

บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

The Lady Coaching ได้รับแรงบันดาลใจให้ก่อตั้งขึ้นจากการแลกเปลี่ยนทัศนะกับอาจารย์ที่ปรึกษา ดร. ภิญญา รัตนพันธ์ ด้วยตั้งคำถามเล็กๆด้วยศาสตร์ Appreciative Inquiry (AI) หรือสุนทรียสาธก ซึ่งนับได้ว่าเป็นการร่วมกันค้นหาและกำหนด IKIGAI หรือคุณสมบัติที่ซ่อนอยู่ภายในของมนุษย์ ซึ่งการค้นพบนี้เองทำให้ผู้ศึกษาได้ค้นพบและรู้จักการตั้งคำถามแห่งชีวิต โดยประกอบด้วยคำถาม 4 ส่วนเพื่อกำหนด Passion, Mission, Vocation และ Profession นำไปสู่การสร้าง IKIGAI ที่ว่า ข้าพเจ้าจะใช้ชีวิตเพื่อนำสิ่งที่ข้าพเจ้าหลงใหลคือการโค้ช (coaching) ให้ผู้หญิงทุกคน มีความสุขในชีวิตมากขึ้น โดยแบ่งปันเรื่องราวดีๆจากประสบการณ์เชิงบวกที่ดีที่สุดเพื่อให้เธอเหล่านั้นเข้าถึงมุมมอง ที่มองเรื่องราวผ่านกระบวนการค้นหาประสบการณ์ที่ดีที่สุดอย่างสุนทรียสาธก โดยจะยึดถือเป็นอาชีพอดิเรกที่คลั่งไคล้และพัฒนาสู่การเป็นอาชีพหลักที่สร้างรายได้ ในอนาคต

วิตมอร์ จอห์น (2559)กล่าวว่า การโค้ช (coaching) ถูกใช้ครั้งแรกในแวดวงกีฬา จุดประสงค์คือการทำให้นักกีฬาเล่นได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น จึงมีการใช้คำนี้ในด้านอื่นๆที่ไม่ใช่การกีฬาโดยเฉพาะ ในธุรกิจ หรือ ในองค์กรต่างๆ มีการใช้คำนี้ในการบริหารจัดการ การปฏิบัติต่อผู้คน และการพัฒนาทางจิตวิทยาบุคคล โดยเรียกว่า การโค้ชชีวิต (life coaching) ซึ่งการโค้ชนั้นมุ่งความสนใจไปในสิ่งที่จะเป็นไปได้ในอนาคต มากกว่าเรื่องความผิดพลาดในอดีตที่ผ่านมาเพื่อค้นหาศักยภาพที่มีอยู่ในตัวบุคคลออกมา ใช้สร้างสรรค์ผลงานที่ดีที่สุดด้วยตัวเขาเอง การโค้ชช่วยให้เกิดการเรียนรู้มากกว่าเป็นการสอน เพราะโดยธรรมชาติทุกคนมีความสามารถในการเรียนรู้คิดตัวมาตั้งแต่กำเนิด โค้ชจึงเป็นเสมือนผู้ช่วยค้นหาและดึงเอาศักยภาพที่ซ่อนอยู่ภายในออกมา โดยมีพื้นฐานความเชื่อแท้จริง ว่าบุคคลที่เราากำลังจะพัฒนาศักยภาพนั้นยังมีศักยภาพที่ยังซ่อนเร้นอยู่มากกว่าที่แสดงออกมา เพราะหากไม่เป็นเช่นนั้นความเชื่อที่แท้จริงซึ่งซ่อนอยู่จะถูกสื่อสารออกมาในหลายๆช่องทาง เช่น สีหน้าหรือน้ำเสียง เป็นต้น นั่นอาจทำให้การโค้ชนั้นไม่ประสบความสำเร็จดังนั้นการโค้ชจึงเป็นศิลปะในการดำเนินชีวิต

สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2558)ผลการสำรวจสุขภาพจิต(ความสุข)คนไทยสิงหาคม พ.ศ. 2558 พบว่าประชากรอายุ 15 ปีขึ้นไป เพศหญิงมีคะแนนสุขภาพจิตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 31.26 ซึ่งน้อยกว่าเพศชายที่มีคะแนนสุขภาพจิตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 31.84 และผลรวมทั้งสองเพศที่มีคะแนนสุขภาพจิตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 31.51

ดังนั้นจึงเป็นที่มาของการก่อตั้งThe Lady Coaching ขึ้นค้นหาประสบการณ์ด้านบวกและพัฒนาศักยภาพที่ซ่อนเร้นอยู่ภายใน รวมไปถึงการให้คำปรึกษาสำหรับผู้หญิง โดยช่วงปีแรกของการดำเนินธุรกิจนั้นจะดำเนินธุรกิจโดยไม่หวังผลกำไรและพัฒนาสู่ธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ในอนาคตภายหลัง โดยได้นำกระบวนการทางสุนทรียสาธก Appreciative Inquiry (AI) มาประยุกต์ใช้กับการโค้ชในการสื่อสารกับคนรอบข้างเพื่อค้นหาประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุด ที่ได้จากการสังเกตและสัมภาษณ์พูดคุยสอบถาม ถึงประสบการณ์ด้านบวกที่ทำให้พวกเขามีความสุขในชีวิต

เพื่อนำมาขยายผล เรียบเรียงต่อและส่งต่อเพื่อสร้างความสุขให้กับผู้อื่น เพื่อให้เขาสามารถเข้าใจความแตกต่างและดำรงชีวิตได้อย่างมีความสุข

ทฤษฎีทางสุนทรียศาสตร์ที่ศึกษานำมาประยุกต์ใช้ร่วมกับการโค้ช โดยใช้ The Heron Model มีจุดมุ่งเน้นสร้างความเข้าใจผู้อื่น โดยใช้ทฤษฎีสัตว์สี่ทิศ ขจัดปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น โดยอาศัยทฤษฎีจุดพลิกผันและสร้างความสุขโดยใช้ทฤษฎีสภาวะไหลลื่นซึ่งไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆในการปฏิบัติตามหลักการทั้งสามอย่าง เพื่อค้นหาเทคนิคที่ดีที่สุด ที่สามารถพัฒนาศักยภาพให้ผู้เข้ารับบริการโค้ชใช้ชีวิตร่วมกับผู้อื่นและแก้ปัญหาที่เผชิญอยู่ได้อย่างราบรื่น

ในปัจจุบันผู้คนพยายามค้นหา "ความสุข" ในหลายรูปแบบ ซึ่งการมีที่พึ่งทางใจอย่าง "Life Coach" หรือโค้ชชีวิต เป็นทางเลือกที่หลายคนพร้อมจะจ่ายเงินหลักหมื่นเพื่อแลกกับการรักษาจิตใจ และสร้างจุดมุ่งหมายในชีวิต เขาเหล่านี้พึ่งพาโค้ชที่คอยพูดคุยเพื่อหาทางออกหรือสามารถหาทางเลือกที่ทำให้ชีวิตที่ขาดสมดุลกลับมามีชีวิตชีวาอีกครั้ง โค้ชคือผู้ที่รับฟังความคิดเห็นจากตัวผู้ที่มาปรึกษา แล้วนำมาวิเคราะห์เพื่อที่จะสามารถแนะนำปัญหาที่ผู้มาปรึกษาต้องการ กระทั่งทำให้ผู้ปรึกษาสามารถที่จะประสบความสำเร็จได้จริง

ดังนั้นการประยุกต์ใช้การโค้ชและทฤษฎีต่างๆร่วมกับทฤษฎีทางสุนทรียศาสตร์จึงเป็นเสมือนการพัฒนาเครื่องมือและเทคนิคในการโค้ชรูปแบบใหม่ที่เข้าใจได้ง่ายขึ้น เนื่องจากการอธิบายให้เห็นได้โดยการแบ่งปันประสบการณ์เชิงบวกที่ดีที่สุดเพื่อทำให้เกิดเป็นภาพจำ และในท้ายที่สุดผู้รับคำปรึกษาจะเข้าใจความเป็นตัวเอง ปรับเปลี่ยนตัวเองใหม่ เพื่อใช้ชีวิตได้อย่างมีวินัย พร้อมทั้งเข้าใจต่อทุกปัญหาและกล้าที่จะแก้ไขอย่างตรงไปตรงมา และประสบความสำเร็จในชีวิตด้วยตนเองได้เช่นกัน

2. วัตถุประสงค์การศึกษา

2.1 ค้นหาและรวบรวมประสบการณ์เชิงบวกที่ดีที่สุดจากผู้มีส่วนร่วมในเวิร์คช็อปสำหรับเป็นข้อมูลและองค์ความรู้ในการโค้ช

2.2 ประยุกต์ใช้ทฤษฎีทางสุนทรียศาสตร์ร่วมกับการโค้ชในการดึงประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุดสำหรับปรับปรุงเทคนิคการโค้ช เพื่อทำให้เกิดความสุข และนำไปสู่การแก้ปัญหาที่เผชิญอยู่อย่างราบรื่น

3. ขอบเขตการศึกษา

3.1 ขอบเขตด้านผู้มีส่วนร่วม

ผู้มีส่วนร่วมที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้คือ อายุตั้งแต่ 21-40 ปี ที่มีความเต็มใจร่วมแลกเปลี่ยนมุมมองและประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุด เพื่อร่วมรับและแบ่งปันประสบการณ์ที่ดีซึ่งกันและกัน

สำหรับรวบรวมประสบการณ์เชิงบวกที่ดีที่สุด มีผู้เข้าร่วมหญิง 29 ตัวอย่างผู้เข้ารับคำปรึกษาจาก The Lady Coaching ทั้งหมด 10 ตัวอย่าง

3.2 ขอบเขตด้านพื้นที่

วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการและบริษัท. อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

3.3 ขอบเขตด้านเวลาระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษา

เริ่มตั้งแต่ ธันวาคม 2558 ถึง เมษายน 2559

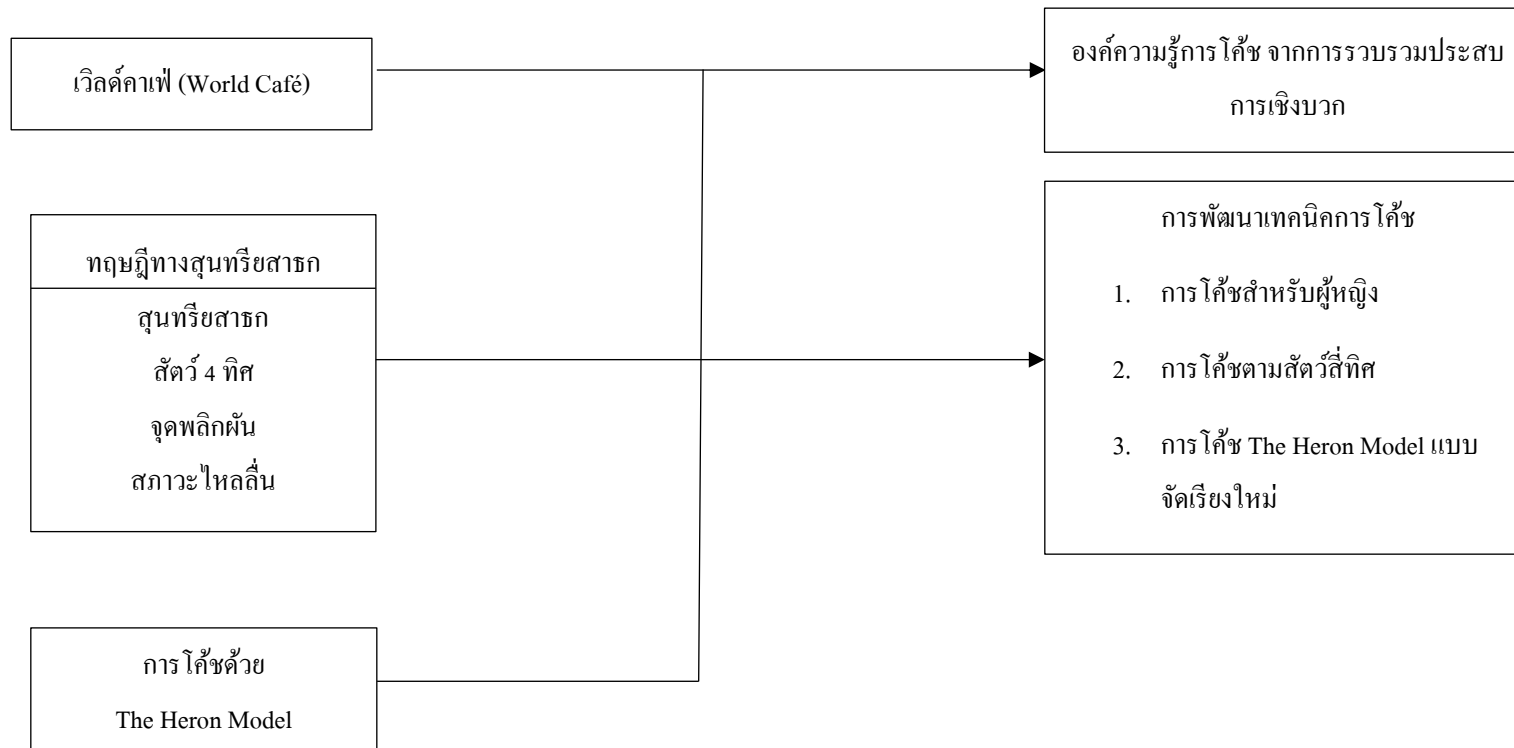
4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 ได้รับทราบประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุดในการจัดการปัญหาที่เกิดขึ้นในการใช้ชีวิต
- 4.2 ทราบถึงเทคนิคที่เหมาะสมที่สุดในการดึงประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุดซึ่งซ่อนเร้นอยู่ในตัวผู้เข้ารับคำปรึกษาเพื่อนำไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาการโค้ช

5. นิยามศัพท์เฉพาะ

- 5.1 ผู้เข้ารับคำปรึกษาหรือ โค้ชชี (Coachees) หมายถึง ผู้เข้าร่วมแลกเปลี่ยน แบ่งปันบอกเล่า รับรู้ ประสบการณ์ด้านบวกที่ผู้ให้คำปรึกษา ได้บอกเล่าและยกตัวอย่างเพื่อให้เกิดประสบการณ์ร่วม
- 5.2 ผู้ให้คำปรึกษาหรือ โค้ช (Coaching) หมายถึง ผู้รวบรวมประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุด เพื่อบอกเล่า และจุดประกายให้กับผู้รับคำปรึกษาได้ เข้าใจ แก้ปัญหา และมีความสุขกับชีวิต
- 5.3 ประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุด หมายถึง เรื่องราวที่ทำให้เกิดความสุข ที่เคยประสบพบเจอแล้วเกิด ความประทับใจ จนอยากแบ่งปันกับผู้อื่น
- 5.4 ประสบการณ์ร่วม หมายถึง เรื่องราวที่เกิดขึ้นใกล้เคียงกับเรื่องที่มีการบอกเรา จนสามารถจินตนาการ ตามได้อย่างอิงเปรียบเทียบ จากข้อมูลจากประสบการณ์เดิมและประสบการณ์ใหม่ที่ได้รับฟัง

11. กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการศึกษา

บทที่ 3

วิธีดำเนินการศึกษา

การศึกษาอิสระนี้ได้นำกระบวนการทางสุนทรียศาสตร์มาเพื่อพัฒนาเทคนิคการโค้ช เพื่อดึงศักยภาพในผู้หญิง ทำให้พวกเขาเห็นคุณค่าและความสามารถของตัวเอง และยังสามารถสร้างทัศนคติรวมถึงความเข้าใจที่ดี ที่มีต่อคนรอบข้าง โดยใช้รูปแบบวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมีการประยุกต์นำแนวคิดทางสุนทรียศาสตร์มาใช้เป็นพื้นฐานในการพัฒนาเทคนิคการโค้ชซึ่งในการศึกษาครั้งนี้มีวิธีการศึกษาดังนี้

1. การค้นหาและรวบรวมประสบการณ์เชิงบวกที่ดีที่สุด สำหรับเป็นข้อมูลและองค์ความรู้ในการโค้ช

1.1 กลุ่มตัวอย่าง

ผู้มีส่วนร่วมที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ใช้การสุ่มตัวอย่างเฉพาะเจาะจง (purposive sampling) จากนักศึกษาวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ ที่มีความเต็มใจร่วมแลกเปลี่ยนมุมมองและประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุด เพื่อร่วมรับและแบ่งปันประสบการณ์ที่ดีซึ่งกันและกัน

1.2 ประเภทข้อมูล

ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ผู้ศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการทำเวิร์ดคาเฟ่เพื่อใช้เป็นองค์ความรู้สำหรับการโค้ช และใช้สำหรับการโค้ชที่เหมาะสมสำหรับผู้หญิง

1.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ในการศึกษานี้ผู้ศึกษาได้นำเครื่องมือที่เป็นที่เป็นการรวบรวมประสบการณ์ที่ดีที่สุด และทฤษฎีทางสุนทรียศาสตร์ ประยุกต์ใช้เพื่อรวบรวมประสบการณ์ของผู้หญิง โดยมีเครื่องมือที่ใช้ดังนี้

1.3.1 เวิร์ดคาเฟ่ (World Café) การรวบรวมข้อมูลประสบการณ์เชิงบวกที่ดีที่สุด เพื่อใช้ในการวิเคราะห์มุมมอง ของผู้หญิงที่มีต่อเรื่องนั้นๆ ว่ามีความเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร

ในขั้นนี้ผู้ศึกษาได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์เพื่อรวบรวมประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุดซึ่งถึงเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลชั้นปฐมภูมิ สำหรับการเรียนรู้ความต้องการพื้นฐานในมนุษย์ ด้วยวิธีการ World Café ร่วมกับอาจารย์ที่ปรึกษา ดร. ธิญญา รัตนพันธุ์ ทำให้ได้ความรู้เกี่ยวกับ Brain Design ที่ว่าด้วยสมองมนุษย์ประกอบไปด้วย 4 ส่วน ด้วยกันคือ Reptilian Brain, Paleolimbic Brain, Neolimbic Brain, Prefrontal Brain อันนำมาสู่การตั้งคำถามเพื่อดึงเอาประสบการณ์เชิงบวกที่ดีที่สุดออกมา โดยคำถามนั้นมีด้วยกัน 9 ข้อ โดยแยกเป็นคาเฟ่ตามกระบวนการทางสมองได้ ดังนี้

- (1) การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดทำอย่างไร (Rep)
เพื่อให้ทราบว่า เมื่อมีความเสี่ยงในชีวิตเกิดขึ้นเราควรรับมืออย่างไร ทำให้เกิดการตั้งรับกับปัญหาที่จะเกิดขึ้นในชีวิต
- (2) กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร (Pal)
เพื่อให้ทราบว่า การปรับตัวเพื่อที่จะทำงานเป็นกลุ่ม อย่างมีความสุขควรปรับปรุงตัวเองไปในทิศทางใดถึงจะเป็นที่รักของกลุ่ม

- (3) กฎระเบียบ นโยบาย อะไรที่ประทับใจมากที่สุด
เพื่อให้ทราบว่า การสร้างกฎระเบียบให้กับตัวเอง ครอบครัว หรือแม้แต่การอยู่
ร่วมกันในสังคมควรเป็นเช่นใด
- (4) คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด (Neo)
เพื่อให้ทราบว่า สิ่งใดควรเป็นแรงจูงใจในการเดินชีวิต หรือแม้แต่การสร้างแรงจูงใจ
ให้กับผู้อื่น
- (5) คุณประทับใจอะไรที่สุด (Neo)
เพื่อให้ทราบว่า การสร้างความประทับใจต่อผู้อื่นความเป็นเช่นใด
- (6) คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน (Neo)
เพื่อให้ทราบว่า การปรับตัวเพื่อที่จะทำงานร่วมกับผู้อื่น อย่างมีความสุขควรปรับปรุง
ตัวเองไปในทิศทางใดถึงจะเป็นที่รักของผู้คนรอบข้าง
- (7) ธุรกิจต้นแบบของคุณคืออะไร (Pre)
เพื่อให้ทราบว่า หากคุณต้องการสร้างธุรกิจเป็นของตัวเอง ควรเริ่มต้นจากอย่างไร
และอะไรเป็น โอกาส แรงบรรดาลใจให้สร้างธุรกิจขึ้น
- (8) คนที่คุณคิดว่าเค้าเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร) (Pre)
เพื่อให้ทราบว่า ต้นแบบในการดำเนินชีวิตเป็นอย่างไร อะไรคือสิ่งที่ทำให้ประสบ
ความสำเร็จ
- (9) คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้ (Pre)
เพื่อให้ทราบว่า คำพูดที่เป็นแรงบันดาลใจให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในชีวิตคืออะไร

1.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

- 1.4.1 การสังเกตโดยผู้ถูกสังเกตรู้ตัว และไม่รู้ตัว (known or unknown observation)
- 1.4.2 การสังเกตแบบมีส่วนร่วม และไม่มีส่วนร่วม (participant or non-participant observation)
- 2.4.4 การสัมภาษณ์แบบกลุ่มและรายบุคคล (group and individual interviews)
- 2.4.5 การสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-depth Interview)
- 2.4.6 การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-structured Interview)

1.5 การดำเนินการศึกษา

1.5.1 เวลด์คาเฟ่ (World Café)

- (1) จัดการสนทนากลุ่ม (World Café) เพื่อรวบรวมประสบการณ์ที่ดี 9 เรื่องจากผู้มีส่วน
ร่วม
- (2) ให้ผู้มีส่วนร่วมบรรยายถึงประสบการณ์ต่างๆที่ดีที่สุดในแต่ละหัวข้อ
- (3) บันทึกเรื่องราวเพื่อค้นหาจุดร่วมและจุดแตกต่าง
- (4) สรุปลงให้เหลือ คำสำคัญสั้นๆ ที่ทำให้ผู้เข้าร่วมแบ่งปันปัญหาเข้าใจในทิศทางเดียวกัน
- (5) ใช้เป็นองค์ความรู้และประสบการณ์เรื่องเล่าสำหรับการโค้ชในครั้งต่อไป
- (6) พัฒนาเป็นเทคนิคการโค้ชที่เหมาะสมสำหรับผู้หญิง

2. ประยุกต์ใช้ทฤษฎีทางสุนทรียสาคร่วมกับการโค้ช ในการดึงประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุด สำหรับปรับปรุงเทคนิคการโค้ช เพื่อทำให้เกิดความสุข และนำไปสู่การแก้ปัญหาที่เผชิญอยู่อย่างราบรื่น

2.1 กลุ่มตัวอย่าง

ผู้มีส่วนร่วมที่ใช้ในการศึกษารั้งนี้คือการสุ่มกลุ่มตัวอย่างตามสะดวก (convenience sampling) จากนักศึกษาวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการและบริษัท ที่ มีความเต็มใจร่วมแลกเปลี่ยนมุมมองและประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุด เพื่อร่วมรับและแบ่งปันประสบการณ์ที่ดีซึ่งกันและกัน

2.2 ประเภทข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษารั้งนี้แบ่งได้ 2 ส่วนคือ ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ดังนี้

2.2.1 ข้อมูลปฐมภูมิผู้ศึกษาได้นำคำตอบที่ได้จากการสัมภาษณ์ และการทดลองโค้ชมาเป็นข้อมูลชั้นปฐมภูมิ ซึ่งเป็นบทสัมภาษณ์ที่มีการตั้งคำถามเป็นคำถามปลายเปิด ซึ่งออกแบบขึ้นภายใต้ทฤษฎีทางสุนทรียสาคร ซึ่งเป็นคำถามเพื่อดึงประสบการณ์ที่ดีที่สุดในด้านบวก ในตัวผู้รับคำปรึกษาออกมาเพื่อที่โค้ชจะนำมาวิเคราะห์ทำให้เกิดการพัฒนาศักยภาพที่มีอยู่ และนำไปสู่การพัฒนาเทคนิคการโค้ชให้เหมาะสม

2.2.2 ข้อมูลทุติยภูมิ ทฤษฎีทางสุนทรียสาครและข้อมูลประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุดที่ได้จากการค้นคว้าและเก็บรวบรวมบันทึกไว้ และทฤษฎีต่างๆที่ได้นำมาประยุกต์ใช้การทั้งเกิดเทคนิคการโค้ชใหม่

2.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ในการศึกษานี้ผู้ศึกษาได้นำเครื่องมือทางสุนทรียสาครมาประยุกต์ใช้เพื่อให้อตอบสนองความต้องการของผู้รับคำปรึกษา และตรงตามปัญหาที่ต้องการได้รับการแก้ไข โดยมีเครื่องมือดังนี้

2.3.1 การโค้ชด้วย The Heron Model

2.3.2 สุนทรียสาคร (Appreciative Inquiry (AI)) เป็นการตั้งคำถามดึงเอาประสบการณ์เชิงบวกที่ดีที่สุด เพื่อพัฒนาตัวเอง

2.3.3 จุดพลิกผัน (Tipping Point)

2.3.4 สัตว์ 4 ทิศ

2.3.5 สภาวะไหลลื่น (The Flow)

2.3.6 การประเมินผลด้วยต้นแบบ Kirkpatrick (Kirkpatrick Evaluation Model)

2.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

2.4.1 สังเกตโดยผู้ถูกสังเกตรู้ตัว และไม่รู้ตัว (known or unknown observation)

2.4.2 การสังเกตแบบมีส่วนร่วม และไม่มีส่วนร่วม (participant or non-participant observation)

2.4.3 การสัมภาษณ์ไม่มีระบบ (unstructured interviews)

2.4.4 การสัมภาษณ์รายบุคคล (individual interviews)

2.4.5 การสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (Indepth Interview)

2.4.6 การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง (Semi- structured Interview)

2.4.7 การสัมภาษณ์ซ้ำ (Repeated Interview)

2.5 การดำเนินการศึกษา

2.5.1 สัตว์ 4 ทิศใช้ในการแบ่งลักษณะการนิยัพื้นฐานเพื่อปรับปรุงให้เหมาะสมกับการโค้ชในแต่ละทิศมากยิ่งขึ้น

- (1) แบ่งผู้เข้ารับคำปรึกษา โดยการวิเคราะห์ตามทฤษฎีสัตว์สี่ทิศ
- (2) ค้นหาวิธีที่เหมาะสมกับการโค้ชแต่ละทิศ
- (3) ประเมินผลด้วย Kirkpatrick Evaluation Model
- (4) พัฒนาเป็นเทคนิคการโค้ชที่เหมาะสมกับบุคคลละทิศ

2.5.2 การโค้ชโดยใช้ The Heron Model ร่วมกับสุนทรียสาธกโดยผู้ศึกษามีการจัดเรียงลำดับการโค้ชของThe Heron Model เพื่อให้สอดคล้องกับการใช้ 5-D

(1) โค้ชโดยใช้ 5D กับ The Heron Model ในการวิเคราะห์ปัญหาผู้เข้ารับคำปรึกษา
 (2) ค้นหาประสบการณ์เชิงบวกสำหรับสร้างแรงบันดาลใจและหาวิธีการพัฒนาหรือแก้ปัญหาที่เผชิญอยู่ร่วมกัน

- (3) ประเมินผลด้วย Kirkpatrick Evaluation Model
- (4) พัฒนาเป็นเทคนิคการโค้ช The Heron Model แบบจัดเรียงใหม่ที่เข้าใจและใช้โค้ช

ได้ง่ายขึ้น

บทที่ 4

ผลการศึกษา

จากการศึกษา ผู้ศึกษาได้แบ่งผลการศึกษาออกเป็น 2 ส่วนด้วยกัน ส่วนแรกคือ การเก็บรวบรวมประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุดเพื่อสร้างเป็นองค์ความรู้สำหรับการโค้ชทำให้เกิดเทคนิคการโค้ชที่เหมาะสมสำหรับผู้หญิง และส่วนที่สองการให้คำปรึกษาคือการประยุกต์การโค้ชร่วมกับทฤษฎีทางสุทธยศาสตร์ เพื่อสร้างแรงบันดาลใจ จนเกิดการเปลี่ยนแปลงในชีวิตด้วยประสบการณ์ร่วมที่ทำให้เกิดความสุขและการแก้ปัญหาที่เผชิญอยู่ซึ่งทำให้ได้เทคนิคการโค้ช 2 เทคนิคคือ การโค้ชที่เหมาะสมกับบุคลิกละติทิส และเทคนิคการโค้ช The Heron Model แบบจัดเรียงใหม่

1. การเก็บรวบรวมประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุดเพื่อสร้างเป็นองค์ความรู้สำหรับการโค้ช

ในขั้นนี้ผู้ศึกษาได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์เพื่อรวบรวมประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุดซึ่งถึงเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลชั้นปฐมภูมิที่มีค่า สำหรับการเรียนรู้ความต้องการพื้นฐานในมนุษย์ ด้วยวิธีการเวลด์คาเฟ่

1.1 ผลวิเคราะห์การหาจุดร่วมของประสบการณ์ที่ดีที่สุดของเพศหญิง

1.1.1 จากการหาจุดร่วมในการบริหารความเสี่ยงจากประสบการณ์ที่ได้รับจากการแบ่งปันจากผู้เข้าร่วม เวลด์คาเฟ่ โดยได้วิเคราะห์เพื่อหาจุดร่วมที่เหมือนกัน สำหรับการบริหารความเสี่ยง

จุดร่วมของผู้หญิงคือมีการวางแผนล่วงหน้าไว้ก่อน จากนั้นจึงค้นหาและรวบรวมข้อมูล จนนำไปสู่ความเปรียบเทียบและหาทางสำรองหรือทางที่ดีกว่ามีการกำหนดเป้าหมาย และสอบถามเพื่อนหรือคนรอบตัวเพื่อตรวจสอบความถูกต้องหรือการหยั่งความเห็นดูก่อน เพื่อความรอบครอบอีกครั้ง

1.1.2 จากการหาจุดร่วมในการกลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วรู้สึกดีที่สุดจากประสบการณ์ที่ได้รับจากการแบ่งปันจากผู้เข้าร่วม เวลด์คาเฟ่ โดยได้วิเคราะห์เพื่อหาจุดร่วมที่เหมือนกัน สำหรับการกลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วรู้สึกดีที่สุด

จุดร่วมของผู้หญิงคือ มีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจน โดยคำนึงถึงความสามารถที่พวกเขามีเป็นกลุ่มที่สนุกสนาน ไม่เครียด ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และยอมรับความคิดเห็นที่แตกต่างต้องการให้มีการถกเถียงกันในกลุ่มเพื่อหาข้อสรุปแนวทางร่วมกัน

1.1.3 จากการหาจุดร่วมในกฎระเบียบหรือนโยบายที่ประทับใจ จากประสบการณ์ที่ได้รับจากการแบ่งปันจากผู้เข้าร่วม เวลด์คาเฟ่ โดยได้วิเคราะห์เพื่อหาจุดร่วมที่เหมือนกัน สำหรับกฎระเบียบหรือนโยบายที่ประทับใจ

จุดร่วมของผู้หญิงคือ กฎระเบียบหรือนโยบายที่ดึงขึ้นเพื่อทำให้เกิดผลดีต่อผู้อยู่ภายใต้กฎระเบียบหรืออนโยบายนั้นๆและเป็นกฎระเบียบหรืออนโยบายที่เป็นเหมือนแรงจูงใจหรือแรงกระตุ้นไปในตัวด้วย

1.1.4 จากการหาจุดร่วมในสิ่งที่ภาคภูมิใจที่สุด จากประสบการณ์ที่ได้รับจากการแบ่งปันจากผู้เข้าร่วม เวลด์คาเฟ่ โดยได้วิเคราะห์เพื่อหาจุดร่วมที่เหมือนกัน สำหรับสิ่งที่ภาคภูมิใจที่สุด

จุดร่วมของผู้หญิงคือ การได้กระทำบางอย่างสำเร็จด้วยตนเอง นอกเหนือจากนั้นยัง

เป็นการได้ช่วยเหลือคนอื่นด้วย และการได้อยู่เหนือคนอื่นนั้นแม้เพียงเล็กน้อยก็ทำให้รู้สึกภูมิใจได้เช่นกัน

1.1.5 จากการหาจุดร่วมในสิ่งที่ประทับใจที่สุด จากประสบการณ์ที่ได้รับจากการแบ่งปันจากผู้เข้าร่วมเวิร์คคาเฟ่ โดยได้วิเคราะห์เพื่อหาจุดร่วมที่เหมือนกัน สำหรับสิ่งที่ประทับใจที่สุด

จุดร่วมของผู้หญิงคือ กิจกรรมหรือร้านค้าที่สามารถตอบสนองได้ตลอดเวลาซึ่งทำให้เกิดความสะดวกสบาย รวดเร็วและตรงความต้องการ เช่น ร้านสะดวกซื้อหรือร้านค้าออนไลน์ และต้องเป็นสิ่งแปลกใหม่ พิเศษ และทำให้มีความสุข

1.1.6 จากการหาจุดร่วมในคนที่ชอบร่วมทำงานด้วย จากประสบการณ์ที่ได้รับจากการแบ่งปันจากผู้เข้าร่วม เวิร์คคาเฟ่ โดยได้วิเคราะห์เพื่อหาจุดร่วมที่เหมือนกัน สำหรับคนที่ชอบร่วมทำงานด้วย

จุดร่วมของผู้หญิงคือ คนประเภทมีความรู้และเชี่ยวชาญ ชื่อสัตว์ พุดคุยแลกเปลี่ยนความเห็นกันได้ มีอารมณ์รอบคอบและเห็นอกเห็นใจ

1.1.7 จากการหาจุดร่วมในธุรกิจต้นแบบประทับใจที่สุด จากประสบการณ์ที่ได้รับจากการแบ่งปันจากผู้เข้าร่วม เวิร์คคาเฟ่ โดยได้วิเคราะห์เพื่อหาจุดร่วมที่เหมือนกัน สำหรับธุรกิจต้นแบบประทับใจที่สุด

จุดร่วมของผู้หญิงคือ ธุรกิจที่มีความแตกต่างและเอื้อต่อความสะดวกสบายและต้องการธุรกิจที่ชื่อสัตย์ ใส่ใจในคุณภาพ

1.1.8 จากการหาจุดร่วมในคนต้นแบบประทับใจที่สุด จากประสบการณ์ที่ได้รับจากการแบ่งปันจากผู้เข้าร่วม เวิร์คคาเฟ่ โดยได้วิเคราะห์เพื่อหาจุดร่วมที่เหมือนกัน สำหรับบุคคลต้นแบบประทับใจที่สุด

จุดร่วมของผู้หญิงคือ มีความอดทนเพียรพยายามสู้ชีวิต โอบอ้อมอารีและให้อภัยมีการวางแผนละเอียดลออ ใช้ชีวิตอย่างเรียบง่ายและพอเพียง

1.1.9 จากการหาจุดร่วมในคำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณ จากประสบการณ์ที่ได้รับจากการแบ่งปันจากผู้เข้าร่วม เวิร์คคาเฟ่ โดยได้วิเคราะห์เพื่อหาจุดร่วมที่เหมือนกัน สำหรับคำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณ

จุดร่วมของผู้หญิงคือ คำพูดนั้นต้อง ทำให้เกิดความหวัง เกิดแรงผลักดันให้เกิดความเปลี่ยนแปลง ในขณะที่บางส่วนเป็นคำที่บ่งบอกให้ปล่อยผ่านปล่อยวางเรื่องที่ไม่มีความจำเป็นที่ต้องใส่ใจและเป็นคำที่แสดงถึงความอดทน ความเชื่อและเป็นพลังแรงใจ

1.2 เทคนิคการโค้ชที่เหมาะสมสำหรับผู้หญิง

จากการรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีเวิร์คคาเฟ่ทำให้ผู้ศึกษาเล็งเห็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาศักยภาพในผู้หญิงดังนี้

(1) การสร้างความสนิทสนม

จากศึกษาพบว่าในการโค้ชผู้หญิงนั้น การสร้างความสนิทสนมด้วยการพูดคุยเป็นส่วนสำคัญอันดับแรกสำหรับการโค้ช เนื่องด้วยการสร้างความสนิทสนมนั้นจะทำให้เกิดความไว้วางใจในการเล่าประสบการณ์เชิงลึกออกกว่าเพื่อที่โค้ชจะสามารถจับประเด็นและนำข้อดีมาพัฒนาศักยภาพให้ผู้รับคำปรึกษา

(2) การเป็นผู้ฟังที่ดี

จากศึกษาพบว่าในการโค้ชผู้หญิงนั้น การเป็นผู้ฟังที่ดีมีส่วนสำคัญในการโค้ช เนื่องด้วยการฟังเป็นส่วนช่วยให้ผู้ปรึกษาระบายสิ่งที่เก็บไว้อยู่ภายในออกมา อีกทั้งการจับประเด็นผู้รับคำปรึกษาแล้วยัง

สามารถช่วยคัดกรองเอาคำตอบที่แฝงอยู่ออกมา เพื่อใช้ในการแนะนำแนวทางการพัฒนาการใช้ชีวิตให้ดียิ่งขึ้น กล่าวคือส่วนให้แล้วผู้เข้ารับคำปรึกษาที่เป็นผู้หญิงส่วนใหญ่มีตอบที่ต้องการอยู่แล้ว เพียงแต่ไม่แน่ใจในคำตอบที่มีภายในใจของตัวเองจึงต้องการ โക്ഷหรือที่ปรึกษาเพื่อยืนยันที่ตนกำลังคิดอยู่

(3) การทำให้เห็นคุณค่าตัวเอง

จากศึกษาพบว่าในการ โക്ഷผู้หญิงนั้นการทำให้เห็นคุณค่าหรือความสามารถในตนเองเป็นเหมือนการสร้างความมั่นใจที่จะพัฒนาศักยภาพที่มีอยู่ในตัวเอง

