพดีราคาถูกแต่ถ้าไม่มีใครรู้จักร้านก็ไม่มีประโยชน์ จึงควรวางแผนให้ดีกว่าจะไปโหมร้านค้าหรือสินค้าอย่างไร จะดึงดูดลูกค้าอย่างไร และจะทำไมให้อย่างไรให้ร้านที่เพิ่งเปิดใหม่เอาชนะร้านอื่นๆ ที่เปิดมาก่อนหน้าได้ การวางแผนการตลาดอาจเริ่มจากขั้นตอนต่อไปนี้

วาดภาพเป้าหมายให้ชัดเจน มีขั้นตอนการปฏิบัติเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เช่น เมื่อเปิดเพจแล้วจะทำให้คนรู้จักอย่างไร

วางแผนประมาณที่จะใช้เพื่อให้ขั้นตอนต่างๆ สำเร็จ

วางกำหนดเวลาเพื่อประเมิน ตรวจสอบ และปรับปรุงแผน

๗. ช่องทางการชำระเงิน ยิ่งเยอะยิ่งดี ถ้าขายของแพงบัตริเครดิตรายได้ยิ่งเร็ว การชำระเงินควรเป็นเรื่องง่ายสำหรับลูกค้า ควรเปิดบัญชีสำหรับร้านกับธนาคาร ที่คนส่วนใหญ่ใช้บริการ แทนที่จะเลือกธนาคารที่ไม่เป็นที่นิยมแต่ให้ดอกเบี้ยดี นอกจากนี้ ถ้าวางแผนจะ ขายสินค้าให้กับลูกค้าที่อยู่ต่างประเทศ คุณก็ควรมีบัญชีที่รองรับการโอนเงินจากต่างประเทศ (และมีแผนสำหรับการจัดส่งสินค้าไปต่างประเทศแบบที่คุณไม่ขาดทุน) บัญชี Paypal นับว่าเป็นทางเลือกที่ดีและสามารถสมัครใช้งานง่าย

๘. ความอดทนและมุ่งมั่น

คิดไว้เราต้องทำได้ หลายคนเริ่มธุรกิจด้วยความรู้สึกอยากรวยเร็ว เราหวังให้การลงทุนของเราผลิดอกออกผลเป็นกำไรตั้งแต่วันที่เราเริ่มเปิดร้าน แต่นั่นแทบจะเรียกได้ว่าเป็นความเพ้อฝัน เพราะเมื่อคุณเริ่มเปิดร้านเป็นไปได้อาจจะไม่มีลูกค้าเลยในอาทิตย์แรกๆ (ไม่นับเพื่อน ญาติ และคนรู้จัก) อาจมีลูกค้าหลายคนมาให้ความสนใจสินค้าของคุณแต่ก็จากไป คุณจะเริ่มสงสัยว่าคุณทำอะไรผิด บางครั้งอาจถึงขั้นอยากลดราคาแล้วขายทุกอย่างเพื่อให้คืนทุน อย่าทำแบบนั้นคุณต้องมั่นใจและหมั่นตรวจสอบแผนการตลาดของคุณว่าได้ผลตามคาดหรือไม่ และหัดปรับเปลี่ยน ทำอะไรใหม่ๆ เพื่อเรียกลูกค้าและอย่าท้อแท้

๙. เวลา ยิ่งเร็ว ยิ่งได้เปรียบ ถ้าคุณเตรียมตัวจะยึดการขายของออนไลน์เป็นอาชีพก็แล้วไป แต่ถ้าหากคุณเป็นคนที่ยังต้องทำงานประจำ คุณควรวางแผนบริหารเวลาให้ดีเพราะบางที “ความอยากได้” ของลูกค้าก็มีระยะเวลาจำกัด การที่คุณไม่สามารถโต้ตอบลูกค้าได้ทันเวลา อาจหมายถึงการเสียลูกค้าไปคุณอาจใช้ตัวช่วยอย่างระบบตอบกลับอัตโนมัติ ตอบบทสนทนาจากลูกค้าในเวลาที่คุณไม่ว่างเพื่อเป็นการซื้อเวลาไม่ให้ลูกค้ารู้สึกถูกละเลยหรือทอดทิ้งก็ได้

การสร้างความน่าเชื่อถือบนร้านค้าออนไลน์

เนื่องจากในปัจจุบันมีเว็บไซต์หลอกลวงเป็นจำนวนมาก ทำให้ลูกค้าเริ่มขาดความมั่นใจและ ระวังตัวมากในการซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น ดังนั้นการจะขายของออนไลน์ ก็ต้องสร้างความน่าเชื่อถือให้กับร้านเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกเชื่อใจและตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยนั่นเอง โดยมีวิธีการสร้างความน่าเชื่อถือบนร้านค้าออนไลน์ด้วย ๗ วิธีง่ายๆ ดังนี้

๑. บอกเบอร์โทรศัพท์บนหน้าเว็บอย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าติดต่อได้ง่าย และยังเป็น การแสดงให้เห็นได้ว่าร้านมีตัวตนจริง ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มลูกค้ารู้สึกมั่นใจขึ้นมาในระดับหนึ่ง ที่สำคัญควรเป็นเบอร์ของตัวเองจริง ๆ และเป็นเบอร์ที่ติดต่อได้ง่ายด้วย

๒. มีการอัปเดตเนื้อหาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้าเห็นว่าร้านมีการเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา และร้านยังเปิดอยู่แน่นอน โดยสำหรับเนื้อหาที่จะนำมาอัปเดตนั้น นอกจากจะเป็นสินค้าที่ขายแล้วก็อาจเป็นเนื้อหาที่ให้ความรู้ต่าง ๆ ด้วยก็ได้เพียงแต่ต้องเป็นเนื้อหาที่มีคุณภาพ สร้างจุดสนใจได้ดีและไม่ดูน่าเบื่อจนเกินไปนั่นเอง หรือหากคิดไม่ออกการแชร์ภาพที่ทำให้อารมณ์ดีก็ช่วยได้เหมือนกัน

๓. ทำร้านให้เหมือนมนุษย์ นั่นคือการทำร้านให้ดูมีชีวิตจริง ๆ ด้วยการเปิดเผยหน้าตาและประวัติ บางส่วนของแม่ค้า รวมถึงมีการพูดคุยตอบโต้เพื่อสร้างความคุ้นเคยและเป็นกันเองกับลูกค้าอยู่เสมอ โดยวิธีนี้ นอกจากจะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและอยากซื้อสินค้ากับทางร้านมากขึ้นแล้ว ก็ยังสร้างความประทับใจให้ลูกค้ารู้สึกพึงพอใจได้อีกด้วย ซึ่งก็รับรองเลยว่าขายได้แน่นอน

๔. โขว์รีวิวของลูกค้าจริง เพราะลูกค้าส่วนใหญ่มักจะตัดสินใจจากการได้ชมรีวิวของผู้ที่เคยซื้อสินค้าหรือบริการมาก่อน ดังนั้นการนำรีวิวของลูกค้ามาโขว์ก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่จะเพิ่มยอดขายได้ดี และสามารถเพิ่มความน่าเชื่อถือได้อีกด้วย แต่อย่างไรก็ตามรีวิวที่นำมาใช้ควรจะเป็นรีวิวจากลูกค้าที่มีตัวตนจริง ๆ ชื่อจริงและใช้สินค้าจริง โดยทำเป็นภาพก่อนและหลังใช้สินค้าหรือจะทำเป็นข้อความการสัมภาษณ์ก็ได้

๕. ลงรายละเอียดให้ครบถ้วน ไม่ว่าจะเป็นรายละเอียดเกี่ยวกับแม่ค้า การติดต่อหรือรายละเอียดของสินค้า โดยรายละเอียดหลักๆที่ควรจะมีก็คือ ชื่อสินค้า สี ไซส์ ราคา และเงื่อนไขการจัดส่ง ส่วนรูปภาพถ้าเป็นรูปที่ถ่ายเองก็จะดีมาก เพราะแสดงให้เห็นได้ว่าแม่ค้ามีสินค้าพร้อมขายอย่างแน่นอนและไม่ใช้การเซฟรูปจากที่อื่นมาขายเพื่อหลอกหลวงนั่นเอง

๖. ต้องมีความโปร นั่นก็คือการเป็นแม่ค้าพ่อค้าแบบมีอาชีพนั่นเอง โดยมีความเข้าใจในสินค้าทุกตัวสามารถตอบคำถามลูกค้าได้อย่างไม่มีติดขัดเสมอ และที่สำคัญจะต้องใส่ใจในเรื่องเล็กๆ น้อยๆ ด้วยไม่ว่าจะเป็นตำหนิบนภาพขนาดภาพที่ใหญ่หรือเล็กเกินไป และการสะกดคำที่ถูกต้องเป็นต้น นอกจากนี้จะต้องมีการอัปเดตข้อมูลให้เป็นปัจจุบันอยู่ตลอดเวลาด้วย

๗. อย่าลืมข้อมูล เกี่ยวกับเรา คำถามที่ถามบ่อยและการการันตี โดยในส่วนเกี่ยวกับเราก้อาจพูดถึงประวัติของทางร้านเล็กน้อยและมีการแนะนำตัวเจ้าของร้านเพื่อสร้างความเป็นกันเองด้วยก็ได้ ส่วนคำถามที่ถามบ่อยก็ให้ลองเลือกคำถามที่พบบ่อย ๆ จากลูกค้ามาเขียนและตอบเอาไว้ ลูกค้าที่มีความสงสัยเดียวกันจะได้อ่านทำความเข้าใจได้เลยโดยไม่ต้องถามให้เสียเวลานั่นเอง และสุดท้ายก็คือการการันตีโดยจะต้องการันตีอย่างพอเหมาะไม่ดูเกินจริงเท่านี้ก็สร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้าได้ไม่ยาก

สรุป ในปัจจุบันมีผู้คนมากมายที่ให้ความสนใจกับการขายของออนไลน์ เพราะกำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก และทำได้ง่าย ลงทุนต่ำ ที่สำคัญสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้เป็นอย่างดี จึงเป็นการเพิ่มโอกาสในการขาย อย่างไรก็ตามการขายของออนไลน์ก็มีคู่แข่งเยอะ(เพราะทำได้ง่าย) ดังนั้นจึงต้องมีการเตรียมตัวให้พร้อม เพื่อลดความเสี่ยงในการขาดทุน และเพิ่มโอกาสในการทำกำไรให้ได้มากที่สุด

๓.๗ เทคนิคการพูด และการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ

๓.๗.๑ สิ่งที่ต้องเตรียม

- ใครเป็นผู้ฟัง: กำหนดผู้ฟังให้ชัดเจน เพื่อเตรียมการพูดที่เหมาะสม
- วัตถุประสงค์: กำหนดวัตถุประสงค์ของการพูด เพื่อให้เตรียมเนื้อหาได้อย่างเหมาะสม
- อารมณ์ที่อยากให้ผู้ฟังรู้สึกหลังฟัง
- สิ่งที่อยากให้ผู้ฟังปฏิบัติหลังฟัง

๓.๗.๒ บุคลิกภาพ

- การยืน: ยืนตัวตรง หลังตรง ไม่ห่อไหล่ ยึดตัวเก็บพุงขณะยืน ไม่แอ่นท้องและสะโพก ปล่อยแขนข้างลำตัวตามธรรมชาติ
- การเดิน: เว้นจังหวะในการเดิน ไม่เดินตลอดเวลา และไม่เดินสะเปะสะปะ
- การยิ้ม: เป็นการสร้างบรรยากาศให้น่ารับฟัง ทั้งยังเป็นการสร้างความเป็นมิตรให้กับผู้ฟัง ทำให้ผู้ฟังรู้สึกผ่อนคลาย และสนใจรับฟังมากขึ้น
- การแต่งกาย: แต่งกายตามบุคลิก ลักษณะนิสัยของตนเอง แต่ภาพรวมต้องเรียบร้อย
- การถือคอกلامเนื้อ: การชี้ การหันหน้า การยึดแขน
- การสบตา: อย่าหลบตาระหว่างพูดจะทำให้ดูไม่มั่นใจ

- ภาษากาย: สีหน้า แววตา ท่าทาง ทำให้ผู้ฟังรับรู้ความรู้สึกได้

๓.๗.๓ การสร้างความเชื่อมั่น

- การชื่นชมตนเอง และการคิดบวกกับตนเอง

- หายใจช้าๆ พุดช้าๆ มีสติ

- การไปถึงสถานที่ก่อน และเดินรอบๆ เพื่อสร้างความคุ้นเคยกับสถานที่ เป็นการลดความประหม่า หรือตื่นเต้นได้

- การพูดคุยกับผู้ฟังก่อนนำเสนอ เป็นการสร้างความคุ้นเคยระหว่างผู้ฟังและผู้พูด ทำให้ผู้พูดลดความตื่นเต้นได้ ทั้งยังได้รับข้อมูลวัตถุประสงค์ในการเข้าฟังของผู้ฟังอีกด้วย

