

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และผลการศึกษาที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกประกอบอาชีพ ชี้อาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง บริเวณห้างสรรพสินค้ามาบุญครอง และ บริเวณใกล้มหาวิทยาลัยรามคำแหง วิทยาเขตบางนา” ได้ใช้แนวคิด ทฤษฎี และผลการศึกษาที่เกี่ยวข้องประกอบการศึกษาวิเคราะห์ ดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
 - 1.1 ทฤษฎีการเลือกอาชีพของฮอลแลนด์
 - 1.2 แนวคิดด้านจิตวิทยาในการเลือกอาชีพ
 - 1.3 ทฤษฎีแรงจูงใจกับพฤติกรรมมนุษย์ของ Mc.Clelland
 - 1.4 ทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของอับราฮัม มาสโลว์
 - 1.5 ทฤษฎี ERG ของเคลตัน แอลเดอร์เฟอร์ (Clayton Alderfer)
 - 1.6 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการสื่อสาร
 - 1.7 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ
 - 1.8 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย
2. ผลการศึกษาที่เกี่ยวข้อง
3. กรอบแนวคิดในการศึกษา

1. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

1.1 ทฤษฎีการเลือกอาชีพของฮอลแลนด์

จอห์น แอล ฮอลแลนด์ (John L. Holland) เป็นผู้สร้าง “แบบสำรวจความพอใจในอาชีพ” (The Vocational Preference Inventory) ได้สร้าง “ทฤษฎีการเลือกอาชีพ” ขึ้นโดยมีความคิดพื้นฐาน 4 ประการ (Holland, 1973, pp. 2-4) (“ทฤษฎีการเลือกอาชีพของฮอลแลนด์,” ออนไลน์, 2549) ดังนี้

1. บุคลิกภาพของบุคคลทั่วไปแบ่งได้เป็น 6 ลักษณะตามความสนใจอาชีพประเภทต่าง ๆ ต่อไปนี้คือ งานช่างฝีมือและกลางแจ้ง งานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี งานบริการการศึกษา และสังคม งานสำนักงานและเสมียน งานจัดการและค้าขาย งานศิลปะดนตรีและวรรณกรรม บุคลิกภาพแต่ละลักษณะเป็นผลจากการปะทะสัมพันธ์ระหว่างวัฒนธรรมต่าง ๆ กับแรงผลักดันส่วนบุคคลซึ่งประกอบด้วยศักดิ์ตระกูล บิดามารดา ระดับชั้นทางสังคม และสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ ประสบการณ์เหล่านี้จะก่อให้เกิดความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบ และความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบนี้จะกลายเป็นความสนใจ และจากความสนใจจะนำไปสู่ความสามารถเฉพาะ ที่ท้ายที่สุดความสนใจและความสามารถเฉพาะจะกำหนดให้บุคลิกภาพคิด รับรู้ และแสดงเอกลักษณ์ของตน

2. สิ่งแวดล้อมของบุคคลแบ่งได้เป็น 6 อย่างตามความสนใจอาชีพประเภทต่าง ๆ ข้างต้นเช่นเดียวกัน สิ่งแวดล้อมแต่ละอย่างนี้ถูกรอบงำโดยบุคลิกภาพ และเป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงปัญหาและความกดดันซึ่งเป็นสาเหตุที่แสดงบุคลิกภาพต่างกัน ทำให้ความสนใจและความกดดันต่างกันด้วย บุคคลจึงมีแนวโน้มจะหันเข้าหาบุคคลหรือสิ่งต่าง ๆ ที่สอดคล้องกับบุคลิกภาพของตน ดังนั้นบุคคลในกลุ่มเดียวกันจึงมักจะมีอะไร ๆ คล้าย ๆ กัน

3. บุคคลจะค้นหาสิ่งแวดล้อมที่เอื้ออำนวยให้เขาได้ฝึกทักษะและใช้ความสามารถของเขาทั้งยังเปิดโอกาสให้เขาได้แสดงทัศนคติ ค่านิยม และบทบาทของเขา

4. พฤติกรรมของบุคคลถูกกำหนดโดยบุคลิกภาพและสิ่งแวดล้อม ด้วยเหตุนี้ เมื่อเราทราบบุคลิกภาพและสิ่งแวดล้อมบุคคลก็จะทำให้เราทราบถึง ผลที่จะติดตามมาด้วย ซึ่งได้แก่ การเลือกอาชีพ การเปลี่ยนงาน ความสำเร็จในอาชีพ ความสามารถเฉพาะ พฤติกรรมทางการศึกษาและสังคม

นอกจากความคิดพื้นฐาน 4 ประการข้างต้นแล้ว ฮอลแลนด์ยังมีแนวคิดปลีกย่อยเพิ่มเติมอีก 4 ประการ (Holland, 1973, pp. 4-5) ดังนี้

1. ความสอดคล้องต้องกัน (Consistency) บุคลิกภาพบางลักษณะมีความสอดคล้องต้องกันเช่น บุคลิกภาพของผู้มีความสนใจอาชีพประเภทงานช่างฝีมือและกลางแจ้งกับบุคลิกภาพของผู้มีความสนใจอาชีพประเภทงานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี หรือบุคลิกภาพของผู้มีความสนใจอาชีพประเภทงานสำนักงานและเสมียนกับบุคลิกภาพของผู้มีความสนใจอาชีพประเภทงานศิลปะดนตรี และวรรณกรรม