(4) การสร้างความภาคภูมิใจ

จากศึกษาพบว่าในการ โക്ഷผู้หญิงนั้นการประสบความสำเร็จในเรื่องเล็กๆ เป็นการสร้างความเชื่อมั่นว่า ผู้เข้ารับคำปรึกษาสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงและพัฒนาตัวเองไปสู่สิ่งที่ตั้งเป้าหมายเอาไว้

จากปัจจัยทั้งหมดที่กล่าวมานั้นนำไปสู่การสร้างเทคนิคการ โക്ഷที่เหมาะสมสำหรับผู้หญิงคือ “ สนทนาสมมติเพื่อน ฟังทุกเรื่องที่แบ่งปัน มั่นใจคุณค่าในตัวเอง พัฒนาให้เก่งอย่างภูมิใจ ” ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้สำหรับการ โക്ഷได้จริง

2. ประยุกต์ใช้ทฤษฎีทางสุนทรียศาสตร์รวมกับการโക്ഷ ในการดึงประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุด สำหรับปรับปรุงเทคนิคการโക്ഷ เพื่อทำให้เกิดความสุข และนำไปสู่การแก้ปัญหาที่เผชิญอยู่อย่างราบรื่น

ในการให้คำปรึกษานี้ผู้ศึกษาได้นำการ โക്ഷมาประยุกต์ใช้ร่วมกับสัตว์สี่ทิศเพื่อค้นหาวิธีการที่ดีที่สุดในการ โക്ഷผู้หญิงในแต่ละทิศโดยจะมีการกำหนดปัญหาหรือขอบเขตคำปรึกษาก่อนเพื่อให้เกิดความเข้าใจระหว่างกัน จากนั้น จึงจะเข้าสู่กระบวนการค้นหา สร้างฝัน ออกแบบ และทำให้เป็นจริงร่วมกัน

2.1 การโക്ഷผู้หญิงโดยแบ่งตามทฤษฎีสัตว์สี่ทิศ

ในการ โക്ഷนี้ นอกจากเพศที่เน้นไปที่เพศหญิงแล้ว ได้แบ่งผู้เข้ารับคำปรึกษาเป็นทิศต่างๆเพื่อค้นหาเทคนิคการโക്ഷที่เหมาะสม

2.1.1 การโക്ഷตามทฤษฎีสัตว์สี่ทิศ

ในการ โക്ഷตามทิศเป็นการนำการ โക്ഷมาประยุกต์ใช้ร่วมกับสัตว์สี่ทิศเพื่อค้นหา วิธีการที่เหมาะสมที่สุดในการ โക്ഷ กลุ่มคนแต่ละทิศให้เกิดการพัฒนาศักยภาพได้สูงสุด

(1) เทคนิคการโക്ഷทิศกระทิง

ตามลักษณะนิสัยใจร้อนและเป็นคนตรงไปตรงมา การใช้คำพูดหรือลักษณะการโക്ഷนั้นต้องเป็นไปในลักษณะตรงไปตรงมาเปิดเผย เมื่อต้องการให้เปลี่ยนแปลงสิ่งไหนให้ชี้แจงข้อมูลโดยตรงประกอบด้วยเหตุและผล และสร้างความท้าทายให้กับกระทิง

การวัดและประเมินผลการโക്ഷเทคนิคที่ได้

การประเมินปฏิกิริยาตอบสนอง: ในขณะการ โക്ഷ ผู้ศึกษาสังเกตเห็นการแสดง ความเห็นหรือข้อโต้แย้ง ดังนั้นควรฟังและจับประเด็นของพวกเขาให้ดี และคล้อยตามก่อนเสนอทางเลือก

การประเมินการเรียนรู้: กลุ่มคนในทิศนี้เรียนรู้เรื่องที่ไม่ซับซ้อนได้เร็ว และใช้เวลา มากขึ้นกับเรื่องที่ซับซ้อนมากขึ้นดังนั้นการอธิบายให้เป็นภาพและตรงประเด็นมากที่สุดจะทำให้เกิดการเรียนรู้ที่ดีที่สุด

การประเมินพฤติกรรม: คำพูดที่ทำให้เกิดการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม “ลองทำแบบนี้ดูใหม่” เป็นคำพูดที่ทำท่ายเล็กน้อยจะกระตุ้นได้ดี

การประเมินผลลัพธ์ที่ต้องการ: ทิศนี้เป็นทิศที่ต้องค่อยดูแลอย่างใกล้ชิดหากทิ้งระยะเวลาออกไป คนทิศนี้อาจกระทำการที่ไม่สามารถควบคุมได้

(2) เทคนิคการโค้ชทิศหมี

ตามลักษณะนิสัยกลัวการเปลี่ยนแปลง ชอบกังวล ทำอะไรเดิมๆ ซ้ำๆ การใช้คำพูดหรือลักษณะการโค้ชนั้น ต้องเป็นไปในลักษณะ ที่อธิบายทุกอย่างเป็นขั้นตอนและมีที่มาที่ไป มีแบบแผนที่ชัดเจนไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น และต้องมีทางเลือกสำรองไว้เผื่อกรณีฉุกเฉิน

การวัดและประเมินผลการโค้ชเทคนิคที่ได้

การประเมินปฏิกิริยาตอบสนอง: ในขณะการโค้ช ผู้ศึกษาสังเกตเห็นการปิดตัวเองอย่างชัดเจนไม่ยอมรับไม่รับฟังอะไรที่แตกต่างจากความเชื่อเดิม ดังนั้นควรทำให้พวกเขาเชื่อใจ ก่อนโค้ช

การประเมินการเรียนรู้: กลุ่มคนในทิศนี้สามารถเรียนรู้เรื่องที่ซับซ้อนได้แต่ทุกอย่างต้องมีระเบียบแบบแผนหรือขั้นตอนที่แน่ชัดที่สุดจะทำให้เกิดการเรียนรู้ที่ดีที่สุด

การประเมินพฤติกรรม: คำพูดที่ทำให้เกิดการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม “ไม่มีใครทำได้ดีเท่านี้อีกแล้ว” เป็นคำพูดที่แสดงถึงความเชื่อมั่นในตัวเธอเหล่านั้นจะกระตุ้นได้ดี

การประเมินผลลัพธ์ที่ต้องการ: ทิศนี้เป็นทิศที่ต้องค่อยๆ ฝึกลองอยู่ห่างๆ โดยไม่ให้เขารู้ตัวว่าสิ่งที่เราพูดหรือพากระทำอยู่เป็นการโค้ชหรือกระตุ้นให้เขาเปลี่ยนแปลงจากสิ่งที่เป็นอยู่

(2) เทคนิคการโค้ชทิศหนู

ตามลักษณะนิสัยอ่อนไหวง่าย เห็นความสำคัญของเพื่อนฝูง มีเพื่อนเยอะทำตามเพื่อน การใช้คำพูดหรือลักษณะการโค้ชนั้น ต้องเป็นไปในลักษณะ ที่อธิบายทุกอย่างเป็นตัวอย่างเป็นตัวอย่างที่ชัดเจน เช่นการเล่าเรื่องหรือการยกประเด็นจากคนใกล้ชิดมาเปรียบเทียบให้เห็นอย่างชัดเจนและรู้สึกว่าเป็นของตัวเอง

การวัดและประเมินผลการโค้ชเทคนิคที่ได้

การประเมินปฏิกิริยาตอบสนอง: ในขณะการโค้ช ผู้ศึกษาสังเกตเห็นความสนใจเข้ากับคนง่าย ช่างพูดช่างเจรจา ดังนั้น ควรเริ่มโค้ชด้วยการชวนคุยเรื่องทั่วไป ก่อนจะนำเข้าสู่ประเด็น

การประเมินการเรียนรู้: กลุ่มคนในทิศนี้สามารถเรียนรู้ โดยการทำให้ทุกอย่างดูสนุกสนาน และสามารถทำเป็นกลุ่มได้เรียนรู้ได้พร้อมกันหลายคน

การประเมินพฤติกรรม: คำพูดที่ทำให้เกิดการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม “ดูอย่างคนนั้นสิ เขาทำแบบนั้นแล้วดีมากเลยนะ” เป็นคำพูดที่แสดงถึงอ่อนหวานอบอุ่นจะกระตุ้นได้ดี

การประเมินผลลัพธ์ที่ต้องการ: ทิศนี้เป็นทิศที่ต้องปฏิบัติตัวเหมือนเป็นพวกเดียวกับเธอ และทำทุกอย่างไปพร้อมๆ กันเพราะคนในทิศนี้ต้องการความรักความห่วงใยและกำลังใจมากเป็นพิเศษ

(4) เทคนิคการโค้ชที่อินทรี

ตามลักษณะนิสัยจินตนาการสูง ไม่ชอบอยู่ในระเบียบไม่ค่อยใส่ใจรายละเอียดการใช้คำพูดหรือลักษณะการโค้ชนั้น ต้องเป็นไปในลักษณะที่อธิบายทุกอย่างแบบให้เกิดจินตนาการหรือนึกภาพตาม โดยไม่กรอบหรือจำกัดความคิดไว้ เช่นการกำหนดหัวข้อไว้และเปิดโอกาสให้จินตนาการในส่วนที่เหลือได้ต่อ

การวัดและประเมินผลการโค้ชเทคนิคที่ได้

การประเมินปฏิกิริยาตอบสนอง: ในขณะการโค้ช ผู้ศึกษาสังเกตเห็นมีความเป็นปัจเจกสูง เข้าใจสิ่งที่สื่อสารได้เร็วมีทวนสิ่งที่สื่อสารเพื่อความเข้าใจในทิศทางของเรื่องที่สนทนา

การประเมินการเรียนรู้: กลุ่มคนในทศนี้สามารถเรียนรู้ได้เร็ว และมองเห็น โครงร่างและเป้าหมายได้ชัดเจน รวมไปถึงการหรือสร้างกระบวนการอันซับซ้อนให้เข้าใจได้ง่ายขึ้น

การประเมินพฤติกรรม: คำพูดที่ทำให้เกิดการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม “ดูองคิดดูดี, พอนึกออกใหม่, ไม่มีใครทำได้เลยนะ” เป็นคำพูดที่แสดงถึงความแปลกใหม่จะกระตุ้นได้ดี

การประเมินผลลัพธ์ที่ต้องการ: ทศนี้เป็นทศที่ต้องเฝ้าติดตามเรื่อยๆ เพราะด้วยเป็นทศแห่งนักคิดจึงทำให้เกิดความคิดใหม่ๆ อยู่ตลอดจนอาจทำให้เธอหลงประเด็นที่กำลังทำอยู่ ดังนั้นการช่วยสนับสนุนเพื่อช่วยดึงเขากลับมาให้อยู่ในกรอบ

2.2 เทคนิคการโค้ชผู้หญิงโดยใช้ The Heron Model แบบจัดเรียงใหม่

การโค้ชเพื่อสร้างแรงบันดาลใจให้กับผู้รับคำปรึกษาเหล่านั้น โดยใช้ The Heron Model ร่วมกับสุนทรียศาสตร์ โดยมีการจัดเรียงลำดับการโค้ชของ The Heron Model ใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับการใช้ 5-D คือต้องผสมผสานการผลัดและดึงนี้ไปด้วยกันอย่างราบรื่น ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 การจัดเรียงลำดับการโค้ชของ The Heron Model ใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับการใช้ 5-D

The 5-D cycle	การเรียง The Heron Model แบบจัดเรียงใหม่
การกำหนดสิ่งที่เรามองหา (Define)	ผลัดให้กล้าที่เผชิญหน้ากับปัญหา
การค้นพบ (Discovery)	ดึงให้กลับมาเผชิญกับความรู้สึกภายในเพื่อทบทวนและปรับใจตัวเอง
การสร้างฝัน (Dream)	ผลัดให้รับข้อมูลข่าวสารใหม่ๆ ที่อยู่ตรงหน้า
การออกแบบ (Design)	ดึงกลับมาให้คิดวิเคราะห์ข้อมูลที่รับรู้
การทำให้เป็นจริง (Destiny)	ผลัดให้เริ่มทำหรือเปลี่ยนแปลงบางอย่าง
	ดึงกลับมาให้รู้ว่าไม่ได้อยู่คนเดียวยังมีใครคอยช่วยอยู่เสมอ

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นว่าเมื่อมีการจัดเรียงลำดับการโค้ช The Heron Model จะสามารถใช้คู่กับ 5-D cycle ได้อย่างลงตัวนอกจากนี้ยังสะดวกในการสื่อสารระหว่างผู้ให้คำปรึกษากับผู้เข้ารับคำปรึกษาอีกด้วยเพราะทำให้ทราบที่ไปที่มาตลอดจนแนวทางหรือการแก้ไขได้อย่างเป็นลำดับอย่างชัดเจน ผลัดให้กล้าที่เผชิญหน้ากับปัญหาเป็นการกำหนดสิ่งที่เรามองหา กลับมาเผชิญกับความรู้สึกภายในคือการทบทวนสิ่งที่เกิดขึ้นจนเกิดการค้นพบ การให้ข้อมูลข่าวสารใหม่ๆ คือการสร้างฝัน การคิดวิเคราะห์ข้อมูลคือการออกแบบและสุดท้ายเริ่มทำเปลี่ยนแปลง และการคอยช่วยอยู่เสมอ คือการทำให้เป็นจริง

ตารางที่ 2 สรุปผลการศึกษาก่อนรับการโค้ชและหลังรับการโค้ชด้วย The Heron Model แบบจัดเรียงใหม่

กรณีศึกษา	สัตว์สี่ทิศ	ก่อนการโค้ช	ระหว่างการโค้ช	หลังการโค้ช
1. คุณ พ.	หนู	1. แรงบันดาลใจที่ผลักดันให้ออกมาทำธุรกิจ	1. สัตว์สี่ทิศ 2. สภาวะคลื่นไหล 3. จุดพลิกผัน	1. ขยายร้านใหม่ 2. เรียนรู้ที่จะรับความช่วยเหลือจากคนอื่นสร้างโอกาสที่ดี
2. คุณ น.	กระทิง	1. ความสัมพันธ์กับคนรอบตัวในที่ทำงาน 2. ความสุข	1. การโค้ช ด้วย The Heron Model 2. สภาวะคลื่นไหล 3. สัตว์สี่ทิศ	1. เรียนรู้ที่จะเข้าหาคนในทิศต่างๆ 2. สังเกตดูว่าคนที่โดนขี้มาทำอะไรถึงอยู่ในตำแหน่งนี้ได้มานาน
3. คุณ บ.	หมี	1. ความกล้าแสดงออก	1. การโค้ช ด้วย The Heron Model 2. สัตว์สี่ทิศ	1. มั่นใจในตัวเองมากขึ้น 2. ทำสิ่งที่ต่างจากที่เคยทำ เปิดประสบการณ์ใหม่ๆ
4. คุณ ป.	หมี	1. ความสุขในการทำงาน	1. การโค้ช ด้วย The Heron Model 2. สภาวะคลื่นไหล 3. จุดพลิกผัน	1. เปลี่ยนเวลาทำงาน เจอลูกค้ากลุ่มใหม่ 2. มองหากลุ่มผู้เชี่ยวชาญทั้ง3ด้านในการช่วยแก้ปัญหา
5. คุณ ม.	หนู	1. ความมั่นใจในตัวเอง	1. การโค้ช ด้วย The Heron Model 2. สัตว์สี่ทิศ 3. สภาวะคลื่นไหล	1. กลุ่มซึ่งมีลักษณะการคิดที่แตกต่างกัน 2. พัฒนาทักษะ เพื่อรับมือกับความท้าทายที่เกิดขึ้น

ตารางที่ 2 สรุปผลการศึกษาก่อนรับการโค้ชและหลังรับการโค้ชด้วย The Heron Model แบบจัดเรียงใหม่(ต่อ)

กรณีศึกษา	สัตว์สี่ทิศ	ก่อนการโค้ช	ระหว่างการโค้ช	หลังการโค้ช
6. คุณ ฟ.	หมี	1. การมองปัญหาด้านเดียว 2. ขาดความเข้าใจที่ครอบคลุม	1. การโค้ช ด้วย The Heron Model 2. สัตว์สี่ทิศ	1. เปิดใจยอมรับเรื่องราวใหม่ๆ 2. ใช้ชีวิตได้สนุกมากขึ้น
7. คุณ บ.2	หมี	1. มีปัญหาในด้านการแสดงออกและการขาดพลังแห่งสถานการณ์	1. การโค้ช ด้วย The Heron Model 2. สัตว์สี่ทิศ 3. จุดพลิกผัน	1. เห็นคุณค่าและความสามารถในตัวเอง 2. ทำตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้สำเร็จ
8. คุณ ข.	อินทรี	1. การทุกอย่างเป็นภาพรวมและใหญ่เกินไป 2. ขาดความรอบคอบ	1. การโค้ช ด้วย The Heron Model 2. สัตว์สี่ทิศ 3. จุดพลิกผัน	1.แบ่งและดูรายละเอียดเชิงลึกมากขึ้น 2. คิดแบบเป็นระบบ 3. ขอความช่วยเหลือจากคนรอบๆข้าง
9. คุณ ฉ.	อินทรี	1. มองเห็นปัญหาอย่างกว้างหลายๆภาพแต่ขาดความเชื่อมโยง	1. การโค้ช ด้วย The Heron Model 2. สัตว์สี่ทิศ 3. สภาวะลื่นไหล	1. มองเห็นทุกอย่าง เป็นขั้นตอนและเป็นระบบมากยิ่งขึ้น 2. สื่อสารกับคนต่างทิศได้ดีขึ้น
10. คุณ น.2	กระต่าย	1. ไม่มีความสุขในที่ทำงาน 2. ลาออกจากงาน 3. รู้สึกไร้ตัวเองประโยชน์	1. การโค้ช ด้วย The Heron Model 2. สภาวะลื่นไหล	1.ลงเรียนภาษาเพิ่มเติม 2.สมัครไปทำงานต่างประเทศ 3. ขายของออนไลน์นหารายได้เสริม

2.2.1 ก่อนการใช้ The Heron Model แบบจัดเรียงใหม่

จากตารางที่ 2 จะเห็นได้ว่าผู้รับคำปรึกษามีปัญหาทั้งในด้านการดำเนินชีวิตส่วนตัวและชีวิตการทำงาน เช่น ความสุขในที่ทำงานความสัมพันธ์กับครอบครัวความมั่นใจในตัวเองปัญหาในการแสดงออกจึงต้องการกระบวนการหรือทฤษฎีที่จะเป็นเสมือนตัวช่วยในการผ่านเรื่องราวทั้งหมดไปได้อย่างราบรื่น

2.2.2 หลังการใช้ The Heron Model แบบจัดเรียงใหม่

จากตารางที่ 2 ซึ่งการใช้ The Heron Model แบบจัดเรียงใหม่ สามารถอธิบายเหตุการณ์ที่มาที่ไปของปัญหาลดจนแนวทางการแก้ไขปัญหาได้อย่างชัดเจนและเป็นขั้นตอนที่เข้าใจง่ายจึงทำให้เกิดการแก้ปัญหาที่เชิญอยู่ได้อย่างมีระบบ และให้ผลลัพธ์ที่เกินความคาดหมาย เช่น ขยายร้านใหม่ พัฒนาศักยภาพตัวเองให้เหมาะกับงานที่ทำ ทำตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้สำเร็จสื่อสารกับคนต่างทิศได้ดีขึ้น มั่นใจในตัวเองมากขึ้น

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

1. สรุปผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์การศึกษา

จากการศึกษาทั้งหมดสามารถสรุปผลการศึกษิตตามวัตถุประสงค์ได้ดังนี้

1.1 การเก็บรวบรวมประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุดเพื่อสร้างเป็นองค์ความรู้สำหรับการโค้ช

ในการพูดคุยทั้งหญิงและชายเนื่องโดยการร่วมทำเวิร์คคาเฟ่ โดยคำถามนั้นมีด้วยกัน 9 ข้อ โดยแยกเป็นคาเฟ่ตามกระบวนการทางสมองได้ นั้นทำให้ให้ผู้ศึกษาสังเกตเห็นจุดร่วมจากประสบการณ์ที่ดีที่สุดๆ ในผู้หญิง ซึ่งผู้ศึกษาสามารถวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าวออกมาเป็น จุดร่วมที่มีในหญิง ได้ดังนี้

1.1.1 ผู้หญิงนั้นเมื่อถอดความออกมาแล้วมีจุดร่วมคือ ได้ดูแล ช่วยสนับสนุน ค่อยเป็นค่อยไป กล่าวคือต้องการดูแลหรือได้รับการช่วยเหลือ ในที่นี้คือการรับฟังเพราะเธอส่วนใหญ่ไม่น่ามีคำตอบแล้วไม่จำเป็นต้องเขาไปก้าวกายเพียงแต่รับฟังเมื่อเธออารมณ์เย็นลงแล้วเธอก็จะหายทุกข์ไปเอง เพียงเท่านี้ก็เป็นประสบการณ์ที่ดีสำหรับพวกเธอแล้ว ซึ่งทุกอย่างต้องค่อยเป็นค่อยไป

1.1.2 เทคนิคการโค้ชที่เหมาะสมสำหรับผู้หญิง

การสร้างเทคนิคการโค้ชที่เหมาะสมสำหรับผู้หญิงคือ “ สนับสนุนดั่งเพื่อน ฟังทุกเรื่องที่แบ่งปัน มั่นใจคุณค่าในตัวเอง พัฒนาให้เก่งอย่างภูมิใจ ” ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้สำหรับการโค้ชได้จริงซึ่งแจกแจงปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาศักยภาพในผู้หญิง

(1) การสร้างความสนับสนุนนั้นจะทำให้เกิดความไว้วางใจในการเล่าประสบการณ์เชิงลึกออกกว่าเพื่อที่โค้ชจะสามารถจับประเด็นและนำข้อดีมาพัฒนาศักยภาพให้ผู้รับคำปรึกษา

(2) การเป็นผู้ฟังที่ดี สามารถช่วยคัดกรองเอาคำตอบที่แฝงอยู่ออกมา เพื่อใช้ในการแนะนำแนวทางการพัฒนาการใช้ชีวิตให้ดียิ่งขึ้น

(3) การมองเห็นคุณค่าตัวเองเป็นการสร้างความมั่นใจที่จะพัฒนาศักยภาพที่มีอยู่ในตัวเอง

(4) ความภาคภูมิใจเป็นการสร้างความเชื่อมั่นว่า ผู้เข้ารับคำปรึกษาสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงและพัฒนาตัวเองไปสู่สิ่งที่ตั้งเป้าหมายเอาไว้

1.2 ประยุกต์ใช้ทฤษฎีทางสุนทรียศาสตร์ร่วมกับการโค้ช ในการดึงประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุด สำหรับปรับปรุงเทคนิคการโค้ช เพื่อทำให้เกิดความสุข และนำไปสู่การแก้ปัญหาที่เผชิญอยู่อย่างราบรื่น

1.2.1 การโค้ชผู้หญิงโดยแบ่งตามทฤษฎีสัตว์สี่ทิศ

การโค้ชโดยแบ่งตามทฤษฎีสัตว์สี่ทิศสามารถสรุปได้สั้นๆคือ “ ภารกิจใจร้อนตรงๆ หม่อมั่นคงรอบคอบ หนูชอบสนุกสนาน อินทรีนั้นอยู่นอกกรอบ ” ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

(1) **ทิสกระทิง** การใช้คำพูดหรือลักษณะการไต่ชนั้น ต้องเป็นไปในลักษณะตรงไปตรงมาเปิดเผย เมื่อต้องการให้เปลี่ยนแปลงสิ่งไหนให้ชี้แจงข้อมูลโดยตรง ประกอบด้วยเหตุและผล และสร้างความท้าทายให้กับกระทิง

(2) **ทิสหมี** การใช้คำพูดหรือลักษณะการไต่ชนั้น ต้องเป็นไปในลักษณะที่อธิบายทุกอย่างเป็นขั้นตอนและมีที่มาที่ไป มีแบบแผนที่ชัดเจนไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น และต้องมีทางเลือกสำรองไว้เผื่อกรณีฉุกเฉิน

(3) **ทิสหนู** การใช้คำพูดหรือลักษณะการไต่ชนั้น ต้องเป็นไปในลักษณะที่อธิบายทุกอย่างเป็นตัวอย่างเป็นที่ชัดเจน เช่นการเล่าเรื่องหรือการยกประเด็นจากคนใกล้ชิดมาเปรียบเทียบให้เห็นอย่างชัดเจน และรู้สึกว่าได้ตัว

(4) **ทิสอินทรี** การใช้คำพูดหรือลักษณะการไต่ชนั้น ต้องเป็นไปในลักษณะที่อธิบายทุกอย่างแบบให้เกิดจินตนาการหรือนึกภาพตาม โดยไม่กรอบหรือจำกัดความคิดไว้ เช่นการกำหนดหัวข้อไว้และเปิดโอกาสให้จินตนาการในส่วนที่เหลือได้ต่อ

1.2.2 เทคนิคการโค้ชผู้หญิงโดยใช้ The Heron Model แบบจัดเรียงใหม่

การโค้ชเพื่อสร้างแรงบันดาลใจให้กับผู้รับคำปรึกษา โดยใช้ The Heron Model แบบการจัดเรียงใหม่สรุปสั้นๆได้คือ“เผชิญกับปัญหา รับมาปรับใจ เปิดให้ความรู้ใหม่ ใคร่ครวญวิเคราะห์ เหมาะแล้วเปลี่ยนแปลง จัดแจงช่วยเหลือ”หมายถึงต้องผสมผสานการ “ผลึก” และ “ดิ่ง” ไปพร้อมกับการวิเคราะห์ 5-D เพื่อให้เกิดการทำงานร่วมกันอย่างราบรื่น กล่าวคือ

- | | | |
|-----------------------------|-------------|------------------------------------------|
| (1) การกำหนดสิ่งที่เรามองหา | ผลึก | ให้กล้าที่เผชิญหน้ากับปัญหา |
| (2) การค้นพบ | ดิ่ง | กลับมาเผชิญกับความรู้สึกเพื่อทบทวนตัวเอง |
| (3) การสร้างฝัน | ผลึก | ให้รับข้อมูลข่าวสารใหม่ๆ |
| (4) การออกแบบ | ดิ่ง | กลับมาให้วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับ |
| (5) การทำให้เป็นจริง | ผลึก | ให้เริ่มทำหรือเปลี่ยนแปลงบางอย่าง |
| | ดิ่ง | กลับมาให้รู้ยังมีคนคอยช่วยเหลือ |

ดังนั้นจึงจำเป็นต้องใช้ความละเอียดอ่อนอย่างมาก เพื่อดึงเอาประสบการณ์เชิงลึกที่ดีที่สุด ที่ยังซ่อนอยู่ออกมาและทำให้ผู้เข้ารับคำปรึกษาได้เห็นคุณค่าของตัวเองด้วย The Heron Model แบบจัดเรียงใหม่เป็นทฤษฎีการโค้ช จึงถูกนำมาใช้อธิบายให้ผู้เข้ารับคำปรึกษาเกิดการพัฒนาตัวเองและเมื่อมีลำดับขั้นตอนที่ง่ายขึ้น ในครั้งต่อไป ผู้รับคำปรึกษานั้นจะสามารถใช้หลักการนี้เพื่อทบทวนตัวเองในเบื้องต้นได้อีกด้วย

2. ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

2.1 ได้ทราบถึงประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุดและความแตกต่างกันทั้งวิธีการคิดรวมไปถึงรูปแบบพื้นฐานของลักษณะนิสัยในเพศหญิงเพื่อสร้างเป็นองค์ความรู้สำหรับการโค้ช

2.2 ทราบถึงเทคนิคที่เหมาะสมต่อการโค้ชของกลุ่มคนแต่ละทิสเพื่อทำให้เกิดการดึงศักยภาพออกพัฒนาได้อย่างดีขึ้น

2.3 ค้นพบวิธีที่เหมาะสมสำหรับการโค้ชที่เข้าใจ จดจำ และนำไปใช้ได้ง่ายขึ้น

3. อภิปรายผล

การศึกษานี้เป็นการประยุกต์ใช้สุนทรียศาสตร์เพื่อพัฒนาเทคนิคการโค้ชสำหรับค้นหาประสบการณ์ด้านบวก และสร้างความสุข เพื่อผู้หญิง มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างเทคนิคที่เหมาะสมในการดึงประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุด ซึ่งซ่อนเร้นอยู่ในตัวผู้เข้ารับคำปรึกษาเพื่อทำให้เกิดความสุข และนำไปสู่การแก้ปัญหาที่เผชิญอยู่ได้อย่างราบรื่น

สำหรับการเข้ามารับคำปรึกษาส่วนใหญ่ ผู้ที่เข้ามาปรึกษานั้น ไม่มีความต้องการในขั้นที่ 1 คือความต้องการของร่างกาย (Physiological needs) และขั้นที่ 2. คือความต้องการความปลอดภัย (Safety needs) ตามลำดับขั้นของมาสโลว์ Maslow (1954) เพราะเป็นสิ่งที่ผู้รับคำปรึกษามีอยู่แล้ว แต่มีความต้องการพัฒนาศักยภาพของตัวเองเพื่อไปให้ถึงขั้นที่ 3 คือความต้องการความรักและการยอมรับ (Love and belongingness needs) ซึ่งในขั้นนี้ ทิศทางการคำปรึกษาส่วนใหญ่มุ่งเน้นไปที่ความสัมพันธ์ ระหว่างตนเองกับบุคคลภายนอก เพราะเป็นเรื่องที่ผิวเผินที่สุดที่ก่อให้เกิดความทุกข์ จะสอดคล้องกับความต้องการตามลำดับขั้นของมาสโลว์ ทั้งในแง่ของผู้รับและผู้ให้ ที่ต้องการเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะ และเป็นที่ยอมรับ

นอกจากนั้นยังมีความต้องการพัฒนาศักยภาพของตัวเองเพื่อไปให้ถึงขั้นที่ 4 คือความต้องการที่จะได้รับการยกย่อง และสถานะทางสังคม (Esteem and status needs) ซึ่งในส่วนนี้การโค้ช จะเข้าไปในลักษณะการสร้างควมไว้วางใจเนื่องจากเมื่อมีการพูดคุยกันมากขึ้นจะทำให้ผู้รับคำปรึกษา ไว้วางใจและนำไปสู่การเปิดใจในอีกระดับให้เราก้าวเข้าไป เพื่อช่วยในเชิงลึกที่เป็นปัญหาที่เกิดจากทัศนคติ โดยรวมไปถึงมุมมองที่มีต่อตัวเอง จะสอดคล้องกับทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของมาสโลว์ ขั้นที่ 4 ซึ่งหมายถึง ความต้องการได้รับความภาคภูมิใจในตนเอง ตลอดจนการยกย่องจากผู้อื่นในด้านของการมีอำนาจ มีสถานะ และมีชื่อเสียงเกียรติยศ

ดังนั้นการพัฒนาเทคนิค ทั้ง 3 จึงพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการที่จะพัฒนาศักยภาพตนเองของผู้เข้ารับคำปรึกษา ซึ่งเป็นเทคนิคที่สามารถใช้งาน เข้าใจและจดจำได้ง่ายขึ้น จนนำไปสู่การที่ผู้เข้ารับคำปรึกษานั้นสามารถที่จะโค้ชตัวเองในเบื้องต้นสำหรับปัญหาเล็กน้อยได้

4. ข้อเสนอแนะ

ท้ายที่สุดกลุ่มที่ต้องการโค้ชชีวิต(Life Coach)นั้นมีความคาดหวังหรืออาจจะทราบอยู่แล้ว ว่าการที่จะมีความสุขในชีวิตได้นั้นความทำอะไร แต่ก็นึกเหมือนภูเขาที่ถูกเส้นผมบังอยู่จึงทำให้พลาดที่มองเห็นในมุมที่ต่างออกไป ดังนั้นจึงเป็นหน้าที่ของโค้ชที่เป็นเสมือนผู้ช่วยหรือประจักษ์พยานในชีวิต ที่ช่วยในการชี้แนะให้เห็นทิศทางในชีวิต เพื่อให้เขาก้าวเดินต่อด้วยตัวเอง จึงนำไปสู่ข้อเสนอแนะดังนี้

4.1 แยกแยะให้ได้ว่านั่นคือทุกข์ของเขา ไม่ใช่ทุกข์ของเรา หากเราไม่หิยบจยเอาความทุกข์ของเขามาเป็นของเรา เราก็จะไม่ทุกข์ไปกับเขา

4.2 หากเราใช้เวลามากพอที่จะฟังจากเรื่องความทุกข์จะกลายเป็นเรื่องที่คุยกันเป็นปกติในชีวิตประจำวัน และค้นหาประโยชน์จากราวเหล่านั้น

4.3 มองให้ออกความทุกข์และปัญหาเป็นภาวะชั่วคราว และการจะพาเขาเหล่านั้นออกจากทุกข์ได้ต้องอาศัยเวลา

4.4 เชื่อมมั่นในศักยภาพ ในการเรียนรู้เติบโตของผู้รับคำปรึกษาและตอบสนองเขาอย่างเต็มที่ที่สุด

4.5 ใส่ข้อมูลหรือแนวคิดที่มีความสุขโต่งเกินไป เพราะด้วยความเชื่อหรือวัฒนธรรมบางอย่างที่แตกต่าง

4.6 สถานะระหว่างผู้มาปรึกษาและผู้ให้คำปรึกษาอยู่ในลักษณะ ความสัมพันธ์ที่เป็นมืออาชีพซึ่งเป็นความสัมพันธ์ที่มีขอบเขต ภารกิจชัดเจน

และในท้ายของท้ายที่สุด เราไม่อาจเปลี่ยนแปลงโลกทั้งใบได้หรอก แต่เมื่อเราไปทำให้ใครสักคนเปลี่ยนมุมมองที่มีต่อโลกได้แล้วนั้น นั่นเสมือนการได้เปลี่ยนโลกทั้งใบของเค้าไปตลอดกาล

เอกสารอ้างอิง

- แกลดเวลล์, มัลคอล์ม. (2556). **กลยุทธ์จุดกระแส**. (พรเลิศ อัฐฐ์, ผู้แปล). กรุงเทพฯ: บริษัท วีเลิร์น จำกัด.
- ชูศักดิ์ เดชเกรียงไกรกุล, นิทัศน์ คณะวรรณและธีรพล แซ่ตั้ง. (2548). **บุบชีวิตใหม่ ธุรกิจไทยให้เป็นต่อ**. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- ชลพัฒน์ อิทอิอารี. (2558). **การใช้สุนทรียศาสตร์เพื่อพัฒนาศักยภาพของนักกีฬาชมรมครอสเวิร์ดในมหาวิทยาลัย : กรณีศึกษา มหาวิทยาลัยขอนแก่น**. รายงานการศึกษาด้านสรีระวิทยาการบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ณรงค์วิทย์ แสนทอง และปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์. (2557). **ใช้ชีวิตคิดแบบโค้ช เพื่อก้าวไปสู่ความสำเร็จ**. กรุงเทพฯ: Mass Publishing
- บรรวณ, นวนนิต้าและไอแซคส์, เดวิด (2552). **เดอะ คาเฟ่ : สภากาแฟ สนทนาเพื่อก่อพลังปัญญา สร้างอนาคต**. (เจริญเกียรติ รัตนสุขถาวร และกฤตศรี สามะพุทธิ, ผู้แปล). กรุงเทพฯ: บริษัท แปลนพรีนติ้ง จำกัด
- กัญญา รัตนพันธ์. (2556). **Loyalty Pyramid (พีระมิดแห่งความภักดี)**. ค้นเมื่อ 23 มีนาคม 2559, จาก <https://www.gotoknow.org/posts/542041>
- กัญญา รัตนพันธ์. (2556). **400. จิตไม่ตกด้วยจิตวิทยาบวก ตอน 3 (The Flow Theory)**. ค้นเมื่อ 25 มีนาคม 2559, จาก <https://www.gotoknow.org/posts/468809>
- วรภัทร์ ภูเจริญ. (2552). **Dialogue คิดลงใจ...ไหลเป็นปัญญา**. กรุงเทพฯ: บริษัทอริยชนจำกัด.
- วิดมอร์, จอห์น. (2559). **โค้ชเชิงกลยุทธ์เพื่อพิชิตเป้าหมายอย่างมืออาชีพ**. (วุฒินันท์ ชุมภู, ผู้แปล). กรุงเทพฯ: บริษัท วีเลิร์น จำกัด.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2558). **สุขภาพจิต (ความสุข) คนไทย พ.ศ. 2558**. ค้นเมื่อ 20 มีนาคม 2559, จาก <http://service.nso.go.th/nso/web/survey/surpop2-4-10.html>
- Cooperrider, D. L., & Whitney, D. K. (2005). **Appreciative Inquiry: A Positive Revolution in Change**. San Francisco: Berrett-Koehler Publisher.
- Cooperrider, D. L., Whitney, D. K., & Stavros, J. M. (2003). **Appreciative Inquiry Handbook: The first in A Series of AI Workbooks for Leaders of Change**. San Francisco: Berrett-Koehler Publisher.
- Cooperrider, D. L., Whitney, D. K., & Stavros, J. M. (2008). **Appreciative inquiry handbook: For leaders of change**. Brunswick, OH: Crown Custom Pub.

เอกสารอ้างอิง (ต่อ)

Csikszentmihalyi, M. (2008). **Flow: The Psychology of Optimal Experience**. New York: HarperCollins Publishers.

Hammond, S. A. (2013). **The Thin Book of Appreciative Inquiry**. Bend, Oregon: Thin Book publishing.

Heron, J. (2001). **Helping the client: A creative practical guide**. London: Sage Publications.

Kirkpatrick, D.L. (1959). **The Kirkpatrick Model**. Retrieved May, 20 2016,

from <http://www.kirkpatrickpartners.com/OurPhilosophy/TheKirkpatrickModel>

Maslow, A. H. (1954). **Motivation and personality**. New York: Harper.

Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2012). **Research methods for business students**. Harlow, England: Pearson.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบประเมินประสิทธิภาพในเว็ลด์คาเฟ่

ประสบการณ์ 9 ข้อจากผู้เข้าร่วมแบ่งปันประสบการณ์ในเวิร์คคาเฟ่พิเศษ

ผู้ศึกษาได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์เพื่อรวบรวมประสบการณ์ด้านบวกที่ดีที่สุดซึ่งถึงเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลขั้นปฐมภูมิ สำหรับการเรียนรู้ความต้องการพื้นฐานในมนุษย์ ด้วยวิธีการ World Café ร่วมกับอาจารย์ที่ปรึกษา ดร. ภิญญา รัตนพันธุ์ ที่วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ ทำให้ได้ความรู้เกี่ยวกับ Brain Design ที่ว่าด้วยสมองมนุษย์ประกอบไปด้วย 4 ส่วน ด้วยกันคือ Reptilian Brain, Paleolimbic Brain, Neolimbic Brain, Prefrontal Brain อันนำมาสู่การตั้งคำถามเพื่อดึงเอาประสบการณ์เชิงบวกที่ดีที่สุดออกมา โดยคำถามนั้นมีด้วยกัน 9 ข้อ โดยแยกเป็นคาเฟ่ตามกระบวนการทางสมองได้

คุณ ญ1.

- ผู้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดทำอะไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** การฝากเงินกับธนาคารแบบประจำเล่มสีแดง ของธนาคารสินน้ำเงิน เพื่อให้ตัวเองเกิดวินัยในการเก็บเงินในทุกเดือนเป็นเวลา 3 ปี ซึ่งจากการกระทำดังกล่าวทำให้ตัวเองมีเงินเก็บเป็นก้อนครั้งแรก
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กลุ่มงานวิชาการลยุทธเป็นกลุ่มงานที่รวมกลุ่มสัตว์สี่เท้าเอาไว้ เป็นกลุ่มที่เราสามารถถกเถียงเสนอความคิดเห็นและสามารถช่วยกันแก้จนรวมไปถึงการอธิบายงานให้เพื่อนในทีมเข้าใจ ซึ่งส่วนตัวรู้สึกเป็นการทำงานที่มีความสุข ซึ่งแตกต่างกับงานกลุ่มอื่นๆที่ผ่านมาที่โดยมากในกลุ่มจะมีสมาชิกเป็นหนู ซึ่งเป็นการทำงานที่เกิดความรู้สึกเหนื่อย
- ผู้สัมภาษณ์ :** กฎระเบียบ นโยบาย อะไรที่ประทับใจมากที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** เนื่องจากในวันจันทร์ที่ร้านจะมีลูกค้าที่เข้ามาสั่งซื้อของเยอะมากและพนักงานมักจะขาดงานในวันนี้ ทางร้านจึงออกกฎ หากพนักงานมาทำงานในวันจันทร์ทางร้านจะจ่ายเงินพิเศษเป็นเงินจำนวนหนึ่ง ซึ่งเป็นการกระตุ้นให้พนักงานต้องการมาทำงาน
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** การสอบเข้าเรียนต่อมหาลัยเนื่องจากญาติของข้าพเจ้า ตัวข้าพเจ้าเป็นคนที่ยืดหยุ่นที่สุด ซึ่งโดยมากจะคิดว่าไม่สามารถสอบเข้าเรียนได้ ดังนั้นจึงเป็นผลให้เกิดแรงฮึดแล้วส่งผลให้สามารถสอบติดมหาวิทยาลัยขอนแก่น ซึ่งถือเป็นความภูมิใจอย่างหนึ่งในชีวิต
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบสัตว์สี่เท้า เนื่องจากเป็นการตอบคำถามที่ตัวเองไม่เข้าใจได้ว่า ทำไมเพื่อนถึงไม่เข้างานที่แบ่งให้ หรือทำไมถึงรองานจากเราโดยที่เราเล่างานให้ฟังครั้งแรกแล้ว ฯลฯ ซึ่งหลังจากเรียนเรื่องนี้ไป ทำให้เกิดความเข้าใจและอยากใช้ทฤษฎีนี้ในชีวิตประจำวันรวมไปถึงการแบ่งลูกค้า
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คนที่มีความรู้พื้นฐานในด้านนั้นๆ เนื่องจากในการทำงานหรือในการซื้อสินค้า ถ้าไม่มีการศึกษาความรู้ด้านนั้นเลย อาจเป็นผลให้เกิดจิตใจผิดพลาด

- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ร้านค้าวัสดุก่อสร้างครบวงจร เนื่องจากร้านในตอนนี้มีการบริการอยู่แล้ว แต่เนื่องจากในขั้นตอนการขาย ทางร้านมีพนักงานไม่เพียงพอเป็นผลให้ลูกค้าต้องรอเพื่อพูดคุยกับพนักงานหรือเจ้าของกิจการ และการเลือกซื้อสินค้าจะต้องรอตั้งชื่อก่อนจึงจะจัดสินค้าให้กับลูกค้าซึ่งแตกต่างกับร้านค้าสมัยใหม่ที่ลูกค้าสามารถเลือกสินค้าได้เอาตามความชอบ แต่บางชนิดลูกค้าก็ต้องการคำแนะนำ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณ อาจารย์สอนพิเศษภาษาอังกฤษ เนื่องจากอาจารย์คนนี้มี ความพยายามอย่างมากเพื่อที่จะได้ทุนไปเรียนหมอที่อังกฤษ ซึ่งต้องใช้การสอบวัดภาษา IELTS 8.5 ซึ่งสูงสุดในการสอบอยู่ที่ 9 ในตอนนั้นคนที่สามารถสอบได้เต็ม 9 มีอยู่น้อยมาก ทำให้เกิดความพยายามในการทำอะไรอยากมาก โดยเฉพาะการเรียนภาษาอังกฤษและการใช้ชีวิต
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณ ได้ คือ หันหน้ามองฟ้า แม้ไม่ได้คิดว่าดาว อย่างน้อยก็ไม่คิดว่าดิน หมายถึง ในการทำอะไรซักอย่างแม้ว่าจะไม่ถึงที่ฝันไว้แต่อย่างน้อยก็ไม่ยอมอยู่ที่เดิม

คุณ ญ2.

- ผู้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** เมื่อได้รับเงินจากครอบครัวก็มีการเก็บ หยอดกระปุกออมสิน โดยตั้งเป้าหมายว่า ต้องหยอดทุกวันๆ เนื่องจากกลัวว่า เมื่ออยากได้กระเป๋า เครื่องสำอาง หรือของที่อยากได้อย่างอื่นจะไม่มีเงินซื้อ จึงต้องมีการเก็บเงินไว้สำรองป้องกันไว้
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดใน คือ กลุ่มที่มีการทำงานอย่างเป็นระบบ มีการวางแผนงาน แบ่งงานกันอย่างเป็นระบบ ตามความรู้ ความเชี่ยวชาญของแต่ละบุคคล โดยในการทำงานมีการเปิดโอกาสให้ทุกคนในกลุ่มได้แสดงความคิดเห็น ให้เกียรติเพื่อนในกลุ่ม ทำงานอย่างสนุกสนาน ไม่กดดัน ไม่เคร่งเครียด
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กฎ ที่ชอบและปฏิบัติตามทุกวันนี้ คือ ห้ามพูดคำหยาบในบ้าน และต้องกลับบ้านทุกเดือนอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งถ้าไม่กลับทางครอบครัวจะไม่ส่งเงินให้ เนื่องจากไม่ปฏิบัติตามกฎ ดังนั้นถ้าอยากได้เงินก็ต้องกลับบ้าน เป็นต้น
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ภูมิใจวันที่ได้ทำงานทั้งหมดแทนพ่อ เนื่องจากพ่อติดธุระกะทันหัน โดยการทำงานนั้นต้องตากแดด คุมงานอยู่กับพนักงานทั้งวัน ซึ่งเป็นผู้ชายทั้งหมด อีกทั้งเป็นผู้ที่มีอายุมากกว่ามาก

- ดังนั้น จึงต้องมีการปรับตัวอย่างมาก ทั้งการพูดจา และการวางตัว ซึ่งการทำงานครั้งนั้น ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ประทับใจร้านตัดผม เนื่องจากได้ไปรอเพื่อนเข้าร้านเสริมสวย จึงได้มีโอกาสเห็นการทำงานของคนที่เป็นช่าง ซึ่งมีความเชี่ยวชาญ มีความพิถีพิถันในการตัด ในระหว่างการให้บริการอยู่นั้นก็มีการชวนลูกค้าพูดคุยถึงแม้ลูกค้าเพิ่งเคยเข้าร้านเป็นครั้งแรกก็สามารถคุยได้อย่างสนุกสนาน อีกทั้งเมื่อเห็นการเชีทผม ซึ่งเป็นการใช้ความเชี่ยวชาญพิเศษ แคปัด เชีท ใช้เวลาไม่ถึง 5 นาทีก็สำเร็จ จึงทำให้เกิดความคิดว่า ธุรกิจความงามเป็นธุรกิจที่น่าสนใจเนื่องจากคนทุกคนไม่ว่าหญิงหรือชายก็ต้องการมีบุคลิกภาพดีเสมอ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบการทำงานร่วมกับลูกค้าที่มีความเห็นอกเห็นใจกัน มีการพูดจา ตกลงกันอย่างดีเกี่ยวกับงาน สินค้าที่ต้องการ ซึ่งเมื่อผลงานเสร็จสิ้นก็มีการจ่ายเงินตรงเวลาที่นัดหมาย มีความซื่อสัตย์เป็นต้น
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบ คือ ธุรกิจร้าน Eveandboy เนื่องจากตัวเจ้าของธุรกิจที่มีความคิดเป็นผู้นำ กล่าวที่จะทำธุรกิจ โดยเริ่มจากทำร้านในสารคามเมืองเล็กๆก่อน แล้วก็มีการพัฒนาจนสามารถขยายสาขาไปยังกรุงเทพในห้างดังได้ ซึ่งร้านEveandboyนั้นเป็นการตอบโต้ลูกค้าได้อย่างตรงจุด โดยสินค้ามีความหลากหลาย มีสินค้าใหม่ๆที่กำลังเป็นกระแสมาขายในร้านอย่างรวดเร็ว ลูกค้าโดยเฉพาะผู้หญิงชอบที่จะไปเดินเลือกสินค้าใช้เวลาเป็น 2-3 ชั่วโมงได้เลย อีกทั้งทางร้านมีการจัด โปร โมชั่นที่น่าสนใจอยู่บ่อยครั้ง เป็นต้น
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คือ คุณหนูดี วนิษาเรช เพราะเป็นผู้หญิงเก่ง รักครอบครัว ดูแลสุขภาพ เคยอ่านหนังสือที่คุณหนูดีเขียนบอกว่าเรียนต่างประเทศต้องท่องจำหนังสือสูงเท่าความสูงด้วยซ้ำแต่คุณหนูดีก็ทำได้ เพราะความขยัน และความพยายาม อีกทั้งคุณหนูดีเขียนเกี่ยวกับน้องสาว ซึ่งเขารักน้องสาวมากจริงๆ มีความใส่ใจในทุกเรื่องของน้องสาว ทำให้เห็นถึงความรักของคนในครอบครัวว่าเป็นสิ่งที่สำคัญ อีกทั้งเรื่องรักสุขภาพคุณหนูดีก็ได้เขียนในหนังสือได้พูดถึงกลไกการทำงานของสมอง การลดการดื่มน้ำอัดลม ซึ่งเป็นสิ่งที่ใกล้ตัวมากๆ เป็นต้น
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คำพูดของพระท่านหนึ่งที่กล่าวว่า “ทุกสิ่งที่เกิดขึ้นล้วนเป็น อนัตตา คือ เป็นเช่นนั้นเอง”ทำให้เราเกิดความรู้สึกว่า เรื่องที่เกิดขึ้น สิ่งที่เกิดขึ้นถึงมันจะเป็นเรื่องร้ายๆ ก็เป็นเช่นนั้นเอง อย่าคิดมาก ปล่อยมันไป ช่างมัน เวลาที่ผ่านไปจะทำให้เราลืมหรือหาทางแก้ไขได้เอง ไม่ควรเก็บงำความทุกข์ ไม่ควรยึดติด เป็นต้น

คุณ ญ3.

- ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยง ได้ดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : ที่ใช้ในช่วงที่ผ่านมาคือการวางแผนในเรื่องของการเรียน เนื่องจากเป็นคนที่สนใจในเรื่องต่างๆมากมายมาขึ้นจึงต้องมีการวางแผนการเรียนให้ดีเพื่อให้สามารถสำเร็จการศึกษาได้ในเวลาที่กำหนด
- ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : ชอบกลุ่มเพื่อนที่ทำรายงานตอนเรียนปริญญาตรีด้วยกันเพราะ แต่ละคนรับผิดชอบหน้าที่ที่แต่บางครั้งก็ยังมีสละเวลาตัวเองมาช่วยเหลือเพื่อนในกลุ่มที่ทำงานนั้นไม่ได้ เพื่อให้งานนั้นสำเร็จทุกคนคอยช่วยเหลือกันเป็นอย่างดี
- ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "กฎเกณฑ์หรือข้อบังคับ" ที่ชอบคือกฎในการเข้าเรียนให้ตรงเวลาเพราะเป็นการฝึกให้เราเป็นคนตรงต่อเวลา
- ผู้สัมภาษณ์ : คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "ความภาคภูมิใจ" สิ่งที่มีใจที่สุดคือการที่ไปประกวดวาดภาพพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชไปประกวดจนได้รางวัลชนะเลิศอันดับ 1
- ผู้สัมภาษณ์ : คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "เรื่องที่ประทับใจ" ประทับใจ การเดินทางท่องเที่ยวคนเดียว เพราะรู้สึกว่าจะสบายใจ ไม่วุ่นวายได้เรียนรู้สิ่งต่างๆด้วยตัวเอง
- ผู้สัมภาษณ์ : คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "ลูกค้าที่ชื่นชอบ" ชอบทำงานร่วมกับลูกค้าที่ให้เกียรติเรา เพราะรู้สึกว่าจะทำงานด้วยแล้วรู้สึกดี
- ผู้สัมภาษณ์ : ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "ธุรกิจต้นแบบ" ธุรกิจต้นแบบที่ชื่นชอบ คือ ธุรกิจแฟรนไชส์ของเซเว่น เพราะเป็นธุรกิจที่สามารถเจาะตลาดเข้าถึงผู้บริโภคได้ทั่วถึง
- ผู้สัมภาษณ์ : คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "บุคคลต้นแบบ" บุคคลที่เป็นตัวอย่าง หรือต้นแบบที่ดี คือ น้ำองคิณ คุณสุชาติ วรสวัสดิ์ เพราะท่านเป็นหัวหน้าที่ดี และเป็นพี่รักของเพื่อนร่วมงานในองค์กรเนื่องจากท่านมีจิตใจที่โอบอ้อมอารี มีความเป็นกันเอง ไม่ถือตัว ไม่วางอำนาจ และเป็นหัวหน้าครอบครัวที่ดี ดูแลคนในครอบครัวได้เป็นอย่างดี
- ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "คำพูด" คำพูดที่สามารถเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของฉันได้ คือ คำขอโทษ เพราะฉันเป็นคนใจร้อน แต่บางเรื่องถึงมันจะหนักหนาแค่ไหนแต่คำขอโทษ จะทำให้ฉันใจเย็นลงได้

คุณ ญ4.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยง ได้ดีที่สุดอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การบริหารจัดการความเสี่ยงของดิฉัน คงเป็นเรื่องของการจองที่พักเวลาเดินทางไปต่างจังหวัด ไม่ว่าจะไปพักผ่อน หรือไปทำธุระ เพราะแต่ก่อนจะเคยจองผ่านแอปพลิเคชัน Agoda เป็นแอปพลิเคชันที่ทำให้การจองที่พักสะดวก รวดเร็ว ราคาถูกกว่า Walk in ที่ที่พักเอง แต่จะมีการบวก Vat เพิ่ม ซึ่งรวมๆ แล้วก็จะมีราคาพอๆ กันกับที่เราเข้าไป จองเองกับทางที่พักเลย และบางครั้งหากจองทางแอปพลิเคชันนั้น จะมีความผิดพลาดในการจองได้ด้วย บางทีการจองของเราไม่เข้าไปในระบบของทางที่พัก ก็ทำให้เราเสียเวลา และเสียเงิน ไปอีกด้วย จัดการกับความเสี่ยงนี้คือ จะคอยสอบถามไปกับทางที่พักโดยตรงเลย และอ่านคู่มือไปด้วยขณะเดินทาง และสุดท้ายหลังจากโอนเงิน จะโทรไปเช็คอีกทีเพื่อความมั่นใจ

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เป็นสมัยตอนเรียน ป. ตรี ที่มีเพื่อนร่วมเรียนในกลุ่ม 4 คน ที่เวลามีงานกลุ่ม จะทำการแบ่งการทำงานตามความถนัด ความสามารถ ของแต่ละคน และนำงานมาทำร่วมกัน มีการบอก การสอน การอธิบายงาน ว่าทำไมถึงทำออกมาเป็นแบบนี้ ทำไมต้องทำด้วยวิธีนี้ และเอางานมาให้ทุกคนได้ดู ได้ตรวจเช็ค และมีการแสดงความคิดเห็นว่าแต่ละคนภายในกลุ่มอยากจะแก้ไขจุดไหนใหม่ หรืออยากเพิ่มเติมในส่วนตรงไหนบ้างใหม่ ทำให้การทำงานเป็นไปด้วยดี มีความสามัคคีกันมากๆ ในการทำงานแบบเป็นทีม รู้สึกว่าบรรยากาศในการทำงานไม่เคร่งเครียด ไม่กดดัน แต่กลับมีแต่การให้ความร่วมมือกัน เต็มที่กับงานที่ทำ เพื่อให้งานออกมาดี

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ขอบนโยบายการให้บริการของร้านกาแฟ Starbucks ที่จะมีการแนะนำเมนูเครื่องดื่ม คอยสอบถามลูกค้าว่าชอบรสชาติเครื่องดื่มแบบไหน ชนมแบบไหน มีการใส่ใจลูกค้า และที่ชอบมากๆ คือการกล่าวขอบคุณลูกค้า ทั้งหลังจากจ่ายตัง รับเครื่องดื่ม รวมถึงการกล่าวขอบคุณลูกค้าที่กำลังเดินออกจากร้าน คือเราไม่จำเป็นต้องเป็นสมาชิกของทางร้าน ไม่จำเป็นต้องที่บัตรสะสม Star แต่ทางร้านมีนโยบายให้พนักงานทุกคนปฏิบัติกับลูกค้าทุกคนเท่าเทียมและสม่ำเสมอ

ผู้สัมภาษณ์ : คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ความภาคภูมิใจของดิฉัน คือการเรียนปริญญาตรี และที่สำคัญคือได้จบปริญญาตรีตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ ได้รับใบปริญญากับพระเทพฯ ดิฉันมีความภาคภูมิใจมากๆ ที่สำเร็จการศึกษา ทั้งนี้เพราะกำลังใจของพ่อแม่ กำลังใจจากเพื่อนๆ ในกลุ่ม และคำแนะนำ คำปรึกษาจากอาจารย์ผู้สอน ที่เป็นเหมือนแรงผลักดัน ให้ดิฉันมีแรงจูงใจในการเรียนต่อจนสำเร็จ

- การศึกษา และยิ่งไปกว่านั้นคือได้มีโอกาสศึกษาต่อในระดับปริญญาโท MBA ถือเป็นความภาคภูมิใจของดิฉันเลยล่ะ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ดิฉันประทับใจไอเดียร์ของร้านอาหารสุดแนว "ร้านแล้วแต่ Food&Bar" อยู่ตรงหลังมข. ที่จะมีแนวความคิดในการเสิร์ฟอาหารจานด่วน โดยใช้ภาชนะที่แปลก และไม่เหมือนที่อื่นอย่างแน่นอน ตั้งแต่หม้อ กระทะ หม้อต้ม น้ำ ตราซัง ถ้วยตวง ชันน้ำ ครกไม้ ถาด และอีกมากมาย แล้วแต่ลูกค้าจะขอมา ทางร้านนี้สามารถจัดความแปลก แหวกแนวให้ได้ทุกเมนู คือจากเรื่องแปลก มันกลายเป็นจุดดึงดูดให้ลูกค้าอย่างเราๆ สนใจ อยากลองไอ้เจ้าภาชนะที่ว่าแปลก หม่เหมือนร้านไหนเขาทำกัน และมันดูทำขายดี ว่าในแต่ละเมนูจะเจอภาชนะแบบไหน จะกินยังไง ความยากง่ายมันอยู่ตรงนี้แหละ ลองไปดูนะคะ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** มีโอกาสได้ไปช่วยพี่ชายทำร้านกาแฟ ในแต่ละวันก็จะเจอลูกค้ามากมาย และหลากหลายรูปแบบ หลายประเภท แต่ลูกค้าที่ชอบให้บริการด้วยใจจริงๆคือ ลูกค้าที่เข้าใจเรา เข้าใจว่าบางครั้งคนเข้าร้านเยอะ ต้องทำหลายเมนู ตามคิว แต่รอได้ ไม่ตะโกนสั่ง เข้าใจว่าเราเองก็ตั้งใจและพยายามทำให้อยู่ ไม่ใช่ช้าน้อยก็ไวววาย โดยที่ไม่ดูว่าในร้านมีคนเยอะมั้ย คือไม่มีความเห็นใจ และความเข้าใจว่ามันเป็นเหตุสุดวิสัยจริงๆ ไม่ใช่เกิดจากความล่าช้าของเรา คืองานบริการเป็นงานที่ต้องทำด้วยใจจริงๆ ไม่แสดงท่าทีว่าไม่สนใจลูกค้า เพราะเวลาลูกค้ามาใช้บริการ เขาจ่ายเงินเพื่อต้องการรับสิ่งที่ดีและคุ้มค่ากลับไป
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คงเป็น Apple บริษัทที่ดูแลพนักงานอย่างดี เพราะมีแนวคิดที่ว่าคนเป็นปัจจัยสำคัญของการขับเคลื่อน พวกเขาถูกปลูกฝังว่า ให้คิดต่าง และพนักงานทุกคนเรียนรู้และปฏิบัติตามมาตลอด อาจจะเปรียบได้ว่าเป็น วัฒนธรรมแบบ Apple เพราะบริษัทนี้ได้ฝึกทุกคนที่ทุกคนได้ทำไว้ ทำให้โดดเด่นกว่าบริษัทอื่นๆ จากบริษัทที่เคยใกล้ล้มละลาย กลายมาเป็นบริษัทที่มีมูลค่าทางการตลาดสูงอันดับต้นๆของโลก บริษัทนี้จะให้คุณค่า และไม่ใส่ใจเรื่องเล็กน้อยของพนักงาน คือการทำงานต้องทำอย่างสนุก ไร้กฎระเบียบ ใครจะทำอะไรก็ได้ แต่งานต้องเสร็จเรียบร้อย ทำงานด้วยใจ ให้ความสำคัญกับคนที่ริเริ่มสิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ และดูแลการตลาดอย่างใกล้ชิด และความดีของการของผู้บริโภคต้องสำคัญ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ต้นแบบของดิฉันคือแม่ แม่ไม่ได้จบวุฒิสุงๆ แต่แม่มีความอดทน ความพยายาม หางานทำเอง ตั้งแต่เด็กๆ ทำมาหลายอย่าง เป็นตั้งแต่ลูกจ้างเขา จนตอนนี้มาเป็นเจ้าของธุรกิจของตัวเอง แม่ดิฉันเปิดร้านเสริมสวย เรียนทางด้านทำผมมาโดยเฉพาะ และมีเงินเก็บจากที่ทำงานเป็นลูกจ้างเขา มาเปิดร้านเป็นของตัวเอง ส่วนมากลูกค้าของที่ร้านจะคิดใจฝีมือทำผมของแม่ แม่ของดิฉัน

ค่อนข้างที่จะละเอียด อาจจะใช้เวลานานในการขอยืม เคยถามแม่ว่าทำไมแม่ขอยืมนานจัง ลูกค้านั่งรอหลายคน แม่บอก แม่เร่งไม่ออก ขอยืมมันใช้เวลา มันต้องละเอียดมาก ปล่อยผ่านไปไม่ได้ ไม่งั้นผมจะไม่สวย มันจะไม่เป็นทรง แม่อยากตัดผมให้ลูกค้าแล้วปล่อยออกมา ก็สวย โดยไม่ต้องเซ็ทผม แม่ใส่ใจในรายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ ทำให้ลูกค้านั่งรอแม่ได้เป็น ชั่วโมงๆ เพื่อขอยืมกับ ที่สำคัญไปกว่านั้นคือ เพราะร้านเสริมสวยของแม่ นี่แหละที่ส่งให้ดิฉันเรียนจบปริญญาตรีได้

ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนเรียนป. ตรี ปี3 เป็นคำพูดของอาจารย์ชาวฝรั่งเศส ตอนนั้นเป็นการเข้าไปสอบพูดภาษาฝรั่งเศสโดยให้เล่าเรื่องตลกอะไรก็ได้ ที่สำคัญคือคุณต้องทำให้ผมจำออกมาให้ได้ แต่ด้วยที่เราไม่เก่ง สำเนียงพอไปวัดไปวาได้ และมาพูดกับอาจารย์ที่ได้ชื่อว่าโหดสุดในสาขาภาษาฝรั่งเศส ผลคือออกมาไม่ดี แล้วอาจารย์ก็เพิ่งตั้งมานานแล้ว ว่าการเรียนก็แย่มาก อาจารย์ถามว่าเรียนไปเพื่ออะไร คุณไม่ต้องสู้ หรือแข่งกับใครเลย ชลิตา คุณแค่ต้องเอาตัวคุณ ใจคุณ ความคิดของคุณพยายามกับมัน พยายามมากกว่าทุกๆ คน เพื่อให้ตัวเองผ่านมัน ไปให้ได้ เราเคยคิดว่าก็พยายามแล้วนี่ แต่ความจริงคือมันแค่คำพูดว่าฉันก็พยายามนะ แต่ไม่ได้ใส่ใจ ไม่ได้ตั้งใจ ออกมาจากข้างใน เหมือนเรียนๆ ไป ทำงานส่งๆ ไป เพื่อให้ได้คะแนน ได้เกรดให้จบไป แต่หลังจากนั้นจะเป็นไงเราไม่ได้คิดถึงจุดนั้นเลย คำพูดของอาจารย์ทำให้ชุกคิดว่า นั่นสิ แล้วถ้าเรียนจบไปแล้วไงต่อ แล้วจะมีอะไรติดตัวไปบ้างละ 4ปีที่อยู่กับภาษาฝรั่งเศสมันต้องได้ อะไรบ้างสิ ก็เลยเปลี่ยนความคิด แนวการเรียน และพยายามแบบที่ใส่ใจลงไปในการเรียนจริงๆ

คุณ ญ5.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยง ได้ดีที่สุดอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงที่คิดว่าดีที่สุดคือการทำประกันสุขภาพและประกันชีวิตถือว่าเป็นการบริหารความเสี่ยงอย่างหนึ่ง คือเหมือนกับการออมเงินและได้การประกันสุขภาพ เวลาเจ็บป่วยถือว่ามือเงินสำรอง ในการจ่ายทำให้ไม่ลำบากมากนักเวลาเข้าโรงพยาบาล และเมื่อครบกำหนดก็ได้เงินคืนจำนวนหนึ่งถือว่าเป็นเงินออมไปในตัว

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดเป็นอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดคือกลุ่มที่รู้จักการทำงานอย่างเป็นระบบและมีการแลกเปลี่ยนความคิดรับฟังและช่วยเหลือการทำงานเป็นกลุ่ม ไม่เห็นแก่ตัว เช่นกลุ่มที่ทำงานด้วยกัน 4 คน แต่ละคนจะแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจน โดยจะคุยกันก่อนว่างานต้องการอะไรและแบ่งหัวข้อไปทำหลังจากนั้นนำงานมารวมกันแล้วทำการสรุปและแก้ไขอีกครั้งร่วมกันทำให้ไม่เกิดปัญหาคนทำไม่ทำ สบายใจในการทำงาน

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดเป็นอย่างไร

- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กฎระเบียบ นโยบาย ที่ประทับใจคือ นโยบายของ 7-11 ที่ให้ผู้บริหารระดับสูงมาทำงานหน้างานเพื่อที่จะเข้าใจการทำงานและการรับมือลูกค้าเพื่อที่จะได้ทราบถึงสถานการณ์จริงและกำหนดนโยบายที่สอดคล้องเข้าใจในตัวพนักงาน ทำให้ทำงานได้มีเป็นสีที่ภาพและประสิทธิผลที่สมบูรณ์
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ดิฉันภูมิใจที่ได้รับรางวัลพระราชทานจากสมเด็จพระเทพฯ ในโครงการจิตอาสาร่วมกับกระทรวงสาธารณสุขโดยการมีกิจกรรมตรวจหาสารปนเปื้อนในอาหาร และทำกิจกรรมกับชุมชนให้ทราบถึงอันตรายของสารปนเปื้อนมีการตรวจวัดผลและแก้ไข จนทำให้ปลอดภัยได้ถึง 95% และมีการนำเสนอผลงานจนได้รับรางวัลถือว่าเป็นสิ่งที่ภูมิใจที่สุด
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ประทับใจ ธุรกิจเสื้อผ้าสาวอวบน้ำ “Mailam” เกิดจากการที่เป็นสาวอวบน้ำเสื้อผ้าใส่ยากจึงได้นำแพตเทิร์นรูปแบบเสื้อผ้าไซส์ปกติไปตัดใส่เอง และมีคนถามเข้ามาเยอะคุณใหม่จึงเห็นทางที่จะทำธุรกิจ หลังจากนั้นได้ทำการติดต่อกับโรงงานและผลิตสินค้าขายในนามของแบรนด์ Mailamเองและได้รับการตอบรับอย่างดีเยี่ยมมียอดขายมากกว่า 500,000 บาทต่อเดือน
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** จากที่ได้ทำงานกับคนหลายรูปแบบทำให้ทราบว่าเพื่อนร่วมงานและหัวหน้าที่เข้าใจ และรับฟังปัญหาของลูกน้องโดยที่ไม่ขัดนั้น ทำให้ลูกน้องกล้าที่จะเข้าใกล้และสามารถปรึกษาและสามารถซื้อใจลูกน้องได้ ในส่วนของเพื่อนร่วมงานที่ดี ช่วยเหลือกันเหตุการณ์ที่ประทับใจมาก คือ วันหนึ่งดิฉันทำงานและไม่สบายมากจนเป็นลมไปเพื่อนร่วมงานและหัวหน้า ช่วยดูแลและพาไปส่งโรงพยาบาล เพื่อร่วมงานมานอนเฝ้า ทั้งๆที่ไม่ได้มีส่วนได้ส่วนเสีย แถมช่วยเหลือเรื่องงานที่ยังดำเนินการไม่เสร็จอีกด้วย
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** เนื่องจากที่บ้านเป็นร้านสังฆภัณฑ์ธุรกิจต้นแบบที่ชอบคือ ร้าน เร็ว สังฆภัณฑ์ ออนไลน์ เนื่องจากการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในนำเสนอสินค้าอย่างครบวงจร ทำให้ได้ไอเดียธุรกิจต้นแบบเพื่อต่อยอดธุรกิจของที่บ้าน โดยการจัดชุดสังฆภัณฑ์ รวมถึงชุดทำบุญงานบุญต่างๆ เช่น กลี้น งานบวช ผ้าป่า งานศพ เป็นต้น โดยมีบริการจัดส่งถึงที่ และให้คำแนะนำในการทำบุญต่างๆนั่นเอง
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ต้นแบบคือ เจ้าสุวรรณนท์ เจียรนวนนท์ เนื่องจากชอบนโยบายในการบริหารคนและมองธุรกิจแบบนกเหยี่ยวสามารถถือครองตลาด และสามารถเป็นที่หนึ่งได้ ดิฉันชอบคำพูดหนึ่งของท่านคือ ให้ความสำคัญกับ “คนเก่ง” โดยได้ตั้งคุณสมบัติของคนเก่งไว้ว่า “ทำจริงรู้จริง มีความรับผิดชอบสูง ขยัน ทุ่มเทและพยายาม ใจกว้าง ให้ก่อน เสียสละ ยอมเสียเปรียบ คิดถึง

ประโยชน์ของคนอื่นก่อน รู้จักให้อภัย รู้จักตอบแทนบุญคุณ” และ “แต่ถ้าเป็นผู้บังคับบัญชา ไม่ต้องไปศึกษาจุดด้อยเขา หากเรานับถือเขา อ่อนน้อมต่อเขา เขาก็ต้องรักเรา ถ้าเราไม่นับถือ เขาจะถูกเขา เขาจะสนับสนุนเราได้อย่างไร ดังนั้นไม่ต้อง ไปสนใจจุดด้อยของผู้บังคับบัญชา แต่ สำหรับผู้อยู่ใต้บังคับบัญชาจำเป็นต้องศึกษาทั้งสองด้านทั้งจุดแข็งและจุดด้อย เพื่อจะได้ไม่นับถือ กันและกัน รักกันและกัน แต่ที่เราต้องรู้จุดด้อยเขา เพื่อที่จะได้ไม่ใช่เขาผิดทาง”

ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คำพูดที่ทำให้เปลี่ยนพฤติกรรม คือ แม่ได้บอกไว้ว่า คำว่า “เดี๋ยวก่อน” อ่างแต่คำนี้ก็ไม่มีการทำอะไรสำเร็จหรือเจริญก้าวหน้า เพราะ เดี่ยวก่อนมันก็จะพอกพูนจนไม่สามารถดำเนินการใดๆ ได้ อาจสูญเสียโอกาสในการประสบความสำเร็จในชีวิตได้

คุณ ญ6.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยง ได้ดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การวางแผนความเสี่ยงของหนูคือ การที่วางแผนเรื่องเวลาในการรักษาตัวในโรงพยาบาลคือช่วงปีที่แล้วหนูเกิดการเจ็บป่วยและจำเป็นต้องผ่าตัดที่โรงพยาบาลที่กรุงเทพฯ แต่ทางหนู ได้วางแผนไว้ก่อนแล้ว ก่อนที่จะทำการรักษาอย่างรอบครอบ เนื่องจากหลังการผ่าตัดจำเป็นต้องพักรักษาตัวในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งหนูจึงขออนุญาตคุณหมอมขอผ่าตัดในช่วงปิดเทอมใหญ่ จะได้ไม่เสียการเรียน เพราะอาจจะตามเพื่อนไม่ทัน เรียนไม่เข้าใจ และอาจทำให้รักษาแบบได้ไม่เต็มที่ค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เคยทำงานเป็นกลุ่มตอนเมื่อปีที่แล้ว แล้วเกิดปัญหาคือเพื่อนบางคนไม่ว่าง คิดทำงาน จึงทำให้งานล่าช้า แต่สมาชิกทุกคนในกลุ่มก็มีความร่วมมือช่วยกันทำให้เสร็จและส่งทันตามเวลา โดยทุกคนเข้าใจคนที่ไม่ว่างจริงๆ และเพื่อนคนนั้นก็เข้ามาช่วยหลังเขาเลิกงานคะ จึงเป็นการทำงานที่ผ่านไปด้วยดี

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กฏระเบียบที่ชอบที่สุดคือ ตอนไปทำงานที่อเมริกาคะ คือเราเป็นคนไทยช่วงวันแรกๆ เราจะติดไปทำงานไม่ตรงเวลาคะ คือเลข5-10นาที่ แต่ฝรั่งเขาเข้มงวดเรื่องเวลามากๆคะ เขาจึงอธิบายให้เราฟังว่าทำแบบนี้มันผิดกฎของเขา เขาจะหักเงินค่าจ้างเรา จากนั้นเราก็ก่อนเวลา 10-15 นาที่ทุกครั้งเลยคะ ไม่ใช่ว่างหรือกลัวโดนหักเงินนะคะ มันเป็นพฤติกรรมที่ทุกคนควร จะปฏิบัติจริงๆ ไม่ใช่จะทำละเลยไม่ได้

ผู้สัมภาษณ์ : คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : หนูเป็นผู้หญิงที่สนใจเรื่องความสวยความงามมากเป็นพิเศษคะ คือเป็นคนชอบสรรหาสิ่งสวยๆงามๆอยู่เสมอ มีครั้งหนึ่งไปบ้านญาติที่อุบลฯคะ เขาขายเครื่องสำอางแบบขายดี และ

- ธุรกิจเจริญรุ่งเรืองมากๆ หนูจึงลองศึกษาเกี่ยวกับคริมชนิดหนึ่งอ่าน ศึกษาหาความรู้จนตอนนี้
ธุรกิจนี้เป็นแรงบันดาลใจให้หนูกล้าที่จะลงทุน เพื่อจะเปิดร้านเป็นของตัวเองคะ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** หนูเป็นผู้หญิงที่สนใจเรื่องความสวยความงามมากเป็นพิเศษคะ คือเป็นคนชอบสรรหาสิ่ง
สวยๆงามๆอยู่เสมอ มีครั้งหนึ่งไปบ้านญาติที่อุบลฯคะ เขาขายเครื่องสำอางแบบขายดี และ
ธุรกิจเจริญรุ่งเรืองมากๆ หนูจึงลองศึกษาเกี่ยวกับคริมชนิดหนึ่งอ่าน ศึกษาหาความรู้จนตอนนี้
ธุรกิจนี้เป็นแรงบันดาลใจให้หนูกล้าที่จะลงทุน เพื่อจะเปิดร้านเป็นของตัวเองคะ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** บ้านหนูเป็นบ้านที่ค้าขายได้เจอลูกค้าที่มีหลากหลายประเภทมากๆคะ แต่มีอยู่คนหนึ่งเขามา
ซื้อของ เขาสั่งของ คุยกับเราดีมาก สนใจในสินค้าของเรา และสั่งสินค้าเรา และวางเงินมัด
จำเลยคะ พอถึงวันนัดรับสินค้า เขาก็มารับสินค้าที่ตรงเวลามากๆคะ และไม่รีรอในการจ่ายเงิน
ในส่วนที่เหลือ ทำให้เหมือนลูกค้าเขาเข้าใจว่าเราได้กำไรน้อยและ เขาไม่ยอมให้เราคิดมาก
ในการสั่งสินค้าหรือหาสินค้าที่มีคุณภาพให้เขาคะ
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบที่หนูชอบคือห้างแม็คโครคะ คือบ้านหนูทำการค้ากับห้างแม็คโคร ทำให้หนูเห็น
หลายๆอย่างของการทำงานของคนในบริษัท คือเขาจะทำงานเป็นระบบมาก กฎเป็นกฎ ไม่มี
การคดโกง หรือต้องให้สินบนกับพนักงานเพื่อที่จะทำให้ธุรกิจของเราดีขึ้น เพราะเขาบอกว่า
เขาดูที่คุณภาพ และราคา คุณภาพของเรามากกว่าการทุจริต
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คนในต้นแบบในชีวิตหนูคือ คุณแม่คะ คือคุณแม่เขาเป็นคนที่สู้ชีวิตมากๆคะ เขาเริ่มต้นจาก
ศูนย์จากไม่มีอะไรเลย ลำบากมากตั้งแต่เด็ก คุณตาคุณยายก็เสียชีวิตตั้งแต่เด็กๆ ทำให้คุณแม่ต้องสู้
ชีวิตเอง จนมีมาถึงทุกวันนี้ ทำให้เห็นถึงการสู้ชีวิต ความอดทน ความมั่นคงซื่อสัตย์ต่องาน
ของตน ทำให้หนูยกให้คุณแม่เป็นต้นแบบของชีวิตเลยคะ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คุณแม่ชอบสอนว่า “ท้อได้แต่อย่าถอย” คือคำพูดที่อยู่ในสมองทุกๆครั้งตอนที่ชีวิตเจอปัญหา
ต่างๆ เวลาที่เศร้า หรือเหนื่อยล้า หรือวันไหนที่ทำอะไรได้ไม่ได้ใจ เป็นกำลังใจที่ดีให้กับ
ตนเองคะ ทำให้ทุกๆครั้งที่นึกถึงทำให้ตนเองยังมีหวังอยู่เสมอคะ

คุณ ญ7.