๓.๗.๔ การใช้น้ำเสียง

- การดึงดูดความสนใจ ทำได้โดยการใช้เสียงโทนต่ำ เว้นจังหวะชวนให้ฟัง เช่น ในการบรรยาย ถ้ามีการเว้นจังหวะเงียบสักพักก่อนบรรยายต่อ จะสามารถดึงดูดให้ผู้ฟังสนใจฟังได้

- การออกเสียง ออกเสียงให้ชัด พุดให้เต็มเสียง ฝึกพุดคำยากๆ ให้คล่อง

- การเลือกใช้คำพุด ไม่ควรเลือกใช้คำพุดที่ฟุ่มเฟือย ซึ่งการอ่านหนังสือมากๆ จะช่วยให้รู้จักคำมากขึ้น และมีคำให้เลือกใช้มากขึ้น

๓.๗.๕ สื่อ

- ใน ๑ สไลด์ ไม่ควรข้อมูลเกิน ๓ ประเด็น เพราะจะทำให้ผู้ฟังสับสน

- การเลือกใช้สีใน ๑ สไลด์ ไม่ควรมีสีเกิน ๓ สี

- การใช้อุปกรณ์ เช่น ไมค์โครโฟน พ้อยเตอร์ และอื่นๆ ควรฝึกใช้ให้ชำนาญก่อนเริ่มการนำเสนอ จะสร้างบุคลิกภาพที่ดีได้

- การจัดเนื้อหา สำหรับการเกริ่นนำควรมีเนื้อหาประมาณ ๕-๑๐% เนื้อเรื่อง ๘๐-๘๕% และสรุป ๕-๑๐%

๓.๗.๖ การลำดับความคิด

การลำดับความคิดควรเริ่มจากการเตรียมเนื้อหา และคำถามที่อาจเกิดขึ้น หากเป็นเรื่องที่ไม่ถนัดให้หาข้อมูลให้มากพอ หรือปรึกษาผู้รู้ เช่น กรณีที่ต้องการนำเสนอให้ผู้บริหารอนุมัติสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ควรศึกษาให้เข้าใจถึงที่มาของปัญหา และนำเสนอโดยเน้นให้ผู้ฟังเข้าใจว่าหากไม่แก้ปัญหาก็เกิดผลกระทบอย่างไรบ้าง พร้อมทั้งแสดงข้อมูลเป็นตัวเลข เพื่อให้เห็นภาพชัดเจน รวมถึงเสนอแนวทางการแก้ปัญหา ผลกระทบที่จะได้รับ เพื่อเป็นการโน้มน้าวใจ

๓.๗.๗ เทคนิคการพุดแบบ Pitching

เทคนิคการพุดแบบ Pitching คือ การนำเสนอโปรเจคหรือข้อเสนอต่างๆ เพื่อให้ผู้ฟัง ตัดสินใจซื้อหรืออนุมัติโครงการ

๓.๗.๘ เทคนิคการพุดแบบ story telling

เทคนิคการพุดแบบ story telling คือ การพุดโดยการเล่าเรื่องราวของตนเอง เพื่อให้ผู้ฟังรู้สึกว่ามีประสบการณ์ตรง นำเสนออย่างต่อการนำไปใช้ ง่ายในการทำตาม ดังนั้นการพุดแบบ story telling จึงเป็นการเล่าเรื่องให้เห็นภาพ มีการเรียงลำดับก่อนหลัง และเป็นการเล่าจากความรู้สึก

๓.๘ จิตอาสาและศาสตร์พระราชสู่การปฏิบัติงาน

ประวัติศาสตร์ไทย สมัยรัตนโกสินทร์

รัชกาลที่ ๑ สร้างบ้านแปงเมือง : พระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราช (พ.ศ. ๒๓๒๕ - ๒๓๕๒) หลังจากปราบดาภิเษกขึ้นเป็นพระมหากษัตริย์ในปี พ.ศ. ๒๓๒๕ แล้ว สมเด็จพระเจ้าพระยามหากษัตริย์ศึกทรงใช้พระนามว่า "พระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลก" และได้ย้ายราชธานีจากกรุงธนบุรีข้ามแม่น้ำเจ้าพระยามายังฝั่งตรงข้าม และตั้งชื่อราชธานีใหม่นี้ว่า "กรุงเทพมหานคร" พร้อมๆ กับการสถาปนาราชวงศ์จักรีขึ้นมา พระองค์ทรงฟื้นฟูขวัญกำลังใจให้กับประชาชนที่ยังหวาดผวากับศึกพม่าเมื่อครั้งสงครามเสียกรุงศรีอยุธยา รวมทั้งตลอดสมัยกรุงธนบุรี ด้วยการนำแบบแผนต่างๆ ของราชสำนักอยุธยามาใช้ รวมทั้งอัญเชิญพระพุทธรูปสำคัญมาไว้ที่กรุงเทพฯ ด้วย วัดพระศรีรัตนศาสดารามหรือวัดพระแก้ว เป็นแบบอย่างชัดเจนที่พระองค์ทรงระดมช่างฝีมือซึ่งหลงเหลืออยู่ในเวลานั้นมาสร้างพระราชวังและพระอารามที่ยิ่งใหญ่แห่งนี้ เสมือนยกเอายุครุ่งเรืองของกรุงศรีอยุธยามาไว้ยังกรุงเทพฯ

ในช่วงก่อร่างสร้างเมืองนี้สยามยังต้องเผชิญกับศึกสงครามรอบบ้านอยู่เสมอ รวมทั้งสงครามครั้งใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์การรบระหว่างสยามกับพม่าด้วย นั่นคือศึกที่เรียกว่า "สงครามเก้าทัพ" ซึ่งตรงกับรัชสมัยของพระเจ้าประจักษ์แห่งหงสาวดี กองทัพสยามสามารถขับไล่ทัพพม่าออกไปได้ในที่สุด

รัชกาลที่ ๒ ฟูเฟื่องวรรณกรรม : พระบาทสมเด็จพระพุทธเลิศหล้านภาลัย (พ.ศ. ๒๓๕๒-๒๓๖๗) พระองค์ทรงใฝ่พระทัยในศิลปวัฒนธรรมมาก ทั้งทางด้านวิจิตรศิลป์และวรรณคดี พระองค์ได้รับการยกย่องว่าเป็นกษัตริย์ผู้เป็นอัครศิลปิน ทรงสร้างและบูรณะวัดวาอารามจำนวนมาก ที่สำคัญที่สุดคือ โปรดเกล้าฯ ให้บูรณะวัดสลักใกล้พระราชวังเดิมฝั่งธนบุรี จนยิ่งใหญ่สวยงามกลายเป็นวัดประจำรัชกาลของพระองค์และพระราชทานนามว่า "วัดอรุณราชวรารามมหาวิหาร" ความเป็นศิลปินเอกของพระองค์เห็นได้จากการที่พระองค์ทรงแกะสลักบานประตู หน้าวัดสุทัศน์ฯ ด้วยพระองค์เอง ผลงานอันวิจิตรชิ้นนี้ ปัจจุบันเก็บรักษาไว้ที่พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ กรุงเทพฯ นอกจากนี้พระหัตถ์เชิงช่างแล้ว รัชกาลที่ ๒ ยังทรงพระอัจฉริยภาพในทางกวีด้วย พระราชนิพนธ์ชิ้นสำคัญของพระองค์ คือ บทละครเรื่องอิเหนา และ รามเกียรติ์ นอกจากทรงพระราชนิพนธ์ด้วยพระองค์เองแล้วยังได้ชื่อว่าเป็นองค์อุปถัมภ์บรรดาศิลปินและกวีด้วย ยุคนี้จึงเรียกได้ว่าเป็นยุคสมัยที่กวีรุ่งเรืองที่สุด กวีเอกที่ปรากฏในรัชกาลของพระองค์คือ พระศรีสุนทรโวหาร (ภู่) ที่คนไทยทั่วๆ ไปเรียกว่า "สุนทรภู่" ในด้านการต่างประเทศ พระองค์ทรงได้เริ่มฟื้นฟูความสัมพันธ์กับประเทศตะวันตกใหม่หลังจากหยุดชะงักไปตั้งแต่สมัยสมเด็จพระนารายณ์มหาราช โดยมีพระบรมราชานุญาตให้โปรตุเกตุเข้ามาตั้งสถานทูตได้เป็นชาติแรก

รัชกาลที่ ๓ เลิศล้ำเศรษฐกิจ : พระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัว (พ.ศ. ๒๓๖๗-๒๓๙๔) ทรงมีความเชี่ยวชาญในการค้าขายกับต่างประเทศมาก โดยเฉพาะกับประเทศจีน ในรัฐสมัยของพระองค์ ราชสำนักสยามและจีนมีสัมพันธภาพที่แน่นแฟ้น สยามแต่งสำเภาเดินทางไปค้าขายกับจีนปีละมากลำ ยุคสมัยของพระองค์นับเป็นยุคทองของการค้าขาย ทรงทำให้เศรษฐกิจของประเทศมั่งคั่งขึ้น เงินทองเต็มท้องพระคลัง และทรงเก็บพระราชทรัพย์บางส่วนไว้ในถุงแดง ซึ่งในเวลาต่อมาทรัพย์ในถุงแดงนี้มีส่วนในการกู้ชาติสยาม

รัชกาลที่ ๔ แนวคิดอารยะ : พระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว (พ.ศ. ๒๓๙๗ - ๒๔๑๑) ทรงสนพระทัยในศิลปวิทยาการของตะวันตกมาก พระองค์ทรงศึกษาวิชาการต่างๆ อย่างแตกฉานทรงเข้าใจภาษาบาลีเป็นอย่างดีตั้งแต่ครั้งที่ออกผนวชเป็นเวลาถึง ๒๗ พรรษา ก่อนทรงขึ้นครองราชย์ ส่วนภาษาอังกฤษนั้นทรงได้เรียนกับมิชชันนารีจนสามารถตรัสได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังมีความรู้ในวิทยาศาสตร์แขนงต่างๆ โดยเฉพาะดาราศาสตร์ ในยุคสมัยของพระองค์ขนบธรรมเนียมต่างๆ ในราชสำนักได้เปลี่ยนไปมาก เช่น การแต่งกายเข้าเฝ้าของขุนนาง ทรงให้สวมเสื้อผ้าแบบตะวันตกแทนที่จะเปลือยท่อนบนเช่นสมัยก่อน หรือยกเลิกประเพณีหมอบคลาน

เป็นต้น พระองค์เห็นว่าทรงเป็นกษัตริย์ผู้มีวิสัยทัศน์ยาวไกล และทรงตระหนักถึงภัยจากลัทธิล่าอาณานิคมของประเทศตะวันตกซึ่งในเวลานั้นเข้ายึดครองประเทศเพื่อนบ้านของสยามจนหมดสิ้นแล้ว พระองค์ทรงมีพระราชดำริว่า ความเข้มแข็งแบบ ตะวันออกของสยามไม่สามารถช่วยให้ประเทศรอดพ้นจากการตกเป็นอาณานิคมได้ จึงทรงเน้นให้ประเทศสยามพัฒนาให้ทันสมัยเพื่อลดความขัดแย้งกับชาติตะวันตก ความสนใจในวิทยาศาสตร์โดยเฉพาะด้านดาราศาสตร์ ทรงคำนวณได้ว่าจะเกิด สุริยุปราคาเต็มดวงที่หัวก้าว จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จึงเสด็จฯ ไปดู พร้อมกับเชิญคณะทูตานุทูตตามเสด็จไปชมด้วย ส่วนในด้านการศาสนานั้นทรงตั้งนิกายธรรมยุติกขึ้นมา ซึ่งเป็นการเริ่มต้นการรวมอำนาจของคณะสงฆ์ซึ่งเคยกระจัดกระจายทั่วประเทศให้เข้ามาอยู่ที่ส่วนกลาง