2. ความแตกต่างกัน (Differentiation) โดยปกติบุคคลจะมีบุคลิกภาพเด่นชัดอยู่ลักษณะหนึ่ง แม้จะมีบุคลิกลักษณะอื่น ๆ ประปรายอยู่บ้าง แต่บางคนอาจจะมีบุคลิกภาพลักษณะต่าง ๆ อยู่ในระดับใกล้เคียงกันจนยากต่อการชี้ชัดลงไปว่า บุคคลนั้นมีบุคลิกภาพลักษณะใด

3. ความเหมาะสมกัน (Congruence) บุคลิกภาพและสิ่งแวดล้อมต้องมีความเหมาะสมกันเช่น สิ่งแวดล้อมของผู้ที่มีความสนใจประเภทงานช่างฝีมือและกลางแจ้ง ย่อมเหมาะสมกับบุคลิกภาพของผู้ที่มีความสนใจอาชีพประเภทนี้มากกว่าบุคลิกภาพของผู้ที่มีความสนใจประเภทอื่น

4. การคาดคะเน (Calculus) โดยเหตุที่บุคลิกภาพแต่ละลักษณะและสิ่งแวดล้อมแต่ละอย่างมิได้แยกจากกันโดยเด็ดขาด และต่างก็มีความสัมพันธ์ภายในกันอยู่ ดังนั้นเมื่อบุคคลมีบุคลิกภาพลักษณะหนึ่งก็ทำให้สามารถคาดคะเนถึงบุคลิกภาพลักษณะอื่นได้ด้วย

ที่มาของทฤษฎีการเลือกอาชีพของฮอลแลนด์

“ทฤษฎีการเลือกอาชีพ” ของฮอลแลนด์เป็นผลจากการสังเกตของเขาและของคนอื่น ๆ เกี่ยวกับความสนใจลักษณะและพฤติกรรมของบุคคล และมีส่วนสัมพันธ์กับทฤษฎีของกิลฟอร์ด (Guilford, 1954) ซึ่งได้วิเคราะห์บุคลิกภาพและความสนใจของบุคคลออกเป็น 6 ประเภท คือ ด้านจักรกล ด้านวิทยาศาสตร์ ด้านบริการสังคม ด้านสารบรรณ ด้านธุรกิจ และด้านศิลปะ นอกจากนี้ทฤษฎีของฮอลแลนด์ยังมีส่วนคล้ายคลึงกันกับทฤษฎีของแอดเลอร์ (Adler, 1939) ของ فروมม์ (Fromm, 1933) ของเชลดอน (Sheldon, 1954) ของสปรองเจอร์ (Spranger, 1928) การประเมินสิ่งแวดล้อมเพื่อช่วยจำแนกลักษณะของบุคคลมีแนวความคิดมาจากลินตัน (Linton, 1945) ซึ่งกล่าวว่า “แรงผลักดันจากสิ่งแวดล้อมจะถูกถ่ายทอดไปยังบุคคล” หนึ่งทฤษฎีเกี่ยวกับเรื่องความต้องการ (Needs) และแรงกดดัน (Pressures) ของเมอร์เรย์ (Murray, 1938) ก็เป็นแรงกระตุ้นอีกอย่างหนึ่งที่ทำให้ฮอลแลนด์คิดทฤษฎีของเขาขึ้น กล่าวโดยสรุป “ทฤษฎีการเลือกอาชีพ” ของฮอลแลนด์มีแนวคิดพื้นฐาน คือ การเลือกอาชีพเป็นการแสดงออกซึ่งบุคลิกภาพ ฮอลแลนด์ได้กล่าวถึง “การเลือกอาชีพ” ไว้ว่า “การเลือกอาชีพคือ การกระทำที่สะท้อนให้เห็นถึงแรงจูงใจ ความรู้ บุคลิกภาพ และความสามารถของบุคคล อาชีพเป็นวิถีชีวิต ส่วนสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งที่ชี้ให้เห็นงานและทักษะ”

การกำหนดลักษณะบุคลิกภาพ

ฮอลแลนด์ได้จำแนกลักษณะบุคลิกภาพตามความสนใจอาชีพต่าง ๆ 6 ประเภท โดยมีเป้าหมายดังนี้

1. ชี้แนะประสบการณ์ที่จะนำไปสู่ลักษณะเฉพาะของบุคคล
2. อธิบายให้ทราบว่า ประสบการณ์นำไปสู่ลักษณะเฉพาะได้อย่างไร และลักษณะเฉพาะนำไปสู่พฤติกรรมได้อย่างไร

3. แยกแยะความเหมาะสมระหว่างบุคลิกภาพแต่ละลักษณะกับเหตุการณ์ทั้งเก่าและใหม่

ลักษณะบุคลิกภาพตามความสนใจของอาชีพ แบ่งออกเป็น 6 ประเภท ได้แก่

1. บุคลิกภาพของผู้มีความสนใจอาชีพประเภทงานช่างฝีมือและกลางแจ้ง (Realistic) พันธุกรรมและประสบการณ์ทำให้บุคคลกลุ่มนี้ชอบประกอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับสิ่งของ เครื่องมือ จักรกล และสัตว์เลี้ยง แต่ไม่ชอบกิจกรรมด้านการศึกษาและการแพทย์ ดังนั้นบุคคลกลุ่มนี้จึงมีความสามารถทางด้านการช่าง เครื่องยนต์ การเกษตร ไฟฟ้า และเทคนิค แต่ด้อยความสามารถทางด้านสังคมและการศึกษา บุคคลกลุ่มนี้จึงมีลักษณะต่อไปนี้เป็นคือ ชี้อาย หัวอ่อน เปิดเผย จริงจัง แข็งแรง วัตถุนิยม เป็นธรรมชาติ เรียบ ๆ พากเพียร เสมอต้นเสมอปลาย เก็บตัว มั่นคง มัธยัสถ์ ไม่คิดลึก ไม่หมกมุ่น อาชีพที่บุคคลกลุ่มนี้สนใจ ได้แก่ ช่างไฟฟ้า ช่างประปา ช่างวิทย์ ช่างทำปลอก คนขับรถชุดดิน เป็นต้น