- ผู้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดทำอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** เรื่องที่ตัดสินใจมาเรียนที่มหาวิทยาลัยขอนแก่น เพราะในตอนนั้นสอบติดมหาลัยที่จังหวัด
บ้านเกิด จึงรู้สึกหนักใจว่าควรจะเลือกเรียนที่ไหนดี เพราะกลัวว่าจะไม่สามารถใช้ชีวิตไกล
จากบ้านได้ แต่สุดท้ายแล้วก็เลือกมาเรียนที่นี่ เพราะอยากจะมาเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ และรู้สึกว่

ตัวเองนั้นตัดสินใจไม่ผิด เพราะได้เจอเพื่อนๆ มากมาย ได้ลองใช้ชีวิตคนเดียว ได้ทำในสิ่งที่ไม่เคยทำ ทำให้รู้สึกว่าการโตขึ้น สามารถพิสูจน์ให้พ่อแม่ได้เห็นว่าคุณเองได้ รู้สึกว่าคุณค่าที่วันนั้นตัดสินใจแบบนั้นไป

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดใน คือกลุ่มเพื่อนสมัยเรียนปริญญาตรี ในกลุ่มนี้เพื่อนแต่ละคนจะมีรูปแบบการทำงานที่แตกต่างกัน โดยสิ้นเชิง จะมีคนที่มีความเป็นผู้นำ และผู้ตาม ส่วนเราจะเป็นคนกลางๆ รู้ว่างานเป็นอย่างไร ต้องส่งเมื่อไร แต่จะไม่ลงมือทำงานกว่าจะมีคนบอก หรือออกคำสั่งให้ทำ ซึ่งในกลุ่มจะมีเพื่อนที่มีความเป็นผู้นำ เขาจะเป็นคนเริ่มแบ่งงาน และเขาจะสามารถมอบหมายงานให้ตรงกับความสามารถของเพื่อนในกลุ่มแต่ละคนได้ จะคอยเป็นผู้นัดหมายเวลา สถานที่ในการทำงาน เป็นคนที่เก่งในการตัดสินใจ หรือเมื่อเวลาที่คนในกลุ่มไม่ตั้งใจทำงานเขาก็จะดึงสติเพื่อน ๆ กลับมา ด้วยความเป็นผู้นำของเขา บางทีเขาไม่ต้องการหรือต้องพูดอะไรมาเลย เราก็รู้สึกถึงรังสีบางอย่างได้ จนทำให้ทุกคนเกรงใจ และกลับมาตั้งใจทำงานกันอย่างเต็มที่ ส่วนเพื่อนที่เป็นผู้ตามนั้น เขาก็จะให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี เมื่อได้รับการมอบหมายงาน ก็จะลงมือทำ แม้จะไม่ได้ทำในทันที แต่ว่าแต่ละคนก็มีความรับผิดชอบ และทำงานของตนเองเสร็จทันกำหนดเวลา ซึ่งเพื่อนแบบนี้ ทำให้เรารู้สึกว่าการทำงานเป็นไปอย่างสบายๆ ไม่รู้สึกกดดัน ค่อยเป็นค่อยไป และกลุ่มก็มีผู้นำที่ดี ทำให้การทำงานไม่ออกนอกทิศทาง ซึ่งถือเป็นความลงตัวอย่างมากในการทำงานกลุ่ม

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : นโยบายที่ประทับใจ คือ นโยบายการขายสินค้าของเว็บไซต์ขายสินค้าออนไลน์ Zalora ที่ประทับใจเพราะว่าเว็บไซต์นี้มีนโยบายการขายที่ไม่เหมือนเว็บไซต์ขายของทั่วไป คือ นโยบายการเก็บเงินปลายทาง เมื่อได้รับสินค้าแล้ว และสินค้าทุกชิ้นลูกค้าจะได้รับเองถึงมือตนเอง ทำให้ลูกค้าสามารถมั่นใจในการสั่งซื้อสินค้าว่าจะไม่ถูกโกงแน่นอน และนโยบายการรับคืนสินค้าภายใน 7 วัน หากลูกค้าไม่พึงพอใจในตัวสินค้า ลูกค้าสามารถนำสินค้าไปคืนได้ที่ 7-11 ทุกสาขา โดยไม่มีค่าใช้จ่ายในการส่งคืน และจะได้รับเงินคืนผ่านบัญชีธนาคาร ซึ่งเป็นนโยบายที่สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี และทำให้บริษัทมีความน่าเชื่อถือยิ่งขึ้น

ผู้สัมภาษณ์ : คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เรื่องที่ภาคภูมิใจที่สุด คือ เรื่องที่สามารถใช้ชีวิตคนเดียวในกรุงเทพฯ ไม่ใช่บ้านเกิดตัวเอง โดยที่ไม่มีพ่อแม่อยู่ด้วยได้ เนื่องจากตั้งแต่เกิดมาไม่เคยออกจากบ้านนานเกิน 1 สัปดาห์ จำได้ว่าเคยไปเข้าค่ายไกลบ้าน ก็ร้องไห้คิดถึงบ้านตลอด เพราะเคยอยู่กับพ่อแม่ตลอดเวลา มีพ่อแม่คอยช่วยเหลือ ทำอะไรด้วยตัวเองไม่เป็น ขาดพ่อแม่ไม่ได้ แต่เมื่อสอบติดที่มหาวิทยาลัยขอนแก่น จึงทำให้ต้องตัดสินใจว่าจะเรียนต่อใกล้บ้าน หรือจะลองออกจากบ้านเพื่อเปลี่ยนแปลงตัวเองให้โตเป็นผู้ใหญ่ขึ้น สุดท้ายก็ตัดสินใจมาเรียนที่มข. พักที่หอพักโดยลำพัง เราต้องทำทุกอย่าง

ด้วยตนเอง ตั้งแต่การดูแลตัวเอง ซักผ้า รีดผ้า หาดอาหารกินเอง ต้องปลูกตัวเองให้ไปเรียน ขับรถไปเรียนเอง ซึ่งในตอนแรกก็รู้สึกคิดถึงพ่อแม่มากๆ แต่ในที่สุดก็เริ่มปรับตัวได้ โดยได้กำลังใจดีๆ จากพ่อแม่ และคนรอบข้าง ทำให้เราเรียนรู้ว่าการได้ใช้ชีวิตด้วยตนเองนั้นไม่ได้ยากอย่างที่คิด ถือเป็นประสบการณ์ที่มีค่ามาก ทำให้รู้สึกภาคภูมิใจว่าเราโตเป็นผู้ใหญ่ขึ้น สามารถดูแลตัวเองได้ ไม่ต้องพึ่งพาคนอื่นไปตลอดชีวิต

ผู้สัมภาษณ์ : คุณประทับใจอะไรที่สุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : สิ่งที่น่าประทับใจที่สุด คือ ผลิตภัณฑ์ Protex Men 3in1 เป็นผลิตภัณฑ์ที่รวมทั้งยาสระผม โฟมล้างหน้า และสบู่อาบน้ำ ไว้ในขวดเดียวกัน เป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย ไม่ต้องซื้อผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 อย่าง Protex Men 3in1 เพียงขวดเดียวสามารถทำได้ครบ ซึ่งเหมาะผู้ชายที่ต้องการความสะดวกรวดเร็ว เพียงซื้อแค่ขวดเดียวก็สามารถดูแลร่างกายได้ตั้งแต่หัวจรดเท้า จึงรู้สึกว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์การใช้ชีวิตของผู้ชายได้อย่างดี

ผู้สัมภาษณ์ : คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จากที่เคยสัมผัสการทำธุรกิจของครอบครัว ที่บ้านทำธุรกิจค้าขาย ลูกค้าที่ชอบ คือ ลูกค้าที่ตัดสินใจง่าย ตัดสินใจในการซื้อสินค้าเร็ว เมื่อคุยรายละเอียดกันจนพอใจแล้ว เขาก็ตัดสินใจซื้อได้อย่างรวดเร็ว และไม่ต่อรองราคาสินค้ามากเกินไป และหากเราให้เครดิตเขาค้างชำระ ลูกค้าที่จ่ายเงินตรงเวลา จะเป็นลูกค้าที่เราชอบมาก ไม่ผลัดวัน ทำให้เราสามารถไวใจเขาในการที่จะซื้อสินค้าในครั้งต่อไปได้

ผู้สัมภาษณ์ : ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ธุรกิจต้นแบบ คือ บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด จากที่เคยได้ไปเยี่ยมชมโรงงาน จะเห็นว่าบริษัทนี้มีการบริหารจัดการที่เป็นระบบที่ดี ทั้งด้านการผลิต การขนส่งสินค้า การกระจายสินค้า การตลาดต่างๆ ที่ทำได้ดี แต่ที่ทำให้รู้สึกว่าเป็นบริษัทนี้แตกต่างจากธุรกิจอื่นๆ ก็คือการทำการตลาดเพื่อสังคม โดยทุกๆ ปี เมื่อเกิดภัยหนาว บริษัทจะมีโครงการรวมใจต้านภัยหนาว เพื่อแจกผ้าห่มให้กับผู้ที่ยากแค้น โดยทำมาอย่างต่อเนื่องเป็นเวลาหลายปี ซึ่งทำให้เรารู้สึกว่าบริษัทได้ตอบแทนสังคม ทำให้ภาพลักษณ์ของธุรกิจเป็นไปในทางที่ดี

ผู้สัมภาษณ์ : คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณคือ อธิสิทธิ์ กุลพงษ์วิชัย เจ้าของธุรกิจสาหร่ายเห็ดแก่น้อย ที่ให้คุณคือต้นแบบ เพราะว่า เขาเคยเป็นเด็กติดเกม แต่เขาสามารถหารายได้จากสิ่งที่คนอื่นมองว่าไร้ประโยชน์ จากการขายไอเท็มในเกม จนทำให้มีเงินใช้จ่ายเองได้ ไม่ต้องขอเงินจากพ่อแม่เหมือนเด็กคนอื่น ๆ และถึงแม้เขาจะเป็นคนไม่ตั้งใจเรียน เกเร แต่เรารู้สึกว่าเขามีความตั้งใจที่เข้ามาหาเงินช่วยแบ่งเบาภาระของที่บ้านที่มีหนี้สินมากมาย จนสุดท้ายได้มาทำสาหร่าย จนประสบความสำเร็จเหมือนในทุกวันนี้ คุณคือคนทุ่มเท กล้าได้กล้าเสีย กล้าเสี่ยง ซึ่งเราคิดว่านิสัยของนักธุรกิจแบบนี้ จะทำให้ธุรกิจนั้นขับเคลื่อนไปข้างหน้าได้ตลอด

- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** “ไม่มีคำว่าตลอดไป สำหรับอะไรทั้งนั้น” คำพูดนี้ทำให้เรารู้สึกว่า เราไม่ควรตั้งความหวังกับเรื่องที่ยังไม่เกิดขึ้น ให้เรามองโลกของความเป็นจริง ทำให้เรายู่กับปัจจุบัน ทำปัจจุบันให้ดีที่สุด เพราะ เราไม่สามารถรู้ได้เลยว่าสิ่งๆ นั้นจะอยู่กับเราได้อีกนานแค่ไหน อยากทำอะไรก็ควรลงมือทำเลย ไม่ควรนั่งนอนใจว่าสิ่งนั้นมันจะไม่หายไปจากเรา และไม่ควรถิงโอกาสที่ได้รับมา เพราะมันอาจจะหายไป ถ้าเราไม่คว้ามันเอาไว้ตั้งแต่แรก

คุณ ญ8.

- ผู้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยง ได้ดีที่สุดอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยง ได้ดีสำหรับหนูคือการวางแผนก่อนว่าความเสี่ยงนั้นเป็นความเสี่ยงเรื่องอะไรจากนั้นจากนั้นก็มาคิดว่าจะทำยังไงให้ความเสี่ยงนั้นลดลงหรือน้อยลงให้มากที่สุด สำหรับหนูหากให้ยกตัวอย่างการบริหารความเสี่ยงคือ การเล่นหุ้น การเล่นหุ้นนั้นมีความเสี่ยงมากยิ่งถ้าเป็นหุ้นที่มีผลตอบแทนสูงก็ยิ่งมีความเสี่ยงสูง หนูจึงศึกษาก่อนว่าควรที่จะเล่นหุ้นตัวไหนจากการขอคำปรึกษาจากผู้ดูแลพอร์ตหุ้นที่เราเปิดด้วย
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยกันตอนเรียน MBA เพราะงานที่ต้องส่งเป็นงานที่ยากพอสมควร ต้องหาข้อมูลและต้องวิเคราะห์เยอะ ทุกคนในกลุ่มก็ช่วยกันทำช่วยกันมากถึงแม้ว่าจะเหนื่อย แต่เพราะความทุ่มเทของทุกคนงานเลยเสร็จสมบูรณ์และออกมาดี
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** การตรงต่อเวลา คือ เวลาเรียนถ้าเรามาสายเราอาจจะมาวิสตตอนเช้าไม่ทันทำให้ต้องเสียคะแนนในส่วนนั้นไป โดยส่วนตัวคิดว่าหลังจากที่เรียนจบต่อไปคือการทำงานหากเรายังติดนิสัยที่มาไม่ตรงเวลาอาจจะทำให้มีนิสัยที่ไม่กระตือรือร้นในการทำสิ่งต่างๆ ซึ่งถือว่าเป็นสิ่งที่ไม่ดีมากในการดำเนินชีวิต
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ตอนที่มีคน โปสขอรับบริจาคเลือดด่วนเพราะภรรยาเขาท้องละเหมือนจะต้องผ่าก่อนกำหนดและลูกในครรภ์ก็เสียชีวิตเขาจำเป็นต้องใช้เลือดด่วนมาก หนูเลยติดต่อเขาไปเพื่อขอชื่อที่ให้บริจาคให้จากนั้นก็ไปบริจาคให้เขา ซึ่งเลือดแค่หนึ่งถุงอาจจะช่วยเขาไม่ได้มากแต่หนูรู้สึกภูมิใจแม้มันจะเป็นสิ่งเล็กน้อยก็ตาม
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** หนูชอบธุรกิจการขายสินค้าออนไลน์เพราะไม่ต้องมีค่าใช้จ่ายในการเปิดหน้าร้าน ไม่ต้องเสียเวลาทั้งวันไปกับการเผ้าร้านหรือเสียเงินจ้างคนดูแลร้าน โดยการขายสินค้าออนไลน์อยู่ที่เราโพสต์ขายสินค้า โดยที่เราสามารถทำอย่างอื่นได้ด้วย
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ชอบลูกค้าที่สนใจสินค้าและเข้ามาถามจากนั้นก็ตัดสินใจโอนทันที ไม่ใช่เข้ามาของสินค้าไว้แล้วไม่โอนเงินค่าสินค้าเพราะหากสินค้านั้นมีชั้นเดียวแต่มีลูกค้าท่านอื่นต้องการเหมือนกันเราก็ต้องเสียลูกค้าท่านอื่นไปเพราะรับจองสินค้าให้ลูกค้าที่จองคนแรก

ผู้สัมภาษณ์ : ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เป็นร้านขายนาฬิกาออนไลน์ร้านหนึ่งใน Facebook โดยร้านนี้จะมีฐานลูกค้าเยอะมากเวลาโพสต์สินค้าลงจะมีลูกค้าให้ความสนใจและสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ในขั้นตอนการบริหารจัดการของร้านมีการทำงานที่เป็นขั้นตอนมากจึงทำให้ส่งสินค้าให้ลูกค้าได้รวดเร็วและเป็นระบบทำให้ลูกค้าพึงพอใจมาก

ผู้สัมภาษณ์ : คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คนต้นแบบ คือ ป้า เพราะป้าเคยเหนื่อยและลำบากมาก่อน ป้าทำธุรกิจหลายธุรกิจมากกว่าจะประสบความสำเร็จในทุกวันนี้ ป้าเป็นคนที่พูดแล้วจะทำเลยจะไม่มีการมาคิดนานเพราะถ้าคิดนานจะไม่ได้ทำ ซึ่งจากที่เห็นที่ฟังความลำบาก ความอดทนของป้าทำให้หนูอยากจะทำเป็นต้นแบบในการใช้ชีวิต

ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ทางหมื่นดี เริ่มคนที่ก้าวแรก คำนี้หนูจำมาตลอดหลังจากที่ป้าพูดเพราะการที่เราจะทำอะไรถ้าเราไม่ลงมือทำเราจะไม่ได้ทำและไม่ประสบความสำเร็จเลย ฉะนั้นอยากประสบความสำเร็จก็ต้องทำไม่ใช่รอให้คนอื่นทำก่อน

คุณญ๑.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดทำอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงที่ทำได้ดีและทำประจำคงเป็นเรื่องบริหารการเงินซื้อของ โดยที่จะทำโดยการเขียน จะลิสรายการซื้อของในแต่ละครั้งซึ่งจะซื้อในทุกๆเดือน โดยที่เขียนตามความจำเป็นเป็นลำดับๆ ไล่จากมีความจำเป็นต้องใช้มาก ไล่ไปถึงของที่มีความจำเป็นน้อยสุด แล้วก็ซื้อของในอันดับต้นๆที่จำเป็นก่อน เพื่อป้องกันการใช้จ่ายเงินเกินตัว และจะได้มีเงินเก็บป้องกันการไม่ให้ตัวเองใช้เงินฟุ่มเฟือย เป็นต้นค่ะ และอีกเรื่องคงเป็นการวางแผนในการดำเนินชีวิตในแต่ละวัน โดยที่จะคิดไว้ก่อนนอนว่าพุงนี้ต้องไปทำอะไรที่ไหนบ้าง ก็จะวางแผนการเดินทางและการคืน เตรียมตัวสำหรับพุงนี้ เพื่อเป็นการไม่เสียเวลาในการเดินทางค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร คงเป็นกลุ่มที่ทำงานตอนเรียน ป.ตรีค่ะ เป็นกลุ่มที่สมาชิกทุกคนให้ความสำคัญกันอย่างมาก มีความช่วยเหลือกัน ไม่มีการแบ่งแยกงาน ไม่แย่งกันทำ ไม่เกี่ยงกัน ในเวลาทำงานก็สนุก เฮฮา มีความสามัคคีเห็นใจกันกันค่ะ มีการพูดคุยแลกเปลี่ยนกันได้ทุกๆเรื่อง ไม่พูดลับหลังกัน ทำให้บรรยากาศในการทำงานนั้นออกมาดี ไม่อึดอัด และงานก็ออกมาดีเพอเฟกสมบูรณ์แบบมากค่ะ

- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กฎระเบียบ นโยบาย อะไรที่ประทับใจมากที่สุด คือนโยบายของของร้านค้าขายสินค้าต่างๆที่มีการรับประกันสินค้า ที่ระบุไว้อย่างชัดเจนในเรื่องของการคืนสินค้า ถ้าไม่พอใจยินดีคืนเงินหรือคืนสินค้าภายใน 7 วัน เพราะเป็นกันซื้อใจลูกค้าอย่างหนึ่ง ถ้าไม่พอใจ เราก็สามารถคืนสินค้าได้เป็นต้นค่ะ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ตอนทำวิจัยตอนป.ตรีค่ะ ได้ทำงานสหกิจให้กับบริษัทแห่งหนึ่งที่ทำเกี่ยวกับยา อาหารเสริมค่ะ ซึ่งตอนนั้นได้ทำแลกเปลี่ยนกับลูกค้าไทโอน โดยที่ส่งเคราะห์ลูกค้าไทโอนจากกรดอะมิโน3ตัวได้สำเร็จ ทำให้บริษัทได้จดสิทธิบัตรเป็นเจ้าของและได้ตีพิมพ์ลงวารสารต่างๆ สร้างชื่อเสียงให้กับบริษัท และมหาวิทยาลัยค่ะ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจออนไลน์ค่ะ เพราะเป็นธุรกิจที่ไม่ต้องมีหน้าร้าน สามารถขายได้ตลอดเวลา เงินก็เข้าตลอดๆเป็นอะไรที่น่าสนใจ และอยากทำ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบทำงานร่วมกับคนที่ไม่ถือตัว ไม่ว่าตัวเองจะเป็นคนหน้าสูงกว่า หรือว่าเป็นเจ้าของกิจการ ตัวอย่างที่เคยพบหัวหน้างานมาคือ ไม่ถือตัว ไม่ว่างานจะเล็กจะน้อย เจ้านายก็ช่วยก็ทำเหมือนกัน ไม่แบ่งชนชั้นวรรณะเป็นต้นค่ะ
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจที่มีความเชื่อและดำเนินธุรกิจให้สำเร็จด้วยหลักคิด พอเพียง และสร้างสร้าง โดยเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ไม่เอาเปรียบสังคม แบบฟาร์มสเตย์ บ้านไร่โออรรณ จังหวัดระนอง ที่เขาเดินทางกลับบ้านเกิดเพื่อสร้างฝันของตัวเอง ด้วยการปลูกบ้านเพื่ออยู่กับครอบครัว โดยนำความรู้ที่เรียนมาพัฒนาต่อยอดจากสิ่งที่มีอยู่ ด้วยการออกแบบบ้านให้ผสมผสานกันกับอาชีพเกษตรกรของพ่อแม่ ด้วยการสร้างแบนด์ให้เติบโตอย่างยั่งยืน เป็นที่โด่งดังมากในตอนนี้นะ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ได้ดูรายการ "PERSPECTIVE (เปอร์สเปกทิฟ)" พูดถึง “คุณเด็ว – สุวรรณฉัตร พรหมชาติ” อาชีพขับรถแท็กซี่ค่ะ ซึ่งเขาได้ชื่อว่าแท็กซี่หัวใจบริการ เพราะเขาคนนี้เป็นแท็กซี่ที่คอยให้บริการรับส่งคนชรา คนป่วย คนพิการ ที่สำคัญเขาไม่เคยคิดค่าบริการใดๆ เนื่องจากเขามีแนวคิดที่ว่า ขนาดเรายังไม่ชอบให้ใครมาเอาเปรียบเราเลย แล้วเราจะไปเปรียบเทียบกับคนอื่นทำไม ทำให้เราชอบตรงนี้ สอนให้เรารู้จักมีน้ำใจช่วยเหลือคนอื่นที่เดือนร้อนกว่าเราบ้าง
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คงเป็นคำพูดของคุณพ่อค่ะ บอกไว้ว่า ห้ามบอกว่า ยาก ห้ามบอกว่า ทำไม่ได้ ห้ามบอกว่า เบื่อ ห้ามบอกว่า เหนื่อย ห้ามบอกว่า เป็นไปไม่ได้ เพราะสิ่งเรานี้ถ้าเราคิดตามนั้นเราก็จะไม่มีความสำเร็จรู้งเรื่องค่ะ

คุณ ญ10.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ในครั้งหนึ่งที่มีความจำเป็นต้อง ไปสอบที่กรุงเทพ ซึ่งเป็นครั้งแรกที่ต้องเดินทางด้วยตนเอง จากขอนแก่นไปกรุงเทพ ทั้งได้คู่ข่าวกัยจากแท็กซี่ การลัดขีโมย อีกทั้งไม่รู้จักเส้นทางในการไปสถานที่สอบจึงรู้สึกกังวลมาก แต่ก็จำเป็นต้องไปจึงได้มีการวางแผนโดยการหาข้อมูล รถทัวร์ สายรถเมล์ ศึกษา Google Maps ช่วยในการหาสถานที่สอบ และวางแผนไว้ว่าจะเดินทางจากเที่ยงคืนที่ขอนแก่นไปถึงเช้าที่กรุงเทพ และเดินทางกลับตอนเย็น เนื่องจากมีการกำหนดเวลาในการสอบที่แน่นอน และเวลาของรถทัวร์ที่จะเดินทางไปด้วยก็มีเวลาเดินทางให้เลือกจนถึงเที่ยงคืน จึงค่อนข้างมั่นใจว่าจะมีรถในการเดินทางกลับขอนแก่นแน่นอน

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ชอบทำงานกับกลุ่มในวิชาเรียน MBA เนื่องจากจะมีคนหนึ่งในกลุ่มที่มีความสามารถในการโน้มน้าวใจเพื่อนในกลุ่มได้ เป็นเสมือนผู้นำที่มีการแบ่งงานแล้วทุกคนยอมรับ เชื่อฟังและยอมปฏิบัติตาม ทุกคนเข้าใจบทบาท หน้าที่ ความสามารถของตนเองในการที่จะช่วยงานกลุ่ม ทำให้งานก้าวหน้าสำเร็จลุล่วงได้ส่งตามเวลาที่กำหนด จุดที่เห็นว่ามีความแตกต่างของกลุ่มคือเวลาที่นัดกันมาทำงานร่วมกัน ทุกคนจะทำงานไปพร้อมกับเสียงหัวเราะ แม้งานจะเครียดก็จะมึเสียงหัวเราะปนออกมา ทำให้คลายความกดดัน เร่งทำงานให้เสร็จทันเวลาลงได้บ้าง

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : สมัยปริญญาตรีมีโอกาสสอบได้ทุนไปญี่ปุ่นรู้สึกว่าได้เปิดโลกทัศน์ให้กับตนเอง ได้เห็นวัฒนธรรมที่แตกต่างออกไป ตั้งแต่ความมีวินัยในการต่อแถว การแยกขยะ การข้ามถนนทางม้าลาย การคาดเข็มขัดนิรภัยของผู้โดยสารบนรถ มารยาทในการพูดคุยในรถประจำทาง แต่ที่รู้สึกแปลกใจคือการไปซื้อของที่ซูเปอร์มาร์เก็ตที่ไม่มีถุงพลาสติกใส่สินค้าให้ ซึ่งถ้าใครต้องการถุงพลาสติกต้องจ่ายเงินเพิ่ม ซึ่งเป็นกฎกติกาที่ดีในการรณรงค์ให้ลดการใช้ถุงพลาสติก ช่วยลดขยะ ลดโลกร้อน

ผู้สัมภาษณ์ : คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : สิ่งที่คุณภูมิใจในตนเองคือการพึ่งพาตนเองได้ สมัยที่สอบเข้ามัธยมต้นในเมืองขอนแก่นได้ โดยบ้านอยู่ที่ต่างอำเภอ แต่ไม่อยากจะอยู่หอ อยากอยู่บ้านกับพ่อแม่ ในตอนแรกก็นั่งรถตู้ แต่รู้สึกไม่มีความสุขเพราะ โคนเด็กที่อยู่ก่อนรังแก จึงทนไม่ได้และออกมานั่งรถประจำทางไปกลับเอง ในตอนแรกก็มีความกังวล แต่ช่วงแรกแม่มาส่งขึ้นรถตอนเช้า ตอนเย็นมารับกลับที่หน้าโรงเรียนเพื่อเป็นเพื่อนนั่งรถกลับ เพราะท่านกลัวหลับ สักพักเริ่มปรับตัวได้ และเดินทางคน

- เดียวเป็น ต่อมาน้องก็มาเรียนที่เดียวกัน จึงสามารถเป็นที่พึ่งให้กับน้องได้ จึงรู้สึกภูมิใจในตนเอง ที่ผ่านช่วงเวลา 6 ปีนั้นมาได้
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** รู้สึกชอบการบริการของนครชัยแอร์ เนื่องจากนครชัยแอร์เน้นการบริการลูกค้าเป็นหลัก โดยให้ความสำคัญกับลูกค้ามาก พนักงานใส่ใจลูกค้าตั้งแต่ซื้อตั๋ว อย่าลืมทวนตั๋วเพื่อความรอบคอบ บริการด้วยรอยยิ้ม ในวันนั้นขณะที่ขึ้นรถมาพร้อมกับแม่ และนั่งลง แม่กำลังเอายาขึ้นมา ซึ่งท่านก็มีน้ำดื่มพกมาด้วย แต่พนักงานนครชัยแอร์ซึ่งมีความกระตือรือร้น สังเกตพฤติกรรมผู้โดยสาร รีบเอาน้ำมาให้แม่ทันที จึงรู้สึกประทับใจและเห็นถึงการใส่ใจในการบริการของนครชัยแอร์
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** สมัยปริญญาตรีจะต้องไปขายโจ๊กที่งานเกษตร ซึ่งมันเป็นเหมือนวัฒนธรรมที่ทุกคนต้องทำต่อๆ กันมาในการหาเงินเข้ารุ่น เพื่อนๆ จึงได้มีการแบ่งกลุ่มและเวรในแต่ละวันในการไปขายโจ๊ก โดยจะตื่นตั้งแต่ตี 3 มาทำโจ๊ก 2 หม้อใหญ่ แล้วเสร็จประมาณ 6 โมงเช้า จึงเข็นรถออกไปขาย ซึ่งจุดเด่นของโจ๊กของพวกเราคือราคาดูก เน้นปริมาณ ลูกค้าคือพ่อค้าแม่ค้าที่มาตั้งร้านอาศัยชั่วคราวขายของในงานเกษตร ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้จะทราบดีว่าทุกปีจะมีนักศึกษาขายโจ๊ก พวกเขา ก็จะคอยช่วยซื้ออุดหนุนและแนะนำเกี่ยวกับการปรับปรุงรสชาติให้ดีขึ้น
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** เซเว่นอีเลฟเว่นเป็นธุรกิจร้านสะดวกซื้อที่มีความน่าสนใจ มีการสร้างเอกลักษณ์ให้กับธุรกิจให้มีความแตกต่างจากมินิมาร์ททั่วไป โดยเปิดตลอด 24 ชั่วโมง สินค้าภายในร้านมีคุณภาพสดใหม่ มีสินค้าที่หลากหลาย มีการจัดวางสินค้าที่เป็นระบบ แยกตามประเภท มีการส่งเสริมการขายที่น่าสนใจ ใช้แสดมปีในการแลกของซึ่งเป็นการดึงดูดลูกค้า ทั้งยังเพิ่มความสะดวกสบายในการชำระบิลค่ารายการต่างๆ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** แม่เป็นแบบอย่างที่ดีสำหรับหนู ท่านมีความมุมานะมาตั้งแต่เด็ก แม้แต่ก่อนท่านยากจนไม่มีเงินจะเรียน แต่ท่านก็ค้นหาหนทางในการเรียนจนจบ ได้มีงานทำ มีอาชีพที่มั่นคงและช่วยส่งน้ำเรียน แม้หนทางในการทำงานของท่านจะไม่ได้ราบเรียบสะดวกสบาย ท่านก็ไม่เคยย่อท้อจนได้ย้ายกลับมาทำงานใกล้บ้าน และแม้ท่านจะทำงานที่มั่นคงแล้วท่านก็ยังชื่นชอบการเรียน ท่านจึงเรียนต่อปริญญาโทอีกใบจนสำเร็จ แม้จะเป็นต้นแบบของหนูในการสู้ชีวิต
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ในช่วงเวลาที่เหนื่อยและท้อ คำพูดที่มีค่าและมีพลังในการต่อสู้กับปัญหาสำหรับหนูเป็นคำพูดของแม่ที่ท่านบอกว่าให้อยู่กับปัจจุบันอย่างมีความสุข อย่าคิดถึงอนาคตจนเป็นทุกข์ จงเชื่อมั่น

ในตนเองว่าทำได้เพราะเธอคือคนเก่งที่มีความสามารถไม่แพ้ใคร ดังนั้นทุกคำพูดของแม่จึงเป็นแรงผลักดันให้หนูก้าวต่อไป

คุณ ญ11.

- ผู้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดทำอะไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** "การบริหารความเสี่ยง" โดยเรื่องที่จะใช้บริหารความเสี่ยงคือเรื่อง การใช้จ่ายเงินในชีวิตประจำวัน โดยในแต่ละวันจะวางแผนการใช้จ่ายว่าค่าอาหารเท่านี้ ค่าใช้จ่ายอื่นๆเท่านี้ เพื่อให้เกินงบประมาณที่ตั้งไว้ เพื่อที่จะได้คำนวณว่าเราจะมีเงินเก็บเท่าไร เพื่อที่ในอนาคตจะได้นำเงินที่เก็บออมไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** "ทีมทำงาน" ที่ชอบคือ การทำงานร่วมกับพี่ๆที่เคยทำงานเสิร์ฟร้านอาหารด้วยกัน เพราะแต่ละคนมีความเป็นมืออาชีพ และมีน้ำใจไม่เห็นแก่ตัว ช่วยเหลือกัน รู้สึกว่าทำงานด้วยแล้วสบาย
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** "กฎเกณฑ์หรือข้อบังคับ" ที่ชอบตอนไปทำงานเป็นพนักงานเสิร์ฟโดยจะมีกฎว่า ถ้าพนักงานเข้าสายหลัง 16.30 น. จะโดยหักเงิน 50 บาท และถ้าหากใครลาแล้วไม่โทรศัพท์มาแจ้งก็จะโดนหักค่าแรงเป็นสองแรง ถือว่าเป็นข้อบังคับที่ทุกคนต้องยึดถือปฏิบัติ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** "ความภาคภูมิใจ" ตอนที่ทำงานแล้วมีเงินเก็บจากน้ำพักน้ำแรงของตนเอง โดยเราตั้งใจที่จะเก็บเงินเพื่อนำไปซื้อสิ่งที่เราอยากได้และเราก็ทำสำเร็จ และเราก็สามารถมีเงินเก็บมาเรื่อยๆ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** "เรื่องที่ประทับใจ" คือ ตอนไปเข้าร้านอาหารแล้วเวลาเราจะเรียกพนักงาน โดยปกติส่วนมากเราต้องยกมือเรียกพนักงาน แต่ที่นี่จะมีปุ่มอยู่ข้าง โต๊ะให้เรากด แล้วเบอร์โต๊ะก็จะไปโชว์ที่แกนเตอร์แล้วพนักงานก็มาจะรับออเดอร์
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** "ลูกค้าที่ชื่นชอบ" ชอบลูกค้าที่ตอนไปทำงานเป็นพนักงานเสิร์ฟแล้วเวลาเกิดข้อผิดพลาดของพนักงานคนอื่น เมื่อเราเข้าไปแก้ไขสถานการณ์และอธิบายลูกค้าฟังและลูกค้าก็เข้าใจถึงความผิดพลาดที่เกิดขึ้นจะไม่โทษจากตัวพนักงานเอง
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** "ธุรกิจต้นแบบ" ที่ชอบธุรกิจขายของ 20 บาท เพราะเคยดูรายการทีวีแล้วมีคนทำธุรกิจประเภทนี้มาบรรยายเกี่ยวกับความเป็นมาของธุรกิจ โดยที่แต่ก่อนเขาเคยเป็นเด็กติดการพนัน แล้วมีหนี้สิน จุดนี้จึงเป็นจุดเริ่มต้นของอาชีพธุรกิจขายของ 20 บาท โดยปัจจุบันเขาแฟรนไชส์ถึง 20 สาขาทั่วประเทศ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)

- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "บุคคลต้นแบบ" คือวิศวกร กรมคิษฐ์ เพราะเขาเป็นคนที่ประสบความสำเร็จในชีวิตทุกอย่าง แต่สุดท้ายถึงแม้เขาจะมีทุกอย่างในชีวิตแล้ว แต่การเป็นอยู่ของเขาก็ใช้ชีวิตแบบเรียบง่าย สมรลด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "คำพูด" คือ"ถ้าไม่เริ่มตอนนี้ แล้วเมื่อไหร่จะเสร็จ" ทำให้เรามีความคิดว่าจะเราไม่ลงมือทำ ในตอนนี้ แล้วงานเราเมื่อไหร่จะเสร็จ เพราะถ้ามันแต่ขี้เกียจงานก็จะถดถอยเรื่อยๆจนกลายเป็นดินพอกหางหมู

คุณ ญ12.