รัชกาลที่ ๕ วัฒนະสุสากล : พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว (พ.ศ. ๒๔๑๑-๒๔๕๓) ในยุคสมัยนี้มีการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญในประเทศสยาม พระองค์ถือเป็นกษัตริย์ที่ทรงปฏิรูปสังคมครั้งใหญ่ ทรงยกเลิกระบบทาสและการเกณฑ์แรงงานไพร่ หันมาใช้ระบบเก็บส่วนภาษีแทน ทรงปฏิรูประบบการปกครองส่วนภูมิภาคด้วยการยกเลิกระบบประเทศราช และเจ้าครองนครเปลี่ยนผู้บริหารเป็นสมุหเทศาภิบาล ซึ่งเป็นข้าราชการที่ส่งไปจากส่วนกลาง การเปลี่ยนแปลงนี้ส่งผลให้ประเทศสยาม เป็นปึกแผ่นอย่างไม่เคยเป็นมาก่อน นับแต่สถาปนากรุงรัตนโกสินทร์ ในสมัยนี้ประเทศสยามต้องเผชิญกับการบีบคั้นโดยชาติมหาอำนาจอย่างอังกฤษและฝรั่งเศส ทำให้สยามจำต้องเสียดินแดนให้แก่มหาอำนาจทั้งสองไปเป็นจำนวนมาก เพื่อแลกกับเอกราชของประเทศ นอกจากนี้ต้องเสียดินแดนแล้วยังต้องจ่ายค่าปรับให้กับประเทศเหล่านั้นด้วย จึงต้องใช้เงินกู้ยืม ซึ่งรัชกาลที่ ๓ เก็บไว้นำมาจ่ายให้มหาอำนาจเหล่านั้น รัชกาลที่ ๕ เคยเสด็จประพาสยุโรปถึงสองครั้งในปี พ.ศ. ๒๔๔๐ และ พ.ศ. ๒๔๕๐ เพื่อเป็นการผูกสัมพันธ์ไมตรีกับราชสำนักต่างๆ ในยุโรปให้แน่นแฟ้นขึ้น ในรัชสมัยของพระองค์กล่าวได้ว่าสยามประเทศมีการพัฒนาอย่างก้าวกระโดด แม้จะต้องเสียเงินทองมากมายให้แก่มหาอำนาจ แต่เศรษฐกิจของสยามก็เฟื่องฟูโดยเฉพาะหากเทียบกับประเทศเอเชียอื่นๆ หลังจากพระองค์เสด็จสวรรคต ปวงชนชาวไทยจึงพร้อมใจกันถวายพระสมัญญานามแด่พระองค์ว่า พระปิยมหาราช ซึ่งหมายถึง กษัตริย์ทรงเป็นที่รักยิ่ง

รัชกาลที่ ๖ มากลันการศึกษา : พระบาทสมเด็จพระมงกุฎเกล้าเจ้าอยู่หัว (พ.ศ. ๒๔๕๓-๒๔๖๘) พระองค์ทรงจบการศึกษาจากมหาวิทยาลัยอ็อกฟอร์ดในประเทศอังกฤษ นโยบายปฏิรูปแบบตะวันตกส่งผลต่อสังคมไทยอย่างมหาศาล การเปลี่ยนแปลงอย่างแรกในปี พ.ศ. ๒๔๕๖ คือคนไทยต้องมีนามสกุลใช้ ในอดีตคนไทยใช้เพียงชื่อตัวไม่มีนามสกุล ซึ่งพระองค์มีพระราชดำริว่าไม่ทันสมัยอย่างชาวตะวันตก พระองค์จึงทรงพระราชทานนามสกุลให้แก่ขุนนางและคหบดีกว่าร้อยสกุล รวมถึงการถวาย พระนามต้นแห่งกษัตริย์ในราชวงศ์จักรีว่า รามา ก็เกิดขึ้นในสมัยนี้ พระองค์ยังทรงยกเลิกธรรมเนียมให้ผู้หญิงไทยไว้ผมสั้นทรงดอกกระพุ่มอย่างโบราณ และหันมาไว้ผมยาวแบบฝรั่ง และให้ผู้หญิงแทนใจกระเบน ทรงจัดให้มีการศึกษาภาคบังคับทั่วประเทศ มีการตั้งจุฬาลงกรณ์ขึ้นเป็นมหาวิทยาลัยแห่งแรกของไทย สงครามโลกครั้งที่ ๑ เกิดขึ้นในรัชสมัยของพระองค์ ในช่วงท้ายของสงครามพระองค์ได้ส่งทหารไทยไปร่วมรบ ณ สมรภูมียุโรป ด้วยนั้นทำให้ประเทศสยามได้รับการต้อนรับให้เข้าร่วมสันนิบาตชาติ ภายหลังจากสงครามและภายหลังจากทหารอาสาชาวไทยกลับจากสงคราม พระองค์ทรงเปลี่ยนธงชาติจากธงช้างเผือกบนพื้นแดงมาเป็นธงไตรรงค์แบบปัจจุบันแทน

รัชกาลที่ ๗ ประชาธิปไตย : พระบาทสมเด็จพระปกเกล้าเจ้าอยู่หัว (พ.ศ. ๒๔๖๘ – ๒๔๗๗) แม้ว่าจะทรงสำเร็จการศึกษาจากโรงเรียนอัสสัมชัญของอังกฤษ แต่ดูเหมือนรัชกาลที่ ๗ จะโปรดการทหารมากกว่า พระองค์ทรงเน้นการพัฒนาเศรษฐกิจและการบริหารอย่างมีประสิทธิภาพ ทรงนำระบบไปรษณีย์และโทรเลขมาใช้ เริ่มมีการสร้างสนามบินขึ้นที่ทุ่งดอนเมือง ในเวลานั้นกระแสการเปลี่ยนแปลงไปสู่ระบอบอำนาจใหม่ซึ่งเรียกว่าประชาธิปไตย ได้เริ่มขึ้น โดยเริ่มจากปัญญาชนรุ่นใหม่ ซึ่งเป็นสามัญชนที่ได้รับการศึกษาจากยุโรป โดยเฉพาะ

จากอังกฤษ และฝรั่งเศส คนหนุ่มเหล่านั้นได้เห็นระบอบการปกครองแบบใหม่ และชื่นชมในสิทธิความเท่าเทียมกันของประชาชน ขณะที่รัชกาลที่ ๗ ทรงตระหนักดีว่าประชาธิปไตยควรเริ่มใช้เมื่อประชาชนมีความพร้อมก่อน และพระองค์ทรงเห็นว่าในเวลานั้นคนไทยยังไม่พร้อมสำหรับระบบใหม่ พระองค์เคยมีพระราชปรารภว่าคนไทยควรมีจิตสำนึกทางการเมืองเสียก่อนจึงค่อยนำระบบประชาธิปไตยมาใช้ แต่มีการรัฐประหารเกิดขึ้น โดยกลุ่มบุคคลซึ่งใช้ชื่อว่า คณะราษฎร รัชกาลที่ ๗ ทรงยินดีสละพระราชอำนาจของพระองค์ยอมรับการเป็นกษัตริย์ซึ่งอยู่ภายใต้รัฐธรรมนูญในระบอบประชาธิปไตย

รัชกาลที่ ๘ นำไทยสามัคคี : พระบาทสมเด็จพระปรเมนทรมหาอานันทมหิดล (พ.ศ. ๒๔๗๗ - ๒๔๙๘) ขณะขึ้นทรงราชย์พระองค์มีพระชนมายุเพียงราว ๙ พรรษา จึงทรงมีคณะผู้สำเร็จราชการแทนพระองค์ เพื่อทำการบริหารแผ่นดินแทนจนกว่าพระองค์จะทรงบรรลุนิติภาวะ พระองค์ได้มีพระราชปรารภให้มีการผลิตแพทย์เพิ่มมากขึ้น เพื่อให้เพียงพอที่จะช่วยเหลือประชาชน โรงเรียนแพทย์แห่งที่ ๒ ของประเทศไทยจึงได้ถือกำเนิดขึ้นที่โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ ซึ่งในปัจจุบันคือ คณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และเมื่อสงครามโลกครั้งที่ ๒ สงบลง จีนกลายเป็นประเทศมหาอำนาจที่อยู่ข้างฝ่ายชนะสงคราม ทำให้ชาวจีนบางกลุ่มที่อาศัยอยู่ในเมืองไทย เรียกร้องสิทธิบางประการจากรัฐบาลไทย ซึ่งก่อให้เกิดความขัดแย้งขึ้นระหว่างชาวไทยกับชาวจีน จนถึงขั้นก่อความไม่สงบและมีการรุมทำร้ายร่างกายคนไทยที่อยู่เนื่องๆ เหตุการณ์นี้ได้ทวีความรุนแรงและขยายพื้นที่อย่างกว้างขวางออกไปมากขึ้น จนเกือบจะกลายเป็นสงครามกลางเมือง เมื่อความบาดหมางระหว่างชาวไทยและชาวจีนนี้ทราบถึงพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวอานันทมหิดล จึงทรงกำหนดการเสด็จเยี่ยมสำเพ็งอย่างเป็นทางการในวันที่ ๓ พฤษภาคม พ.ศ. ๒๔๘๙ พร้อมด้วยสมเด็จพระเจ้าพี่นางเธอ และสมเด็จพระเจ้าน้องยาเธอ การเสด็จในครั้งนี้ทำให้ทั้งชาวไทยและชาวจีนต่างก็รู้สึกว่าเป็นประชาชนที่อยู่ใต้พระบรมโพธิสมภารของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวอานันทมหิดล ซึ่งนับตั้งแต่บัดนั้นมาความริ้วฉานและความบาดหมางต่างๆ ระหว่างชาวไทยและชาวจีนก็หมดสิ้นไป ปัญหาซึ่งกำลังจะกลายเป็นความยุ่งยากทางการเมืองเป็นอันยุติลงได้ด้วยพระมหากรุณาธิคุณในการเสด็จประพาสสำเพ็งครั้งนี้

รัชกาลที่ ๙ พระบารมีเปี่ยมล้น : พระบาทสมเด็จพระปรเมนทรมหาภูมิพลอดุลยเดช (พ.ศ. ๒๔๘๙-๒๕๕๙) ตลอดเวลา ๖๑ ปี ที่พระองค์ทรงดำรงฐานะเป็นพระประมุขของชาติ เป็นระยะเวลาการครองราชย์ที่ยาวนานกว่ามหाराชาองค์ใดในโลกและบุรพกษัตริย์องค์ใดในสยามประเทศ พระองค์ทรงทุ่มเทพระวรกาย พระสติปัญญาความสามารถ และพระราชทรัพย์ส่วนพระองค์ ทรงปฏิบัติพระราชกรณียกิจนานัปการอยู่เป็นนิจ ด้วยหวังให้พสกนิกรถึงพร้อมด้วยประโยชน์สุข ซึ่งเป็นสิ่งที่พระองค์ทรงตั้งพระราชหฤทัยไว้ตั้งแต่สมัยเมื่อเสด็จขึ้นเถลิงถวัลราชสมบัติ ดังพระปฐมบรมราชโองการที่ได้พระราชทานแก่พสกนิกรชาวไทยเมื่อครั้งพระราชพิธีบรมราชาภิเษก วันที่ ๕ พฤษภาคม พ.ศ. ๒๔๙๓ ว่า “เราจะครองแผ่นดินโดยธรรม เพื่อประโยชน์สุขแก่มหาชนชาวสยาม” พระราชกรณียกิจหลักของพระองค์คือ การยกระดับสภาพความเป็นอยู่และพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชน โดยจะเสด็จพระราชดำเนินไปยังท้องที่ต่างๆ พร้อมทั้งทอดพระเนตรสภาพปัญหาในท้องที่เหล่านั้น พระองค์จะใช้เวลาส่วนใหญ่ในแต่ละปีเสด็จพระราชดำเนินแปรพระราชฐานไปประทับแรม ณ พระตำหนักตามภูมิภาคต่าง ๆ และจะทรงหาโอกาสเสด็จพระราชดำเนินเยี่ยมเยียนราษฎรในพื้นที่ใกล้เคียงอยู่เสมอ จนอาจกล่าวได้ว่าไม่มีพื้นที่แห่งใดในประเทศไทยที่พระองค์ไม่เคยเสด็จพระราชดำเนินไปถึง ด้วยพระราชกรณียกิจ พระอัจฉริยภาพ และพระปรีชาสามารถของพระองค์ นับเป็นพระมหากรุณาธิคุณอย่างหาที่สุดมิได้ที่ทรงมีต่อประเทศชาติและประชาชนชาวไทยจึงทรงได้รับการน้อมเกล้าฯ ถวายพระราชสมัญญาต่างๆ จากรัฐบาลหน่วยงาน และพสกนิกรชาวไทยและชาวโลก

- พระบิดาแห่งการโคนมไทย
- อัครศิลปิน
- พระบิดาแห่งการจัดการทรัพยากรน้ำ
- พระบิดาแห่งเทคโนโลยีของไทย
- พระมหากษัตริย์นักพัฒนา
- พระบิดาแห่งฝนหลวง
- พระบิดาแห่งนวัตกรรมไทย
- พระบิดาแห่งการประดิษฐ์ไทย
- พระบิดาแห่งการวิจัย
- ครูของแผ่นดิน
- พระบิดาแห่งการอนุรักษ์มรดกไทย
- พระบิดาแห่งมาตรฐานการช่างไทย