2. บุคลิกภาพของผู้มีความสนใจอาชีพประเภทงานวิทยาศาสตร์และเทคนิค (Investigative) พันธุกรรมและประสบการณ์ทำให้บุคคลกลุ่มนี้ชอบประกอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการสังเกตสัญลักษณ์ การจัดระบบ การทดลองด้านกายภาพ ชีวภาพ และปรากฏการณ์ทางวัฒนธรรม เพื่อจะได้เข้าใจและควบคุมปรากฏการณ์นั้น ๆ แต่ไม่ชอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการชักชวน การเข้าสังคม และการเลียนแบบ ดังนั้นบุคคลกลุ่มนี้จึงมีความสามารถทางด้านวิทยาศาสตร์และการคำนวณ แต่ด้อยความสามารถทางด้านการโฆษณาชักชวน บุคคลกลุ่มนี้จึงมีลักษณะต่อไปนี้เป็นคือ ชอบวิเคราะห์ รอบคอบ เป็นนักวิจารณ์ ใฝ่รู้ รักอิสระ ฉลาด เก็บตัว มีหลักการ อดทน เขียวชาด มีเหตุผล ใฝ่ตัว อาชีพที่บุคคลกลุ่มนี้สนใจ ได้แก่ นักอุตุวิทยามหาวิทยาลัย นักชีววิทยา นักเคมี นักฟิสิกส์ นักเขียนบทความทางวิชาการ เป็นต้น

3. บุคลิกภาพของผู้มีความสนใจอาชีพประเภทงานบริการการศึกษาและสังคม (Social) พันธุกรรมและประสบการณ์ทำให้บุคคลกลุ่มนี้ชอบประกอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการให้ความรู้ การฝึกหัด การพัฒนา การอนุรักษ์ และการสั่งสอน แต่ไม่ชอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับวัตถุ เครื่องมือ เครื่องยนต์ ดังนั้น บุคคลกลุ่มนี้จึงมีความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์ เช่นงานประชาสัมพันธ์ งานบริการวิชาการ แต่ด้อยความสามารถด้านการช่างและเทคนิค บุคคลกลุ่มนี้จึงมีลักษณะต่อไปนี้เป็นคือ มีอำนาจ ให้ความร่วมมือ มีความเป็นหญิง มีไมตรีจิต กว้างขวาง ชอบบำเพ็ญประโยชน์ มีอุดมคติ มีความคิดลึกซึ้ง เมตตากรุณา จุใจคนเก่ง มีความรับผิดชอบ ชอบเข้าสังคม รู้จักกาลเทศะ มีความเข้าใจเพื่อนมนุษย์ อาชีพที่บุคคลกลุ่มนี้สนใจ ได้แก่ ครู นักจิตวิทยา จิตแพทย์ นักสังคมสงเคราะห์ ที่ปรึกษาปัญหาส่วนตัว เป็นต้น

4. บุคลิกภาพของผู้มีความสนใจอาชีพประเภทงานสำนักงานและเสมียน (Conventional) พันธุกรรมและประสบการณ์ทำให้บุคคลกลุ่มนี้ชอบกิจกรรมที่เป็นรูปธรรม เป็นการจัดระบบหรือระเบียบ เช่น เก็บรายงาน จัดข้อมูล คัดลอกข้อมูล จัดหมวดหมู่รายงาน และข้อมูลเกี่ยวกับตัวเลข แต่ไม่ชอบกิจกรรมที่เป็นนามธรรม มีอิสระ ต้องค้นคว้า ไม่เป็นระบบแบบแผน ดังนั้น บุคคลกลุ่มนี้จึงมีความสามารถทางด้านงานสารบรรณ การคำนวณ งานธุรกิจ แต่โดยความสามารถทางด้านศิลปะ บุคคลกลุ่มนี้จึงมีลักษณะต่อไปนี้คือ ชอบเลียนแบบ ยุติธรรม วางท่า มีสมรรถภาพ ไม่ยืดหยุ่น มีหิริโอตตัปปะ อ่อนน้อม เรียบร้อย พากเพียร คล่องแคล่ว เจ้าระเบียบ เยือกเย็น ไม่มีจินตนาการ อาชีพที่บุคคลกลุ่มนี้สนใจ ได้แก่ นักบัญชี ผู้ดูแลสินค้าในสต็อก ผู้ควบคุมเครื่องคอมพิวเตอร์ เสมียนจ่ายเงิน พนักงานจดคำให้การในศาล เป็นต้น