- ผู้ให้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดได้อย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : โดยเรื่องที่จะใช้บริหารความเสี่ยงคือเรื่อง การใช้เงินในชีวิตประจำวัน ซึ่งควรบริหารเงินในแต่ละเดือนต้องบริหารให้พอใช้จ่ายและเหลือเก็บไว้ใช้เมื่อจำเป็น
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วคิดที่สุดเป็นอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "ทีมทำงาน" ที่ชอบคือ ทำงานกับเพื่อเป็นกลุ่มที่ MBA ซึ่งเพื่อนๆช่วยกันทำงานแบ่งงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย และช่วยกันทำงานเสร็จ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วคิดที่สุดเป็นอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "กฎเกณฑ์หรือข้อบังคับ" ชอบกฎของโรงเรียน คือมีการเข้าแถว ใส่ชุดนักเรียน มีเวลาเลิกเรียน ที่เป็นกฎตายตัว ซึ่งมองดูแล้วเป็นระเบียบเรียบร้อยดี
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "ความภาคภูมิใจ" ภูมิใจที่สุดคือการเรียนจบ ป.ตรี ที่เป็นคนเรียนอ่อนและเรียนเกี่ยวกับเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งไม่ค่อยเข้าใจ แต่ก็พยายามทำความเข้าใจ และหาความรู้เพิ่มเติม และสามารถทำโปรแกรมเพื่อสอบจบได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "เรื่องที่ประทับใจ" คือ ธุรกิจพวก เบเกอร์ ซึ่งเป็นคนชอบดูคลิปของต่างชาติ ซึ่งสอนวิธีทำขนม โดยที่เราสามารถทำตามได้ และเป็นคนที่ชอบที่อาหารและขนมอยู่แล้ว
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "ลูกค้าที่ชื่นชอบ" ชอบคนที่มีความรับผิดชอบ ตรงต่อเวลา และซื่อสัตย์ ซึ่งเป็นสามอย่างที่ทุกคนควรต้องมี และสามารถเข้ากับเพื่อร่วมงานได้ดี และทำให้เกิดผลกระทบต่อการทำงานน้อยที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : "ธุรกิจต้นแบบ" ธุรกิจ Diamondgrainsเป็นธุรกิจกรานโนร่า เจ้าแรกของไทย ซึ่งเจ้าของธุรกิจอายุยังน้อย แต่ถือว่าประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก ซึ่งสามารถมุ่งมั่นให้ยอดขายดีขึ้น จนติดตลาด สามารถวางขายในหลายร้านทั่วประเทศไทย
- ผู้ให้สัมภาษณ์ : คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)

- ผู้สัมภาษณ์ : "บุคคลต้นแบบ" คือวิกรม กรมดิษฐ์ เพราะคุณวิกรม เป็นคนที่ประสบความสำเร็จในเรื่องธุรกิจและในชีวิต ซึ่งเป็นคนที่มีความคิดที่ดีและเป็นคนคิดค้น
- ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้สัมภาษณ์ : "คำพูด" คือ" เมื่อมีโอกาสที่ดีให้รีบไขว่คว้า อย่าปล่อยให้โอกาสหลุดมือไป เพราะโอกาสไม่ได้เข้ามาหาเราบ่อยๆ

คุณ ญ13.

- ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยง ได้ดีที่สุดอย่างไร
- ผู้สัมภาษณ์ : ตอนที่บริหารความเสี่ยงที่ดีที่สุด คือตอนที่จะต้องเดินทางขับรถด้วยตัวเอง เพราะจะต้องวางแผนว่าจะใช้เส้นทางใดถึงจะถึงที่หมาย และต้องใช้สติคิดระมัดระวังอยู่ตลอดเวลา รวมถึงวางแผนการพักผ่อนให้เพียงพอก่อนเดินทางด้วย
- ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดใน คือกลุ่มที่เคารพความคิดเห็นซึ่งกันและกัน กล้าขัดแย้งและตั้งคำถามได้ สามารถออกความคิดเห็นได้อย่างอิสระและเป็นทีมเวิร์ค
- ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้สัมภาษณ์ : การตื่นเช้า คือที่บ้านจะมีกฎง่ายๆว่าต้องตื่นเช้าและมาทำธุระให้เสร็จก่อน ถ้าว่างแล้วค่อยกลับไปนอนต่อได้
- ผู้สัมภาษณ์ : คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด (Neo)
- ผู้สัมภาษณ์ : ภูมิใจในเรื่องการได้สอนพิเศษให้เพื่อนๆ ใน MBA และจุดเริ่มต้นของการขอการสอนคือได้รับมอบหมายให้ทำหน้าที่ดูแลหลานในช่วงปิดเทอมและสอนพิเศษไปด้วย และรู้สึกว่าการทำได้ อีกทั้งเพื่อนที่มาให้สอนเขาได้กลับมาบอกว่าเขาเรียนได้ดีขึ้น และทำคะแนนได้มากขึ้น จึงทำให้มีความภูมิใจว่าเราได้ใช้ทักษะความรู้ของเราไปเปลี่ยนแปลงคนอื่นให้ดีขึ้น ถึงแม้จะเป็นเรื่องเล็กน้อยก็ตาม
- ผู้สัมภาษณ์ : คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้สัมภาษณ์ : ประทับใจเรื่องความสวยงาม เรื่องการออกแบบตกแต่งบ้าน หรือร้านต่างๆ พอเจอหนังสือเกี่ยวกับไอเดียร์เรื่องการตกแต่งใหม่ๆ หรือเจอบทความที่เกี่ยวกับความสวยงาม หรือการประดิษฐ์ จะเข้าไปอ่านทันที
- ผู้สัมภาษณ์ : คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้สัมภาษณ์ : ชอบลูกค้าที่พูดเพราะ และตรงต่อเวลา เช่นถ้านัดว่าถึงเวลาจะชำระเงินค้างวดสินค้า แล้วลูกค้าจ่ายตรงต่อเวลานัด จะมีความรู้สึกประทับใจลูกค้าคนนั้น และอยากขายสินค้าให้ลูกค้าคนนั้นต่อไปเรื่อยๆ
- ผู้สัมภาษณ์ : ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ

- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** Homestay บ้านไร่โอออรุณ จังหวัดระนอง เพราะเป็นการดำรงวิถีชีวิตที่อยู่บนพื้นฐานความพอเพียง และพอดีคน รวมถึงแนวคิดเจ้าของธุรกิจที่อยากกลับไปพัฒนาบ้านเกิดให้ดีขึ้น และได้ดูแลบุพการีด้วย
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คุณกัศวีร์ วิเศษรัฐไชย เจ้าของเพจ"บันทึกของคู่คี่" เพราะเป็นคนมีความสามารถด้านการเขียนและถ่ายทอดเรื่องราวต่างๆ ให้คนได้อ่านอย่างสนุกสนาน และไม่ใช้เรื่องเพศของตนมาอ้างถึงการได้รับความเท่าเทียม รวมทั้งมีทัศนคติที่ดีมาก เช่น หากเราได้รับข่าวสารอะไรมา ให้มองให้ลึกและกว้างหลายๆด้านก่อน ค่อยตัดสินใจหรือวิพากษ์วิจารณ์ก็ได้ ไม่ใช่รีบแชร์ก่อนใครเพื่อน
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คำพูดที่เปลี่ยนพฤติกรรมได้คือ คำว่า "ศีลเสมอกัน" ทำให้รู้จักธรรมชาติของผู้คนต่างๆรอบตัวมากขึ้น และเข้าใจว่าทำไมบางคนถึงได้เข้ามาอยู่รอบตัวเรา และทำไมบางคนถึงออกห่างจากชีวิตของเราไป

คุณ ญ14.

- ผู้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** มีการจัดการบริหารความเสี่ยงของตัวเองในด้านการเรียน คือ จัดการบริการเวลาอย่างไรให้ทำงานส่งทันเวลา มีเวลาอ่านหนังสือสอบ
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** การทำงานเป็นทีมที่ชอบ คือ กลุ่มเพื่อนที่เรียน MBA ด้วยกัน โดยเฉพาะตอนทำงานวิชา HRM เพื่อนๆ ช่วยกันทำงาน แบ่งงานทำงานในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย เมื่อใครในกลุ่มทำงานส่วนของตัวเองเสร็จก็จะมาช่วยในส่วนที่เหลือที่ยังไม่เสร็จ ไม่เกี่ยงหน้าที่กัน และทำงานอยู่ดีด้วยกัน กลับพร้อมๆ กัน จนกระทั่งงานออกมามาจนเสร็จสมบูรณ์
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กฎเกณฑ์ ระเบียบ นโยบาย ข้อบังคับ ที่ประทับใจ คือ นโยบายคือสินค้าของเทสโก้โลตัส เพราะเมื่อเราซื้อสินค้าไปแล้วเกิดชำรุดเสียหาย สามารถนำมาเปลี่ยนคืนหรือขอเงินคืนได้ ซึ่งเป็นการไม่เอาเปรียบผู้บริโภค
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ความภาคภูมิใจ ในช่วงที่ผ่านมา คือ การได้ช่วยชีวิตลูกแมวแรกเกิดที่โดนแม่ทิ้งไว้ และคอยดูแลเลี้ยงดูมัน ซึ่งปรกติดิฉันเป็นคนไม่ชอบเลี้ยงสัตว์เลย แต่พอได้มาดูแลลูกแมวทำให้ตอนนี้มีทัศนคติที่เปลี่ยนไป
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ประเภทธุรกิจที่ขายสินค้าออนไลน์ผ่านทางอินสตราแกรม เพราะไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้าน ไม่ต้องสิ้นเปลืองทุนในการตกแต่งร้าน ซึ่งสามารถทำเป็นงานอดิเรกควบคู่ไปกับงานประจำได้ เพียงแค่มีเวลาเพื่อตอบลูกค้าหรือให้รายละเอียดกับลูกค้าที่สนใจสินค้า ก็สามารถเป็นเจ้าของธุรกิจได้ ร้านหรือเสียเงินจ้างคนดูแลร้าน

ผู้สัมภาษณ์ : คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ลูกค้าที่ชื่นชอบ คือ คนที่ยิ้มแย้ม สุขภาพ มีมารยาท เมื่อพูดคุยด้วยแล้วรู้สึกเป็นมิตร

ผู้สัมภาษณ์ : ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ธุรกิจต้นแบบ คือ ร้านสะดวกซื้อ 7-11 ที่เปิดสาขาทั่วประเทศไทย ซึ่งไม่ว่าจะเดินทางไปไหนก็สามารถพบเห็นได้ง่าย ให้ความสะดวกสบายต่อลูกค้า อีกทั้งเปิดบริการ 24 ชั่วโมง มีการจัดวางสินค้าเป็นระบบ มีโปรโมชันต่างๆ เพื่อดึงดูดลูกค้าเป็นระยะๆ และปัจจุบันอำนวยความสะดวกในเรื่องการชำระค่าบริการต่างๆ ผ่านเขาเตอร์เซอร์วิส

ผู้สัมภาษณ์ : คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)

ผู้ให้สัมภาษณ์ : บุคคลต้นแบบ คือ คุณต๊อบ อิทธิพัทธ์ กุลพงษ์วิณิชย์ เจ้าของสินค้าสาหร่ายตราเจ้าแก่น้อย จากเด็กคิดเกม ไม่สนใจเรียน แต่เพราะอยากแบ่งเบาภาระของครอบครัว และของทำธุรกิจตั้งแต่อายุยังน้อย ล้มลุกคลุกคลาน จนปัจจุบันประสบความสำเร็จเป็นเจ้าของธุรกิจสาหร่ายที่เป็นที่นิยมในประเทศไทยและยังส่งออกไปยังต่างประเทศด้วย

ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยคที่ประทับใจ คือ ทุกคนย่อมต้องมีครั้งแรกเสมอ ถ้าไม่กล้า ไม่เริ่ม ไม่ลอง แล้วเมื่อไหร่จะทำเป็น

คุณ ญ15.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดได้อย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การจัดการความเสี่ยงในการเตรียมอ่านหนังสือก่อนสอบ ไม่ว่าจะเป็นการสอบกลางภาคหรือปลายภาคก็ตาม เนื่องจากรู้ว่าตนเองเป็นคนขี้เกียจจึงเคยลองหาวิธีที่จะทำให้ตนเองอ่านหนังสือแล้วสามารถทำข้อสอบได้ไม่สอบตก จนได้วิธีการคือต้องอ่านภายใน 3-7 วันก่อนสอบ ค่อยๆอ่านทุกวันๆ แล้วจะจำได้เอง

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ทีมที่ชอบ คือ กลุ่มที่ไม่เคร่งเครียดจนเกินไป มีการแบ่งงานกันทำ ทุกคนทำงานของตนเอง หากทำงานเสร็จก็ช่วยกันทำ

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ชอบ คือ กลุ่มในการเรียนวิชา creative business ของอาจารย์ภิญญา เพราะมีกฎที่ชัดเจน หากเข้าเรียนครบทุกครั้งและทำงานส่งครบทุกครั้งก็จะได้ผลการเรียนที่ดี เป็นการกระตุ้นความอยากเข้าเรียนเป็นอย่างดี

- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ความภูมิใจที่สุดที่เคยทำได้คือ การลดน้ำหนักให้ลงไปต่ำสุด ที่ 48 กิโลกรัม ช่วงนั้นออกกำลังกายแทบทุกวัน ควบคุมอาหาร คัดน้ำเยอะ ถือเป็นสิ่งที่ภูมิใจมาก เพราะเป็นคนอ้วนตั้งแต่เด็ก
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ประทับใจการไปท่องเที่ยวต่างประเทศ เนื่องจากเพิ่ง ไปเที่ยวประเทศเกาหลีกับเพื่อนๆมา รู้สึกสนุกสนานอย่างมาก ได้เรียนรู้อะไรใหม่ เจอะอะไรใหม่ๆ ทั้งสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ อาหารเกาหลี ขนม วัฒนธรรมต่างๆ การแต่งตัว สภาพอากาศ ภาษาเกาหลี เป็นไปได้ยากกลับไปเที่ยวอีกและแนะนำให้เพื่อนๆลองไปเที่ยวดูสักครั้ง
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ลูกค้าที่พูดจาชัดเจน ไม่เรื่องมาก ตรงเวลา
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ร้านนมปั่น CM ชอบเพราะเป็นร้านนมปั่นที่อร่อยที่สุดในบริเวณรอบมหาวิทยาลัยขอนแก่น มีคุณลุงเจ้าของเป็นคนทำคนเดียว คุณลุงใส่ใจทุกขั้นตอนในการทำ เลือกใช้นมสด ใส่น้ำผึ้ง/รสต่างๆแบบจัดเต็ม ปั่นจนน้ำแข็งละเอียด รสชาติอร่อยเหมือนเดิมทุกครั้ง คุณลุงย้ายที่ขาย 2-3ครั้งก็ตามไปกินถึงที่
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คุณคือบ๊องแก้น้อย ชอบเพราะเขาเป็นคนมีความพยายามมาก ขยันมาก จนประสบความสำเร็จ สามารถพัฒนาตนเองให้ดีขึ้นได้
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** มักบอกกับตนเองเสมอทุกครั้งที่ทำ หรือมีปัญหา จะกล่าวกับตนเองว่า "เราทำได้" "เดี๋ยวมันก็ผ่านไป" และจะเชื่อแบบนี้เสมอ และมักจะผ่านพ้นความกลัวไม่ได้ไปไม่ได้เสมอ

คุณญ16.

- ผู้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดทำอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงในตอนทำงาน ต้องนำเข้าMaterial จากต่างประเทศ ซึ่งต้องนำเข้าให้ทันต่อความต้องการของไลน์การผลิต ซึ่งต้องนำมาประกอบชิ้นส่วนและจัดส่งให้ตามออเดอร์ของลูกค้าอีกทีนึง ซึ่งบางครั้งติดปัญหาด้านงานบุคคล ด้านเอกสาร อาจทำให้เกิดความล่าช้าในการนำเข้า จึงบริหารความเสี่ยงโดยการขอความร่วมมือกับทุกฝ่ายให้ช่วยกันส่งงานและเอกสารให้อย่างรวดเร็วที่สุดเมื่อได้รับออเดอร์มา ซึ่งจะช่วยการลดปัญหาหรือมีเวลาในการแก้ไขปัญหาก่อนที่จะนำของเข้า และสามารถนำเข้าได้อย่างถูกต้องและรวดเร็วทันต่อความต้องการ
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยคือกลุ่มที่ทำงานเป็นทีม รู้หน้าที่และตำแหน่งงานของตนเองว่าต้องทำอะไรบ้าง มีความสามัคคีและให้ความร่วมมือรับผิดชอบงานด้วยกัน และสู้กับงานให้เป้าหมายประสบความสำเร็จ
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** พนักงานทุกคนต้องมาเข้าแถว ร้องเพลงชาติไทย-ญี่ปุ่น ออกกำลังกายตอนเช้าและMeeting กันในแผนกทุกเช้า ซึ่งจะทำให้พนักงานทุกคนเตรียมพร้อมและรู้หน้าที่ในแต่ละวันฉันต้องทำอะไรบ้าง คือ 8.00 น. เข้าแถวร้องเพลงชาติ และMeeting ปรึกษากันในแต่ละแผนกในงานว่าแต่ละคนทำอะไร ที่ผ่านมามีปัญหาตรงไหน ซึ่งทุกคนในแผนกจะได้รู้ปัญหาและช่วยกันแก้หาทางออกซึ่งเป็นการสร้างความรักและสามัคคีในงานกันอีกรูปแบบหนึ่ง
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ภาคภูมิใจในตัวเองที่พยายามบากบั่นเรียนมาจนถึงทุกวันนี้เนื่องจากเป็นคนที่ไม่เก่งแต่ก็พยายามเรียนจนถึงทุกวันนี้
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ตั้งแต่เด็กมีความฝันอยากเปิดร้านค้ามินิมาร์ทแบบครบวงจรตั้งแต่สากระเบือยันเรือรบ และมีความฝันอยากมีผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับนมเนื่องจากที่บ้านทำฟาร์มวัวนมเลยอยากต่อยอดธุรกิจจากที่บ้าน
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบทำงานกับคนเก่งแต่ไม่เห็นแก่ตัว เพราะถ้าเราทำงานกับคนเก่งเราจะรู้ว่าทำไมเขาถึงเก่งเขาทำอะไร มีระบบแบบแผน ความคิดของเขาว่าทำอะไรเขาถึงเก่งและประสบความสำเร็จแล้วเราก็นำมาประยุกต์ใช้กับตัวเราซึ่งหากเปรียบเทียบนั้นก็อาจเรียกได้ว่าเป็นไอคอลลเลยก็ว่าได้ค่ะ หากเมื่อเราทำงานกับคนเก่งแต่ไม่เห็นแก่ตัวเราสามารถขอความช่วยเหลือหรือปรึกษาเขาได้ ซึ่งเขาจะช่วยและให้คำปรึกษาด้วยความจริงใจและเต็มใจช่วยเหลือเรา
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ตอนนี้ธุรกิจต้นแบบที่ชอบคือ ธุรกิจนมอัดเม็ดสวนจิตรลดา มีความนิยมมากทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนเพราะมีคุณภาพสูงและอร่อยเหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัยซึ่งในขณะนี้ไม่มีเพียงพอสำหรับลูกค้าเนื่องจากกำลังการผลิตของผลิตภัณฑ์มีจำนวนจำกัดสามารถผลิตได้ 227,000 ซองต่อสัปดาห์และจะไม่เพิ่มฐานการผลิตเนื่องจาก โครงการจิตรลดา มีเจตนาารมณ์ให้เป็นโครงการตัวอย่างสำหรับประชาชนให้นำไปขยายผลต่อยอดไปทำต่อ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** บุคคลต้นแบบคือแม่ แม่ทำงานหนักไม่รู้จักคำว่าเหนื่อยเนื่องจากแม่มีความสุขและรักงานในงานที่ทำ แม่ไม่เคยหยุดนิ่งมักจะคอยอดงานที่ทำอยู่เสมอ มีความรักและเอาใจใส่ในงานที่ทำ

ไม่เคยปล่อยให้ปลดละเลยและมีความอดทนสูงมากและมักเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ ถึงแม้ว่าแม่จะใช้โซเชียลไม่เป็น เปิดอินเทอร์เน็ตไม่ได้แต่ความรู้ในงานของแม่นั้นมีมากเนื่องเกิดจากครูปักหลักจำอยู่เสมอ

ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอบ พี่คิดว่าอ้อมทำได้ เป็นเหตุการณ์ตอนที่สัมภาษณ์งาน ซึ่งเป็นงานที่ทำงานเกี่ยวกับ Software marketing plan ซึ่งเป็นงานที่หนูคิดว่ายากและทำไม่ได้ เพราะไม่เก่งเรื่อง software เลย แต่ที่เจ้าของบริษัทพูด “พี่คิดว่าอ้อมทำได้” ทำให้ตัดสินใจลงทำงานนี้

คุณ ญ17.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มีการบริหารความเสี่ยง ในเรื่องของการซื้อหนังสือทางออนไลน์ เพราะเราไม่สามารถเปิดอ่านเนื้อหาภายในเล่มได้เลย ต้องใช้วิธีการอ่านจากเรื่องย่อ หรือเนื้อหาเท่าที่เขามิมาให้ แต่เพราะบางครั้งเราไม่มีเวลาที่จะไปซื้อเองวิธีนี้จึงสะดวกที่สุด แต่ก็อาจทำให้บางครั้งได้หนังสือไม่ตรงความต้องการจริงๆ ก็เป็นไปได้ วิธีจัดการความเสี่ยงคือลองถาม หรือขอให้ช่วยแนะนำหนังสือ จากเพื่อนที่เขามีความสนใจหนังสือในแนวนั้นๆ หรือเคยอ่านมาก่อน หรืออาจจะดูจากรีวิถึงหนังสือเรื่องนั้นๆ ที่มีคนมาแสดงความคิดเห็นในเว็บต่างๆ ประกอบ

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เป็นกลุ่มน้องๆ ที่มีปัญหาทางสายตา โดยได้มีโอกาสไปช่วยจัดกิจกรรมและได้ทำงานกลุ่มร่วมกับน้องๆ กลุ่มนี้ซึ่งมองไม่เห็น แต่ต้องช่วยกันทำโปรเจกในส่วนตัวนั้นได้รับมอบหมายและใช้การวาดรูปเพื่อนำเสนอผลงานออกมาได้อย่างดี จนโปรเจกสามารถประสบความสำเร็จไปได้ด้วยดี ซึ่งเป็นครั้งแรกที่มีโอกาสได้ทำงานร่วมกับน้องๆ ที่มีลักษณะพิเศษเช่นนี้ แต่ได้เห็นถึงความตั้งใจและความพยายามของน้องๆ ทำให้ได้เห็นว่าคุณน้องๆ ได้ใช้ความมุ่งมั่นและพยายามจนผ่านมาได้ และในการทำงานก็มีความเป็นมืออาชีพไม่แพ้คนอื่นๆ

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เป็นกฎของครอบครัวอีกข้อที่ทางครอบครัวได้กำหนดขึ้นมาคือ ข้อหากเรา หรือใครในครอบครัวทำผิด เราจะไม่ลงโทษทันทีแต่ต้องถามถึงเหตุผลก่อนว่า เพราะอะไรถึงได้ทำเช่นนั้นลงไป เป็นการพูดถึงเหตุและผลกันก่อน จนกลายเป็นอีกหนึ่งลักษณะของครอบครัวกัน ซึ่งถ้าหากจะทำหรือพูดคุยสิ่งใดกัน ก็จะทำให้นึกถึงเหตุและผลที่จะตามมาด้วยอยู่เสมอ

ผู้สัมภาษณ์ : คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จากเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่เมื่อปี 2554 ได้มีโอกาสไปช่วยแพ็คถุงยังชีพ เพื่อนำไปแจกจ่ายให้กับผู้ประสบภัยในครั้งนั้น ซึ่งในตอนนั้นต้องทำแข่งกับเวลา และเร่งทำทั้งวันทั้งคืน แต่พอได้เห็นข่าวว่าถุงยังชีพที่เราได้มีส่วนร่วมทำด้วยนั้น สามารถช่วยเหลือคนที่เขาเดือดร้อนได้ ก็รู้สึกภูมิใจและหายเหนื่อยกับที่ได้ทุ่มมือทำลงไป

- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ประทับใจความสดใสของดอกไม้ รู้สึกว่าเวลาที่มันบานเต็มที่ จะสวย มีความสดใส และส่งกลิ่นหอมที่สุด เหมาะที่จะให้ในงานมงคลต่างๆหรือต้องการจะแสดงความยินดีกับความสำเร็จในโอกาสต่างๆเป็นอย่างมาก และคิดว่าคนที่ได้รับน่าจะมีความสุขกับความสวยและกลิ่นหอมที่ไม่เหมือนกันของดอกไม้แต่ละชนิด จนทำให้เกิดเป็นความคิดที่อยากจะเปิดร้านดอกไม้ขึ้นมา
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบทำงานร่วมกับลูกค้า ที่รับฟังข้อชี้แจงของบุคคลอื่น ซึ่งอาจจะจะเป็นเหตุผลใหม่ที่เป็นประโยชน์กับตัวของลูกค้าเองแต่เขายังไม่รู้ หรือเป็นการชี้แจงในสิ่งที่เขาเข้าใจผิดให้ถูกต้องเพื่อให้ได้ในสินค้าที่ต้องการได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบที่ชื่นชอบ คือ บริษัท SCG เนื่องจากว่า เป็นบริษัทแรกๆที่ไม่เพียงแต่การประกอบธุรกิจ แต่ยังหันมาให้ความสนใจในด้านของสิ่งแวดล้อมและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมให้ได้ให้ได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีความรู้สึกว่าเป็นสิ่งที่น่าสนใจ น่าจับตามอง และทุกคนไม่ควรจะมองข้ามไป เพราะสิ่งแวดล้อมถือว่าเป็นสิ่งที่ทุกคนได้ใช้ประโยชน์ และเมื่อเกิดผลเสียก็ได้ผลกระทบร่วมกัน รวมไปถึงทาง SCG ยังมีนวัตกรรมใหม่ๆที่น่าสนใจและมีประโยชน์ในด้านต่างๆ ออกมาให้เห็นอย่างต่อเนื่อง
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** บุคคลต้นแบบ คือ Emma Watson ซึ่งนอกจากจะเป็นนักแสดงอีกคนที่มีความสามารถ มีชื่อเสียง ความสวย เก่ง ยังเป็นบุคคลที่รู้หน้าที่ รู้จักการวางตัว และที่รู้สึกชื่นชอบที่สุดคือ การเป็นบุคคลต้นแบบในเรื่องของการเรียน และการรู้จักแบ่งเวลา และมีความพร้อมเรียนรู้อยู่เสมอ เป็นบุคคลที่สามารถทำได้หลายอย่างพร้อมกันได้และมักออกมาดีเสมอ ซึ่งรู้สึกว่าไม่ใช่เรื่องง่ายเลย ที่คนเราจะสามารถทำอะไรพร้อมกันหลายอย่างและผลลัพธ์ออกมาดีด้วย ซึ่งแสดงว่าต้องเป็นอีกบุคคลที่ใช้ความตั้งใจ ความพยายาม และรู้จักแบ่งเวลาได้เป็นอย่างดีทีเดียว
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** เป็นคำพูดของพี่สาวที่บอกว่า “ที่เราทำไม่ได้ เพราะเราอาจจะยังพยายามไม่มากพอ” เป็นคำพูดที่ทำให้เราไม่ยอมแพ้ แม้ในบางครั้งสิ่งที่เราทำจะยังไม่สำเร็จ และทำให้เราลองกลับมาตั้งใจทำและใช้ความพยายามที่มากกว่าเดิมอีกครั้ง เป็นคำพูดที่ทำให้เราได้กลับมามองที่ตัวเราอีกครั้ง เพื่อพิจารณาที่ตัวของเรว่า เราได้ใช้ความตั้งใจ และความพยายามมากพอ ที่จะทำให้เราสำเร็จจริงๆหรือไม่

คุณ ญ18.

- ผู้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยง ได้ดีที่สุดอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยง สำหรับเหตุการณ์การบริหารความเสี่ยงของดิฉันคือตอนที่ทำงาน part-timeร้านกาแฟเนื่องจากร้านต้องมีเงินทอนสำรองเป็นแบงก์ยี่สิบ100บาททุกวัน แต่ดิฉันได้นำเงินส่วนตัวแลกเป็นเหรียญเพื่อใช้สำรองยามฉุกเฉิน จะได้ไม่ต้องให้ลูกค้าคอยเพื่อออกไปขอแลกเงินจากร้านอื่น
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดเป็นอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุด เป็นกลุ่มที่ทำงานด้วยประจำขณะเรียนปริญญาโท เพราะเพื่อนๆในกลุ่มอาจจะไม่เก่งที่สุด แต่มีความถนัดกันคนละอย่าง ทุกคนต่างเข้าอกเข้าใจกันถึงปัญหาที่เกิดขึ้นในกลุ่มและช่วยกันแก้ไขปัญหา อีกทั้งยังมีรุ่นพี่ที่เราขอให้ทำหน้าที่หัวหน้ากลุ่มที่มีน้ำใจสอนงาน และแบ่งงานให้อย่างยุติธรรม และเพื่อนๆทุกคนช่วยงานกันเป็นอย่างดี สามารถคุยเล่นกันได้ขณะทำงาน จึงรู้สึกสบายใจและไม่เกิดความเครียด
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดเป็นอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กฎระเบียบ นโยบายที่ประทับใจมากที่สุด คือนโยบายที่ให้พนักงานมีกระจกตั้งไว้ที่โต๊ะ เพื่อให้พนักงานได้ฝึกยิ้มเวลาต้องติดต่อกับลูกค้าทางโทรศัพท์เพราะจะช่วยให้เราพูดคุยกับลูกค้าอย่างเป็นมิตรมากยิ่งขึ้น
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** สิ่งที่ทำให้ดิฉันภาคภูมิใจมากที่สุด คือการทำให้คนในครอบครัวรู้สึกภาคภูมิใจในตัวเรา ไม่ว่าจะสิ่งใดก็ตามที่เราสามารถทำให้คนในครอบครัวรู้สึกดีไปด้วยได้นั้นคือสิ่งที่เราภาคภูมิใจมากที่สุด ไม่ว่าจะเป็นการสามารถสอบเข้ามหาวิทยาลัยได้หรือเรียนจบตามเป้าที่ตั้งใจไว้
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** สิ่งที่เรารู้สึกประทับใจมากที่สุดคือคนรอบข้างยิ้มหรือหัวเราะได้เพราะเรา
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบการทำงานร่วมกับลูกค้าที่มีความเห็นอกเห็นใจกัน มีการพูดคุย ตกลงกันอย่างดีเกี่ยวกับงาน สินค้าที่ต้องการ ซึ่งเมื่อผลงานเสร็จสิ้นก็มีการจ่ายเงินตรงเวลาที่นัดหมาย มีความซื่อสัตย์เป็นต้น
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของดิฉันคือ ธุรกิจร้านขนมafter you เพราะทำให้รู้ว่าการทำงานธุรกิจจากความชอบก็สามารถประสบความสำเร็จได้ มันทำให้เจ้าของธุรกิจมีแรงผลักดันในการเรียนรู้ถึงการทำขนมด้วยตัวเองโดยไม่ได้เรียนทำขนมจากที่ใดเลย และปัจจุบันได้เปิดสาขาในห้างชั้นนำหลายแห่ง
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)

ผู้ให้สัมภาษณ์ : บุคคลต้นแบบของดิฉัน คือนิรุฒ ศิริจรรษา เนื่องจากเป็นคาราวาโกโซที่ดิฉันชื่นชอบ และท่านยังเป็นบุคคลที่ใช้ชีวิตอย่างพอเพียง สามารถเก็บเกี่ยวความสุขเล็กๆจากสิ่งรอบตัว เข้าใจสัจจะธรรมของชีวิต และมีระเบียบวินัยในการ

ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : "เข้าใจว่าคนแต่ละคนเหมือนหรือแตกต่างกันยังไง" ถ้าเราคิดตามนี้ได้เราจะเข้าใจคนรอบข้างมากขึ้น รู้วิธีปฏิบัติต่อคนรอบข้างและสามารถอยู่ร่วมกันอย่างสงบสุขได้ เพราะคนเราทุกคนไม่เหมือนกัน จากเมื่อก่อนที่เรามักจะหงุดหงิดว่าทำไมคนนั้นไม่ทำแบบนั้น คนนั้นไม่ทำแบบนี้ เพราะเราอยากให้คนอื่นทำตามคั้งใจเราทุกอย่าง แต่ถ้าเราเข้าใจเราก็จะปล่อยวางได้

คุณ ญ19.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยง โดยเรื่องที่จะใช้ในการบริหารความเสี่ยงคือเรื่องการใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน จะต้องมีการกำหนดในแต่ละวันว่าวันนี้จะใช้จ่ายทั้งหมดกี่บาท มีอะไรจำเป็นต้องจ่ายเพิ่มขึ้นจากทุกๆ วันไหม และถ้ามีเงินเหลือจากในแต่ละวันก็จะเอาเงินไปเก็บออมเพื่อนำไปใช้ในยามจำเป็นและฉุกเฉิน

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานที่ชอบคือกลุ่มที่รู้จักแบ่งงานกัน ช่วยกันกระจายงานไปให้ทุกๆ คนได้ช่วยกันคิด และช่วยกันทำงานตามที่ได้รับมอบหมายและทำให้สำเร็จตามที่ตกลงกัน

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ขอบนโยบายของระบบของร้านยูนิโคล่ พนักงานทุกคนดูทำงานด้วยความรัก กระตือรือร้น ขยันพูดเชียร์ลูกค้า ในขณะที่เดียวกันก็จะพับผ้าไปด้วย และทุกคนต้องสามารถทำได้ทุกหน้าที่ สามารถแทนกันได้โดยไม่บกพร่อง

ผู้สัมภาษณ์ : คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : สิ่งที่ภาคภูมิใจที่สุดคือ การไปสอนพิเศษให้กับน้องๆ เป็นวิชา GAT ที่จะต้องเชื่อมโยงข้อความที่เป็นเหตุเป็นผลกัน น้องๆที่มาเรียนด้วยทำคะแนนได้มากขึ้นหลังจากที่ตัวารู้สึกสนุกที่ได้ให้ความรู้กับน้องๆ

ผู้สัมภาษณ์ : คุณประทับใจอะไรที่สุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ชอบธุรกิจร้านขายอาหาร คือตัวหนูเป็นคนที่ชอบกินอาหารหลายๆประเภท ไม่ว่าจะเป็นของหวาน ของคาว หรือว่าอาหารบุฟเฟ่ต์ตาม รู้สึกว่าธุรกิจนี้ถ้าเราใส่ใจในรสชาติของอาหารยังไงก็ขายได้ และเป็นปัจจัย4ที่ทุกคนต้องกินต้องใช้

ผู้สัมภาษณ์ : คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ชอบร่วมงานกับคนที่ทำงานรอบครอบ คิดถี่ถ้วน จะได้ไม่ต้องมาแก้ปัญหาที่หลัง

ผู้สัมภาษณ์ : ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ

- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจห้องเช่าของที่บ้านคะ เป็นธุรกิจที่ไม่ได้หือหาวอะไรแต่ก็เป็นธุรกิจที่มีรายได้อย่างต่อเนื่องในทุกๆเดือน เป็นธุรกิจที่น่าจะเอาไปคิดและพัฒนาต่อยอดต่อไปได้ในอนาคต
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ต้นแบบคือคุณยายคะ คุณยายเป็นคนที่รู้จักอดออมประหยัด ขยันทำงาน จนทำให้ลูกและหลานมีความสุขสบายจนทุกวันนี้ และคุณยายยังเป็นคนที่ใจบุญ ชอบทำบุญกับทุกๆ คน
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คำที่เป็นแรงบันดาลใจคือ ความหวัง ทุกคนควรมีความหวัง เพราะความหวังจะเป็นพลังงานบวกที่จะนำพาให้เราไปสู่เส้นทางที่ทำให้เราประสบความสำเร็จ

คุณ ญ20.