รัชกาลที่ ๑๐ ประชาชนเปี่ยมสุข : พระบาทสมเด็จพระปรเมนทรรามาธิบดีศรีสินทรมหาวชิราลงกรณ พระวชิรเกล้าเจ้าอยู่หัว ทรงเปี่ยมด้วยพระอัจฉริยภาพในหลายๆ ด้าน และทรงปฏิบัติพระราชกรณียกิจตามพระราชปณิธานของพระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร และสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง โดยทรงสืบสาน รักษา ต่อยอด ทั้งในด้านการทหาร, ศาสนา, ดนตรีกีฬา, การแพทย์และสาธารณสุข, การบริหารจัดการน้ำ, การบรรเทาความเดือดร้อนจากภัยพิบัติและความรุนแรง, สังคมสงเคราะห์, ต่างประเทศ, การศึกษา และโดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านเกษตรกรรม ได้พระราชทานพระราชดำริการพัฒนาด้านต่างๆ มาอย่างต่อเนื่อง ทั้งการพัฒนาแหล่งน้ำเพื่อการเกษตรและอุปโภคบริโภค การพัฒนาดินเพื่อการเพาะปลูก การพัฒนาอาชีพเพื่อสร้างรายได้ การปรับปรุงพื้นที่ดิน พื้นที่สาธารณสุขประโยชน์ การพัฒนาปรับปรุงดินและพื้นที่แห้งแล้ง การปลูกป่า รวมถึงการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนการแก้ปัญหาความเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติให้กลับคืนความอุดมสมบูรณ์ดังเดิม

ศาสตร์พระราชสู่การปฏิบัติงาน

จากนภา ผ่านภุษา สุ่มหานที คือ องค์ความรู้ด้านการพัฒนาตามแนวพระราชดำริ ของพระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร ที่ทรงมองทุกอย่างแบบองค์รวม ทรงรู้ว่าทุกสิ่งนั้นถูกเชื่อมโยงเกี่ยวเนื่องและส่งผลต่อกันเป็นวัฏจักร การฟื้นฟูสิ่งหนึ่งก็จะส่งผลต่อสิ่งอื่นๆ และการทำลายสิ่งหนึ่งก็ส่งผลต่อสิ่งอื่นด้วยเช่นกัน ดร.สุเมธ ตันติเวชกุล กรรมการและเลขาธิการมูลนิธิชัยพัฒนา ได้สรุปพระราชกรณียกิจของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ ๙ ในหนึ่งหน้ากระดาษ โดยเริ่มต้นจากท้องฟ้า คือน้ำหยดแรกจากฝนหลวงจุดเริ่มต้น กลั่นเป็นสายฝน หลั่งลงสู่ภูผา จากยอดเขาไหลรินลงสู่แม่น้ำลำธาร เส้นทางสายน้ำหล่อเลี้ยงสรรพสิ่ง ก่อเกิดคุณูปการมหาศาลต่อทุกชีวิต และได้อธิบายเพิ่มเติมว่า “ในหลวงรัชกาลที่ ๙ ได้ทรงใช้หลักในการบูรณาการภาพรวม ชี้ให้เห็นถึงต้นตอของปัญหาตั้งแต่บนฟ้า ยอดเขา ที่ราบ สู่ทะเล ซึ่งทั้งหมดขับเคลื่อนด้วยน้ำ พระองค์ทรงบอกเสมอว่า น้ำคือชีวิต ที่ขาดไม่ได้ และปัญหาน้ำต่างๆ ที่เกิดก็เพราะต้นไม้มอดจำนวนลง อย่างวิกฤตน้ำในแม่น้ำเจ้าพระยา ก็สืบเนื่องมาจากป่าที่ต้นน้ำปิง วัง ยม น่าน เหลือน้อยลงหรือไม่เหลือแล้ว จึงทำให้ฝนที่ตกลงมาไม่มีที่ชะลอหรือซับน้ำ จึงเกิดน้ำท่วมในหลายพื้นที่ ด้วยเหตุดังกล่าว จึงจำเป็นต้องมีการแก้ปัญหาที่ต้นตอคือ การนำป่ากลับคืนมา ดังนั้นเมื่อฝนตกลงมาจึงต้องมีการวางแผนการใช้น้ำ เริ่มจากการปลูกป่า

อนุรักษ์ ที่ต้องเป็นไม้พื้นเมืองในแต่ละที่ การสร้างฝายชะลอน้ำในเขา เพื่อสร้างความชุ่มชื้นให้แก่ต้นไม้ที่ถูกตัดได้
แตกกิ่งก้านสาขา เพราะมนุษย์ต้องการไม้ที่จำเป็น ๓ ประเภท ได้แก่ “ไม้เนื้อแข็ง” เพื่อสร้างบ้าน “ไม้กินได้”
เพื่อนำไปประกอบอาหารหรือทำเป็นยา และ “ไม้พิน” เพื่อเผาใช้งาน จึงจะเป็นป่าที่สมบูรณ์ นอกจากนี้น้ำฝนที่
ตกชะลงมายังต้องเก็บไว้ใช้อุปโภคบริโภค จึงได้สร้างอ่างเก็บน้ำ และมีปลาเพื่อสร้างความสมดุลทางระบบนิเวศ
ก่อนที่น้ำจะไหลลงสู่ที่ราบให้เราได้ใช้ เมื่อเกิดวิกฤตน้ำเราต้องไม่รอเพียงการพึ่งพาจากรัฐเท่านั้น หรือการรอใช้
เพียงแค่น้ำในเขื่อน แต่ต้องเริ่มจากการช่วยเหลือตัวเองก่อน จากการทำพื้นที่ธนาคารน้ำของตนเอง สำหรับใช้
อุปโภคบริโภคและทำการเกษตร สู่การบริหารน้ำในชุมชนในการสร้างทางเดินน้ำ หรือแก้มลิง นี่จึงเป็นเหมือน
การประเมินและมีความพอเพียง ทำให้ชุมชนมีรายได้และคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

อีกสิ่งหนึ่งในหลวงรัชกาลที่ ๙ สะท้อนภาพคำว่า “ข้างนอกเลี้ยงดูข้างใน” ได้อย่างชัดเจนคือ คน
ชนบทเลี้ยงดูคนในเมือง เมื่อชนบทรอดพ้นวิกฤตน้ำ ในเมืองใหญ่ก็รอดเช่นกัน จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการ
บริหารจัดการน้ำตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำอย่างเป็นระบบ”



จิตอาสาพระราชทานตามแนวพระราชดำริ

พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงพระกรุณาโปรดเกล้าโปรดกระหม่อมให้หน่วยราชการในพระองค์
๙๐๔ ร่วมกันจัดโครงการจิตอาสาพระราชทานตามแนวพระราชดำริ เพื่อเป็นการเฉลิมพระเกียรติและแสดง
ความสำนึกในพระมหากรุณาธิคุณของพระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรม
นาถบพิตร และสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง ที่ทรงประกอบพระราช
กรณียกิจนานัปการ เพื่อประโยชน์สุขของประชาชน ทั้งนี้ เพื่อให้ประชาชนมีความสมัครสามัคคี มีความสุข และ
ประเทศชาติมีความมั่นคงอย่างยั่งยืน โดยมีหน่วยราชการในพระองค์ ๙๐๔ เป็นผู้กำกับดูแลการปฏิบัติงาน
ร่วมกับหน่วยงานภายนอกทั้งภาครัฐและเอกชน และให้จัดตั้งศูนย์อำนวยการใหญ่โครงการจิตอาสาพระราชทาน

ตามแนวพระราชดำริ มีหน้าที่ควบคุม อำนาจการและประสานการปฏิบัติเพื่อให้การจัดกิจกรรมจิตอาสาพระราชทานตามแนวพระราชดำริ เป็นไปอย่างต่อเนื่องถูกต้องตามพระบรมราโชบาย และสมพระเกียรติ

ในระยะเริ่มแรก พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวได้มีพระราชปณิธานในการบำเพ็ญประโยชน์พื้นที่ชุมชน โดยรอบพระราชวังดุสิตเป็นการทำความดีด้วยหัวใจ ถวายเป็นพระราชกุศลแด่พระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร โดยหน่วยทหารมหาดเล็กราชวัลลภรักษาพระองค์หน่วยทหารรักษาพระองค์ ข้าราชการบริพารในพระองค์ฯ ร่วมกับประชาชนจิตอาสา

“เราทำความ ดี ด้วยหัวใจ” หมายถึง ประชาชนทุกหมู่เหล่าทั้งในและต่างประเทศที่สมัครใจช่วยเหลือผู้อื่น ยอมเสียสละเวลา แรงกาย แรงใจ และสติปัญญาในการทำงานที่เป็นสาธารณประโยชน์ โดยไม่หวังผลตอบแทนใดๆ

จิตอาสาตามพระบรมราโชบาย แบ่งเป็น ๓ ประเภท

๑. จิตอาสาพัฒนา : พัฒนาท้องถิ่นของแต่ละชุมชนให้มีคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ด้วยกิจกรรมบำเพ็ญสาธารณประโยชน์ การอนุรักษ์ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การอำนวยความสะดวกและความปลอดภัยในการดำรงชีวิตประจำวัน การประกอบอาชีพ รวมทั้งการสาธารณสุข

๒. จิตอาสาภัยพิบัติ : เฝ้า ตรวจ เตือน และเตรียมการรองรับภัยพิบัติ ทั้งที่เกิดจากธรรมชาติและจากสาเหตุอื่นๆ เพื่อช่วยบรรเทาความเดือดร้อนจากภัยพิบัติ เช่น อุทกภัย วาตภัย และอัคคีภัย

๓. จิตอาสาเฉพาะกิจ : ปฏิบัติในงานพระราชพิธี หรือการรับเสด็จในโอกาสต่างๆ เพื่อช่วยเหลือหรืออำนวยความสะดวกแก่ประชาชนที่มาร่วมงาน รวมทั้งเตรียมการ เตรียมสถานที่ และฟื้นฟูสถานที่ภายหลังการปฏิบัติในพระราชพิธี และการเสด็จพระราชดำเนินนั้นๆ ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย

คุณสมบัติเบื้องต้นของจิตอาสาพระราชทาน มี ๔ ประการ ดังนี้

๑. มีสัญชาติไทยหรือผู้ที่พำนักอาศัยอยู่ในประเทศไทยโดยถูกต้องตามกฎหมาย
๒. ไม่มีผลประโยชน์แอบแฝง
๓. ไม่เบียดบังเวลาราชการ
๔. ไม่เสียการเรียน

คุณลักษณะที่พึงประสงค์ของจิตอาสาพระราชทาน มี ๗ ประการ ดังนี้

๑. มีความซื่อสัตย์ เสียสละ อดทนคำนึงถึงผลประโยชน์ของส่วนรวมมากกว่าผลประโยชน์ของตนเอง
๒. มีศีลธรรม รักษาความสัตย์ ห่วงดีต่อผู้อื่น เผื่อแผ่และแบ่งปัน
๓. มีวินัยและความรับผิดชอบ เคารพกฎหมายบ้านเมือง
๔. มีกริยา วาจา สุภาพเรียบร้อย
๕. ไม่ดื่มสุราหรือใช้สารเสพติดอื่นใดในขณะที่ปฏิบัติงาน
๖. มีจิตใจเข้มแข็งและมีทัศนคติที่ดีในการปฏิบัติงานเพื่อส่วนรวม
๗. รักษาวัฒนธรรมประเพณีไทยอันดีงาม ผู้ที่อยู่รู้จักการเคารพผู้ใหญ่

หลักสูตรการฝึกอบรมของจิตอาสา

พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ พระราชทาน ให้มีการฝึกหลักสูตรจิตอาสา โดยในงานพระราชพิธี ถวายพระเพลิงพระบรมศพ พระบาทสมเด็จพระมหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร และงาน “อุ่นไอรัก คลายความหนาว” มีประชาชนจำนวนมากได้สนใจลงทะเบียนเป็นจิตอาสาเฉพาะกิจ จำนวน ๔ ล้านคนเศษ จึงจำเป็นต้องมีการคัดบุคคลเพื่อฝึกอบรมจิตอาสา เพื่อให้เป็นผู้นำของจิตอาสาเหล่านั้นในด้านต่าง ๆ และ

ขยายผลให้มีทักษะการปฏิบัติงาน ปลุกฝังในเรื่องความมั่นคง ในชาติ ศาสน์ กษัตริย์ ในการเข้ารับการฝึก หลักสูตรนี้ จะพิจารณาบุคคลเข้ารับการฝึกอบรม และคัดเลือกวิทยากรให้เหมาะสม ให้มีชั่วโมงในการทำงาน และมีประสบการณ์ เมื่อจบหลักสูตรจะได้บุคคลที่เป็นแนวร่วมในการช่วยพัฒนาและป้องกันประเทศ และสร้างประชาชนที่มีความจงรักภักดีต่อสถาบัน โดยแบ่งหลักสูตรเป็น ๓ ระดับ

หลักสูตรการฝึกอบรมจิตอาสา แบ่งเป็น ๓ ระดับ ได้แก่

- หลักสูตรทั่วไป มีระยะเวลาฝึกอบรม จำนวน ๗ วัน
- หลักสูตรหลักประจำ มีระยะเวลาฝึกอบรม จำนวน ๖ สัปดาห์
- หลักสูตรพิเศษ มีระยะเวลาฝึกอบรม จำนวน ๓ เดือน