5. บุคลิกภาพของผู้มีความสนใจอาชีพประเภทงานจัดการและค้าขาย (Enterprising) พันธุกรรมและประสบการณ์ทำให้บุคคลกลุ่มนี้ชอบประกอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน หรือผลประโยชน์ด้านเศรษฐกิจ แต่ไม่ชอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการสังเกต เป็นสัญลักษณ์ หรือเป็นระเบียบแบบแผน ดังนั้น บุคคลกลุ่มนี้จึงมีความสามารถทางการเป็นผู้นำ การประชาสัมพันธ์ การชักชวน แต่โดยความสามารถด้านวิทยาศาสตร์ บุคคลกลุ่มนี้จึงมีลักษณะต่อไปนี้คือ ชอบเสี่ยงภัย ทะเยอทะยาน กล้าได้กล้าเสีย น่าเชื่อถือ กระปรี้กระเปร่า เปิดเผย ใจร้อน มองโลกในแง่ดี สนุกสนาน เชื่อมมั่นในตนเอง เข้าสังคมง่าย ช่างพูด อาชีพที่บุคคลกลุ่มนี้สนใจ ได้แก่ นักธุรกิจ พ่อค้า แอร์โฮสเตส นายหน้า นักจัดรายการโทรทัศน์ เป็นต้น

6. บุคลิกภาพของผู้มีความสนใจอาชีพประเภทงานศิลปะ ดนตรี และวรรณกรรม (Artistic) พันธุกรรมและประสบการณ์ทำให้บุคคลกลุ่มนี้ชอบประกอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับนามธรรม เป็นอิสระ ไม่เป็นระเบียบแบบแผน แต่ไม่ชอบกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับรูปธรรม เป็นระเบียบแบบแผน ดังนั้น บุคคลกลุ่มนี้จึงมีความสามารถทางด้านศิลปะ ภาษา ดนตรี การละคร การเขียน แต่โดยความสามารถด้านธุรกิจ งานสารบรรณ บุคคลกลุ่มนี้จึงมีลักษณะต่อไปนี้คือ จุกจิก ไม่มีระเบียบ เจ้าอารมณ์ มีความเป็นหญิง มีอุดมคติ เพื่อฝัน ไม่จริงจัง ใจร้อน รักอิสระ ช่างคิด ไม่ชอบเลียนแบบ มีความคิดริเริ่ม อาชีพที่บุคคลกลุ่มนี้สนใจ ได้แก่ นักดนตรี นักประพันธ์ นักโฆษณา นักร้อง ผู้ค้าศิลปวัตถุ เป็นต้น

ทฤษฎีการเลือกอาชีพของฮอลแลนด์ ต้องการอธิบายให้เห็นว่า ในการเลือกอาชีพของบุคคลใดบุคคลหนึ่งนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ บุคลิกภาพ ลักษณะอุปนิสัย ความสนใจ ความรู้และความสามารถเฉพาะตัวของบุคคล และสิ่งแวดล้อมรอบตัว ผู้ศึกษาสามารถนำไปใช้วิเคราะห์ได้ว่าบุคคลที่เลือกประกอบอาชีพ ช่างขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง ส่วนใหญ่

อาจเป็นผู้มีความสนใจอาชีพประเภทงานจัดการและค้าขาย รวมทั้งมีความรู้ความสนใจอาชีพประเภทงานด้านช่าง และชื่นชอบเทคโนโลยีทางการสื่อสารที่ทันสมัย

1.2 แนวคิดด้านจิตวิทยาในการเลือกอาชีพ

การตัดสินใจในการเลือกอาชีพของบุคคลนั้นมีความสำคัญยิ่งพอ ๆ กับการตัดสินใจเลือกคู่ครอง เพราะมนุษย์ใช้เวลาแทบทั้งหมดในช่วงวัยผู้ใหญ่จนถึงวัยชรา กับอาชีพของตนเป็นเวลา 30-40 ปี หากงานที่ตนทำนั้นให้ความพึงพอใจ และตอบสนองของความต้องการของตนเป็นอย่างดี บุคคลจะมีความสุขในชีวิตการทำงานเป็นอย่างยิ่ง ในทางตรงกันข้ามหากงานนั้นมีความน่าเบื่อหน่ายมองไม่เห็นหนทางก้าวหน้าในชีวิต บุคคลก็ไม่สามารถจะทนทำงานนั้นต่อไปได้ จำต้องเปลี่ยนงานซึ่งเป็นผลให้เกิดการสูญเสียทั้งแก่ตนเอง และสังคมส่วนรวมเป็นอย่างมาก ทั้งนี้เพราะเท่าที่คนเลือกประกอบอาชีพใด ๆ นั้น จะต้องมีการเตรียมตัว และลงทุนทั้งในเรื่องสติปัญญา เงินทอง และเวลาเป็นจำนวนมาก เพื่อเตรียมตัวสำหรับอาชีพนั้น ๆ เมื่อต้องเปลี่ยนงานใหม่ซึ่งหมายถึง ต้องมีการลงทุนในการศึกษา หรือฝึกอบรมเพิ่มเติม เสียเวลาที่ตนควรจะได้ประโยชน์ ได้ผลตอบแทนในรูปของตำแหน่งหน้าที่ความรับผิดชอบในงานที่ทำ เป็นต้น ดังนั้นในการตัดสินใจเลือกอาชีพใด ๆ ก็ตาม ควรพิจารณาถึงองค์ประกอบต่าง ๆ ดังนี้ (อ่าวรงค์ดี หมั่นจักร และ ศรีสง่า กรรณสูต, 2523, น. 26-30)