- ผู้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยง ได้ดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงในชีวิต อันดับแรกการที่เรารู้ว่าสิ่งไหนคือความเสี่ยงนั้นเราจะต้องมีวิธีรองรับกับสิ่งเหล่านั้น ไม่ว่าจะมันจะเกิดขึ้นแล้วหรือยังไม่เกิดขึ้นก็ตาม การมีแผนสำรองไว้หลายๆทางถือเป็นสิ่งที่ดีที่สุดของดิฉัน อย่างเช่น การสอบเข้ามหาลัยอย่างแรกเรารู้แล้วว่าเรามีความเสี่ยงอะไรบ้างเช่นคะแนนอาจจะห่วยหวิด เราก็อาจจะมีการสำรองโดยการมองหาคณะอื่นหรือมหาลัยอื่นที่ความเสี่ยงน้อยลงก็จะเป็นผลดีถ้าหากเราไม่ได้มหาลัยนั้นเราก็ยังมีมหาลัยสำรองที่เราพึงพอใจที่จะเข้าไปศึกษาต่อได้ ในชีวิตประจำวันก็เช่นกันเราไม่สามารถรู้ได้ว่าจะมีเหตุการณ์อะไรเกิดขึ้นบ้างจะนั้นเราควรมองหาแผนสำรองไว้ทุกอย่าง
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ในความคิดส่วนตัวแล้วกลุ่มที่เราจะทำงานด้วยแล้วมีความสุขคือการที่ทุกคนได้ออกความคิดเห็นต่างๆแล้วเอามาโหวตกันว่าความเห็นไหนทุกคนหาจุดร่วมหรืออาจจะตรงอยู่บ้างตามความต้องการหรือเห็นพ้องต้องกันว่าผลจะออกมาดีกลุ่มนั้นจะถือว่าเป็นกลุ่มที่ดีที่สุด
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ดิฉันคิดว่าทุกกฎระเบียบ หรือนโยบายต่างๆมีข้อดีทั้งนั้น แต่ถ้าทุกคนเห็นว่ากฎระเบียบนั้นถูกต้องตามหลักธรรมและทุกคนพร้อมที่จะทำด้วยความเต็มใจไม่มีใครได้เปรียบเสียเปรียบ และผลของกฎระเบียบนั้นต้องเป็นผลที่ดีด้วย
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** สิ่งที่คุณภูมิใจที่สุดไม่มีคะ แต่สิ่งที่คุณภูมิใจเลยคือการที่ทำอะไรแล้วตนเองพึงพอใจ ครอบครัวยังพอใจ คนรอบข้างมีความสุข ไม่ทำให้ใครเดือดร้อน นี่แหละคือความภูมิใจ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ตอนนี้อกำลังศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจปฏุนทรีย์ชีวภาพอยู่ ก็ปีงไอเดียร์หลายอย่าง 1คือธุรกิจที่เราทำจะไม่ส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคนไม่ว่าจะเป็นส่งผลทางร่างกายหรือลายทรพยากรทาง

ธรรมชาติ สิ่งเหล่านี้ถ้าธุรกิจเราให้คุณกับผู้บริโภคผู้ใช้งานก่อนดิฉันเชื่อว่าผลที่เราจะได้รับก็จะดีมากด้วยเช่นกัน

ผู้สัมภาษณ์ : คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ส่วนตัวชอบทำงานกับคนที่ใจกว้างการเปิดโอกาสหลายๆอย่างสำคัญมากในงานที่ทำ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นเราไม่สามารถเลือกได้ว่าเราจะได้ทำงานกับคนประเภทไหนบ้าง ดังนั้นขึ้นอยู่กับเราปรับตัวให้เข้ากับทุกลักษณะ

ผู้สัมภาษณ์ : ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อาลีบาบา นอกจากจะเป็นธุรกิจที่ใหญ่มากแล้วและการที่เขากล้าทำอะไรที่แตกต่างก็ส่งผลดีให้กับธุรกิจของเขาเอง ทั้งนี้ธุรกิจนี้ยังช่วยเหลือสังคมและแบ่งปันให้กับหลายๆธุรกิจจนไปถึงแม้กระทั่งชานา

ผู้สัมภาษณ์ : คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)

ผู้ให้สัมภาษณ์ : พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว (ในหลวงของทุกคน) ทรงเป็นต้นแบบที่ดีมากของดิฉันและทุกคน

ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ชีวิตก็เหมือนบทเรียน ต้องใช้ชีวิตจริงจะเข้าใจ คุณพ่อคุณแม่คุณครูอาจจะบอกเล่าสอนในสิ่งที่เป็นสิ่งที่ถูกต้องสิ่งที่ควรทำ อาจจะมีการบอกสอนในการดำเนินชีวิตหลายๆอย่างเพื่อเตือนสติเราไม่ให้เกิดความประมาท แต่ชีวิตเรานั้นต้องเรียนรู้ต้องดำเนินต่อไปดังนั้นประสบการณ์การใช้ชีวิตด้วยตนเองนั้นสำคัญเราต้องเรียนรู้กับสิ่งนั้นต่อไป

คุณ ญ21.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุด คือ การเปรียบเทียบว่าแต่ละทางเลือกนั้น ทางเลือกไหนมีผลกระทบหรือความเสี่ยงอะไรบ้าง ถ้ามีความเสี่ยงมาก ก็จะเตรียมแผนสำรองไว้ เพื่อเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในคือกลุ่มที่แบ่งงานแบ่งหน้าที่กันทำอย่างเท่าเทียมกัน มีระบบระเบียบในการทำงาน และมีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นภายในกลุ่ม ถ้าเกิดปัญหาในระหว่างการทำงานก็พร้อมที่ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพื่อให้งานออกมาสมบูรณ์

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กฎระเบียบ นโยบาย ที่ทับใจ คือ นโยบายการต่อต้านคอร์รัปชันของเอสซีจี โดยทุกคนในองค์กรรับรู้และต้องปฏิบัติตาม ซึ่งถ้าพนักงานหรือผู้บริหารทำการคอร์รัปชันจะรับโทษทางวินัยของเอสซีจีรวมถึงโทษทางกฎหมาย

ผู้สัมภาษณ์ : คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด

- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ภูมิใจที่สามารถหาเงินได้เอง โดยการขายของออนไลน์ แม้จะเป็นเงินจำนวนไม่มาก แต่ก็ทำให้รู้คุณค่าของเงิน
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ประทับใจ ธุรกิจขายของออนไลน์ เพราะเราสามารถขายคอนไหนักก็ได้ ไม่ต้องมีหน้าร้าน ไม่ต้องไปนั่งเฝ้าร้าน เราสามารถทำงานอย่างอื่นไปพร้อมกันได้ และลูกค้าสามารถเข้ามาดูสินค้าคอนไหนักได้ที่ลูกค้าสะดวก โดยที่ลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาออกไปซื้อของข้างนอก
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบทำงานกับคนที่ให้โอกาส รับฟังความคิดเห็นจากคนอื่น และมีความยุติธรรม
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบ คือ SCG เพราะว่ามีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และใส่ใจในสิ่งแวดล้อม พร้อมทั้งมีการตอบแทนสังคม โดยการจัดตั้งมูลนิธิ เพื่อสนับสนุน โครงการในด้านต่างๆ อย่างเช่น โครงการด้านการศึกษา
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ต้นแบบ คือ คุณทิม พิธา ลิ้มเจริญ เนื่องจากเป็นคนช่างสังเกตและรู้รายละเอียดของธุรกิจมากๆ และมีแนวคิดถ้าเราสามารถเป็นผู้กำหนดราคาของสินค้าเอง ก็จะสามารถหลีกเลี่ยงสงครามราคาได้ เพราะคนจะพุ่งเป้าไปที่คุณค่าที่สินค้าเรามอบให้มากกว่าราคาในท้องตลาดทั่วไป นอกจากนี้คุณทิมสร้างความมั่นใจให้กับคนในบริษัท ด้วยคำมั่นสัญญาอย่างหนักแน่นว่า “ผมจะมากอบกู้กิจการของบริษัทเองขอให้ทุกคนช่วยทำงานกับผมก่อน” และใช้เวลาเพียงแค่ 3 เดือน ในการปลดหนี้ 100 ล้าน ผู้เจ้าของธุรกิจพันล้านจากน้ำมันรำข้าว
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คำพูดที่ทำให้เปลี่ยนพฤติกรรม คือ ถ้าเราตั้งใจ ไม่มีอะไรที่ทำได้ เพราะเชื่อว่าทุกสิ่งทุกอย่างเริ่มต้นจากตัวเรา

คุณ ญ22.

- ผู้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดทำอะไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงที่คิดว่าตนเองทำได้ดีที่สุดเป็นเรื่องของการวางแผนการใช้เงินในแต่ละเดือน จะวางแผนว่าได้เงินใช้เท่านี้ มีภาระค่าใช้จ่ายเท่าไร เหลือใช้เท่าไร ส่วนใหญ่จะวางแผนว่าเหลือใช้เท่าไรหารจำนวนสัปดาห์ในเดือนนั้น จะได้จำนวนเงินที่ใช้ได้ในแต่ละสัปดาห์และต้องมีวินัยในการใช้เงินมากๆ ต้องบังคับตัวเองว่าห้ามใช้เกินเท่านี้เพื่อที่จะได้ไม่ใช้เงินของสัปดาห์ถัดไป
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในมุมมองที่เราเป็นผู้ตามชอบกลุ่มที่มีผู้นำวางแผนการทำงาน เป็น รับฟังความคิดเห็นจากสมาชิก มีความยุติธรรม ไม่ลำเอียง ไม่แบ่งพรรคแบ่งพวก แต่ถ้า

- ในมุมมองที่เราเป็นผู้นำชอบกลุ่มที่ผู้ตามให้ความสนใจในการทำงาน กล่าวแสดงความคิดเห็น เพราะเคยมีประสบการณ์ที่เคยขอความคิดเห็นจากสมาชิกแต่ทุกคนเงียบ ไม่มีความคิดเห็นใดๆ ผลที่ได้คือสุดท้ายขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของเราคนเดียว ซึ่งในการทำงานจริงๆ ไม่ค่อยเป็นผลดีเท่าไร
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วคิดที่สุดเป็นอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** เมื่อสมัยที่ยังเป็นเด็กและตอนนั้นชอบเล่นเกมมาก กลับจากโรงเรียนจะต้องเปิดคอมพิวเตอร์เพื่อเล่นเกมเกือบทุกวัน ที่บ้านเลขออกกฎว่าก่อนจะเล่นเกมได้ต้องทานข้าว อาบน้ำและทำการบ้านให้เรียบร้อยเสียก่อน และเล่นเกมได้ถึงเวลาเท่านั้น ห้ามเล่นเกินนี้ โดยส่วนตัวที่ชอบ เพราะเป็นการฝึกวินัยให้ตัวเองได้แบบง่ายๆ คือถ้าอยากเล่นเกมก็ต้องทำตามเงื่อนไขก่อน ซึ่งเงื่อนไขเหล่านี้ล้วนเป็นประโยชน์แก่ตัวเองทั้งสิ้น
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** เมื่อประมาณ 2ปีที่แล้ว พี่สาวของดิฉันจะแต่งงาน และโดยส่วนตัวดิฉันชอบถ่ายภาพอยู่แล้ว และเคยรับงานบ้างเล็กน้อย พี่สาวเลยอยากให้ดิฉันถ่ายภาพ PreWedding ให้ ดิฉันดีใจและภูมิใจมากที่มีคนไว้วางใจให้ทำงานสำคัญงานหนึ่งในชีวิต พอผลงานที่ออกมาไม่เพียงแต่ดิฉันที่ภูมิใจ สิ่งที่มีค่ามากกว่านั้นคือพี่สาวและพี่เขยและคนรอบข้างที่ได้เห็นผลงานชิ้นชอบและมีความสุขกับผลงานของดิฉัน ทำให้ความรู้สึกของดิฉันมันมากกว่าคำว่าภูมิใจเสียอีก
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจที่ชอบมากที่สุดหรือประทับใจที่สุดคงไม่พ้นธุรกิจขายยนต์ เพราะเป็นคนที่ชอบรถยนต์มาก เวลาที่มีรถยนต์ออกมาใหม่ก็จะศึกษาข้อมูลและเก็บรายละเอียด เวลามีคนมาปรึกษาว่าควรออกรถยนต์ยี่ห้อไหน รุ่นไหนดี อย่างน้อยเราได้ใช้ความรู้ที่เรามีในการช่วยเหลือคนอื่นได้บ้าง และที่คิดไว้คืออยากทำงานในสายนี้เพราะคิดว่าเป็นงานที่เราทำแล้วน่าจะมีความสุขกับมันมากที่สุด
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบทำงานร่วมกับคนที่รู้หน้าที่ของตัวเอง มีการวางแผนการทำงาน มีใจรักในการทำงาน ไม่เอาเปรียบเพื่อนร่วมงาน มีความยุติธรรม รับฟังผู้อื่น เอาใจเขามาใส่ใจเรา ไม่เห็นแก่ตัว
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของดิฉันคือ Facebook เพราะเริ่มแรก Facebook เป็นแค่เครือข่ายหนึ่งที่ใช้ภายในมหาวิทยาลัยที่มาร์คเรียนอยู่ จนปัจจุบันกลายเป็น Social Network ที่ได้รับความนิยมมากที่สุด เนื่องจากผู้ใช้งานสามารถใช้งานได้หลากหลาย ทั้งตั้งกลุ่มเพื่อการทำงาน เปิดเพจเพื่อตั้งสมาคม หรือแม้กระทั่งใช้ Facebook ในเชิงพาณิชย์
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)

ผู้ให้สัมภาษณ์ : บุคคลต้นแบบคงหนีไม่พ้นคุณพ่อของดิฉันเอง เพราะคุณพ่อสามารถทำหน้าที่ได้หลายบทบาท ไม่ว่าจะเป็นคุณพ่อ ผู้บังคับบัญชา ผู้ใต้บังคับบัญชา แต่ไม่ว่าจะอยู่ในบทบาทใด คุณพ่อไม่เคยทำหน้าที่ขาดตกบกพร่องเลย คุณพ่อเป็นต้นแบบให้ดิฉันในหลายเรื่อง เช่น การวางแผนในชีวิตประจำวัน คุณพ่อจะวางแผนเสมอว่าในแต่ละวันจะทำอะไรบ้างเพื่อจัดเวลาให้เป็นระเบียบ การแก้ไขปัญหาต่างๆ คุณพ่อจะมองปัญหาทั้งหมดก่อนว่ามีอะไรบ้าง ปัญหาใดใหญ่ ปัญหาใดเล็ก ปัญหาใดควรแก้ไขก่อนและหลัง การจัดลำดับความสำคัญของปัญหาช่วยให้การแก้ไขปัญหาง่ายขึ้น และที่ดิฉันอยากเป็นเหมือนคุณพ่อที่สุดคือคุณพ่อมีความเป็นผู้นำสูงมาก เป็นผู้นำที่ดี ยุติธรรม รักลูกน้อง สิ่งที่คุณพ่อปฏิบัติกับทุกคน ทำให้ดิฉันได้เห็นว่าคุณคนรัก เคารพและนับถือคุณพ่อเช่นกัน

ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : นิศัยของดิฉันที่เป็นข้อคิดจนบางทีกลายเป็นข้อดีก็คือเป็นคนแค้นความรู้สึกของผู้อื่นมาก บางทีก็แค้นมากกว่าความรู้สึกของตัวเอง เช่น ถ้าเกิดเหตุการณ์ที่ดิฉันรู้สึกว่าคนๆ นั้นมีอาการและท่าทีแปลกๆ ดิฉันจะเริ่มคิดว่าเขาเป็นอะไรหรือเปล่า ดิฉันทำอะไรให้เขาโกรธเคืองหรือไม่พอใจหรือเปล่า และเป็นแบบนี้ค่อนข้างบ่อย จนมีคนคุยกับดิฉันว่า "บางครั้งเราก็ไม่จำเป็นต้องแค้นความรู้สึกของทุกคน เพราะถ้าเราเก็บความรู้สึกของทุกคนมาใส่ใจ คนที่เหนื่อยใจ คนที่ทุกข์ใจก็คือตัวเราเองโดยที่คนๆ นั้นไม่ได้มารู้กับเราด้วยว่าเรารู้สึกอย่างไร" และบางทีมันอาจทำให้ดิฉันไม่สามารถเดินไปข้างหน้าได้เลยเพราะมัวแต่คิดมากกับเรื่องพวกนี้ ดิฉันรับฟังและลงไม่ใส่ใจกับบางเรื่องที่คิดว่ามันไม่สำคัญและผลที่ได้มันก็ทำให้ดิฉันสบายใจขึ้น

คุณ ญ23.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยง ได้ดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงที่คิดว่าดีที่สุดคือการประหยัด เนื่องจากถ้าเราใช้เงินอย่างสุรุ่ยสุร่าย ปัญหาที่จะตามมาอาจเป็นการทำให้เกิดหนี้สิน โดยไม่รู้ตัว เมื่อเกิดหนี้สินแล้วก็ต้องเกิดดอกเบี้ย ยิ่งเรามีหนี้เยอะเท่าไร ดอกเบี้ยก็จะทวีคูณมากขึ้นเท่านั้น ยิ่งในยุคปัจจุบัน ข้าวยาก หมาแพง เศรษฐกิจถดถอย เราก็ต้องใช้จ่ายเงินมากขึ้น เพราะฉะนั้น ข้าพเจ้าคิดว่า เราควรประหยัด ใช้จ่ายกับสิ่งที่จำเป็น เดินตามรอยพระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ด้วยเศรษฐกิจพอเพียง ใช้3ส่วน ออม2ส่วน เราต้องรู้จักออม จะไม่ทำให้เรามีหนี้แล้ว ยังมีเงินเหลือเก็บเหลือใช้ได้อีกด้วย

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในคือกลุ่มที่ทำงานช่วยกันทุกคน ต่างคนต่างแบ่งหน้าที่กัน แสร้งความคิดเห็นกัน หรือถ้าคนใดคนหนึ่งเสร็จก็มาช่วยคนที่ยังไม่เสร็จ อาจทำให้งานเสร็จเร็วขึ้น

เช่น มีการแบ่งกลุ่มกัน 7 คน คนในกลุ่มทั้งหมด 7 คนต้องมีงานทุกคน ไม่ว่าจะมากหรือน้อยก็ตาม

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กฏระเบียบ นโยบาย ที่ประทับใจคือนโยบายของโฮมโปร โฮมโปรเป็นบริษัทที่เน้นขายพวกวัสดุ อุปกรณ์ตกแต่งบ้านหรือเครื่องมือเครื่องใช้หลายชนิด การบริการของพนักงานต้อนรับตั้งแต่ประตูทางเข้า จะยกมือไหว้คนทุกเพศ ทุกวัย แม้จะมีอายุมากหรือน้อยกว่า พนักงานบริการด้วยหน้าตายิ้มแย้มแจ่มใส เมื่อไปเดินซื้อของไม่ต้องกลัวว่าจะหาอะไรไม่เจอ พนักงานได้ยืนอยู่ทุกมุมเพื่อให้เราสอบถาม เนื่องจากทางโฮมโปร ได้ให้ความสำคัญและพัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพในการทำงาน มีความรับผิดชอบต่องานและลูกค้า รวมทั้งมีความพอใจความสุข และความผูกพันต่อโฮมโปร ทำให้ทั้งพนักงานและลูกค้ามีความสุข

ผู้สัมภาษณ์ : คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ดิฉันภูมิใจที่ครอบครัวของข้าพเจ้าได้รับรางวัลชนะเลิศ "พ่อตัวอย่าง" ของระดับจังหวัด โดยคุณปู่ได้เป็นตัวแทนของระดับอำเภอวังสะพุง จังหวัดเลย โดยทางหมู่บ้านได้เลือกครอบครัวดิฉันเป็นตัวแทนเพื่อไปคัดเลือกให้เป็นตัวแทนของอำเภอ มีหลายหมู่บ้านที่เข้าร่วม แต่ครอบครัวดิฉันก็ได้รับการคัดเลือกจากหน่วยงานของอำเภอ เนื่องจากทางอำเภอได้ลงพื้นที่เพื่อมาสำรวจว่าข้อมูลที่เราส่งไปนั้นเป็นตามที่เราเขียนไปหรือไม่ ครอบครัวดิฉันเลยได้รับการคัดเลือก หลังจากนั้นเมื่อเรื่องถึงจังหวัด ทางกระทรวงและวัฒนธรรมของจังหวัด ได้ลงพื้นที่ที่มาสำรวจบ้านของดิฉันอีกรอบ ว่าข้อมูลที่ส่งไปเป็นจริง และสุดท้ายครอบครัวดิฉันก็ได้รับโล่ให้พระราชทานจากสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ว่าเป็นครอบครัวที่ใช้ชีวิตแบบเรียบง่าย อยู่อย่างพอเพียง บริเวณบ้านสะอาดร่มรื่น ทุกคนในบ้านปฏิบัติธรรมสม่ำเสมอ เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่แก่เพื่อนบ้าน ลูกหลานในครอบครัวประสบความสำเร็จทุกคน จึงทำให้ข้าพเจ้าภูมิใจและดีใจที่สุด

ผู้สัมภาษณ์ : คุณประทับใจอะไรที่สุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ประทับใจ ธุรกิจร้านอาหารคลีน เนื่องจากในยุคสมัยนี้มีอาหารประเภท fast food จำนวนมาก อาหารประเภทนี้จะตอบ โจทย์ลูกค้าได้ดีในระดับหนึ่ง เพราะเป็นอาหารที่ได้รวดเร็วทันใจ หาซื้อง่าย สะดวก แต่อาหารประเภทนี้ค่อนข้างที่จะทำให้เกิดโรค โดยเฉพาะโรคอ้วน คนไทยเป็นกันมากขึ้น อาหารคลีนช่วยให้คนที่ต้องการจะลดน้ำหนัก หรือต้องการที่จะได้รับประโยชน์จากสารอาหารมากขึ้น ได้รับประทาน อาหารคลีนยังช่วยป้องกันการเกิดโรคได้อีกด้วย เพราะอาหารคลีนส่วนมากจะเน้นสิ่งที่มีประโยชน์มาก นอกจากคนอ้วนจะทานแล้ว คนที่ต้องการดูแลสุขภาพให้เฟิร์ม กระชับ ก็หันมารับประทานอาหารคลีนมากขึ้น

ผู้สัมภาษณ์ : คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จากที่ได้ทำงานกับคนหลายรูปแบบทำให้ทราบว่าเพื่อนร่วมงานที่เราประทับใจและอยากร่วมงานด้วยคือ เพื่อนที่ช่วยงานเราด้วยความเต็มใจ ทุ่มเทกับงาน ไม่ทะเลาะกันเมื่องานมีปัญหา คอยช่วยแก้ปัญหาซึ่งกันและกัน

ผู้สัมภาษณ์ : ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เนื่องจากที่บ้านเป็นร้านขายของชำทั่วไป ธุรกิจร้านขายของชำอาจเป็นธุรกิจที่มีกำไรน้อยแต่เป็นธุรกิจที่มีรายได้เข้าทุกวัน ลูกค้าเวียนมาซื้ออยู่ประจำ ทำให้มีเงินเข้าครอบครัวทุกวันๆ ร้านขายของชำสามารถเปิดกันได้ขายกันง่ายแค่มีเงินลงทุนในการเปิดก็ได้แล้ว ในชุมชนหนึ่งๆมีร้านขายของชำอยู่มากกว่าหนึ่งร้านแต่ก็ขายได้ทุกร้านยังมีร้านเยอะโอกาสที่ลูกค้าจะเลือกก็มีเยอะ จึงต้องแข่งกันเองในพื้นที่ตนเอง แต่เราก็สามารถบริการให้ลูกค้าประทับใจ ขยายกิจการไปเรื่อยๆทำให้ธุรกิจใหญ่ขึ้น ครอบครัวดิฉันจะเก็บเงินเป็นส่วนๆ ส่วนต้นทุนส่วนกำไร ส่วนใช้ ส่วนออม ทำให้การจัดการภายในครอบครัวหรือที่ร้านบริหารงานได้ดี

ผู้สัมภาษณ์ : คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ต้นแบบคือ คุณตัน ภาสกรนที หรือคุณตัน อิชิตัน บุคคลที่ประสบความสำเร็จจากเครื่องดื่มชาเขียว ที่สามารถทะยานสู่ความเป็นที่ 1 ของตลาดเครื่องดื่มชาเขียว เขาคือบุคคลที่มีมันสมองแพรวพราวมีเหลี่ยมคิดแง่มุมต่างๆที่น่าจะทำให้เราสามารถศึกษาเป็นแนวทางในการเริ่มทำธุรกิจ ทั้งนี้คุณตันยังเป็นนักธุรกิจที่ใครๆต่างยึดเป็นต้นแบบในการทำธุรกิจ ที่สำคัญคุณตันที่มีต้นทุนในการทำธุรกิจที่เริ่มจากศูนย์ แต่สามารถทำให้มีอาณาจักรเครื่องดื่มชาเขียวเป็นแบรนด์ชั้นนำของประเทศ คุณตันเชื่อว่าสิ่งที่ดีที่สุดในชีวิตยังไม่เกิดและสิ่งที่ดีกว่ามีโอกาสเกิดได้เสมอ มีความกล้าเสี่ยง กล้าล้มเหลว และคุณตัน ใฝ่รู้ - ทุ่มเท - อดทน อยู่เสมอ จึงทำให้ท่านมีทุกวันนี้

ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : "ช่างมันเถอะ" คำนี้อาจจะดูฟังง่ายๆ ทำงานๆ แต่มันอาจส่งผลเสียให้เรามาก ดิฉันชอบพูดว่าช่างมันเถอะ จึงทำให้ติดเป็นนิสัย เลยคิดว่าอะไรก็ดูน่าจะไปหมด หรือเวลาที่ทำอะไรไม่ได้แล้วรู้สึกท้อแท้ก็จะชอบพูดว่าช่างมันเถอะ ทำให้เราแก้ปัญหาไม่สำเร็จ ครอบครัวดิฉันจึงสั่งสอนว่า โอกาสไม่ได้มีมาให้เราพบเจออยู่บ่อยๆ ถ้ามันแค่บอกว่าช่างมันเถอะ ชีวิตก็จะไม่พบความสำเร็จ

คุณ ญ24.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดทำอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงในเรื่องการลงทุนขายของออนไลน์ ปัจจุบันการขายของออนไลน์ มีทั้งแบบสต็อกสินค้าและไม่ต้องสต็อกสินค้า แต่ที่ขายขายนั้นต้องมีสินค้าเอง ก่อนที่จะลงทุนก็พยายามศึกษาว่าขายสินค้าแบบนี้จะดีไหม มีลูกค้านต้องการสินค้าน้อยแค่ไหน ต้องลองศึกษาดูก่อนนานๆ และเลือกสินค้าที่คิดว่าขายออกได้เร็ว และไม่ต้องสต็อกของเยอะ

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ทีมทำงานที่ชอบ คือการทำงานตอนเรียนปริญญาโทเทอมแรก ต้องมีการทำงานร่วมกัน ส่วนการนำเสนอ นั้น อาจารย์ให้นำเสนอแบบใดก็ได้ เลยลองคุยกับเพื่อนว่า เรามีคลิปวิดีโอที่เราถ่ายทำกันเองดีไหม เพื่อนก็เห็นด้วย และก็เริ่มทำงานกัน ทุกคนให้ความร่วมมือดีมาก เป็นงานชิ้นแรกที่เรียนปริญญาโท ผลออกมาก็เกินความคาดหมาย
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วคิดที่สุดเป็นอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบข้อบังคับในการใช้รถใช้ถนน คนส่วนใหญ่จะเคารพกฎกติกาดี คือ ให้รถในวงเวียนไปก่อน ขับช้าชิดซ้าย ยังตอนนี้ถนนมิตรภาพบังคับให้ขับความเร็วไม่เกิน 80 ก็ทำให้รู้สึกปลอดภัยบ้าง
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ความภาคภูมิใจคือ สอนให้เพื่อนๆและน้องๆขับรถเป็น และกล้าที่จะขับออกถนน
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** "เรื่องที่ประทับใจ" ประทับใจธุรกิจขายของออนไลน์ ซึ่งไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้านเลย เราสามารถขายสินค้าได้ทั่วโลก
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบลูกค้าที่คุยเข้าใจง่าย ไม่เรื่องมาก ยอมรับฟังความคิดเห็นของคนอื่น เอาใจเขามาใส่ใจเรา ให้เกียรติซึ่งกันและกัน
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** "ธุรกิจต้นแบบ" ที่ชอบตอนนี้คือ ธุรกิจร้านตัดผมชายสไตล์วินเทจของเพื่อน เพราะตอนนี้ผู้ชายเริ่มให้ความสนใจกับการดูแลตัวเองมากขึ้น เลยทำให้มีลูกค้าขึ้นชอบและใช้บริการมากขึ้น
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** "บุคคลต้นแบบ" คือ คุณพ่อคะ คุณพ่อเคยทำมาหลายอาชีพ ทั้งเป็นครู ทำธุรกิจส่วนตัวมากี่มาก กว่าจะมาประสบความสำเร็จได้ คุณพ่อมีความพยายามและความอดทนจริงๆ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** "ความทุกข์อยู่กับเราไม่นานหรอก" トラバドレที่ยังมีครอบครัว มีเพื่อน มีน้อง และมีกำลังใจดีๆ เรื่องที่เราทุกข์ใจก็หายไป แล้วเปลี่ยนเป็นความสุขแทน

คุณ ญ25.

- ผู้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดทำอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงที่เห็นได้ชัดเจนนั่นคือ เมื่อ 2ปีที่ผ่านมา เป็นช่วงที่เริ่มเรียนปริญญาโทใหม่ ทำให้บริหารเวลาได้อยุ่งขึ้น ส่งผลให้กระทบต่องานอดิเรกคือการขายเสื้อผ้าที่ตลาดเปิดท้าย มข. ที่ทำมาเป็นเวลา4-5 ปี ทำให้ได้ไปขายบ้างไม่ไปบ้าง แต่ต้องเสียค่าเช่าเสื้อทุกเดือน เดือนละ 1,890 บาท จึงตัดสินใจบอกร้านค้าใกล้เคียงว่า หากถึงวันขายของแล้ว เวลา 17.00 น. ยังไม่

- เห็นเรามาขาย ผักขายลือคให้เลย ในราคาทุน แล้วจะมากับเงินที่เหลือ เป็นการบริหารความเสี่ยงว่า เมื่อใกล้เวลาเราไปไม่ทัน ก็สบายใจว่าไม่ต้องจ่ายค่าเช่าฟรีๆ ถึงแม้จะไม่มีกำไร แต่ก็ไม่ใช่ขาดทุน
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในคือกลุ่มเพื่อนที่เรียนด้วยกันช่วงปริญญาตรี เนื่องจากทำงานร่วมกันตั้งแต่ปี 1 ในกลุ่ม 5 คน ก่อนข้างเข้าใจและไว้ใจซึ่งกันและกัน ทำให้มั่นใจว่างานที่จะออกมานั้นจะไม่มีปัญหา เพราะแต่ละคนมีความชำนาญคนละด้าน
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กุระเบียบ นโยบาย ที่ประทับใจ เป็นนโยบาย ของทางร้าน บาร์ บี คิว พลาซ่า เป็นร้านขายอาหารปิ้งย่าง บนห้างสรรพสินค้า จะมีแคมเปญช่วงวันแม่ ที่ให้พนักงานแต่ละคนสลับกันหยุดงาน เพื่อพาแม่มาทานอาหารที่ร้านได้ฟรี เมื่อ เมื่อได้ดูคลิปวิดีโอที่เป็นไวรัล เห็นภาพความสุขของคนบริการ ความสุขของลูกค้าที่ได้พาแม่ไปทานอาหารที่ปกติ อาจไม่มีโอกาสจึงประทับใจ เหมือนเขาใส่ใจพนักงานรวมไปถึงครอบครัวของพนักงานด้วย
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ในช่วงนี้มีหนึ่งเรื่องที่มีความประทับใจ คือ ในเทอมนี้มีเพื่อนสนิทคนหนึ่งต้องลงเรียนวิชาบัญชีใหม่อีกรอบ เขามาปรึกษาขอให้ช่วยดูให้ เห็นว่าเราพอเข้าใจและสอบผ่านมา ทั้งที่เราไม่เก่งจึงบอกว่า จะพยายามนะ แต่ก็ลืมๆ ไปบ้างแล้วด้วย เขาบอกว่าไม่เป็นไร เขาไว้ใจ เขาบอกเวลาเราพูดเขาเข้าใจและกล้าถาม จึงได้ช่วยดูเพื่อน เท่าที่ได้ ผลสอบออกมาเขาสอบผ่าน เขาโทรมาหาและเล่าด้วยน้ำเสียงดีใจและขอบคุณเรา จึงทำให้รู้สึก ภูมิใจที่ได้ช่วยเพื่อนแม้จะไม่มากก็ตาม
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** สิ่งที่ประทับใจในตอนนี้คือ การทำธุรกิจแบบออนไลน์ การทำโฆษณาของเฟซบุ๊ก ที่ประทับใจคือ เขาสามารถทำการเจาะกลุ่มได้อย่างถูกต้อง ตรงประเด็น ชัดเจน สังกะจากการที่ถ้าเรา ไปกดดูใจร้านค้าประเภทใด ไม่นานร้านค้าในแนวเดียวกันจะเด้งมาหน้าข่าวเฟซบุ๊ก เยอะมากๆ และมีมาเรื่อยๆ จึงรู้สึกสนใจ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบทำงานกับคนประเภทที่มีความมั่นใจในตัวเอง กล้าพูด กล้าแสดงความคิดเห็น และยอมรับความคิดเห็นคนอื่น อาจเป็นเพราะส่วนตัวเป็นคนค่อนข้างมั่นใจในตัวเอง เมื่อต้องทำงานจะคนที่ไม่ค่อยมั่นใจในตัวเองจะอึดอัด และรู้สึกไม่สบายใจในการทำงาน
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจที่สนใจ คือ ธุรกิจทีม บุริรัมย์ยูไนเต็ด ของคุณเนวินุ สาเหตุที่สนใจ เพราะ แรกเริ่มที่เขาทำการลงทุน หลายคนมองว่าเป็นการทำเพื่อหาเสียง หรือเพื่อกิจกรรมทางการเมือง แต่ต่อมา

กลับเป็นธุรกิจที่เรียกได้ว่าเปลี่ยนเมืองบุรีรัมย์ไปเลย ทำให้มีเงินหมุนเวียนจากการมาเยือนของนักท่องเที่ยว และการขายของที่ระลึกต่างๆ ทำให้บุรีรัมย์กลายเป็นที่รู้จักของคนทั้งประเทศอีกด้วย ประกอบกับเคยอ่านเจอบทสัมภาษณ์ที่คุณเนวิญ เคยกล่าวไว้ว่า วันหนึ่งเขาจะทำให้คนทั่วประเทศใส่เสื้อทีมฟุตบอลของเขา และวันนี้เรารู้สึกว่าเขาทำได้จริง

ผู้สัมภาษณ์ : คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างกันอย่างไร)

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ต้นแบบในชีวิตหลายๆด้าน คือคุณพ่อ เนื่องจากเติบโตมาพร้อมกับเห็นเขาพยายามทำทุกอย่างทุกทาง ทั้งที่ไม่เคยมีความรู้ในด้านนั้นๆมาก่อนก็ตาม เพียงเพราะเพื่ออยากให้ทุกคนในครอบครัวได้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น อดทนมาตลอด กล้าที่จะทำอะไรที่ท้าทาย เพื่อให้คนที่เขารักมีความสุข เขาไม่เคยท้อหรือบ่นอะไรให้ได้ยินเลยสักคำเดียว

ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เนื่องจากเคยตามใจตัวเอง ทำอะไรตามความคิดของตัวเอง จนมีคนรอบข้าง และหลายคนพูดจาดูถูกว่าจะไม่ประสบความสำเร็จในทุกด้าน พอได้ยั้งหนักเข้าจึงท้อใจว่า ทำไมมาพูดมณขณะที่ไม่รู้จักราคี วันหนึ่งคุณพ่อได้เดินเข้ามาหา และพูดว่า “ป่าไม่เคยดูถูกพลอย และไม่เคยสอนลูกดูถูกตัวเองนะ เสียใจที่พลอยก็ยังดูถูกตัวเอง” ประโยคนี้พ่อได้ฟัง จึงรู้สึกว่าจะจริงสิ เราเองยังดูถูกตัวเองเลย ไม่แปลกที่คนอื่นจะดูถูกเรา ทำให้ลุกขึ้นมาตั้งใจและทำตามแนวทางตัวเองอีกครั้ง และจากนั้นมา เมื่อมีปัญหาหรือเจอเรื่องแย่งนี้ถึงคำพูดนี้เสมอ

คุณ ญ26.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงที่คิดว่าตนเองทำได้ดีที่สุดเป็นเรื่องของการวางแผนการใช้ชีวิต ด้วยการที่อยู่ในสังคมที่เต็มไปด้วยสิ่งช่วยๆให้ประพัตติคนไปในทางที่ดีและไม่ดีมีมาก และชีวิตในช่วงวัยรุ่นก็ไม่ได้ใช้ชีวิตอยู่กับครอบครัวมากเท่าไรเพราะอยู่โรงเรียนประจำ ต้องตั้งระเบียบวินัยในตัวเองในหลายๆสิ่ง เช่น เวลาอ่านหนังสือ เวลาเรียน เวลาทำกิจกรรมในหอพักเวลาทำกิจกรรมในโรงเรียน และลดความเสี่ยงด้วยการไม่สร้างปัญหาที่จะทำให้ตัวเองมีผลการเรียนและคะแนนจิตพิสัยในหอพักที่ไม่ดีด้วยเช่นกัน เช่น การไม่เถลไถลเข้าเรียนตรงตามเวลา การไม่ตื่นสายแล้วลงจากหอพักช้า ไม่ทำผิดกฎระเบียบ ดูแลรับผิดชอบหน้าที่ของตนเองให้ได้ดีที่สุด

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ทีมงานหรือการทำงานเป็นกลุ่ม ที่ชอบคือกลุ่มใส่กรอกปลา ตอนเรียนวิชา OM ที่ทุกคนในกลุ่มรู้หน้าที่ตัวเอง เก่งหรือไม่เก่งอะไรนั้น ไม่สำคัญเท่ากับการเปิดใจและการมีส่วนร่วมให้กับคนในกลุ่ม เช่น แบ่งงานแล้วทุกคนรับผิดชอบตามที่ได้ตกลงกันไว้ การเอาใจใส่ต่องาน และการพยายามเรียนรู้ในสิ่งต่างๆที่แม้ไม่เคยทำมาก่อน การไม่สร้างกำแพงอคติในใจของสมาชิกทุกคน

- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กฎระเบียบที่ประทับใจ คือ กฎระเบียบของที่บ้าน พ่อกับแม่จะไม่ห้ามปรามในด้านการเรียนรู้ ประสบการณ์ต่างๆของลูกในช่วงวัยรุ่น เช่น การไปเที่ยวกับเพื่อน การคบเพื่อนประเภทต่างๆ การเลือกเรียนวิชาที่ตนเองชอบ และให้มีการเรียนรู้เองว่าจะไรควรทำไม่ควรทำโดยการสังเกตการณ์จากตัวอย่างของคนแบบต่างๆที่อยู่รอบๆตัว ว่าเขาได้รับผลอะไรจากการกระทำนั้นๆ โดยที่ไม่ได้เอามาเปรียบเทียบกับลูกตัวเอง ทำให้ลูกยอมรับกฎระเบียบต่างๆอย่างเต็มใจไม่บงคับ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** สิ่งที่ภาคภูมิใจที่สุด คือ การเปลี่ยนแปลงตนเองให้สามารถปรับตัวกับสิ่งต่างๆรอบตัวได้ดี เช่น อาหารการกิน ชีวิตความเป็นอยู่ การทำงาน สภาพแวดล้อมต่างๆในสังคมเช่น ในตอนที่เรียนจบปริญญาตรีใหม่ๆและเข้าทำงานที่ธนาคารแห่งหนึ่งในจังหวัดบ้านเกิด ใครๆก็บอกว่าการงานหนักมากและแม่ก็บอกให้ลาออกตั้งแต่สัปดาห์แรกของงานก็ได้มีความคิดว่าจะเรียนรู้จากการทำงานนี้ไปก่อน เพราะการเรียนรู้ในองค์กรต่างๆนั้นเมื่อเข้ามาแล้วก็ควรเรียนรู้ให้เข้าใจให้ถ่องแท้ แม้งานจะหนัก การใช้ชีวิตด้านต่างๆเปลี่ยนแปลงไปทั้งหมด อะไรที่ไม่เคยทำก็ต้องทำให้เป็น ต้องฝึก ต้องเรียนรู้ เจอคนดีและไม่ดีก็ไม่ต้องปรับตัวให้สามารถทำงานร่วมกันได้ จนสามารถเรียนรู้ขั้นตอนการทำงานด้านต่างๆจนครบในการให้บริการในธนาคารและพบว่าตนเองมีความสามารถในการทำงานตำแหน่งอื่นมากกว่าจึงได้ลาออกมาเรียนต่อ ถือเป็นความภูมิใจที่ได้ลาออกเพราะกลัวความลำบากแต่ได้ใช้เวลาเพื่อค้นพบตนเองมากกว่า
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจขายหนังแบบโรงภาพยนตร์ส่วนตัวที่บ้าน(หนังใหม่เข้าพร้อมโรงภาพยนตร์ที่กำลังขยายตัวในต่างประเทศ เพราะเป็นธุรกิจที่มีความแปลกใหม่และตอบสนองความต้องการของคนในปัจจุบันได้จริงๆ เราไม่ต้องไปเจอกับปัญหาการกวนในการดูหนังในโรงภาพยนตร์ ไม่ต้องออกไปข้างนอกบ้านทำให้มีเวลาใช้ชีวิตกับคนในครอบครัวได้มากขึ้น อยากกินอะไรระหว่างดูหนังก็กินได้ไม่มีข้อห้ามและดูก็รอบก็ได้ตามระยะเวลาที่ซื้อ มา ทำให้ความประทับใจในการดูหนังของเราเพิ่มขึ้น
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบทำงานกับคนดีมากกว่าคนเก่ง เพราะความเก่งนั้นสามารถฝึกฝนได้ แต่ความคิดดี ทำดี มาจากจิตใต้สำนึก เวลาทำงานกับคนดีจึงมักได้รับความสบายใจมากกว่าและเกิดความรู้สึกดีมากกว่าทำงานกับคนเก่ง
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบ คือ ร้าน Eveandboy เนื่องจากประสบการณ์ในการใช้บริการของตนเองที่เข้าไปในร้านที่เดินได้ไม่ต่ำกว่า 30 นาทีทั้งที่จรายการสินค้าที่จะซื้อ ไปก่อนแล้วและมีความคิดว่า

เป็นธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของผู้หญิงในปัจจุบันได้จริง เช่น ความหลากหลายของสินค้าเช่น สินค้าที่อื่นยังไม่มียขายแต่มีที่นี่ เช่น ลิปสติค4U2ที่จำหน่ายแค่ที่ Eveandboy ความหลากหลายของโปรโมชั่นเช่น ลดราคาถูกกว่าร้านอื่นๆ ที่จำหน่ายเครื่องสำอางเหมือนกัน เมื่อก่อนเวลาซื้อเครื่องสำอางที่มีราคาถูกคนก็จะคิดถึงเจ้เลี้ยง แต่ตอนนี้ทุกคนจะคิดถึง Eveandboy แทนทั้งที่มีจำนวนสาขาเพียงไม่กี่สาขาปัจจุบันมี 6 สาขา โดยเฉพาะสาขาในกรุงเทพฯที่มีโปรโมชั่นสินค้าออกมาบ่อยมากและนำชื่อนำดิงคู่คี่ให้ไปใช้บริการได้ตลอดจนบางที่เสียขายที่ตัวเองไม่ได้อยู่กรุงเทพฯ

ผู้สัมภาษณ์ : คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)

ผู้ให้สัมภาษณ์ : พ่อกับแม่ เพราะเป็นคนใกล้ชิดที่สุดและเป็นตัวอย่างในการดำเนินชีวิตให้ลูกๆเสมอในทุกๆ ด้าน พ่อเป็นคนตรงที่แม่หลายๆคนที่ทำงานร่วมด้วยจะไม่ชอบแต่ในความคิดของข้าพเจ้า พ่อเข้มงวดที่พ่อยึดถือความถูกต้องและความยุติธรรมเป็นหลักและมาก่อนทุกสิ่งทุกอย่าง โดยในยุคที่คนเป็นครูถูกห้ามตี ห้ามให้เกรดศูนย์แก่เด็กพ่อยังคงเป็นครูที่ทำหน้าที่ครูอย่างแท้จริงเสมอผิดถูกว่าไปตามหลักการ โดยพ่อจะปรับเปลี่ยนวิธีการของตนเองให้เข้ากับยุคสมัยมากกว่า และแม่ แม่เป็นผู้หญิงที่ข้าพเจ้าอยากเหมือนมากที่สุด แม่ไม่ใช่คนที่เห็นแล้วจะต้องพูดว่าสวยทันที แต่แม่เป็นผู้หญิงแกร่ง เป็นผู้หญิงที่มีความสามารถไม่แพ้ผู้ชาย เป็นคนที่ยึดมั่นในความคิดและอุดมการณ์ของตัวเอง นอกจากนี้ยังเป็นคนตกที่อยู่ด้วยแล้วสบายใจซึ่งสิ่งนี้เองทำให้แม่สวยกว่าผู้หญิงคนอื่นๆที่ข้าพเจ้ารู้จักมา

ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : พ่อกับแม่ เพราะเป็นคนใกล้ชิดที่สุดและเป็นตัวอย่างในการดำเนินชีวิตให้ลูกๆเสมอในทุกๆ ด้าน พ่อเป็นคนตรงที่แม่หลายๆคนที่ทำงานร่วมด้วยจะไม่ชอบแต่ในความคิดของข้าพเจ้า พ่อเข้มงวดที่พ่อยึดถือความถูกต้องและความยุติธรรมเป็นหลักและมาก่อนทุกสิ่งทุกอย่าง โดยในยุคที่คนเป็นครูถูกห้ามตี ห้ามให้เกรดศูนย์แก่เด็กพ่อยังคงเป็นครูที่ทำหน้าที่ครูอย่างแท้จริงเสมอผิดถูกว่าไปตามหลักการ โดยพ่อจะปรับเปลี่ยนวิธีการของตนเองให้เข้ากับยุคสมัยมากกว่า และแม่ แม่เป็นผู้หญิงที่ข้าพเจ้าอยากเหมือนมากที่สุด แม่ไม่ใช่คนที่เห็นแล้วจะต้องพูดว่าสวยทันที แต่แม่เป็นผู้หญิงแกร่ง เป็นผู้หญิงที่มีความสามารถไม่แพ้ผู้ชาย เป็นคนที่ยึดมั่นในความคิดและอุดมการณ์ของตัวเอง นอกจากนี้ยังเป็นคนตกที่อยู่ด้วยแล้วสบายใจซึ่งสิ่งนี้เองทำให้แม่สวยกว่าผู้หญิงคนอื่นๆที่ข้าพเจ้ารู้จักมา

คุณ ญ27.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนที่ได้อ่างแผนสำรอง มีตั้งแต่แผน A แผน B แผนซี C เพื่อป้องกันการผิดพลาดให้น้อยที่สุดเนื่องจากเวลาทำงานคือการลงทุนเงินจำนวนมาก การวางแผนสำรองจึงจำเป็นมาก เช่น

- การถ้ามีสบู่ 5000 ก้อน แผน A ต้องขายให้ใคร แผน B ถ้าขายไม่หมดต้องทำยังไง แผน C ถ้าไม่พอขายต้องเพิ่มการผลิตส่วนไหน
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** กลุ่มคนที่ไม่เอาเปรียบเพื่อนร่วมงาน การแชร์ความคิดเห็นซึ่งกันและกัน กลุ่มคนที่แบ่งปันต่างคนต่างช่วยกันให้งานสำเร็จ มีระบบในการจัดการ
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** มีครั้งหนึ่งเคยไปที่ประเทศญี่ปุ่น กฎระเบียบของประเทศนี้ที่ชอบมากที่สุดคือการตรงต่อเวลาจะนั่งรถไฟเวลา 13.54 น. ก็ต้องมาให้ถึงก่อน 13.54 น. ไม่อย่างนั้นตรกรรถไฟแน่ๆ เพราะประตูรถไฟเปิดตรงเวลามาก ตามตารางรถไฟออก 13.55 น. ก็คือตามเวลานั้นเป๊ะๆ จึงทำให้รู้สึกได้ว่าถ้าหากเรานำมาปรับใช้ที่บ้านเราคงจะดีไม่น้อย
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** จังเป็นคนหัดถูกหัดผิดมาตั้งแต่ตอน ป.ตรี ทำงานตั้งแต่ปี1เริ่มจากการเฝ้าร้านเกม ปี2มาทำงานเฝ้าร้านขายของชำ ขายของเปิดท้าย ปี3เป็นเด็กเสิร์ฟ ปี4 ทำพิธีกร ทำร้านฟิตเนส พอเก็บเงินได้ก้อนเล็กๆ ป.โทปี1จึงเริ่มมาลงทุนขายสบู่เป็นเจ้าของแบรนด์ ปรากฏว่าขายดี ป.โทปี2จึงเริ่มเปิดโรงงานเพื่อผลิตเองจากวันนั้นถึงวันนี้จากคนไม่มีอะไร จากคนที่มีเงินแค่หลักร้อยในกระเป๋า หาเงินต่อเดือนไป ปัจจุบัน มีเงินล้าน ทำให้ครอบครัวภูมิใจ ทำให้ตัวเองภูมิใจ ว่าการที่เราพยายามอะไรสักอย่างจะทำให้เราประสบความสำเร็จ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** การขายของออนไลน์ เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจปัจจุบันทำให้เกิดการฝืดเคือง ในการใช้จ่ายการค้าขาย เกิดวิกฤติคนตกงานเป็นจำนวนมาก จึงเกิดการคิดว่าเมื่อคนตกงานคนจะไปทำอะไร จึงเกิดการประทับใจว่าทุกคนชอบเล่นอินเทอร์เน็ต เล่นเฟซบุ๊ก หากมีช่องทางทำให้แค่การเล่นเป็นการหาเงินได้จะทำให้คนสนใจมากขนาดไหน
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ชอบทำงานกับคนประเภท คำพูดเป็นคำพูด จะเอาคือต้องเอา เช่น เมื่อลูกค้าบอกจองสินค้าเมื่อมีสินค้ามาถึง แล้วเกิดการยกเลิก จะทำให้เกิดความเสียหายได้ เนื่องจากการสั่งสินค้าในแต่ละรอบจะสั่งผลิตให้ตรงกับยอดจองเท่านั้น เมื่อมีสินค้าตกค้างอาจทำให้เราทุนจมได้ เพราะในการสั่งสินค้าของตัวเองจะไม่มีการเก็บเงินมัดจำ จะเป็นการใจซื้อใจเท่านั้น ถ้าหากได้ทำงานกับคนที่พูดคำไหนเป็นคำนั้น จะทำให้ไม่เกิดเหตุการณ์ในลักษณะนี้
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** Amway เพราะธุรกิจนี้คือการบริหารคน เพื่อหาผลตอบแทนให้ได้มากที่สุด การหาเงินโดยไม่ต้องทำงานปล่อยให้งานหาเงิน การอบรมคนก่อนทำงาน เนื่องจากการขายของของจิ้งคล้ายๆ

กับการทำธุรกิจแบบนี้ นี่คือธุรกิจต้นแบบที่จะสามารถต่อยอดให้การขายของจ้ง่ายขึ้น และให้ผลตอบแทนมากยิ่งขึ้น

ผู้สัมภาษณ์ : คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ต้นแบบคือ วรรณภา พวงสน เจ้าแม่ธุรกิจเครื่องสำอางออนไลน์ เนื่องจาก คุณวรรณภาคือผู้หญิงที่มีลักษณะ อ้วน น้ำหนักประมาณ 80 กิโล แต่สิ่งที่แปลกคือ คุณวรรณภายขายลดน้ำหนัก !! แต่คุณวรรณภาสามารถขายดิบดี มีเงินเป็นพันล้าน แต่สิ่งที่ขายและภาพลักษณ์กลับตรงกันข้ามได้อย่างไร? สิ่งที่แตกต่างกันคือ คุณวรรณภา ไม่ได้ขายสินค้า แต่จริงๆแล้วคือขายตัวเอง บอกความเป็นตัวเองให้คนรู้จัก การตลาดทั้งหมดคือการทุ่มให้ตัวเอง เพราะฉะนั้นไม่ว่าคุณวรรณภาจะขายอะไร ก็จะมีคนติดตาม และคนซื้อเสมอ

ผู้สัมภาษณ์ : คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : "ท้อเป็นถ่าน ผ่านเป็นเพชร" กว่าจะมาถึงจุดนี้ได้ คือผ่านอุปสรรคมากมาย ทั้งการเอาใจคนมากมายเป็นพันๆคน การเจอปัญหาเรื่องเงิน การถูกว่ากล่าว ทุกๆครั้งก็เหนื่อยและเสียใจ แต่เมื่อรู้จักกับประโยคนี้ทำให้มีกำลังในการฝ่าฟันไปให้ถึงจุดหมาย เพราะถ้าอยากจะเป็นเพชรเราก็ต้องห้ามท้อเด็ดขาด การเป็นผู้นำคนเป็นร้อยๆ พันๆ คนไม่ใช่เรื่องง่าย แต่เราต้องทำให้ได้

คุณ ญ28.

ผู้สัมภาษณ์ : การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ข้อนี้ คือ เวลาที่ไปท่องเที่ยว จะไปเที่ยวไหน เราจะมีการเดินทางที่รอบคอบคิดคำนวณหาตัวที่ถูก ที่พักก็หาที่พักใจกลางเมืองใกล้แหล่งท่องเที่ยวเพื่อลดค่าใช้จ่ายในส่วนท่องเที่ยวลงวางแผนล่วงหน้าก่อนไปหลายเดือน เก็บเงินในส่วนที่จะเป็นค่าใช้จ่ายที่จะไปท่องเที่ยว แบ่งเก็บไว้ในแต่ละเดือน

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ช่วงเวลานี้เลยคะ มีมาเรียนMBA เพราะได้มาเจอกับกลุ่มที่มีความเป็นกันเองทีมเวิร์ค ช่วยกันทำงานอย่างดี แบ่งงานกัน เวลาจะสอบก็มีการติวหนังสือให้กันเป็นอย่างดี

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กุลระเบียบในโรงเรียน มหาลัย เช่น ตอนประถมครูจะให้นั่งเรียนที่เกเรที่สุด ใงที่สุดเป็นหัวหน้าห้องเพื่อให้ห้องเรียนคนนี้มีความรับผิดชอบ มีเวลาว่างน้อยลง และเวลาที่เพื่อนคุยในห้องหรือจะโดนเรียนเพื่อนคนนี้จะช่วยจับตาคูเพื่อนและมองออกว่าเพื่อนจะเป็นยังไงและทำให้เด็กนักเรียนคนนี้อยู่ในกฎระเบียบดีขึ้น

ผู้สัมภาษณ์ : คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การสอบเข้าโรงเรียนในชั้นมัธยม ซึ่งเป็น โรงเรียนประจำจังหวัดและมีนักเรียนมาสมัครกันมากขึ้นชื่อว่าเป็นโรงเรียนที่สอบเข้ายาก โรงเรียนหนึ่ง เราสามารถสอบเข้าเรียนได้และได้อยู่ห้องคิงอย่างภาคภูมิใจ

- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** เป็นคนที่ชอบพวกของแบรนด์คนมดก็หือต่างๆมากและมีความรู้ในเรื่องพวกนี้ค่อนข้างมาก จึงได้บั้งไอเดียจากเป็นคนซื้อได้เปลี่ยนมาเป็นคนขายแทน เพราะเราซื้อของบ่อยทำให้เรารู้จักแม่ค้าหลายคนและได้ราคาพิเศษอีกด้วย
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ต่อจากข้อ5เวลาที่ขายของจะชอบมากลูกค้าที่รู้เรื่องในสิ่งของที่ตัวเองอยากทั้งเรื่องรุ่นและราคาเป็นอย่างดี. ไม่ถามอะไรมากมายด้วย
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** เว็บอะโกด้าที่ขายเกี่ยวกับโรงแรมที่พักในประเทศไทยและต่างประเทศทั่วโลก และมีราคาที่ถูกลงสุดถ้าเทียบกับเว็บต่างๆ
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คุณพ่อเป็นต้นแบบ เพราะพ่อไม่เคยอยู่เฉยๆเพื่อได้เงินมา เป็นคนหัวธุรกิจคิดสิ่งต่างๆที่น่าสนใจทำตลอดเวลา ผู้ชีวิต เรียนหนังสือจบแค่ ป.4 แต่คุณพ่อสามารถประสบความสำเร็จได้ ตอนนี้คุณพ่อก็มีธุรกิจถึง3ธุรกิจและประสบความสำเร็จในทุกธุรกิจอีกด้วย
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คำพูดที่ว่า เธอเป็นคนที่ไม่มีประโยชน์ต่อสิ่งรอบข้างเลย มันเป็นคำพูดที่ได้ยินแล้วเราก็ดลใจว่าเราต้องอยู่เฉยๆแบบนี้ต่อไปไม่ได้ เราต้องทำอะไรและมีประโยชน์มากกว่านี้ทำให้คิดที่อยากมาเรียนต่อและขยันทำงานมากขึ้น

คุณ ญ๒9.

- ผู้สัมภาษณ์ :** การบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดทำอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ตอนบริหารความเสี่ยงได้ดีที่สุดของดิฉันคงจะเป็นตอนจะสอบเข้าปริญญาตรี ม.ขอนแก่น ด้วยความที่ตัวดิฉันไม่ค่อยเก่งวิชาคำนวณจึงต้องเลือกเรียนคณะที่เหมาะสมกับความถนัดของตนเองมากที่สุดเพื่อให้สอบติดม.ขอนแก่นได้ คือ เลือกเป็นคณะทางมนุษยศาสตร์หรือสังคมศาสตร์ที่ไม่ได้เรียนวิชาคำนวณเท่าไร ดังนั้นสุดท้ายดิฉันจึงได้เลือกเรียนและสอบติดในคณะวิทยาการจัดการ สาขาการตลาด ม.ขอนแก่น ที่ไม่มีวิชาคำนวณมากที่ตัวดิฉันไม่ถนัด
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** จะเป็นกลุ่มทำงานตอนเรียนปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ ม.ขอนแก่น คือเป็นกลุ่มเพื่อนที่เป็นเพื่อนสนิทกันแล้วเป็นกลุ่มที่ทำงานด้วยกันตลอดตั้งแต่ปี 2ถึงปี 4 ที่ดิฉันรู้สึกว่าเป็นกลุ่มที่ทำงานด้วยกันแล้วไม่รู้สึกกดดัน ไม่เครียด ต่างคนต่างแบ่งกันทำงานตามที่ตนเองถนัดทำให้ทำงานด้วยกันแล้วรู้สึกมีความสุข มีความเข้าใจกัน
- ผู้สัมภาษณ์ :** กลุ่มที่ทำงานด้วยแล้วดีที่สุดในอย่างไร

- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ดิฉันประทับใจกฎระเบียบของบ้านลุงของดิฉันที่อยู่กรุงเทพ ที่มีตั้งกฎของบ้านไว้ว่า ก่อนจะเข้าไปในบ้านทุกครั้ง ทุกคนต้องล้างเท้าให้สะอาดก่อนเสมอ เพื่อไม่ให้เดินเท้าสกปรกเข้าไปในบ้าน ซึ่งโดยปกติดิฉันจะไม่เคยเห็นบ้านไหนมีกฎระเบียบแบบนี้มาก่อน ซึ่งตัวดิฉันเองก็รู้สึกประทับใจว่าเป็นกฎระเบียบที่ดี ที่ช่วยให้ทุกคนรู้จักรักษาความสะอาด เพื่อช่วยให้พื้นบ้านไม่สกปรก
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณภาคภูมิใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** สิ่ง que ดิฉันภาคภูมิใจที่สุดในชีวิตคือ การที่ได้ดูแลคุณยายก่อนที่จะเสียชีวิต ซึ่งในชีวิตของดิฉันยังไม่เคยดูแลพยาบาลใครที่ป่วยหนักใกล้เสียชีวิต แต่ดิฉันได้ช่วยดูแลคุณยายไม่ว่าจะเป็นเช็ดอุจจาระ ปัสสาวะ เช็ดตัว ป้อนข้าวให้ให้ โดยที่ไม่รู้สึกรังเกียจแม้แต่น้อยเพราะคุณยายช่วยเหลือตัวเองไม่ได้ ดิฉันจึงรู้สึกภูมิใจที่ช่วยให้คุณยายได้มีความสุขยามได้ในช่วงเวลาหนึ่งก่อนจะเสียชีวิต และแม่ก็ได้บอกกับดิฉันว่าช่วยดูแลคุณยายได้ดีมากเลยทำให้ดิฉันรู้สึกดี
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณประทับใจอะไรที่สุด
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** สิ่ง que ดิฉันประทับใจที่สุดคือ ธุรกิจ เซเว่น อีเลเว่น เป็นธุรกิจหรือร้านสะดวกซื้อที่มีสิ่งของทุกอย่างที่ตอบสนองผู้บริโภคได้ รวมถึงเปิดตลอด 24 ชม. นอกจากนี้ยังมีการทำโปรโมชันอย่างการสะสมแต้มไปแล้วแลกซื้อสิ่งของหลายๆอย่างได้ รวมถึงซื้อครบ 40 บาทได้รับสิทธิ์แลกซื้อเป็นต้น ซึ่งเป็นโปรโมชันการทำการตลาดที่ดิฉันชอบมาก จึงเป็นธุรกิจที่ดิฉันประทับใจที่สุด
- ผู้สัมภาษณ์ :** คุณชอบทำงานร่วมกับคนประเภทไหน
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ดิฉันชอบทำงานกับคนที่มีความขยัน มีความรับผิดชอบ และมีความอดทน ด้วยความที่ดิฉันยังไม่เคยมีประสบการณ์การทำงานจึงสามารถอธิบายได้ถึงในการทำงานร่วมกันกับเพื่อนที่เรียนปริญญาโทด้วยกัน ซึ่งเป็นกลุ่มเพื่อนที่มีความรับผิดชอบสูงมากกันทุกคน และตั้งใจทำงานกันมากเมื่อมีงานกลุ่มทำด้วยกัน ทำให้ช่วยให้งานกลุ่มนั้นมีผลงานออกมาได้อย่างที่ตั้งใจไว้
- ผู้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของคุณคือ
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** ธุรกิจต้นแบบของดิฉันคือ ธุรกิจของ บริษัท ซีพีออลล์ ที่เรียกได้ว่าตอนนี้เป็นบริษัทของไทยที่สามารถทำธุรกิจจนสามารถขยายครอบคลุมการบริโภคของมนุษย์ได้หมด มีความสำคัญต่อการบริโภคของประชาชนเป็นอย่างมาก อย่างเช่นการมีฟาร์มไก่ของตนเอง ผลิตไข่ไก่ เนื้อสัตว์ อาหารแช่แข็ง เป็นต้น รวมถึงการมีบริษัทในเครืออีกหลายบริษัท อย่าง เซเว่นทริฟฟ์ เป็นต้น ที่เรียกได้ว่าปัจจุบันบริษัทซีพีออลล์เป็นบริษัทที่มีการเจริญเติบโตขึ้นในทุกๆปี
- ผู้สัมภาษณ์ :** คนที่คุณคิดว่าเขาเป็นต้นแบบของคุณคือใคร (เขาแตกต่างอย่างไร)
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** คุณต้น เจ้าของอิชิตัน ที่สามารถนำความรู้ความสามารถที่ตนเองมีอยู่แล้วสร้าง ธุรกิจนำชาเขียวอิชิตันขึ้นมาใหม่ได้ แข่งกับ ยี่ห้อ อออิชิ ที่ตนเองเคยบริหารมาก่อน ทำให้ดิฉันรู้สึกว่าคนเรารู้แล้วก็ถูกขึ้นมาใหม่ได้ขอแค่มีความพยายามและมีความมุ่งมั่นตั้งใจจริงๆ รวมถึงความรู้ความสามารถที่เก็บเกี่ยวมาโดยตลอด ก็สามารถทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้จน

- ตอนนี้ นำพาเขี้ยวชีวิตัน ก็ขายดีไม่แพ้หื้อ โออิชิ รวมถึงมีการทำการตลาดที่ทำให้ได้รับความสนใจจากผู้บริโภคเป็นอย่างมาก เช่น การส่งรหัสใต้ฝาซิง โขลกเพื่อลุ้นรับรถเบนซ์ เป็นต้น
- ผู้สัมภาษณ์ :** คำพูดหรือประโยค ที่เป็นแรงบันดาลใจ ที่เปลี่ยนพฤติกรรมของคุณได้
- ผู้ให้สัมภาษณ์ :** เมื่อตอนที่ฉันเกิดอุบัติเหตุกระดูกที่เข้าแตกต้องผ่าตัดเข้าโรงพยาบาลเป็นเวลา 1 สัปดาห์แล้ว หมอให้ฉันต้องกายภาพงอเข้าให้ได้ 90 องศา เพื่อให้สามารถเดินใช้ชีวิตได้ตามปกติ ถึงจะออกจากโรงพยาบาลได้ แต่ฉันก็มีความรู้สึกปวดมากเวลาต้องงอเข้าเองให้ได้ 90 องศา แล้วต้องทำอย่างน้อยวันละ 3 ชม. ซึ่งฉันปวดมากเลยได้แคว้นละ 1 ชม.จนหมอต้องบอกว่า อยากกลับบ้านไปไหม ถ้าอยากกลับบ้านก็ต้องทำให้ได้ ต้องตั้งใจ ไม่อยากเดินได้หรือ อยากกลายเป็นคนพิการที่เดินขาเขยๆ หรือ หมอบอกกับฉันแบบนี้ จึงทำให้ฉันนึกฮึดสู้ขึ้นมา ต้องกายภาพงอเข้าให้ได้ 90 องศาเพื่อให้สามารถเดินได้เป็นปกติไม่เป็นคนพิการ แล้วได้ออกจากโรงพยาบาล

ภาคผนวก
ผลการสัมภาษณ์ผู้ที่รับคำปรึกษา

ประสบการณ์ การโค้ชเพศหญิง

ในการโค้ชนี้ นอกจากเพศที่เน้นไปที่เพศหญิงแล้ว ได้แบ่งผู้เข้ารับคำปรึกษาเป็นทิศต่างๆเพื่อค้นหาเทคนิคการโค้ชที่เหมาะสมในแต่ละทิศ

คุณ พ.(ทิศ หญิง)

การกำหนดสิ่งที่เรามองหา (Define)

เรื่องที่เราพูดคุยกันอยู่ในกรอบที่ว่าด้วย แรงบันดาลใจที่ผลักดันให้ออกมาทำธุรกิจด้วยตัวเอง

การค้นพบ (Discovery)

เดิมทีผู้ศึกษานี้หมายมั่นว่าจะช่วยเป็นที่ปรึกษาให้กับคุณพิมพ์เนื่องจากเธอถึงเริ่มต้นธุรกิจใหม่จึงคาดว่าคุณคงต้องการที่ปรึกษาในทางธุรกิจอย่างแน่ เราเริ่มต้นกันด้วยคำถามที่ว่าอะไรเป็นแรงบันดาลใจให้สำหรับการมาเปิดร้าน Green W.H.ร้านนี้ เรื่องราวทั้งหมดเริ่มต้นจากเธอย้ายจากกรุงเทพลับมาทำงานที่แถวบ้าน โดยได้สมัครเข้าทำงานที่สำนักงานขายของบริษัท U NARA เธอเราให้ฟังว่าเธอมีเจ้านายที่ดีมากและให้อิสระกับการทำงาน โดยยึดที่เนื้องานเป็นหลัก กล่าวคือเจ้านายของเธอนั้นไม่ค่อยจ้องจับผิดว่าเธอจะเข้างานกี่โมง เข้างานแล้วจะต้องทำงานตลอดเวลา ในทางกลับกันเจ้านายของเธอกลับบอกว่า ถ้างานที่สั่งเรียบร้อยแล้ว จะนั่งเล่นเกม เฟซบุ๊ก หรือดูซีรีส์ก็สามารถทำได้เต็มที่ ไม่ต้องมาแกล้งทำงานตลอดเวลาจนทำให้ตัวเองอึดอัดหรือท้อ ในบางครั้งเจ้านายยังชวนคุยถึงเรื่องซีรีส์เองเสียด้วยซ้ำ นอกจากนั้นคนอื่นๆก็ได้รับการปฏิบัติที่ดีเช่นนี้ด้วยกัน

อีกเรื่องที่ทำให้เธอมีความสุขที่สุดที่ได้ทำงานกับองค์กรนี้ก็คือการที่เจ้านายมีนโยบายที่ค่อนข้างเช่น ก็แบ่งโบนัสจากการขายบ้านให้กับพนักงานทุกคน ตั้งแต่แม่บ้านไปจนถึงผู้จัดการ โดยลดหลั่นกันไปในแต่ละคนนี่จึงเป็นแรงจูงใจที่ดีที่ทำให้ทุกคนตั้งใจทำงานและดูแลลูกค้าทุกคนตามหน้าที่ของตนเองอย่างดีที่สุด เช่น แม่บ้านบริการน้ำทำความสะอาดที่อย่างเต็มใจที่สุดเพื่อให้ลูกค้าประทับใจ พนักงานออกแบบออกแบบภาพโฆษณาให้หน้าดึงดูดใจมากที่สุด

เธอเล่าต่ออีกว่า หลังจากนั้นไม่นานเธอมีปัญหาเรื่องความเห็นไม่ลงรอยกับที่บ้าน เธอจึงเลือกที่จะเดินออกมาและเช่าหอพักอยู่ ในขณะที่ช่วงวันหยุด เธอได้ไปเดินเล่นที่สวนเกษตรแล้วสะดุดตากับต้นแก้วเจ้าจอมราวกับต้องมนต์สะกด เธอเดินเข้าไปสอบถามราคา พร้อมกับการทราบข่าวว่าร้านขายต้นไม้กำลังจะย้ายออกในเวลาอันใกล้ เธอใช้เวลาทบทวนอยู่พักใหญ่ เนื่องด้วยต้นแก้วเจ้าจอมที่เธอปรารถนาจะได้นั้นค่อนข้างมีขนาดใหญ่ จึงลำบากต่อการขนย้ายอีกทั้งในขณะนั้นเธอก็ออกมาอยู่หอ เธอจึงปรึกษากับแฟนจนได้ข้อสรุปที่ว่าเธอจะเช่าร้านนั้นต่อเพื่อเก็บต้นแก้วเจ้าจอมไว้ที่นั่นก่อน จนเวลาล่วงเลยไปหลายเดือนเธอตัดสินใจว่าจะต้องทำอะไรสักอย่างดีกว่าที่จะเสียเงินเช่าที่ทั้งไว้แบบนี้

เธอปรึกษากับแฟนและเพื่อนๆอยู่พักใหญ่จนสุดท้ายได้ข้อสรุปว่า เธอจะสร้างร้านกาแฟที่นี่ เธอจึงตัดสินใจเรารถยนต์ซึ่งเป็นทรัพย์สินเดียวที่เธอมีเข้าค้ำประกันในการกู้เงินก้อนออกมาเพื่อทำร้าน โดยมีกำลังใจ

และแรงผลักดันจากเจ้านาย โดยเจ้านายเธอกล่าวว่านี่จะเป็นประสบการณ์ที่ดีที่สุดสำหรับเธอ และดีกว่าการที่เจ้านายของเธอจะส่งเธอเข้าเรียน MBA เพราะนี่คือชีวิตจริงมันจะเป็นประสบการณ์ที่ล้ำค่าที่สุด ไม่ต้องกลัวว่าจะล้มเพราะมันจะดีกว่าถ้าเธอล้มตั้งแต่ตอนนี้และเรียนรู้ที่จะลุกขึ้น เธอเริ่มตอนนี้เธอได้เปรียบกว่าคนอื่นเพราะมีเวลามากกว่า ในขณะที่แฟนที่สถาปนิกเธอช่วยเหลือโดยการออกแบบร้าน เพื่อนของเธอที่ทราบข่าวช่วยสอนสูตรขนมขงน้ำให้โดยไม่เรียกร้องสิ่งใดตอบแทน เพื่อนที่ขายต้นไม้ นำต้นไม้มาช่วยตกแต่งร้าน เพื่อน(ผู้ศึกษา)ที่มีทักษะการใช้อุปกรณ์ครัวและเลขทำงานในร้านนมมาก่อนสอนทักษะการใช้อุปกรณ์ให้ รุ่นพี่ที่ทำงานไม่ได้ด้วยเลเซอร์ ทำป้ายร้านให้ ทำเชิงให้ที่เป็นของขวัญ จนทุกอย่างเป็นรูปเป็นร่างขึ้นและนั่นก็เป็นเหตุผลที่ทำให้เธอปรับความเข้าใจกับที่บ้านด้วยเช่นกัน ต้นแก้วเจ้าจอมถูกย้ายกลับบ้านเพื่อนำลงคืนและร้านก็ถูกสร้างสรรค์ออกมาอย่างลงตัวที่สุดราวกับที่วาดฝันเอาไว้

วันเปิดร้านเพื่อของแม่เธอคือคนทำพิธีเปิดร้านให้อย่างเรียบง่าย โดยการจูดรูปบอกเจ้าที่เจ้าทางแล้วใช้ทองคำเปลวเจิมลงที่ร้านให้เพราะคำอวยพร ไม่มีพรใดจะสำคัญไปกว่าพรของพ่อกับแม่อีกแล้ว เมื่อเปิดร้านเพื่อนที่รู้จักคนเยอะๆ แนะนำให้ทุกคนมาลองเครื่องดื่มพิเศษของร้าน ร้านของเธอถูกบอกเล่าปากต่อปากออกไปเรื่อยๆ ลูกค้าที่ประทับใจในบรรยากาศร้านได้แบ่งปันบรรยากาศในร้านจนเป็นที่สนใจมากขึ้นเรื่อยๆ จนทำให้เธอต้องเลือกว่าจะอย่างไรกับร้านและงานประจำของเธอ เธอเลือกที่จะเดินเข้าไปปรึกษากับเจ้านายของเธอ และด้วยความมีเมตตาของเจ้านายและลักษณะงานของเธอ เจ้านายของเธอจึงอนุญาตให้เธอสามารถมาทำงานที่ร้านได้ โดยส่งงานผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต จึงทำให้เธอสามารถที่ร้านและงานประจำที่รักต่อไป เธอกล่าวทิ้งท้ายไว้ว่านี่เป็นร้านแรกของเธอ แต่มันจะไม่ใช้ร้านสุดท้าย เมื่อเธอทำให้มันมั่นคงและพร้อมเมื่อไหร่ เธอจะก้าวสู่กว้างที่ยิ่งใหญ่ขึ้นอีกโดยขยายร้านของเธอสู่กลุ่มลูกค้าและสถานที่ใหม่

การสร้างฝัน (Dream)

ทำให้เรื่องราวของเธอเป็นแรงผลักดันและแรงบันดาลใจให้กับผู้อื่นๆ ได้ลุกขึ้นพัฒนาตัวเอง และกล้าที่จะก้าวไปสู่ชีวิตที่ประสบความสำเร็จแล้วมีความสุขต่อไป โดยอ้างอิงและเชื่อมโยงกับทฤษฎีหรือแนวคิดทางAI ซึ่งเรื่องราวของเธอนั้นที่เธอก้าวมาถึงจุดนี้ได้ก็เพราะ ทฤษฎีจุดพลิกผัน (Tipping Point) โดยที่เธอเพิ่งจะรู้ตัวเมื่อได้มีโอกาสได้พูดคุยกับผู้ศึกษา

การออกแบบ (Design)

บอกเราเรื่องราวนี้ให้เป็นแรงบันดาลใจ และกระตุ้นให้ผู้รับคำปรึกษามองหา สามคนไม่ธรรมดาที่อยู่รอบกายของเค้าและขอความช่วยเหลืออย่างเหมาะสมเพื่อให้สามารถ สร้างโอกาสที่ดีให้กับผู้รับคำปรึกษาเองบ้าง

การทำให้เป็นจริง (Destiny)

แบ่งปันเรื่องราวของเธอให้กับเพื่อนๆ ในชั้นเรียนฟังเพื่อสร้างแรงบันดาลใจ โดยเรื่องราวนั้นมีพลังมากมายกระแทกใจให้เพื่อนในชั้นเรียนนั้นถึงกับหลั่งน้ำตาด้วยความซาบซึ้ง

คุณ น.(ทิต กระทิง)

การกำหนดสิ่งที่เรามองหา (Define)

กรณีนี้คุณ น. เธอเข้ามาปรึกษาด้วยปัญหาเกี่ยวกับความสัมพันธ์กับคนรอบตัวในที่ทำงานซึ่งทำให้เธอไม่ค่อยมีความสุขกับสิ่งที่ทำอยู่

การค้นพบ (Discovery)