หลักสูตร “หลักประจำ” พระราชทานชื่อว่า “เป็นแก้ว เป็น แม่พิมพ์” โดยมีข้าราชการพลเรือน ทหาร ตำรวจ และประชาชนทั่วไป เข้ารับการฝึกอบรมแล้ว รวม ๕ รุ่น โดยทำการฝึก ณ พื้นที่กองพันฝึกส่วนหลัง กองบัญชาการทหารมหาดเล็กราชวัลลภรักษาพระองค์ เขตพระราชฐานในพระองค์ “วิภาวดี” ทั้งได้ทรงพระกรุณาวินิจฉัยเนื้อหาทุกวิชาของหลักสูตร และพระราชทานพระราชทรัพย์ในการพัฒนาปรับปรุงสถานที่ฝึก และค่าใช้จ่าย พระราชทานเสื้อ เครื่องช่วยฝึก และพระราชทานอาหาร ตลอดห้วงการฝึก

๓.๙ การดำรงตนในสังคมแห่งความหลากหลาย

วิทยากรเริ่มการบรรยายด้วยการแนะนำตัว และเริ่มเข้าสู่เนื้อหาด้วยการซักถามผู้เข้าอบรมว่ามีอะไรบ้างที่ทำให้เราแตกต่างกัน และอะไรบ้างที่เราเหมือนกัน ซึ่งความแตกต่างหลากหลายทางสังคม หมายถึง สภาพของสังคมที่มีความแตกต่างกันในหลายแง่มุม เช่น เพศ เชื้อชาติ ศาสนา ภาษา วัฒนธรรม การศึกษา อาชีพ สถานะทางสังคม เศรษฐกิจ และการเมืองในมิติของค่านิยม ศาสนา และวัฒนธรรม แนวโน้มทักษะ อาชีพ และอนาคตความหลากหลายของไทย ดังนี้

สังคมไทยมีความหลากหลายสูง

๑. ค่านิยม

ค่านิยมแบบดั้งเดิม เช่นการเคารพผู้อาวุโส การให้ความสำคัญกับครอบครัว และค่านิยมแบบสมัยใหม่ เช่น การให้ความสำคัญกับความเป็นปัจเจกบุคคล

๒. ศาสนา

ศาสนาพุทธเป็นศาสนาหลักของคนไทย นอกจากนี้มีศาสนาอิสลาม คริสต์ ฮินดู และซิกข์ ก็มีผู้นับถือในประเทศไทย การไม่มีศาสนา ไม่นับถือศาสนาก็มีมากขึ้น

๓. วัฒนธรรม

วัฒนธรรมไทยมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เช่นการไหว้ การทักทายด้วยรอยยิ้ม และมีบางส่วนที่ได้รับอิทธิพลมาจากวัฒนธรรมอื่น ๆ เช่น วัฒนธรรมอินเดีย จีน และวัฒนธรรมตะวันตก

ข้อดีของความหลากหลายทางสังคม

๑. เพิ่มโอกาสในการพัฒนาทางสังคม เศรษฐกิจ
๒. ส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม
๓. ส่งเสริมให้เกิดความยืดหยุ่นทางสังคม
๔. ส่งเสริมให้เกิดการเรียนรู้และแลกเปลี่ยน
๕. ส่งเสริมการช่วยเหลือ บริจาค แบ่งปันทรัพยากร

การเข้าใจปลายทางร่วมกัน

เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) เป็นชุดเป้าหมายการพัฒนาในระดับโลกหลังปี ๒๐๑๕ ที่ได้รับการรับรองจาก ๑๙๓ ประเทศสมาชิกขององค์การสหประชาชาติ เมื่อวันที่ ๒๕ กันยายน ค.ศ. ๒๐๑๕ ครอบคลุมช่วงระยะเวลาที่ต้องบรรลุภายใน ๑๕ ปี ได้เป็นทิศทางการพัฒนาที่ทุกประเทศที่ต้องดำเนินการร่วมกันมาตั้งแต่ปีค.ศ. ๒๐๑๖ ไปจนถึงปี ค.ศ. ๒๐๓๐ เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนมีทั้งหมด ๑๗ เป้าหมาย (Goals)

เป้าหมายที่ ๑: ยุติความยากจนทุกรูปแบบในทุกที่

เป้าหมายที่ ๒: ยุติความหิวโหย บรรลุความมั่นคงทางอาหารและยกระดับโภชนาการ และส่งเสริมเกษตรกรรมที่ยั่งยืน

เป้าหมายที่ ๓: สร้างหลักประกันการมีสุขภาพที่ดี และส่งเสริมความเป็นอยู่ที่ดีสำหรับทุกคนในทุกช่วงวัย

เป้าหมายที่ ๔: สร้างหลักประกันว่าทุกคนมีการศึกษาที่มีคุณภาพอย่างครอบคลุมและเท่าเทียม และสนับสนุนโอกาสในการเรียนรู้ตลอดชีวิต

เป้าหมายที่ ๕: บรรลุความเสมอภาคระหว่างเพศ และเพิ่มบทบาทของสตรีและเด็กหญิงทุกคน

เป้าหมายที่ ๖: สร้างหลักประกันเรื่องน้ำและการสุขาภิบาล ให้มีการจัดการอย่างยั่งยืนและมีสภาพพร้อมใช้ สำหรับทุกคน

เป้าหมายที่ ๗: สร้างหลักประกันว่าทุกคนเข้าถึงพลังงานสมัยใหม่ในราคาที่สามารถซื้อหาได้ เชื่อถือได้ และยั่งยืน

เป้าหมายที่ ๘: ส่งเสริมการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ต่อเนื่อง ครอบคลุม และยั่งยืน การจ้างงานเต็มที่และ มีผลผลิตภาพ และการมีงานที่มีคุณค่าสำหรับทุกคน

เป้าหมายที่ ๙: สร้างโครงสร้างพื้นฐานที่มีความยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลง ส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรม ที่ครอบคลุมและยั่งยืน และส่งเสริมนวัตกรรม

เป้าหมายที่ ๑๐: ลดความไม่เสมอภาคภายในและระหว่างประเทศ

เป้าหมายที่ ๑๑ : ทำให้เมืองและการตั้งถิ่นฐานของมนุษย์ มีความครอบคลุม ปลอดภัย ยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลง และยั่งยืน

เป้าหมายที่ ๑๒: สร้างหลักประกันให้มีแบบแผนการผลิตและการบริโภคที่ยั่งยืน

เป้าหมายที่ ๑๓: ปฏิบัติการอย่างเร่งด่วนเพื่อต่อสู้กับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศและผลกระทบที่เกิดขึ้น

เป้าหมายที่ ๑๔: อนุรักษ์และใช้ประโยชน์จากมหาสมุทร ทะเลและทรัพยากรทางทะเลอย่างยั่งยืนเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน

เป้าหมายที่ ๑๕: ปกป้อง ปันฟู และสนับสนุนการใช้ระบบนิเวศบนบกอย่างยั่งยืน จัดการป่าไม้อย่างยั่งยืน ต่อสู้การกลายสภาพเป็นทะเลทราย หยุดการเสื่อมโทรมของที่ดินและฟื้นสภาพกลับมาใหม่ และหยุดการสูญเสียความหลากหลายทางชีวภาพ

เป้าหมายที่ ๑๖: ส่งเสริมสังคมที่สงบสุขและครอบคลุม เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน ให้ทุกคนเข้าถึงความยุติธรรม และสร้างสถาบันที่มีประสิทธิภาพ รับผิดชอบ และครอบคลุมในทุกระดับ

เป้าหมายที่ ๑๗: เสริมความเข้มแข็งให้แก่กลไกการดำเนินงานและฟื้นฟูสภาพหุ้นส่วนความร่วมมือระดับโลกสำหรับการพัฒนาที่ยั่งยืน

ทักษะในการรับมือกับความแตกต่างและอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข

๑. การเปิดใจ
 - ๑.๑ ยอมรับและเคารพในความแตกต่างของผู้อื่น
 - ๑.๒ มองความแตกต่างเป็นโอกาสในการเรียนรู้
 - ๑.๓ ไม่ตัดสินผู้อื่นจากความแตกต่าง
๒. การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ
 - ๒.๑ ฟังอย่างตั้งใจ
 - ๒.๒ สื่อสารอย่างชัดเจน สุภาพ และตรงไปตรงมา
 - ๒.๓ หลีกเลี่ยงการใช้ถ้อยคำที่อาจสร้างความขัดแย้ง
๓. การมีความเห็นอกเห็นใจ
 - ๓.๑ เข้าใจและรับรู้ถึงความรู้สึกของผู้อื่น
 - ๓.๒ มองโลกจากมุมมองของผู้อื่น
 - ๓.๓ เห็นอกเห็นใจผู้อื่น
๔. การคิดวิเคราะห์
 - ๔.๑ วิเคราะห์ข้อมูลอย่างมีเหตุผล
 - ๔.๒ พิจารณามุมมองที่หลากหลาย
 - ๔.๓ ตัดสินใจอย่างรอบคอบ
๕. การมีทักษะในการแก้ปัญหา
 - ๕.๑ ระบุปัญหาได้อย่างถูกต้อง
 - ๕.๒ หาทางออกร่วมกัน
 - ๕.๓ ประนีประนอม
๖. การมีทักษะในการสร้างความสัมพันธ์
 - ๖.๑ เข้าหาผู้อื่นอย่างเป็นมิตร
 - ๖.๒ สร้างความไว้วางใจ
 - ๖.๓ ทำงานร่วมกัน
๗. การมีทักษะในการจัดการกับอารมณ์
 - ๗.๑ ควบคุมอารมณ์ของตนเอง
 - ๗.๒ จัดการกับความเครียด
 - ๗.๓ มองโลกในแง่ดี
๘. การมีทักษะในการคิดเชิงบวก
 - ๘.๑ มองหาสิ่งดี ๆ ในผู้อื่น
 - ๘.๒ คิดบวก มองโลกในแง่ดี
 - ๘.๓ มีความหวัง
๙. การยึดมั่นในหลักการ
 - ๙.๑ ยึดมั่นในสิ่งถูกต้อง
 - ๙.๒ ยืนหยัดในสิ่งที่เชื่อ
 - ๙.๓ กล้าแสดงออก

๑๐. การเรียนรู้

๑๐.๑ เรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ

๑๐.๒ พัฒนาตนเอง

๑๐.๓ ปรับตัว

๓.๑๐ การสรุปแนวคิด แลกเปลี่ยนเรียนรู้ และพิธีมอบใบประกาศ (ผู้บริหาร/เจ้าหน้าที่สถาบันเกษตรกร)

จากการเข้ารับการอบรมนักบริหารการพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ ระดับต้น รุ่นที่ ๖๗ ระหว่างวันที่ ๒๑ - ๒๗ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๗ ที่ผ่านมา ข้าพเจ้าเกิดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบของนักบริหารการพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ ระดับต้น อันจะเป็นการเตรียมความพร้อมให้ข้าพเจ้าเป็นผู้นำทีมในอนาคต เกิดความเข้าใจในนโยบายสู่การปฏิบัติในส่วนงานของกรมส่งเสริมการเกษตร เกิดการปรับแนวคิด มุมมอง วิธีการทำงาน การสื่อสาร และบุคลิกภาพที่เหมาะสมในการทำงานร่วมกันในสังคมที่มีความหลากหลาย สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในทีมได้อย่างเหมาะสม และเกิดการสร้างเครือข่าย และเปลี่ยนเรียนรู้ในประสบการณ์ จนเกิดการบูรณาการทำงานร่วมกันให้มีประสิทธิภาพ ผ่านกระบวนการเรียนรู้ในรูปแบบการบรรยาย อภิปราย กรณีศึกษา และฝึกปฏิบัติ ดังนี้

๑๔.๑ การเตรียมความพร้อมของผู้เข้าอบรมผ่านกิจกรรมละลายพฤติกรรม

๑๔.๒ การบรรยายนโยบายกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

๑๔.๓ การบรรยายแนวทางการบริหารจัดการช่องทางการจำหน่ายสินค้าระบบออนไลน์

๑๔.๔ การสร้างเครือข่ายและการทำงานเป็นทีม

๑๔.๕ การบรรยายการดำรงตนในสังคมแห่งความหลากหลาย

๑๔.๖ การบรรยายบทบาทหน้าที่ในการบริหารจัดการตนเอง สร้างภาวะผู้นำ

๑๔.๗ การบรรยายเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับโครงการจิตอาสา เพื่อก่อให้เกิดทัศนคติที่ดีในการรักษาระเบียบวินัย

๑๔.๘ การบรรยายและฝึกปฏิบัติด้านเทคนิคการพูด และการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ

๑๔.๙ การบรรยายและฝึกปฏิบัติในด้านกรวิเคราะห์ห่วงโซ่สินค้าเกษตร จากการลงพื้นที่ศึกษากรณีศึกษาตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ (เกษตรกรผู้ทำนา เกษตรกรผู้ปลูกผัก เกษตรกรผู้ส่งออก เกษตรกรผู้แปรรูปข้าวเป็นเส้นก๋วยเตี๋ยว และสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาด) จัดทำแผนธุรกิจเกษตรและใช้เครื่องมือวิเคราะห์ข้อมูล จนถึงการนำเสนอร่างแผนธุรกิจ