1. งานอาชีพนั้นต้องการผู้มีความคุณสมบัติเช่นไร

งานแต่ละอย่างต้องการผู้ที่มีความรู้ความสามารถ ความถนัดหรือ ผ่านการศึกษาอบรมแตกต่างกัน ผู้ที่กำลังเลือกอาชีพควรจะคำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้

ก. การศึกษา อาชีพที่เราสนใจนั้นต้องการผู้ได้รับการศึกษาอบรมระดับใด เพื่อเตรียมตัวสำหรับการประกอบอาชีพนั้น ๆ

ข. สติปัญญา อาชีพบางอาชีพต้องใช้ความรู้ความสามารถสูงจึงจะประสบความสำเร็จ ในขณะที่อาชีพบางอาชีพไม่ต้องใช้สติปัญญาสูงนัก แต่ให้ค่าตอบแทนที่ดีเท่าเทียมกัน และให้ความพอใจแก่ผู้ประกอบอาชีพนั้นได้มาก ผู้ที่ตัดสินใจจึงต้องรู้ระดับสติปัญญา และความสามารถของตนเป็นอย่างดี ยอมรับข้อจำกัดของตนเอง และหาทางใช้ประโยชน์จากความรู้ความสามารถเท่าที่ตนมีอยู่อย่างเต็มที่ เพื่อเลือกอาชีพที่เหมาะสมกับตนเอง

ค. สุขภาพ หรือ สมรรถภาพทางร่างกาย และจิตใจ สุขภาพและความสมบูรณ์ทางร่างกายของบุคคลมีส่วนสำคัญที่จะช่วยให้บุคคลมีความสุขในการทำงาน และประสบความสำเร็จ

ในอาชีพ ปกติแล้วอาชีพทุกอาชีพต้องการผู้ที่มีสุขภาพทั้งทางร่างกาย และจิตใจที่สมบูรณ์สามารถ รับผิดชอบงานหนักได้ สามารถควบคุมอารมณ์ของตนได้ และทำงานร่วมกับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี แต่ อาชีพบางอาชีพต้องการผู้ที่มีเข้มแข็งเป็นพิเศษ เพราะลักษณะ และธรรมชาติของงานนั้น ๆ เช่น งานทางช่าง และงานกลางแจ้ง เป็นต้น จึงจำเป็นที่คนทุกคนต้องรักษาสุขภาพของตนให้สมบูรณ์ อยู่เสมอ และต้องคำนึงถึงสิ่งนี้ในการเลือกอาชีพของตนด้วย

ง. ความสามารถ หรือความถนัดพิเศษ ธรรมชาติของงานแต่ละอย่างนั้นไม่ เหมือนกัน ดังนั้นผู้ที่เลือกอาชีพควรคำนึงว่าอาชีพที่ตนสนใจตรงกับความสามารถ และความถนัด ของตนหรือไม่ นอกจากนี้บุคลิกภาพก็มีส่วนสัมพันธ์กับอาชีพเช่นกัน เช่นผู้ที่ทำงานด้าน งานขาย ควรมีลักษณะชอบสังคม ไม่เก็บตัว และสนุกกับการได้คุยกับคนมากมาย เป็นต้น

จ. ความสนใจ ความสนใจของบุคคลมีผลต่อการที่บุคคลจะทำอาชีพนั้นด้วยความ สนุก และยืนยาวมั่นคงหรือไม่ บุคคลมีความสนใจต่างกัน และความสนใจของคนแต่ละ อาชีพก็ต่างกันด้วย ดังนั้นบุคคลจึงควรตรวจสอบความสนใจของตนเองอย่างถี่ถ้วน และเป็นธรรมชาติ แล้วจึงเลือกอาชีพที่ตนสนใจมากที่สุด

2. งานอาชีพนั้นให้ความพึงพอใจด้านใดบ้าง

สิ่งที่ควรพิจารณาในเรื่องเกี่ยวกับผลตอบแทนจากการทำงานจะช่วยสร้างความ พึงพอใจให้แก่เรา มีดังนี้

ก. ผลตอบแทนทางด้านเศรษฐกิจ ผลตอบแทนในรูปของเงินที่ได้รับมีความสำคัญ ต่อความเป็นอยู่ของทุกคน งานแต่ละอย่างให้ผลตอบแทนต่างกัน วิชาชีพที่ใช้เวลาศึกษาเล่าเรียน ยาวนาน และต้องใช้ความรู้ความสามารถเฉพาะด้านอย่างสูง มักให้ผลตอบแทนสูง อาชีพอิสระ บางอาชีพรายได้ดีกว่างานประจำที่มีค่าตอบแทนคงที่ตายตัวเป็นรายเดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความรู้ ความสามารถความขยันความอดทนที่บุคคลมีอยู่ สิ่งที่ควรคำนึงคือ คนส่วนใหญ่มักจะให้ ความสนใจกับผลตอบแทนทางด้านเศรษฐกิจสูงกว่าสิ่งอื่น ๆ ซึ่งอาจให้ความพึงพอใจด้านจิตใจ ไม่เท่ากัน ในการเลือกอาชีพจึงไม่ควรเพ่งเล็งแต่เรื่องเงินที่ได้รับมากจนเกินไป

ข. ผลตอบแทนทางสังคม ในฐานะสมาชิกของสังคมเราต้องการยอมรับการ ยกย่องสรรเสริญจากสังคมเช่นเดียวกับคนอื่น ๆ ค่านิยมของสังคมเรื่องการเลือกอาชีพจึงมี อิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกงานของแต่ละบุคคลเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตาม ในการตัดสินใจเลือก อาชีพนั้น บุคคลไม่ควรจะถูกครอบงำโดยค่านิยมของสังคมมากจนเกินไป แต่ควรเป็นตัวของตัวเอง ให้มาก เพราะตนเองจะเป็นผู้ได้รับผลจากการเลือกนั้นไม่ใช่คนอื่น