คุณ น. เธอเล่าให้ฟังว่าเธอได้รับการเลื่อนตำแหน่งให้สูงขึ้น มีความรับผิดชอบมากขึ้น ทำให้เธอไม่ค่อยสบายใจและออกจะลำบากใจมากกว่าภูมิใจ เธอรู้สึกเหนื่อยหน่ายทุกครั้งที่ต้องตื่นไปทำงาน เนื่องด้วยภาระงานที่มีมากขึ้น ซ้ำร้ายยังต้องเปลี่ยนหัวหน้างานคนใหม่ ซึ่งยิ่งทำให้ทุกอย่างดูเลวร้ายลงไปเมื่อหัวหน้างานของเธอนั้นไม่เข้าใจเธอเลย เธอเล่าต่อว่า ให้ทุกครั้งที่คุณคุยกับเธอแทบจะไม่เคยเก็บมาใส่ใจจนเป็นทุกข์ แต่การที่คุณคุยเรื่องเรียนแล้วคนที่เห็นหัวหน้าโคดเคียวเธอ ปล่อยให้เธอต้องเผชิญหน้ากับปัญหาเพียงลำพังนี้มันสร้างผลที่ยิ่งใหญ่ขึ้นภายในจิตใจของเธอ นำไปสู่การแสดงออกประชดประชันมากมายเพื่อที่จะ สู่ ไปถึงหัวหน้างาน แต่ในทางกลับกันแทนที่หัวหน้าจะเรียกเธอเขาไปพูดคุยเพื่อแสดงทัศนคติต่อกัน และบอกเล่าถึงปัญหา กลับมองว่าเธอทำหน้าที่ได้บกพร่อง ทำให้ปัญหายิ่งบานปลายจนยากจะเยียวยาเพราะเธอต้องการจะลาออก

การสร้างฝัน (Dream)

การสร้างฝันร่วมกันนั้น ผู้ศึกษาปรารถนาให้คุณ น. สามารถเข้าใจหัวหน้างานมากขึ้นแล้วมีความสุขกับงานมากขึ้น

การออกแบบ (Design)

การออกแบบร่วมกันหรือการให้คำปรึกษานั้น ผู้ศึกษานั้นวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาได้สองส่วน คือ ความไม่เข้าใจระหว่างคุณ น. และหัวหน้างาน และ ความทุกข์ที่เกิดจากความรับผิดชอบในงานที่มีมากขึ้นทั้งที่เธอยังไม่พร้อม ดังนั้นผู้ศึกษาจึงทำให้เธอรู้จักกับ สัตว์สี่เท้าและสภาวะไหลลื่น เพื่อให้เธอเห็นมุมมองที่ต่างออกไป และเข้าใจกับเรื่องราวที่กำลังเผชิญหน้าอยู่มากยิ่งขึ้น

การทำให้เป็นจริง (Destiny)

เล่าเรื่องสัตว์สี่เท้า โดยจากการวิเคราะห์แล้วตัวคุณ น. มีความเป็นกระตือรือร้นสูงมาก ใจร้อนพูดจาโผงผาง และตรงเกินไป จึงทำให้ดูก้าวร้าว อันเป็นนำมาซึ่งความไม่เข้าใจกับหัวหน้างานที่เป็นหนู ดังนั้นจึงอธิบายการเข้าหน้ากลุ่มคนประเภทหนูว่าจะต้องเป็นการเข้าหาโดยนอบน้อม และเป็นมิตรมากกว่าการเขาไปพูดตรงๆ เช่น พี่คะหนูไม่ค่อยเข้าใจเรื่องนี้เลยคะ รบกวนอธิบายอีกทีได้ไหมคะ หรือ พี่คะลูกค้ามีปัญหาแบบนี้คะ พี่ว่าหนูควรทำแบบนี้ดีไหมคะ โดยใช้น้ำเสียงที่อ่อนน้อมให้มากที่สุด เพื่อแสดงถึงความเป็นมิตรและเรียนรู้ลักษณะพื้นฐานเพื่อทำความเข้าใจ

ส่วนเรื่องความรับผิดชอบต่องานที่มีมากขึ้นนั้น ผู้ศึกษาได้แนะนำให้เธอรู้จักกับ The Flow อันประกอบด้วยปัจจัยสองประการคือ ความท้าทาย (Challenge) กับทักษะ (Skill) โดยสถานะการของเธอตอนนี้คือ

การที่ความท้าทายมีมากขึ้นแต่ตัวเองยังปรับตัวไม่ทันจึงทำให้เธอ ไม่มีความสุขในงานที่ทำ ดังนั้นจึงแนะนำให้เธอลองสังเกตดูว่าคนที่โดนย้ายตำแหน่งขึ้นมาเหมือนกันกับเธอหรือคนที่อยู่ในตำแหน่งนี้อยู่ก่อนแล้ว เขาทำอย่างไรถึงอยู่ในตำแหน่งนี้ได้ไม่นานและมีความสุข เพราะเธอจำเป็นต้องเพิ่มทักษะเพื่อใช้ในการรับมือความท้าทายที่สูงขึ้น

คุณ บ.(ทิส หมี)

การกำหนดสิ่งที่เรามองหา (Define)

คุณมีปัญหาในด้านการแสดงออกและการขาดพลังเพลงสถานกรณีเพื่อเอาตัวรอด

การค้นพบ (Discovery)

คุณบ. เป็นคนที่ขี้อายมากจะในบ้างครั้งแสดงออกไปถึงขั้นขาดความมั่นใจในตัวเอง เธอมักจะพูดเสียงในลำคอเสมอ เมื่อต้องออกไปพูดต่อหน้าคนเยอะจนเกิดการตื่นตระหนก มือเย็นน้ำเสียงสั่นเครือ ไปจนถึงพูดขาดขัด ที่หนักที่สุดคือการที่ร่างกายสั่นเทาพร้อมกับเป็นลมชัก นั่นเป็นอาการที่ผู้ศึกษาพบแล้วรู้สึกตกใจมาก นอกเหนือจากนั้นการที่ไม่กล้าแสดงออกของเธอยังส่งผลให้เธอพลาดโอกาสดีๆ เพียงเพราะเธอเลือกที่จะรอตามคำบอกแทนที่จะติดตามข่าวสาร ดังเรื่องที่คุณเล่าให้ฟังว่า ครั้งหนึ่งเธอได้ติดต่ออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อเสนอหัวข้องานที่สนใจ อาจารย์ที่เธอเลือกแจ้งวันเวลาให้รอ เธอเลือกที่จะรอแทนที่จะหาอาจารย์ท่านอื่นที่สามารถให้คำตอบที่เร็วกว่า และเมื่อถึงเวลาทำให้เธอพลาดที่จะได้อาจารย์ท่านนั้นเป็นที่ปรึกษาเนื่องด้วยอาจารย์สามารถรับนักศึกษาได้ในจำนวนจำกัด

การสร้างฝัน (Dream)

สิ่งที่ผู้ศึกษาและคุณ บ. ต้องการจะเปลี่ยนแปลงนั้นคือความกล้าแสดงออก และการคิดนอกกรอบเพื่อการเอาตัวรอด

การออกแบบ (Design)

การออกแบบร่วมกันหรือการให้คำปรึกษานั้น ผู้ศึกษานั้นวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาได้สองส่วน คือการแสดงออกต่อหน้าชุมชน และการเป็นคนที่ไม่ตรงเกินไป ดังนั้นผู้ศึกษาจึงทำให้เธอรู้จักกับ สัตว์สี่ทิศและการพัฒนาบุคลิกภาพ เพื่อให้เธอเห็นมุมมองที่ต่างออกไป และพัฒนาบุคลิกภาพของเธอให้มั่นใจในตัวเองมากขึ้น

การทำให้เป็นจริง (Destiny)

สิ่งที่เริ่มทำด้วยกันอย่างแรกเลยคือการฝึกพูดเสียงดัง กระตุ้นให้เธอพูดเสียงดังขึ้น โดยการถามซ้ำๆ เหมือนกับว่าไม่ได้ยินที่เธอพูดจนกว่าเธอจะพูด ได้ดังขึ้น ส่วนที่สองคือการให้เธอลองกลับไปฝึกพูดหน้ากระจกด้วยเสียงที่ฟังชัด และเมื่อเวลาผ่านไปเธอสามารถพูดเสียงดังขึ้นกับผู้ศึกษาแบบเป็นไปโดยธรรมชาติ แต่ในส่วนของการผู้ต่อหน้าชุมชนนั้นยังอยู่ระหว่างการพัฒนาที่เป็นไปในทางที่ดี

ในส่วนมุมมองจากทฤษฎีสถิตวิทัศน์ คุณ บ. เป็นเหมือนมองเห็นได้ชัด ซึ่งจะยึดถือในกฎระเบียบอย่างเคร่งครัดจนเหมือนการมาองภาพรวมหรือการมองหาแผนสำรองความเสี่ยง ดังนั้นมุมมองที่เธอยังขาดไปคือการมองให้เห็นอนาคตกว้างๆแล้วอินทรีย์ ดังนั้นกระตุ้นให้ลองทำสิ่งที่ต่างจากที่เคย หรือการพาไปเปิดประสบการณ์ใหม่ๆหรือที่เรียกอย่างกันเองว่าการพาหมีออกจากถ้ำ จะกระตุ้นให้เขาได้เจอประสบการณ์ใหม่ๆและนำไปสู่การมองโลกที่ต่างออกไป

คุณ ป. (ทิต หมี)

การกำหนดสิ่งที่เรามองหา (Define)

ขอบเขตเรื่องของคุณ ป. นั่นก็เป็นเรื่องความสุขในการทำงานเช่นกันกับคุณ น. แต่จะต่างก็ตรงที่ คุณ ป. มีปัญหาที่เกิดจากภายในจิตใจ

การค้นพบ (Discovery)

คุณ ป. ชอบเล่าให้ฟังว่า เธอมีความทุกข์ใจที่เกิดจากงานที่ทำอยู่ จนส่งผลให้เธอขอลาป่วยบ่อย เพื่อที่จะหยุดงาน จนสุดท้ายร่างกายเธอตอบสนองต่อสภาวะจิตใจของเธอ โดยการกระตุ้นให้ร่างกายป่วยขึ้นจริงๆอย่างไม่ทราบสาเหตุอยู่หลายครั้ง เมื่อเป็นเช่นนั้นทำให้เธอจำเป็นต้องลางานบ่อย จนกระทบต่อการทำงาน เมื่อถามลึกลงไปถึงเหตุผลที่ส่งผลให้ไม่อยากไปทำงานนั้นมาจากอะไร เธอเล่าต่อว่าเหตุผลมาจากว่าเธอไม่มีความสุขในการทำงานเลย ทั้งทั้งก่อนหน้าเธอมีความสุขมากกว่านี้ ผู้ศึกษาถามเธอต่อว่า แล้วในครั้งนั้นที่เธอยังมีความสุขอยู่เกิดอะไรขึ้นแล้วตอนนี้มันต่างไปอย่างไร เธอนั่งนิ่งอยู่พักใหญ่ แล้วก็ตอบออกมาว่า ก่อนหน้านี้เวลาที่เธอมีปัญหา เธอสามารถเล่าให้เพื่อนร่วมงานฟังเพื่อแบ่งปัญหาเรื่องราวให้กันและกันฟังตลอด แต่ช่วงหลังมานี้เพื่อนที่เคยแบ่งปันเรื่องราวกลับทยอยลาออกกันไปสุดท้ายแล้วเธอจึงไม่เหลือใครที่ไปแบ่งปันปัญหา เลยทำให้เธอได้แต่เก็บเรื่องราวปัญหาต่างๆไว้จนเกิดความเครียดในที่สุด

การสร้างฝัน (Dream)

จากการพูดคุยกันหลายครั้งผู้ศึกษาได้ค้นพบว่าเธอมีทักษะการรับมือลูกค้าที่สูงมากดังนั้น จึงจะเลือกที่นำเอาความสามารถของเธอมาสร้างความสุขให้กับเธอและกระตุ้นให้เธออยากไปทำงานทุกวัน

การออกแบบ (Design)

การออกแบบร่วมกันหรือการให้คำปรึกษานั้น ผู้ศึกษานี้วิเคราะห์สาเหตุและแนะนำให้เธอรู้อักกับ The Flow อันประกอบด้วยปัจจัยสองประการคือ ความท้าทาย (Challenge) กับทักษะ (Skill) และจุดพลิกผัน ที่กล่าวถึงผู้ช่วยเหลือ 3 ประเภท คือ ผู้เชื่อมโยง ผู้รู้ นักขาย เพื่อให้เธอมีความสุขกับการทำงานและขอรับความช่วยเหลือไปถูกคน

การทำให้เป็นจริง (Destiny)

สิ่งที่ทำให้เป็นจริง อันดับแรกอธิบายให้เธอเข้าใจก่อนว่าเธอมีทักษะความสามารถสูงเพียงใดโดยการอธิบายเรื่องราวเกี่ยวกับสภาวะสิ้นไหวในการทำงาน เป็นเพราะเธอมีทักษะในการทำงานและรับมือสูงอยู่แล้ว ที่เกิดความไม่สบายใจเป็นเพียงไม่มีความท้าทายในงานที่ทำอยู่เนื่องจากลักษณะงานที่ทำอยู่มีลักษณะเป็นระบบและขั้นตอนเดิมๆ ทำซ้ำๆ ซึ่งทำให้ภาวะเบื่อหน่ายและไม่มีผู้คนที่คอยบรรยายเพื่อปรับทุกข์ จึงทำให้เกิดเป็นความเครียดสะสม ดังนั้นเธอควรมหาสิ่งแปลกใหม่ในงานที่ทำ ทั้งนี้การแนะนำจึงเป็นการให้เธอลองเปลี่ยนเวลาเข้างาน เพราะเธอจะได้เจอกับลูกค้ากลุ่มใหม่ที่เข้ามาใช้บริการ ซึ่งทำให้เกิดความท้าทายในชีวิตทำให้ชีวิตเธอมีสีสันมากขึ้น

ในส่วนของปัญหาที่เผชิญอยู่นี้ได้แนะนำให้เธอแยกประเภทปัญหาออกเป็นสามประเภท คือประเภทปัญหาที่ต้องการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะเรื่องในการแก้ไข หรือประเภทที่ต้องการทักษะในการโน้มน้าวใจ และสุดท้ายเมื่อหาผู้ที่เชี่ยวชาญเฉพาะหรือคนที่ช่วยโน้มน้าวไม่ได้ ก็ต้องมองหาผู้ที่จะเชื่อมโยงเธอเข้าไปหาคนเหล่านั้นให้ได้ และให้เธอเริ่มมองหาคนรอบตัวที่มีความสามารถในด้วยต่างๆ เพื่อเตรียมไว้สำหรับการแก้ปัญหาที่จะตามมาในอนาคต

แต่อย่างไรก็ตามเธอกลับมาเล่าให้ฟังภายหลังว่า หลังจากที่เธอได้ใช้เวลาไปทำงานในช่วงเวลาที่เข้าชั้น เธอมีความสุขกับการไปทำงานมากขึ้น เธอลาป่วยน้อยลง และในบางเดือนเธอไม่ลาเลยเธอเจอกับลูกค้าที่มีความหลากหลายมากขึ้น และมีเวลาในช่วงเย็นไปสังสรรค์กับเพื่อนกลุ่มใหม่และแบ่งปันทุกข์สุขในชีวิตได้อีกครั้ง เพราะเพื่อนคนใหม่เหล่านั้นเข้าใจเรื่องที่เราเล่าเพราะตกอยู่ในสถานการณ์เหมือนกัน

คุณ ม. (ทิส หนู)

การกำหนดสิ่งที่เรามองหา (Define)

คุณ ม. เข้ามาปรึกษาด้วยปัญหาทางด้วยความมั่นใจในตัวเอง และการเข้าใจผู้อื่น

การค้นพบ (Discovery)

คุณ ม. เข้ามาปรึกษาด้วยปัญหาที่ว่า เธอนั้นไม่มีความมั่นใจเลยที่จะเข้าพบอาจารย์ เพราะไม่แน่ใจในเนื้อหางานที่ทำว่าดีพอที่จะได้รับการพิจารณาหรือไม่ ครั้งนั้นเธอโทรถามเพื่อนตลอดเพื่อหาข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะหรือของเขตนงานของเพื่อนคนอื่นก่อน เพื่อสร้างความมั่นใจและเมื่อเข้าพบอาจารย์ แล้วเธอโรกลับมามีความวิตกกังวลมากกว่าเก่า เมื่อเจอความบรรเจิดของกลุ่มคนประเภทอินทรีเข้าไป จึงให้เธอหาใจลึกๆ ตั้งสติแล้วให้ค่อยเล่าเรื่องราวทั้งหมดให้ฟังอีกครั้ง เมื่อเธอเริ่มได้สติเธอ เธอจึงเล่าต่อว่าเมื่อเธอมีโอกาสได้เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาแล้ว ได้บอกเล่าเรื่องราวที่เธอสนใจให้กับอาจารย์เมื่ออาจารย์ได้ฟังเรื่องราวทั้งหมดจึงเกิดความคิดสร้างสรรค์พุ่งพรูออกมาด้วยวิสัยทัศน์ที่มองไกลมากกว่าปัญหาที่เธอเผชิญอยู่นั้นสามารถสร้างแรงผลักดันมหาศาลซึ่งทำให้โลกเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีกว่าที่เป็นอยู่

ซึ่งเธอเองรู้สึกตกใจมากเพราะเธอกลับที่กักไปว่างานของเธอจะต้องขยายผลต่อไปถึงระดับประเทศและระดับโลกเลย ซึ่งถ้าเป็นเช่นนั้นแล้วขอบเขตงานต้องใหญ่มากและอาจทำให้เธอจบการศึกษาไม่ทันในปีการศึกษานี้ เมื่อได้ฟังคังนั้นผู้ศึกษาจึงช่วยเรียบเรียง และสร้างความเข้าใจกับเธอใหม่อีกครั้ง โดยแจกแจงให้เธอฟังทีละประเด็น โดยแสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ ซึ่งในกรณีนี้สิ่งที่อาจเธอพูดนั้นคือสิ่งที่วาดหวังไว้ในอนาคต เพราะหากสิ่งที่เธอทำได้มันสามารถขยายแนวคิดช่วยให้คนทั้งโลกที่ประสบปัญหาอยู่เช่นเดียวกันอยู่ตอนนี้

การสร้างฝัน (Dream)

การสร้างฝันนั้นผู้ศึกษาและคุณ ม. มีจุดมุ่งหมายด้วยคือสร้างความเข้าใจระหว่างเธอกับที่ปรึกษาและพัฒนาทักษะในการเรียนรู้และเข้าใจผู้อื่นของเธอเพื่อเพิ่มความสุข

การออกแบบ (Design)

สร้างการรับรู้การออกแบบร่วมกันหรือการให้คำปรึกษานั้น ผู้ศึกษานั้นวิเคราะห์สาเหตุและแนะนำให้เธอรู้จักกับ The Flow อันประกอบด้วยปัจจัยสองประการคือ ความท้าทาย (Challenge) กับทักษะ (Skill) และ สัตว์สี่เท้าเพื่อให้เธอมีความเข้าใจคนในประเภทอื่นๆที่มีความแตกต่าง และมีความสุขในการใช้ชีวิตมากขึ้น

การทำให้เป็นจริง (Destiny)

สำหรับการทำให้เป็นความจริงนั้น เริ่มต้นโดยการให้เธอวิเคราะห์ตัวเองตามทฤษฎีสัตว์สี่เท้า เป็นอันดับแรก นั่นจะทำให้เธอเข้าใจลักษณะนิสัยรวมถึงกระบวนและวิธีการคิดที่เป็นลักษณะพื้นฐานของคนแต่ละกลุ่มซึ่งมีลักษณะการคิดที่แตกต่างกัน โดยจากการวิเคราะห์แล้วเธอนั้นพบว่าเธอเองเป็นหนู ส่วนที่ปรึกษาของเธอเป็นอินทรีซึ่งเป็นกลุ่มที่มองการณ์ไกล และมองภาพได้กว้างและไกลกว่า ในขณะที่หนูเช่นเธอนั้นจะไม่ถนัดในการมองภาพใหญ่โดยรวม

คังนั้นนี่คือความท้าทายที่เธอจำเป็นต้องพัฒนาทักษะ เพื่อรับมือกับความท้าทายที่เกิดขึ้น โดยการศึกษาแนวคิดและวิธีการมองโลกแบบอินทรีให้ได้ และนอกเหนือจากนั้นคือการฝึกฟังเพื่อจับใจความ ว่าสิ่งที่ที่ปรึกษาของเธอต้องการคืออะไร หากยังมองภาพไม่ได้แบบอินทรีให้ลองให้เพื่อนที่เป็นอินทรีของเธอช่วยมองภาพช่วย และค่อยๆอธิบายให้เธอเข้าใจอีกครั้ง เมื่อทักษะเธอมีมากขึ้นเธอก็จะสามารถจัดการปัญหาตรงหน้าได้ดีขึ้น

คุณ ฟ. (ทิต หมี)

การกำหนดสิ่งที่เรามองหา (Define)

การปรับตัวเพื่อให้สามารถมองปัญหาในมุมมองที่แตกต่างออกไป

การค้นพบ (Discovery)

หลังจากการคลุกคลีกับคุณ ฟ. อยู่พักใหญ่ผู้ศึกษาได้สังเกตเห็นปัญหาของคุณ ฟ. ได้ชัดเจนที่สุดคือด้านการมองปัญหาด้านเดียวและขาดความเข้าใจที่ครอบคลุมจึงหาทางแก้ปัญหาได้ไม่ค่อยดีนัก และเธอมักคิดอยู่ในมุมมองเดิมๆ เนื่องด้วยลักษณะนิสัยพื้นฐานที่เป็นหมีของเธอ ทำให้ยึดคิดในหลักเกณฑ์และขั้นตอนทำให้อยู่ใน

กรอบมากเกินไป กระทั่งขาดการขาดการบูรณาการละแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์ ซึ่งเธอเอวก็ตระหนักอยู่ในจุดนี้ได้ดี ซึ่งเธอเองก็ต้องการพัฒนาตัวเองโดยในขณะที่เดียวกันก็ยังมีหวาดกลัวการเปลี่ยนแปลง

การสร้างฝัน (Dream)

กรณีศึกษานี้ เป็นเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องให้เธอเปิดใจเพื่อยอมรับสิ่งใหม่ๆ เพื่อเป็นการพัฒนาตัวเองให้มีความสุขมากยิ่งขึ้น

การออกแบบ (Design)

สร้างการตระหนักรู้เกี่ยวกับสัตว์ สัตว์ที่ใกล้กับคุณ ฟ. โดยทำให้เธอเห็นผลเสีย หากเป็นทศใดทศหนึ่งมากเกินไป ซึ่งทั้งนี้ทั้งนั้นต้องไม่ทำให้เธอรู้สึกถูกคุกคามมากเกินไป

การทำให้เป็นจริง (Destiny)

ในส่วนการทำให้เป็นจริงนั้น ปรากฏการณ์ที่สำคัญที่สุดเลยคือการเปิดใจที่จะเปลี่ยนแปลงดั่งนั้น การจะเดินเข้าไปในชีวิตเธอแล้ว แนะนำให้เปลี่ยนเลขที่นั่นแทนไม่มีความเป็นไปได้เลย

ด้วยเหตุนี้ผู้ศึกษาจึงใช้วิธีการที่เป็นธรรมชาติที่สุดคือ การที่ค่อยๆ เปลี่ยนพฤติกรรมเริ่มง่ายคือการจับคู่ทศตรงข้าม โดยให้เธอจับคู่กับเพื่อนที่เป็นอินทรีและเรียนรู้วิถีคิดและลองใช้ชีวิตแบบอินทรีดูบ้าง เช่นลองหาสถานที่ใหม่ๆ บรรยากาศใหม่เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ ซึ่งจะเป็จุดเริ่มต้นและนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงที่ยิ่งใหญ่ภายหลัง

ซึ่งภายหลังจากที่เธอได้เปลี่ยนบรรยากาศได้เปิดหูเปิดตามากขึ้น ทำให้เธอได้ใช้ชีวิตได้สนุกมากขึ้น เธอมีร้านรวงต่างมากมายที่เอาไปแนะนำต่อ เธอมีเรื่องเล่าสนุกๆ ที่ไม่เคยรู้ไปเล่าสู่ครอบครัวของเธอ และในท้ายที่สุดเธอยอมรับฟังความเห็นที่แตกต่างออกไปจากมุมมองของเธอ

คุณ บ. (ทศ หมี)

การกำหนดสิ่งที่เรามองหา (Define)

สำหรับคุณ บ. เธอยังคงกลับมาปรึกษาด้วยเรื่องเดิม คือ คุณมีปัญหาในด้านการแสดงออกและการขาดพลังเพลงสถานการณ์เพื่อเอาตัวรอด

การค้นพบ (Discovery)

หลังจากรอบที่แล้วคุณ บ. พลาดการได้ที่อาจารย์ปรึกษาไปอย่างหน้าเสียดาย เวลาล่วงเลยมาเป็นระยะเวลา 1 เดือนสถานการณ์ทุกอย่างวนกลับมาเกิดขึ้นอีกครั้งราวกับประวัติศาสตร์ที่กำลังจะซ้ำรอยอีกครั้งเมื่อเธอเอาแต่รอและรออยู่เช่นเดิมไม่กระตือรือร้นในการติดตามงานเหมือนเคย จนเวลาล่วงเลยเกือบจะหมดเวลาอีกเช่นเคย ซึ่งถ้าพลาดครั้งนี้ก็เธออาจจะไม่สามารถจบการศึกษาได้ทันเวลาตามกำหนด เธอเอาแต่วิตกกังวลและจมอยู่อยู่กับความเครียดเหมือนมีดบาดด้าน

คุณการสร้างฝัน (Dream)

ทำให้เธอก้าวผ่านความวิตกกังวลและความกลัวผ่านในจิตใจให้ได้

การออกแบบ (Design)

สร้างกำลังใจให้เธอมีความมั่นใจในตัวเอง และทำให้เธอเห็นว่าเธอจะต้องพลาดอะไรไปหาเธอหนึ่งเฉยอยู่เช่นนี้

การทำให้เป็นจริง (Destiny)

หาข้อมูลเพื่อสนับสนุนเธอ โดยการพาเธอลงไปสอบถาม โควตาการรับ นักศึกษาของอาจารย์ท่านนั้น จากนั้นหาข่าวว่ามีนักศึกษาที่สนใจอาจารย์ทั้งหมดที่รอการแต่งตั้งที่ปรึกษาอยู่กี่คน ผลปรากฏว่า ทางที่ปรึกษาสามารถรับได้อีก 2 คน 1 ในนั้นคือคนที่ติดต่อนัดไว้ล่วงหน้าและฝากใบแต่งตั้งไว้เรียบร้อยแล้ว เท่ากับว่าตอนนี้เหลือที่ว่างอีก 1 ที่ โดยที่อาจารย์นัดเธอเพื่อคุยในวันรุ่งขึ้นแต่ด้วยสถานการณ์ที่บีบคั้นเช่นนี้ สถานการณ์ที่ไม่สามารถคาดเดาได้ว่า จะเกิดอะไรขึ้นในเวลาแค่ไม่กี่ชั่วโมงข้างหน้า

ผู้ศึกษาแนะนำให้เธอโทรหาที่ปรึกษาทันที และแจ้งเหตุผลให้ที่ปรึกษาทราบและให้ขอความอนุเคราะห์จากที่ปรึกษาให้เสนอแต่งตั้งให้เรื่องจากมีการเสนอเค้าโครงและพูดคุยเนื้อหาของงานไปแล้วในครั้งก่อนหน้านั้น เธอมีอาการมือสั่น เสียงสั่น ประหม่า อย่างเห็นได้ชัดเจน ผู้ศึกษาจึงกำลังใจเธอโดยบอกเธอว่า เธอจะมีคนนั่งอยู่ตรงนี้ข้างๆ เธออยู่ไม่ต้องเป็นกังวลใจ สูดหายใจให้ลึกๆ ตั้งสติดีๆ แล้วโทรหาที่ปรึกษา และในที่สุดที่ปรึกษาก็รับเธอ และให้เธอติดต่อเจ้าหน้าที่ โดยทางอาจารย์จะโทรไปบอกทางเจ้าหน้าที่ให้อีกครั้ง

หลังวางสาย เธอดีใจจนแทบสิ้นสติเธอพูดขอบคุณซ้ำแล้วซ้ำเล่าที่คอยอยู่เคียงข้างและเป็นกำลังใจให้กับเธอ จนผ่านพ้นความกลัวนี้

คุณ ข. (ทิส อินทรี)

การกำหนดสิ่งที่เรามองหา (Define)

สำหรับคุณ ข. นั้นปัญหาที่เกิดขึ้นคือการทุกอย่างเป็นภาพรวมและใหญ่เกินไปทำให้ ความละเอียดในการทำงานในส่วนปลีกย่อย

การค้นพบ (Discovery)

คุณ ข. เข้ามาปรึกษาโดยมีปัญหาของด้านการสื่อสารเช่นเดียวกับผู้เข้ารับคำปรึกษาท่านอื่น คุณ ข. เล่าให้ฟังว่าได้รับมอบหมายให้จัดการอบรม และแผนงานที่วางไว้ไม่อาจเสร็จทันได้ตามกำหนด ทำให้เธอมีความกังวลอยู่มากเพราะ หากไม่สามารถเสร็จได้ทันเวลาจะส่งผลให้เธอไม่สามารถสำเร็จการศึกษาได้ทันเวลาที่กำหนด ผู้ศึกษาให้เธอเล่าแผนงานทั้งหมดว่าเธอต้องการจะทำอะไรบ้างตั้งแต่ต้นจนจบ โครงการ ว่าเธอจะใช้เครื่องมือต่างๆ ในหารพัฒนาศักยภาพของคนในองค์กร ซึ่งนับได้ 8 เครื่องมือ จะต้องทำทุกอย่างต่อเนื่องกันและจะทำให้ระยะเวลาถูกยืดออกไป

คุณการสร้างฝัน (Dream)

จัดการทุกอย่างให้เป็นระบบ และประหยัดเวลามากที่สุด

การออกแบบ (Design)

ใช้ The Heron Model อธิบายปัญหาที่เรากำลั้บเข็ญอยู่และหาทางออกร่วมกัน ใช้สั้ดวี่สี่ทิส อธิบายปัญหาเชิงลักษณะนิสัยพื้นฐานที่นำไปสู่ปัญหาที่คิดไม่ตก ใช้จุดพลิกผันในการขอแรงช่วยสนับสนุน

การทำให้เป็นจริง (Destiny)

ขั้นแรกคือทำให้เขามองปัญหาอย่างเข้าใจก่อนจากนั้นให้ลองทบทวนความสำคัญของเครื่องมือแต่ละขั้นว่ามีความจำเป็นมากน้อยขนาดไหน สามารถบูรรวมกระบวนการเก็บข้อมูลหรือกระทั่งการแบ่งงานตามเงื่อนไขของเวลาได้หรือไม่เพราะด้วยนิสัยพื้นฐานของคนทิสอินทริจะมีจินตนาการสูงถูกใจไปหมดเสียทุกอย่าง จึงมีความไม่จำเป็นบางอย่างที่สามารถตัดออกได้บ้างหลังจากนั้นให้เธอลองคิดแบบหมีดูบ้างว่า ควรจะวางแผนงานให้รัดกุมได้อย่างไรบ้าง รวมไปถึงการขอความช่วยเหลือจากคนรอบๆข้าง โดยอาจแบ่งส่งงานบางส่วนให้คนที่รู้แล้วเข้าใจในงานที่ทำอยู่ช่วยเหลือหรือช่างจัดการงานบางส่วนให้จะทำให้ประหยัดเวลาในการทำงานลงได้มากพอสมควร และให้วางกำหนดการอย่างหลวมๆ เพื่อให้เห็นภาพได้ชัดมากขึ้นว่าควรเริ่มทำงานจากจุดไหน

คุณ ณ. (ทิส อินทริ)

การกำหนดสิ่งที่เรามองหา (Define)

สิ่งที่มูมหาสำหรับคุณ ณ. นั้นเป็นเรื่องเกี่ยวกับการจัดการระบบความคิด

การค้นพบ (Discovery)

คุณ ณ. คำปรึกษาด้วยปัญหาเกี่ยวกับการศึกษา อิศระ เกี่ยวกับการมองหาคำคัญของปัญหา ซึ่งพื้นฐานความเป็นทิสอินทริ เธอจึงทำให้มีจินตนาการสูง มองเห็นปัญหาอย่างกว้างหลายภาพแต่ขาดความเชื่อมโยงระหว่างภาพ ผู้ศึกษาจึงมองเห็นข้อบกพร่องในส่วนนี้ และนำไปสู่การให้คำปรึกษาเพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น โดยใส่ความเป็นหมีเพิ่มลงไป

คุณการสร้างฝัน (Dream)

เพื่อสร้างการจัดระบบความคิดทำให้สามารถสื่อสารกับผู้อื่นได้เข้าใจยิ่งขึ้น

การออกแบบ (Design)

ผู้ศึกษา The Heron Model ในการอธิบายเพื่อผลักดันให้คุณ ณ. เผชิญกับปัญหาที่เกิดขึ้น และใช้ทฤษฎีสั้ดวี่สี่ทิส ในการจัดระบบความคิดสำหรับสื่อสารกับคนหลายๆกลุ่ม เพื่อให้มองปัญหาได้อย่างเป็นระบบมากขึ้น จากนั้น ใช้สภาวะคลื่นไหลในการอธิบายความยากง่ายของปัญหา เพื่อให้เกิดการจัดการปัญหาและทักษะที่มีอยู่อย่างเกิดความสมดุล

การทำให้เป็นจริง (Destiny)

ผู้ศึกษาใช้ The Heron Model ในการกำหนดปัญหา ที่คุณ ณ. เลือกหรือสนใจในการหยิบมาทำการศึกษา ทำให้มองเห็นว่าสิ่งที่เรากำลังคิดอยู่นั้น ยังไม่มีความเกี่ยวข้องหรือสอดคล้องกัน ดังนั้นการเล่าเรื่องที่ทำให้เห็นภาพอย่างชัดเจนจะทำให้ผู้เข้ารับคำปรึกษามองเห็นทุกอย่างเป็นขั้นตอนและเป็นระบบมากยิ่งขึ้น ซึ่งนำไปสู่การกำหนดหัวข้อปัญหาที่มีความท้าทายและการพัฒนาศักยภาพตัวเองเพื่อไปให้ถึงความท้าทายนั้นจึงทำให้เกิดสถานะเลื่อนไหลเกิดขึ้นดังนั้น นอกจากการพัฒนาศักยภาพตัวเองด้วยสถานะเลื่อนไหลและการสื่อสารกับบุคคลอื่น ก็เป็นเรื่องที่สำคัญมากเช่นเดียวกันการคิดหรือวางแผนอย่างเป็นระบบก็มีส่วนช่วยเหลือในการสื่อสารกับบุคคลภายนอกดังนั้นการให้คำแนะนำในการคิดอย่างเป็นระบบแบบหมิ่นนั้นจะทำให้ผู้ที่เป็นอินทรีซ์เช่นเธอสามารถสื่อสารกับคนอื่นได้อย่างเป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น

คุณ น.(ทิส กระทั่ง)

การกำหนดสิ่งที่เรามองหา (Define)

กรณีคุณ น. ยังคงเป็นเรื่องความสุขกับงานที่ทำอยู่แต่ครั้งนี้เธอตัดสินใจลาออกแล้ว

การค้นพบ (Discovery)

ด้วยความใจร้อนจากการเป็นกระทั่งของเธอ เธอโทรกลับมาหาอีกครั้งเพราะเล่าให้ฟังว่าเธอลาออกจากงานแล้ว ช่วงแรกที่ลาออกเธอมีความสุขมาก เธอได้ใช้เวลาอยู่กับตัวเอง นอนดูซีรีส์ที่ชอบ จนเวลาล่วงเลยไป 1 สัปดาห์ เธอเริ่มรู้สึกทุกอย่างน่าเบื่อ เธอเริ่มรู้สึกว่าตัวเองไร้ประโยชน์ ในขณะที่เพื่อนทุกคนไปทำงานตามปกติ แต่เธอเอาแต่ฟุ้งซ่าน

คุณการสร้างฝัน (Dream)

ทำให้เธอมองเห็นคุณค่าในตัวเองและมองเห็นความสามารถที่มีอยู่

การออกแบบ (Design)

ค้นหากิจกรรมที่พัฒนาทักษะของเธอ และทำให้เธอได้พบเจอสิ่งแวดล้อมใหม่ดีกว่าการที่จะอยู่ในห้องและทำอะไรซ้ำ ระหว่างที่หางานใหม่

การทำให้เป็นจริง (Destiny)

หลังจากที่พูดคุยกับเธออยู่ร่วมชั่วโมง จำหาข้อสรุปได้ว่าเธอจะลงเรียนภาษาอังกฤษ เพิ่มเพื่อที่จะสมัครไปทำงานที่ต่างประเทศดูบ้าง เพื่อว่าจะไปเจอชีวิตใหม่ที่ดีกว่านี้ และในขณะที่อยู่ว่างๆตอนกลางวัน เธอก็จะเริ่มเปิดร้านขายของออนไลน์ไปด้วย เป็นการหารายได้เสริมระหว่างรอกงานใหม่ ปัจจุบันเธอได้เปิดเพจขายเครื่องสำอางนำเข้าจากเกาหลี และไม่ได้มีความกังวลเหมือนช่วงแรกๆ

ประวัติผู้เขียน

นายเวชาวัฒน์ ฟูวัฒนะสุวรรณ เกิดเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2532 ที่จังหวัดหนองคาย สำเร็จการศึกษาในระดับประถมศึกษาจากโรงเรียนเทศบาลวัดกลาง จังหวัดขอนแก่น เมื่อปี พ.ศ. 2546 สำเร็จการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาจากโรงเรียนแก่นนครวิทยาลัย จังหวัดขอนแก่น เมื่อปี พ.ศ. 2551 หลังจากนั้นได้เข้าศึกษาต่อในระดับปริญญาตรีที่ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น โดยสำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรี ปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาเกษตรศาสตร์ วิชาเอก วิทยาโรคพืช เมื่อปี พ.ศ. 2555 และในปี พ.ศ. 2557 ได้เข้าศึกษาต่อในระดับปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (MBA) ที่วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น