วิธีการนำเสนอเนื้อหาของวิทยาการ

การใช้สไลด์นำเสนอ และวีดิทัศน์ โดยเสนอเนื้อหาในรูปแบบการบรรยาย อภิปราย กรณีศึกษา และฝึกปฏิบัติ พร้อมทั้งเทคนิคนำเสนอเสียงสูงต่ำหนักเบา และบุคลิกภาพที่เหมาะสม เพื่อดึงดูดความสนใจ ใช้เทคนิคการให้ผู้เข้าร่วมทำกิจกรรมกลุ่มในการฝึกปฏิบัติทำให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการวางแผนจัดบทบาทให้แก่สมาชิก ทำให้ผู้เรียนเกิดความสนุกสนานและมีส่วนร่วม ทำให้เกิดความน่าสนใจ ช่วยให้ผู้ฟังรู้สึกถึงสถานการณ์นั้นๆ เข้าใจง่ายขึ้น และเปิดโอกาสให้ซักถามปัญหาได้ นอกจากนี้ยังมีการใช้เทคนิคการพูดแบบ story telling หรือการเล่าประสบการณ์ของตนเอง ช่วยให้ผู้ฟังรู้สึกถึงสถานการณ์นั้นๆ และเข้าใจง่ายขึ้น และยกตัวอย่างประกอบด้วยการเล่าประสบการณ์ของตนเองในการดำรงตนในสภาวะต่าง ๆ การนำเสนอเนื้อหาของวิทยาการ ดำเนินการในรูปแบบการบรรยาย อภิปรายกลุ่ม ควบคู่ไปกับการทำกิจกรรม โดยมีการใช้เสียงประกอบ (Sound Effect) วีดิโอ และมีการสะสมคะแนน เพื่อกระตุ้นความสนใจของผู้เรียนในการเรียนรู้รวมถึงการตอบคำถาม โดยมีกิจกรรมที่ช่วยในการเรียนรู้ ได้แก่

๑) กิจกรรมเพลง Golden Song โดยให้สมาชิกภายในกลุ่มช่วยกันแต่งเพลง จำนวน ๑ เพลง ให้มีชื่อสมาชิก และลักษณะนิสัยของแต่ละคนอยู่ภายในเนื้อเพลง เพื่อเป็นฝึกการวางแผนลำดับขั้นตอนทำงาน การรับฟังความเห็นผู้อื่น ความคิดสร้างสรรค์ การทำงานเป็นทีม การตัดสินใจร่วมกัน และความสามัคคี

๒) กิจกรรมกระดาศ ๘ ช่อง โดยให้แต่ละคนไปสอบถามชื่อของเพื่อนในที่อบรม รวมถึงข้อมูลต่าง ๆ ที่วิทยากรกำหนด เช่น วันเดือนปีเกิด โรคประจำตัว กิจกรรมยามเย็น ความสามารถพิเศษ การเดินทางไปทำงาน และความก้าวในอาชีพ เป็นต้น เพื่อเป็นการทำความรู้จัก และสร้างความสัมพันธ์ต่อกัน

๓) กิจกรรม TIKTOK CHALLENGE โดยให้แต่ละทีมแข่งทำคลิป TIKTOK ความยาวไม่เกิน ๖๐ วินาที ให้วางแผน เลือกพร็อพ (Prop) ซึ่งมีเวลาในการถ่ายทำ ทีมละ ๑๕ นาที เพื่อเป็นการฝึกวางแผน รับฟังความคิดเห็นผู้อื่น และการทำงานเป็นทีม

4. ประโยชน์ที่ได้รับ

4.1 ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง

ได้รับความรู้ ความเข้าใจในหลักของการบริหารงานและการบริหารคน เข้าใจถึงบทบาทของผู้บริหารมากขึ้น ซึ่งในการบริหารนั้นจะต้องเลือกคนให้ถูกกับงาน เพื่อให้สามารถดำเนินงานไปสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้ อีกทั้งทักษะของการสื่อสารที่เป็นสิ่งสำคัญในการทำงานเป็นทีม การยอมรับฟังซึ่งกันและกันของคนในทีม การสร้างเครือข่ายในการทำงานเพราะเนื่องจากคนในทีมแล้ว เครือข่ายที่จะเป็นคู่สนับสนุนเพิ่มเติมให้กับงานของเราลุล่วงไปด้วยดีก็เป็นส่วนสำคัญ

4.2 ประโยชน์ที่ได้รับต่อหน่วยงาน

นำความรู้ที่ได้รับมาประยุกต์ใช้กับองค์กร ทั้งในการของการทำงานเป็นทีม การยอมรับฟังความคิดเห็นของเพื่อนร่วมงาน ไม่ยึดติดความคิดเห็นส่วนตัวเป็นหลัก อีกทั้งการนำทักษะของการสื่อสาร การใช้กระบวนการต่างๆในการสื่อสาร ซึ่งสามารถใช้ได้กับทุกกิจกรรม รวมถึงสามารถวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้นและแนวทางในการแก้ไข เพื่อให้งานที่ได้รับมอบหมายสำเร็จตามวัตถุประสงค์

5. ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ

5.1 ปัญหาอุปสรรค

- ระยะเวลาในการอบรมแจ้งกระชั้นชิดเกินไป
- ระยะเวลาของการอบรมน้อยเกินไป จนทำให้หลักสูตรการเรียนรู้ต้องเร่งรีบจนไม่สามารถเข้าใจได้ทั้งหมด
- การลงพื้นที่ฝึกปฏิบัติอยู่ไกลจากสถานที่ฝึกอบรม ทำให้เสียเวลาในการจัดเก็บข้อมูล

5.2 ข้อเสนอแนะ

- ควรมีเอกสารประกอบการฝึกอบรมเพื่อที่จะสามารถอ่านทบทวนและจดเพิ่มเติมในส่วนที่วิทยากรบรรยาย
- การลงพื้นที่ควรเป็นกลุ่มย่อยที่ทุกคนสามารถเข้าถึงเกษตรกร ชักถามข้อมูลได้ทุกคน
- ควรเพิ่มกระบวนการฝึกทักษะการสื่อสารให้มากขึ้น เช่น ทุกคนต้องออกไปพูดหน้าชั้นเรียน เพื่อฝึกประสบการณ์หน้าชั้น

6. ท่านจะนำความรู้ที่ได้รับ ไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไรบ้าง (โปรดระบุเป็นรายบุคคล)

- การวางแผนการดำเนินงาน ในการปฏิบัติในพื้นที่ซึ่งจะต้องคำนึงถึงวัตถุประสงค์ของโครงการ ว่าเกิดขึ้นเพราะอะไร เพื่อใคร ดำเนินการอย่างไร และผลสำเร็จเป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่ สามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ อีกทั้งต้องคำนึงงานในการยึดหลักจริยธรรม ที่เน้นความถูกต้อง ทั้งคุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณของข้าราชการ
- ทักษะของการสื่อสาร และการดำเนินกิจกรรมกลุ่มเพราะเนื่องจากเน้นการอบรมเกษตรกรในรูปแบบกลุ่ม การสร้างบรรยากาศในห้องเรียนจึงถือเป็นสิ่งสำคัญ อีกทั้งความน่าเชื่อถือของตัววิทยากร ที่ต้องที่ทักความรู้ ทักษะต่างๆประกอบการบรรยาย

- การจัดทำแผนธุรกิจให้แก่กลุ่มเกษตรกร กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่จะพัฒนากลุ่มให้มีศักยภาพรองรับกับตลาดสินค้าในปัจจุบัน เทคนิคการให้ช่องทางออนไลน์ ในการประชาสัมพันธ์ การจำหน่ายสินค้า บรรลุวัตถุประสงค์ที่มีความโดดเด่นมากยิ่งขึ้น

จิรายุณี ทองปาน

(นายปิยทัศน์ ทองปาน)

นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ

ผู้รายงาน

4. ประโยชน์ที่ได้รับ

4.1 ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง

การได้เข้ารับการอบรมนักรับบริหารระดับต้น ระหว่างวันที่ 21 - 27 กุมภาพันธ์ 2567 นั้น ได้ทำให้เปิดความคิดและวิสัยทัศน์ในการทำงานเป็นทีม การระบุนการสื่อสาร บุคลิกภาพ การนำเสนอข้อมูลร่วมกับกรมอื่น ๆ ภายใต้การทำงานกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้เข้าใจในบทบาทหน้าที่ของนักรับบริหารรุ่นใหม่กับการทำแผนธุรกิจเกษตรมูลค่าสูง การจัดการและพัฒนาระบบเศรษฐกิจเกษตรตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ จากวิทยากรที่มากความสามารถและจากเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ทั้งการทำนา การปลูกผัก การขายส่งผัก การแปรรูปข้าว จนถึงการดำเนินธุรกิจสหกรณ์การเกษตร (สกต.พระนครศรีอยุธยา) เพื่อเตรียมความพร้อมการเป็นผู้นำ รวมถึงได้เกิดการสร้างเครือข่ายร่วมกันภายในกระทรวงเกษตรและสหกรณ์อีกด้วย

4.2 ประโยชน์ที่ได้รับต่อหน่วยงาน

สามารถนำความรู้ที่ได้จากการอบรมมาวางแผนการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับนโยบายการพัฒนาการเกษตรของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และสามารถนำกระบวนการวางแผนธุรกิจมาวิเคราะห์ศักยภาพความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจของเกษตรกร เพื่อช่วยเกษตรกรหาปัจจัยความเสี่ยง การรับมือกับปัญหา รวมถึงแนวทางแก้ไขปัญหที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต ทำให้หน่วยงานกรมส่งเสริมการเกษตรเป็นหน่วยงานที่ทันสมัยเข้าใจสภาพเศรษฐกิจการเกษตรของไทยในปัจจุบัน

5. ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะ

5.1 ปัญหาอุปสรรค

- ความกระชั้นชิดของการแจ้งหนังสือ และกำหนดการอบรม
- ผู้เข้ารับการอบรมมีจำนวนมาก ทำให้สร้างเครือข่ายไม่ทั่วถึง

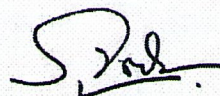
5.2 ข้อเสนอแนะ

- ควรแจกเอกสารประกอบการอบรม เพื่อให้ผู้อบรมได้เตรียมตัว
- สถานที่อบรมในยามวิกาลค่อนข้างมืดโดยเฉพาะทางไปที่พัก บริเวณสระน้ำอาจเกิดอุบัติเหตุ

ได้

6. ท่านจะนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไรบ้าง (โปรดระบุเป็นรายบุคคล)

ข้าพเจ้านำความรู้ที่ได้รับมาวางแผนการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพสอดคล้องสภาพเศรษฐกิจสังคม และนโยบายของรัฐบาล นำเทคนิคการพูด การนำเสนอ และการปรับตัวกับความแตกต่างในสังคม มาปรับใช้ในการเป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี



นางสาวจตุพร ผลทวีทรัพย์

นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ

ผู้รายงาน

4. ประโยชน์ที่ได้รับ

4.1 ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง

- มีความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของนักบริหารการพัฒนาการเกษตร และสหกรณ์ ระดับต้น มากยิ่งขึ้น
- ได้รับความรู้เกี่ยวกับการปรับแนวคิด วิธีการทำงาน การสื่อสาร บุคลิกภาพ ตลอดจนวิธีการแก้ปัญหาให้เหมาะสมกับการทำงานในองค์กร
- ได้รับความรู้การทำแผนธุรกิจ การเขียน Business Model Canvas (BMC) การบริหารจัดการช่องทางจำหน่ายสินค้าบนระบบออนไลน์ และอื่นๆ ซึ่งสามารถนำมาใช้ในการวางแผน และดำเนินงานเพื่อยกระดับสินค้าเกษตรมูลค่าสูงได้
- ได้สร้างเครือข่าย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ และการปฏิบัติงานร่วมกัน เพื่อบูรณาการการทำงานร่วมกันให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

4.2 ประโยชน์ที่ได้รับต่อหน่วยงาน

- สามารถดำเนินงานขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ ตลอดจนการกำหนดกลยุทธ์ในการขับเคลื่อนงาน สอดคล้องตามบริบทของสภาพแวดล้อมและศักยภาพ พัฒนางานและองค์กรอย่างสร้างสรรค์
- หน่วยงานมีบุคลากรที่มีทักษะความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น
- สามารถทำงานที่รับผิดชอบและงานอื่นๆที่ได้รับมอบหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ พัฒนาต่อยอดงานในหน้าที่ สร้างทีมงาน กระบวนการในการทำงาน ถ่ายทอดองค์ความรู้แก่เกษตรกร และบุคคลสนใจ และการประชาสัมพันธ์หน่วยงาน
- สามารถประสานงานบูรณาการงานกับหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดประโยชน์กับเกษตรกรได้

5. ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ

5.1 ปัญหาอุปสรรค

- การลงพื้นที่เก็บข้อมูลสินค้าเกษตร สถานที่ทำกิจกรรมมีระยะทางค่อนข้างไกล จึงใช้เวลาในการเดินทางนาน ทำให้การจัดเก็บข้อมูลมีเวลาจำกัด

5.2 ข้อเสนอแนะ

- ควรแจกเอกสาร/สื่อการเรียนรู้การอบรมในวิชานั้นๆ

6. ท่านจะนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไรบ้าง (โปรดระบุเป็นรายบุคคล)

- นำความรู้ที่ได้รับไปบริหารจัดการงาน คน และทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยความคิดสร้างสรรค์ โดยมุ่งผลสัมฤทธิ์สูงสุดของงาน ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กร และทำงานร่วมกับผู้บังคับบัญชาและเพื่อนร่วมงานอย่างมีความสุข การพัฒนาวิธิต่างแผนการทำงาน ซึ่งจะนำไปสู่การทำงานร่วมกับเจ้าหน้าที่และเกษตรกรอย่างมีประสิทธิภาพ



(นายวุฒินันท์ ประทุมคำ)

นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ

ผู้รายงาน

4. ประโยชน์ที่ได้รับ

- ๓๗ -

4.1 ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง

- ได้รับความรู้เกี่ยวกับการปรับแนวคิด วิธีการทำงาน การสื่อสาร บุคลิกภาพ ตลอดจนวิธีการแก้ปัญหาให้เหมาะสมกับการทำงานในหน่วยงานของตนเอง

- ได้สร้างเครือข่าย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์และการปฏิบัติงานร่วมกัน เพื่อบูรณาการการทำงานร่วมกันให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

- ได้รับความรู้แนวคิดในการเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตร การวิเคราะห์ความต้องการสินค้าของตลาดสินค้าเกษตร ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการส่งเสริมการเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตร

4.2 ประโยชน์ที่ได้รับต่อหน่วยงาน

- สามารถดำเนินงานของหน่วยงานบรรลุเป้าหมาย ในการขับเคลื่อนงานตามภารกิจ ที่สอดคล้องตามบริบทของสภาพแวดล้อมและศักยภาพ

- หน่วยงานมีบุคลากรที่มีทักษะความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

5. ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ

5.1 ปัญหาอุปสรรค

- เนื้อหาของรายวิชาเป็นความรู้เฉพาะด้าน ทำให้การนำไปประยุกต์ใช้ในงานส่งเสริมการเกษตรประสบผลสำเร็จได้ช้า

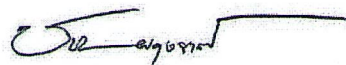
5.2 ข้อเสนอแนะ

- ควรปรับปรุงแบบการเรียนรู้ให้เป็นการบรรยายและฝึกปฏิบัติ หรือใช้การศึกษาจากกรณีศึกษาแทน

6. ท่านจะนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไรบ้าง

- นำความรู้ที่ได้มาพัฒนางานที่ได้รับมอบหมายให้มีประสิทธิภาพ

- นำความรู้ที่ได้มาพัฒนาภาวะผู้นำสู่การเป็นผู้บริหารต่อไป



(นางสาวชบา ผดุงชาติ)

เจ้าพนักงานธุรการชำนาญงาน

ผู้รายงาน

4. ประโยชน์ที่ได้รับ

4.1 ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง

- ได้รับแนวคิดมุมมองที่ดีในการปฏิบัติงาน และมีความเข้าใจบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบของนักบริหารการพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ มากขึ้น

- สามารถวิเคราะห์ลักษณะพฤติกรรมการทำงานของตนเอง และเพื่อนร่วมงาน นำไปปรับใช้กับการสร้างทีมได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- ได้รับความรู้ในการบริหารจัดการ การพัฒนาบุคลากร การสื่อสาร การดำรงตนอย่างเหมาะสม ตลอดจนวิธีแก้ปัญหาให้เหมาะสมกับการทำงานในองค์กร

- ได้ความรู้และเครื่องมือมาปรับใช้กับการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น เทคนิคการพูด การทำแผนธุรกิจ การเขียน Business Model Canvas การบริหารจัดการช่องทางจำหน่ายสินค้าบนระบบออนไลน์ และอื่นๆ ซึ่งสามารถนำมาใช้ในการวางแผน และดำเนินงานเพื่อยกระดับสินค้าเกษตรมูลค่าสูงได้

4.2 ประโยชน์ที่ได้รับต่อหน่วยงาน

- ความรู้และประสบการณ์จากการอบรม ทำให้มีความเข้าใจเป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ขององค์กร สามารถนำไปบริหารทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และสร้างทีมงานที่เข้มแข็ง และสนับสนุนทิศทางการดำเนินงานของหน่วยงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

- การสร้างเครือข่าย และแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์การทำงานระหว่างหน่วยงาน เสริมสร้างสัมพันธภาพที่ดีระหว่างหน่วยงาน และเกิดการบูรณาการระหว่างหน่วยงานในอนาคต ก่อให้เกิดทีมที่เข้มแข็ง และสามารถขับเคลื่อนเป้าหมายยุทธศาสตร์ขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

5. ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ

5.1 ปัญหาอุปสรรค

- สถานที่ศึกษาดูงานแต่ละจุดค่อนข้างไกล ทำให้ใช้เวลาในการเดินทางนาน จึงทำให้เวลาสอบถามข้อมูลน้อยลง

- ในการศึกษาดูงานมีผู้ให้ข้อมูลเพียง 1-2 คน ทำให้รับภาระหนักในการตอบคำถามผู้เข้าร่วมอบรม ซึ่งมีจำนวนมากว่า และผู้ให้ข้อมูลเสียงค่อนข้างเบา จึงเกิดการถามคำถามซ้ำซ้อน ผู้ให้ข้อมูลจึงต้องตอบคำถามเดิมซ้ำหลายครั้ง

5.2 ข้อเสนอแนะ

- เพิ่มเวลาในการสำรวจข้อมูลจุดศึกษาดูงาน หรือจัดสรรสถานที่ศึกษาดูงานแต่ละจุดให้ใกล้กันมากขึ้น เพื่อลดระยะเวลาในการเดินทาง

- เพิ่มอุปกรณ์เครื่องเสียงให้กับผู้ให้ข้อมูลแต่ละจุดศึกษาดูงาน เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ยินข้อมูลทั่วถึง และลดการถามคำถามซ้ำซ้อน ทำให้สามารถเก็บข้อมูลได้มากขึ้น

6. ท่านจะนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไรบ้าง (โปรดระบุเป็นรายบุคคล)

- นำการวิเคราะห์ลักษณะพฤติกรรมการทำงาน และการดำรงตนในสังคมที่หลากหลายมาปรับใช้กับการสร้างทีมให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น

- นำเทคนิคการพูด และการนำเสนอ มาปรับใช้กับการถ่ายทอดความรู้ให้เกษตรกรในการฝึกอบรมต่างๆ รวมถึงการนำเสนอในที่ชุมชน หรือที่ประชุม เป็นต้น

- นำหลักจิตอาสาและศาสตร์พระราชา มาปรับใช้กับการให้ความร่วมมือเมื่อมีหน่วยงานอื่นมาประสานงาน หรือกรณีเกษตรกรมาขอรับบริการ

- การวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าสินค้า การทำแผนธุรกิจเกษตร และเครื่องมือต่างๆ ในการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้ได้แนวทางในการพัฒนาสินค้าเกษตร สามารถนำมาปรับใช้กับสินค้าเกษตร และงานในความรับผิดชอบได้ โดยการวิเคราะห์ข้อมูล วางแผน หรือถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับเกษตรกร สถาบันเกษตรกร และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการแนวทางการทำธุรกิจ เพื่อให้เกิดการพัฒนาสินค้าเกษตร และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านการเกษตรต่อไป

(นางสาวยุพาพร อุณหันท์)

นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรปฏิบัติการ

ผู้รายงาน

4. **ประโยชน์ที่ได้รับ** ราย นางสาวอติตยา เยาว์พฤกษ์ชัย ตำแหน่ง นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ สำนักงานเกษตรจังหวัดอุทัยธานี

4.1 **ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง**

เกิดภาวะผู้นำ เข้าใจบทบาทของตนเอง เข้าใจการบริหารจัดการทีมงานที่มีความหลากหลายให้เข้าใจภาพรวมของงาน ได้ใช้ทักษะการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นจริงในการทำผลงานกลุ่มจากลงพื้นที่จริง เก็บข้อมูลกรณีศึกษาจากเกษตรกรจริงๆ ที่ต้องใช้ความรู้ ประสบการณ์ ความยืดหยุ่น การวิเคราะห์ การวางแผน และการบูรณาการองค์ความรู้ของทุกคนในทีมร่วมกัน ทำให้มีความรู้ความสามารถและสมรรถนะที่พร้อมจะปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ มีคุณธรรมและจริยธรรม มีขวัญกำลังใจ ทิศนคติที่ดี และเกิดเครือข่ายการทำงานเป็นการเตรียมความพร้อมก้าวสู่ตำแหน่งในระดับที่สูงขึ้น

4.2 **ประโยชน์ที่ได้รับต่อหน่วยงาน**

การนำทีมในการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์และงานนโยบาย สามารถรับนโยบายจากผู้บริหาร และนำนโยบายสู่การปฏิบัติในส่วนงานที่รับผิดชอบได้อย่างถูกต้อง พร้อมสร้างการเปลี่ยนแปลงด้วยนวัตกรรมใหม่ให้เกษตรกรซึ่งการทำงานในพื้นที่เปรียบเสมือนโซ่ข้อกลางในการขับเคลื่อนการดำเนินงานของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

5. **ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ**

5.1 **ปัญหาอุปสรรค**

-ไม่มี-

5.2 **ข้อเสนอแนะ**

ถึงแม้จะเป็นการอบรมที่สั้นกระชับรวดเร็ว แต่ก็อัดแน่น และสามารถนำไปปฏิบัติได้จริง โดยเฉพาะการลงพื้นที่เก็บข้อมูลจากเกษตรกรตัวจริง สถานการณ์จริง ปัญหาจริง แล้วนำไปเขียนแผนธุรกิจและมีการนำเสนอให้ทีมอาจารย์นำโดย ดร.มโนชัย สุคจิตร์ ให้ข้อเสนอแนะปรับปรุงในเบื้องต้น ทั้งนี้ อยากให้คณะอาจารย์ได้อยู่รับฟังการนำเสนอและให้ข้อเสนอแนะ เมื่อมีการทำแผนธุรกิจสมบูรณ์แล้วด้วยค่ะ

6. **ท่านจะนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไรบ้าง (โปรดระบุเป็นรายบุคคล)**

การนำทีมในการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์และงานนโยบาย สามารถรับนโยบายจากผู้บริหาร และนำนโยบายสู่การปฏิบัติในส่วนงานที่รับผิดชอบได้อย่างถูกต้อง พร้อมสร้างการเปลี่ยนแปลงด้วยนวัตกรรมใหม่ให้เกษตรกรซึ่งการทำงานในพื้นที่เปรียบเสมือนโซ่ข้อกลางในการขับเคลื่อนการดำเนินงานของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

นางสาวอติตยา เยาว์พฤกษ์ชัย
นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ
ผู้รายงาน

4. ประโยชน์ที่ได้รับ

4.1 ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง

- ได้ความรู้จากการนำเครื่องมือมาปรับใช้ในการปฏิบัติงานตามสายงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ได้รับแนวทางในการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลและเพื่อนร่วมงานเพื่อปฏิบัติและแบ่งหน้าที่ให้เหมาะสมกับงาน
- ได้รู้จักการพัฒนาบุคลิกภาพ การสื่อสาร และการครองตนให้เหมาะสม
- การจัดทำแผนธุรกิจ การเขียน Business Model Canvas การบริหารจัดการช่องทางการตลาดการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ ซึ่งสามารถนำไปต่อยอดทางธุรกิจให้แก่เกษตรกรเป้าหมายได้ต่อไป
- เทคนิคการจัดเก็บข้อมูลในการลงพื้นที่

4.2 ประโยชน์ที่ได้รับจากหน่วยงาน

- สามารถนำความรู้และประสบการณ์จากการฝึกอบรมไปปรับใช้และแก้ปัญหาในการปฏิบัติงานได้ เพื่อเกิดประสิทธิภาพสูงสุด
- เกิดการสร้างเครือข่ายสำหรับแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในงานต่างๆ ของหน่วยงาน สามารถติดต่อแลกเปลี่ยนข้อมูลได้รวดเร็วฉับไวมากขึ้น

5. ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ

5.1 ปัญหาอุปสรรค

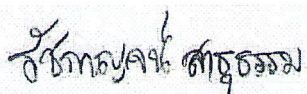
- สถานที่ศึกษาดูงานห่างกันในแต่ละจุด ทำให้การดำเนินกิจกรรมอาจล่าช้า