ค. ผลตอบแทนทางด้านจิตใจ อาชีพบางอาชีพให้ผลตอบแทนด้านเศรษฐกิจต่ำ และไม่ได้รับการยอมรับนับถือจากสังคมเท่าที่ควร แต่เป็นอาชีพที่ให้ความสุขใจแก่ผู้ทำ เพราะรู้ว่าตนเองได้มีส่วนช่วยทำประโยชน์ให้แก่ผู้อื่น และสังคมได้มาก หากบุคคลมีความตั้งใจที่แท้จริงที่จะทำคุณประโยชน์ให้แก่สังคมได้ เขาย่อมหาความสุขจากการทำงานที่คนอื่นไม่สนใจเห็นว่าต่ำต้อย หรือไม่มีเกียรติได้เป็นอย่างดี ดังนั้นบุคคลจึงไม่ควรกังวลหรือคำนึงถึงผลตอบแทนในรูปของวัตถุ หรือทรัพย์สินจนเกินไป แต่ควรมีความพึงพอใจกับผลงานที่ตนได้กระทำมากกว่า

3. งานนั้นมีโอกาสก้าวหน้าอย่างไรบ้าง โอกาสก้าวหน้าในงานเป็นปัจจัยสำคัญที่คนทำงานทุกคนต้องการ ในการเลือกอาชีพจึงต้องคำนึงถึงโอกาสที่จะก้าวหน้านั้น

ก. งานในสาขานั้นมีงานแขนงอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องมากน้อยเพียงใด งานบางอย่างมีความเกี่ยวข้องกับงานในแขนงเดียวกันซึ่งอาจขยายโอกาสในการประกอบอาชีพในสาขาอื่น ๆ ที่สัมพันธ์กันได้โดยไม่จำเป็นต้องเริ่มต้นศึกษาอบรมกันใหม่ หากต้องมีการเปลี่ยนงาน หรือขยายขยายเพื่อความก้าวหน้ามากขึ้น

ข. ตำแหน่งงานนั้นมีโอกาสก้าวหน้าสูงสุดเพียงใด เช่นบางคนเริ่มจากงานเสมียน แต่ก็มีโอกาสจะก้าวหน้าขึ้นไปสู่ตำแหน่งสมุหบัญชี หรือผู้จัดการได้ เป็นต้น

ค. ตลาดงานสำหรับอาชีพนั้นกว้างแค่นี้ ความต้องการผู้ที่ได้รับการศึกษาอบรมในงานแขนงนั้นในขณะนี้เป็นอย่างไหน มีโอกาสขยายตัวหรือมีความต้องการเพิ่มขึ้นหรือไม่ในช่วงเวลา 5-10 ปี หรือมากกว่านั้นในอนาคต ข้อมูลเหล่านี้จะช่วยให้บุคคลวางแผนอนาคตชีวิตของตนเองได้รอบคอบยิ่งขึ้น

ง. แนวโน้มของอาชีพนี้ในอนาคตเป็นเช่นไร ธุรกิจแบบที่ทำกันอยู่ในปัจจุบันจะเปลี่ยนไปหรือไม่อย่างไร เมื่อพิจารณาจากข้อมูลในปัจจุบัน

ข้อมูลทั้งหมดนี้เป็นสิ่งจำเป็นที่ทุกคนควรจะต้องทราบอย่างชัดเจนก่อนที่จะตัดสินใจเรียนวิชาชีพสาขาใด หรือเลือกอาชีพเช่นใด เมื่อได้ตัดสินใจเป็นที่แน่นอนแล้วจะได้ดำเนินการต่อไปเพื่อให้ได้ทำงานอาชีพที่ตนต้องการ

แนวคิดด้านจิตวิทยาในการเลือกอาชีพ ต้องการอธิบายให้เห็นถึงองค์ประกอบต่าง ๆ ที่สำคัญในการพิจารณาตัดสินใจเลือกอาชีพที่เหมาะสมแก่ตนเอง ดังนั้นผู้ที่เลือกประกอบอาชีพซื้อขาย แลกเปลี่ยน โจรคัพที่มีมือถือมือสองจำต้องอาศัยองค์ประกอบดังกล่าวเช่นเดียวกัน

1.3 ทฤษฎีแรงจูงใจกับพฤติกรรมมนุษย์

Mc.Clelland (1961) ได้แบ่งแรงจูงใจทางสังคม (คณะกรรมการบริหารวิชาบูรณาการ หมวดการศึกษาทั่วไป มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2545, น. 19-20) ออกเป็น 3 ประเภทคือ

ประเภทที่ 1 แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ หมายถึง ความปรารถนาของบุคคลที่จะแสดงพฤติกรรมเพื่อให้ได้รับผลสำเร็จ ต้องการงานที่ท้าทายไม่่ง่ายหรือยากเกินไป และพยายามพัฒนาตนเองในการทำงานโดยการแข่งขันกับมาตรฐานอันดีเลิศ หรือ ดีกว่าบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้อง จะรู้สึกสบายใจเมื่อประสบความสำเร็จ และมีความวิตกกังวลเมื่อประสบความสำเร็จล้มเหลว

ประเภทที่ 2 แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ หมายถึง ความปรารถนาที่จะเป็นที่ยอมรับของคนอื่น ต้องการเป็นที่นิยมชมชอบ รักใคร่ของบุคคลอื่น พฤติกรรมที่แสดงออกจึงมีเป้าหมายที่การยอมรับจากบุคคลอื่น

ประเภทที่ 3 แรงจูงใจใฝ่อำนาจ หมายถึง ความปรารถนาที่จะได้มาซึ่งอิทธิพลที่เหนือกว่าบุคคลอื่น ๆ ในสังคม ทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมในลักษณะของการแสวงหาอำนาจ เพราะจะเกิดความรู้สึกภาคภูมิใจหากทำอะไรได้เหนือคนอื่น

นอกจากนี้ Mc.Clelland ได้กำหนดพฤติกรรม 6 อย่าง สำหรับผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงไว้ดังนี้

1. พฤติกรรมกล้าเสี่ยงในระดับที่เหมาะสม : พยายามใช้ความสามารถของตนเอง มีการตัดสินใจแน่นอนจะเลือกทำในสิ่งที่ยากแต่เหมาะสมกับความสามารถของตน เพราะมีความเชื่อมั่นในความสามารถของตน ส่วนผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ต่ำมักไม่กล้าเสี่ยงเพราะกลัวไม่สำเร็จ หรือเสี่ยงมากเกินไปทั้ง ๆ ที่รู้ว่าอาจจะทำไม่สำเร็จแต่หวังพึ่งโชค

2. มีความกระตือรือร้น : ขยันขันแข็งในการกระทำสิ่งใหม่ ๆ ที่จะทำให้ตนเองรู้สึกได้ว่าประสบความสำเร็จ ไม่ชอบทำงานที่มีลักษณะซ้ำ ๆ โดยต้องทำเป็นกิจวัตร ชอบงานที่ต้องใช้สมองขบคิดไม่ซ้ำซากจำเจ ชอบคิดค้นหาวิธีการใหม่ ๆ ที่จะแก้ปัญหาให้สำเร็จลุล่วงไป เพื่อให้เกิดความรู้สึกว่าตนได้ทำงานสำคัญให้ลุล่วงไป

3. มีความรับผิดชอบต่อตนเอง : มักพยายามทำงานให้สำเร็จเพื่อความพอใจของตนเอง มิใช่จะหวังให้คนอื่นยกย่องตน ต้องการปรับปรุงตัวเองให้ดีขึ้น ชอบอิสระในการคิดและทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยตนเอง

4. มีความสามารถในการจัดระบบงาน : มักจะเลือกผู้ที่มีความสามารถในการทำงานเพื่อมาทำงานร่วมกัน มากกว่าการพิจารณาด้วยคุณสมบัติอื่น และพิจารณาลำดับก่อนหลังในการทำงานเป็นอย่างดีทำให้สามารถทำงานหลาย ๆ อย่างได้สำเร็จ

5. ความสามารถในการคาดการณ์และวางแผนงานล่วงหน้า : เป็นผู้ที่วางแผนระยะยาวในการทำงาน และวางแผนอย่างรอบคอบ

6. ต้องการทราบผลของการตัดสินใจในการแสดงพฤติกรรมต่าง ๆ โดยจะติดตามผลการกระทำของตน และพยายามปรับปรุงให้ดีขึ้น

จะเห็นได้ว่า แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์เป็นพลังผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมที่เอื้อต่อการประสบความสำเร็จในการทำงานเป็นอย่างยิ่ง

ทฤษฎีแรงจูงใจกับพฤติกรรมมนุษย์ ต้องการอธิบายให้เห็นว่า แรงจูงใจเป็นปัจจัยที่ผลักดันให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมเพื่อตอบสนองความปรารถนาของตนเองให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นได้ กล่าวคือ ถ้าบุคคลใดเลือกที่จะประกอบอาชีพ ซื่อซาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสองแล้วมีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ บุคคลนั้นจะแสดงพฤติกรรมอย่างชัดเจนว่า มีความกระตือรือร้น ใฝ่หาความรู้เรื่องโทรศัพท์มือถือที่ทันสมัยอยู่เสมอ พยายามเรียนรู้วิธีการใช้โทรศัพท์มือถือแต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อ ส่วนประกอบของโทรศัพท์มือถือแต่ละเครื่อง วิธีการแก้ไข ปรับปรุง และ ซ่อมแซมโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น

1.4 ทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของอับราฮัม มาสโลว์

อับราฮัม มาสโลว์ ได้เสนอคติฐาน 2 ประการว่า (สิทธิโชค วรรณสันติกุล, 2546, น. 162) ประการแรก คือมนุษย์มีความต้องการเกิดขึ้นเสมอ และประการที่สองคือความต้องการของมนุษย์มีลักษณะเป็นสากล คือคล้ายกันไปทุกวัฒนธรรม และความต้องการของมนุษย์มีลักษณะเป็นไปตามลำดับขั้นตอน นั่นคือเมื่อความต้องการในระดับล่างได้รับการตอบสนองเพียงพอแล้ว บุคคลจึงจะเลื่อนขึ้นไปหาทางตอบสนองความต้องการในระดับสูงขึ้นไป

ในทัศนะของมาสโลว์ ความต้องการทั้งหมดของมนุษย์สามารถเรียงลำดับได้ 5 ขั้น ดังนี้คือ