5.2 ข้อเสนอแนะ

- มีการบริหารจัดการการขนส่งในแต่ละจุดศึกษาดูงานเพื่อความรวดเร็ว

6. ท่านจะนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไรบ้าง (โปรดระบุเป็นรายบุคคล)

- นำความรู้เรื่องการเสริมสร้างภาวะผู้นำ ไปปรับใช้ในการทำงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- นำเทคนิคการพูดการนำเสนอมาปรับใช้ในการนำเสนองานต่อเกษตรกร ผู้บริหาร และการจัดฝึกอบรมต่างๆ
- นำหลักจิตอาสาและศาสตร์พระราชาไปปรับใช้ในการดำเนินชีวิตและการปฏิบัติตนในหน่วยงาน
- นำการวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานสินค้าเกษตร การทำแผนธุรกิจการเกษตรและเครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูล มาปรับใช้ในการพัฒนาสินค้าเกษตรและวางแผนการผลิต ต่อยอดสินค้าต่อไป



(นางรัชกาญจน์ สาธุธรรม)

นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ

ผู้รายงาน

4. ประโยชน์ที่ได้รับ

4.1 ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง

ได้รับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของนักบริหารการพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ ระดับต้น เพื่อเตรียมความพร้อมในการเป็นผู้นำทีมในอนาคต และสามารถปรับแนวคิดมุมมองวิธีการทำงานการสื่อสารบุคลิกภาพตลอดจนวิธีการแก้ปัญหาให้เหมาะสมกับการทำงานในองค์กร รวมถึงได้สร้างเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์เพิ่มพูนพันธภาพ และการปฏิบัติงานระหว่างกันเพื่อบูรณาการการทำงานร่วมกันให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

4.2 ประโยชน์ที่ได้รับต่อหน่วยงาน

นำความรู้ที่ได้รับจากการอบรมมาวางแผนในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับนโยบายแนวทางการพัฒนาการเกษตร ดำเนินงาน โครงการต่าง ๆ อย่างเป็นระบบแบบแผนและถูกต้อง รวมถึงวิเคราะห์ปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาค่าที่เกิดขึ้น เพื่อสามารถปฏิบัติงานในหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถพัฒนาองค์กรได้ในอนาคต

5. ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ

5.1 ปัญหาอุปสรรค

- การอบรมมีการแจ้งกำหนดการเข้าร่วมอบรมกระชั้นชิด
- ผู้เข้ารับการอบรมมีจำนวนมาก ทำให้การสร้างเครือข่ายระหว่างกันอาจไม่ทั่วถึง
- การลงพื้นที่เก็บข้อมูลสินค้าเกษตรสถานที่ในแต่ละกลุ่มมีระยะทางค่อนข้างไกลจึงทำให้ใช้เวลา

ในการเดินทางค่อนข้างนาน

5.2 ข้อเสนอแนะ

- ควรแจ้งเรื่องการเรียนรู้ก่อนการอบรมในวิชานั้นๆ เพื่อให้มีการเตรียมตัวในการเรียนรู้
- ควรมีการจัดศึกษาดูงานในสถานที่ด้านการเกษตร

6. ท่านจะนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไรบ้าง (โปรดระบุเป็นรายบุคคล)

- มีการวางแผนการดำเนินงานและดำเนินงาน โดยคำนึงถึงนโยบายของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ รวมถึงยึดหลักคุณธรรม จริยธรรมในการปฏิบัติงานของราชการ รวมถึงการปฏิบัติงานในหน้าที่ให้ถูกต้องเอาใจใส่ มีความละเอียดรอบคอบ เพื่อให้ได้งานที่มีคุณภาพ เสร็จตามเวลาที่กำหนด และปฏิบัติหน้าที่ด้วยความสุจริต

- นำเทคนิคการพูดและการนำเสนอที่ได้เรียนรู้จากการอบรม มาปรับใช้การปฏิบัติงานให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

- พัฒนาตนเองทั้งด้านความรู้ บุคลิกภาพ และทักษะการดำเนินงานเพื่อรองรับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

อภิวิชาน ๑ ชั้นศึกษา ๕

นางสาวอภิญา เย็นสบาย
นักวิชาการเกษตรปฏิบัติการ
ผู้รายงาน

4. ประโยชน์ที่ได้รับ

4.1 ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง

- เข้าใจบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของนักบริหารการพัฒนาการเกษตร และสหกรณ์ระดับต้น และนำความรู้ที่ได้รับมาปรับ mind set ของตนเองเพื่อให้มีวิธีการคิด การสื่อสาร การทำงานร่วมกับผู้ร่วมงานได้อย่างเหมาะสม มีวุฒิภาวะมากขึ้น

- ได้รับความรู้ต่าง ๆ ที่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการทำงานได้ เช่น การทำแผนธุรกิจ Business Model Canvas (BMC) การบริหารจัดการช่องทางจำหน่ายสินค้าบนระบบออนไลน์ เทคนิคการพูดและการนำเสนอ การอยู่ร่วมกันในสังคมแห่งความหลากหลาย

- ได้เครือข่ายเพื่อนในกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ประสบการณ์ และการบูรณาการงานร่วมกันในอนาคตให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

- ได้พัฒนาศักยภาพของตนเองเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานให้ดียิ่งขึ้น มีความกระตือรือร้น

4.2 ประโยชน์ที่ได้รับต่อหน่วยงาน

- นำความรู้มาพัฒนา ต่อยอดงาน สร้างทีมงาน ถ่ายทอดองค์ความรู้แก่เกษตรกร และบุคคลสนใจสามารถทำงานที่รับผิดชอบและงานอื่น ๆ ที่ได้รับมอบหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- ความรู้ต่าง ๆ ที่สามารถถ่ายทอดต่อแก่เกษตรกรและผู้สนใจ เช่น การทำแผนธุรกิจ Business Model Canvas (BMC) การบริหารจัดการช่องทางจำหน่ายสินค้าบนระบบออนไลน์ เป็นต้น

- มีเครือข่ายการทำงานที่เพิ่มขึ้น ทำให้สามารถประสานงาน บูรณาการงานได้รวดเร็วและเกิดประโยชน์ กับการขับเคลื่อนงานมากยิ่งขึ้น

5. ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ

5.1 ปัญหาอุปสรรค

- เนื่องจากการอบรมดำเนินอย่างกระชั้นชิด และยังไม่ได้รับหนังสือแจ้งจากต้นสังกัดตามลำดับ ทำให้ผู้เข้าอบรมต้องขออนุมัติเพื่อเข้าอบรมไปก่อน

5.2 ข้อเสนอแนะ

- ควรเพิ่มระยะเวลาเรียน และเพิ่มวิชาที่เกี่ยวกับการสร้างภาวะการเป็นผู้นำสำหรับนักบริหารระดับต้นให้มากกว่านี้ โดยให้มีการเรียนแบบออนไลน์ร่วมกับการเรียนรู้แบบออนไซต์

1. ท่านจะนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไรบ้าง (โปรดระบุเป็นรายบุคคล)

- ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความตระหนักในความรักชาติ ศาสตร์ กษัตริย์ ความสุจริต ยึดหลักคุณธรรม จริยธรรมในการปฏิบัติงานของราชการ

- ปฏิบัติงานด้วยความเข้าใจในความแตกต่างระหว่างบุคคล และมีความสุขท่ามกลางความหลากหลาย ทำงานร่วมกับผู้บังคับบัญชาและเพื่อนร่วมงาน อย่างมีความสุข เกิดการขับเคลื่อนงานอย่างมีประสิทธิภาพ

- นำเทคนิคการพูดและการนำเสนอที่ได้เรียนรู้จากการอบรม มาปรับใช้พัฒนาตนเอง ด้านบุคลิกภาพ และทักษะการนำเสนอ เพื่อประสิทธิภาพที่ดี



(นางสาวกาญจนา โสสุทธิ์)

นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ

ผู้รายงาน

4. ประโยชน์ที่ได้รับ

4.1 ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง

- ได้รับความรู้มาปรับใช้ในการปฏิบัติงานในสายงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ได้รับความรู้จากการลงพื้นที่ การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า และการปฏิบัติงานเป็นทีม

4.2 ประโยชน์ที่ได้รับต่อหน่วยงาน

- สามารถสร้างเครือข่ายระหว่างหน่วยงาน สามารถแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน
- นำความรู้จากการอบรมและฝึกปฏิบัติไปใช้งานจริงและแก้ไขปัญหาในการปฏิบัติงานเพื่อให้เกิด

ประโยชน์สูงสุด

5. ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ

5.1 ปัญหาอุปสรรค

- สถานที่จัดงานอยู่ค่อนข้างไกลจากที่อบรม รวมทั้งแต่ละจุดอยู่ห่างกันทำให้เกิดความล่าช้า

5.2 ข้อเสนอแนะ

- มีรถรับ-ส่งแยกกันไปในแต่ละจุด

6. ท่านจะนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไรบ้าง (โปรดระบุเป็นรายบุคคล)

- นำความรู้จากการอบรมเทคนิคการพูดและการนำเสนอมาปรับใช้ในการนำเสนองานต่อผู้บังคับบัญชา และประใช้ในการเป็นวิทยากร
- นำหลักจิตอาสาและศาสตร์พระราชามาปรับใช้เป็นหลักในการดำเนินชีวิตและการทำงาน
- นำความรู้ด้านการตลาด และการวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานสินค้าเกษตร การทำแผนธุรกิจ มาต่อยอด และใช้ในการปฏิบัติงาน ต่อไป

จิตตินันท์

(นางสาวจิตตินันท์ ชาติทองสุข)

นักวิชาการเกษตรชำนาญการ

ผู้รายงาน

๔. ประโยชน์ที่ได้รับ

- ๔๕ -

๔.๑ ประโยชน์ที่ได้รับต่อตนเอง

มีความรู้ความเข้าใจในการจัดทำแผนธุรกิจเกษตร การจำหน่ายสินค้าบนระบบออนไลน์ เทคนิคการพูด/ การนำเสนอ การดำรงตนในสังคม จิตอาสาและศาสตร์พระราชาสู่การปฏิบัติงาน รวมถึงเข้าใจบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบของนักบริหารพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ระดับต้น เพื่อนำไปใช้ในการปฏิบัติงานในหน้าที่ ได้ถูกต้อง

๔.๒ ประโยชน์ที่ได้รับต่อหน่วยงาน

ได้สร้างเครือข่าย แลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ การปฏิบัติงานระหว่างกัน และการทำงานร่วมกัน เป็นทีม รวมถึงนำความรู้ที่ได้รับไปพัฒนาและปรับปรุงการปฏิบัติงานให้เกิดประโยชน์ เกิดประสิทธิภาพ ต่อหน่วยงานได้ถูกต้อง

๕. ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ

๕.๑ ปัญหาอุปสรรค

ระยะเวลาในการลงพื้นที่เก็บข้อมูลเพื่อมาจัดทำแผนธุรกิจเกษตรค่อนข้างจำกัด หากแก่การเก็บข้อมูลเชิงลึก

๕.๒ ข้อเสนอแนะ

ควรแจ้งกำหนดการอบรมล่วงหน้าเพื่อให้สามารถวางแผนการทำงานได้ และควรแจกเอกสารอบรม ให้ผู้รับการอบรมก่อนเข้าฟังการบรรยายเพื่อช่วยให้เข้าใจเนื้อหาการอบรมมากยิ่งขึ้น

๖. ท่านจะนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างไรบ้าง (โปรดระบุเป็นรายบุคคล)

ปรับปรุงแนวคิดมุมมองของตนในเชิงนักบริหารพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ระดับต้น ปรับปรุงวิธีการทำงานเป็นทีมเข้าใจบทบาทของสมาชิกในทีม ปรับปรุงการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพ ปรับปรุงบุคลิกภาพ การมีจิตอาสา และการดำรงตนในสังคมแห่งความหลากหลาย



(นายวิวัฒน์ กนกมโนมัย)

นิติกรปฏิบัติการ

ผู้รายงาน

๗. ความเห็นของผู้บังคับบัญชา (ระดับผู้อำนวยการกอง/สำนัก/เกษตรจังหวัด หรือเทียบเท่า ขึ้นไป)

คชที่บุคคลากรของ กองพาณิชย์ ได้ดำเนินการ ๒๒๓
๑-๖๖ เจริญสัมพันธไมตรีกับเกษตรกรชาวสวนผลไม้
ที่ ให้พนักงานอื่นอื่น (รอจน มีประวัติผลงาน)

ว่าที่ ร.ต.



(อาณัติ หุ่นหลา)

ผู้อำนวยการกองการเจ้าหน้าที่

หมายเหตุ กรณีที่ไปประชุม / สัมมนา / ฝึกอบรม / ดูงาน เป็นหมู่คณะ โปรดระบุชื่อผู้ร่วมเดินทาง และเสนอรายงานเพียงชุดเดียว