1. ความต้องการทางสรีระ ได้แก่ ความต้องการทางสรีระในเรื่องการกิน การอยู่ ความสุขสบายทางกายทั้งปวง

2. ความต้องการสวัสดิภาพ ได้แก่ ความต้องการความปลอดภัย สิ่งยึดเหนี่ยวทางจิตใจ ความกลัวการสูญเสีย ภัยอันตรายต่าง ๆ ความมั่นคง และหลักประกันในการทำงาน
3. ความต้องการความรักและความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เช่น ต้องการมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเพื่อน คนรัก พ่อ แม่ ลูก
4. ความต้องการนิยมนับถือตนเอง (Self-esteem) ต้องการการยอมรับและภูมิใจตนเองว่าเป็นคนที่มีคุณค่าแก่สังคม
5. ความต้องการพัฒนาศักยภาพของตนเอง (Self-actualization) เป็นความต้องการขั้นสูงสุดของมนุษย์ ผู้ซึ่งไม่กังวลเรื่องปากท้อง ความปลอดภัย ความรัก ความยอมรับในตนเอง หรือศักดิ์ศรีอีกต่อไป มนุษย์จะพัฒนาศักยภาพของตนเพราะอยากรู้ อยากรู้อรรถประโยชน์เพราะใจรัก ทำงานเพราะอยากจะทำ มีความต้องการที่จะพัฒนาตนเองให้ไปถึงขีดสุดของศักยภาพที่ตนเองมีอยู่อย่างแท้จริง

ทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของอับราฮัม มาสโลว์ ต้องการอธิบายให้เห็นว่ามนุษย์มีความต้องการเกิดขึ้นเสมอ และความต้องการของมนุษย์คล้ายกันไปทุกวัฒนธรรม และมีลักษณะเป็นไปตามลำดับขั้นตอน ผู้ที่เลือกประกอบอาชีพ ชื้อขาย แลกเปลี่ยน โจรคัพพ์มือถือมือสอง ก็มีลำดับขั้นตอนของความต้อการเช่นเดียวกับบุคคลที่เลือกประกอบอาชีพอื่น ดังนั้นการที่บุคคลนั้นเลือกประกอบอาชีพประเภทนี้พยายามตั้งใจทำงาน หารายได้ ก็เพื่อตอบสนองความต้องการตามลำดับขั้นดังกล่าว อย่างน้อยที่สุดที่ต้อการคือการตอบสนองความต้องการทางร่างกายเป็นพื้นฐาน อันได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย และยารักษาโรค ก่อนจะพัฒนาความต้องการทางด้านอื่น ๆ ให้สูงขึ้น

1.5 ทฤษฎี ERG ของเคลตัน แอลเดอร์เฟอร์ (Clayton Alderfer)

แอลเดอร์เฟอร์ ได้กล่าวว่าคนเรามีความต้องการ 3 ประเภท (สิทธิโชค วรานุสันติกุล, 2546, น. 164-165) ได้แก่

1. ความต้องการมีชีวิตอยู่ (Existence Needs) ซึ่งเป็นความต้องการทั้งหลายที่จะตอบสนองเพื่อให้มีชีวิตอยู่ต่อไปได้แก่ ความต้องการทางสรีระและความต้องการความปลอดภัย
2. ความต้องการที่จะมีสัมพันธ์ภาพกับผู้อื่น (Relatedness Needs) ซึ่งเป็นความต้องการที่จะมีความสัมพันธ์กับคนรอบข้างอย่างมีความหมาย

3. ความต้องการที่จะเจริญงอกงาม (Growth Needs) ได้แก่ ความต้องการที่จะได้รับความยกย่องและความต้องการที่จะพัฒนาศักยภาพของตนเอง

จะเห็นได้ว่าทฤษฎีของแอลเดอร์เฟอร์เหมือนกันกับทฤษฎีของมาสโลว์ แต่แตกต่างกันที่ว่าแอลเดอร์เฟอร์ไม่ยอมรับเรื่องการตอบสนองของความ ต้องการตามลำดับขั้น เขาเสนอว่าการตอบสนองของความ ต้องการทั้ง 3 อย่างสามารถเกิดขึ้นเมื่อใดก็ได้ ไม่จำเป็นต้องตอบสนองตามลำดับ เข้าไปเข้ามามาได้ และนอกจากนั้นความต้องการอาจเกิดขึ้นพร้อมกันทีเดียว 2-3 ประเภทก็ได้ เช่น ในขณะที่เกิดความต้องการเงินมาก เพื่อบำบัดความต้องการให้ตนเองมีชีวิตอยู่ต่อไป คนเรา อาจจะมีความต้องการพัฒนาตนเองให้เจริญงอกงาม ดังนั้นคนบางคนอาจปฏิเสธงานที่มีเงินเดือน สูงแต่หาเวลาเป็นตัวของตัวเองเพื่อการศึกษาไม่ได้ เพื่อไปทำงานที่มีเงินเดือนน้อยกว่าแต่สามารถ ปลีกเวลาไปเพิ่มพูนความรู้แก่ตนเองได้

ทฤษฎี ERG ของเคลตัน แอลเดอร์เฟอร์ (Clayton Alderfer) ต้องการอธิบายให้ เห็นว่าความต้องการทั้ง 3 อย่างสามารถเกิดขึ้นเวลาใดก็ได้ ไม่จำเป็นต้องตอบสนองตามลำดับ เข้าไปเข้ามามาได้ หรืออาจเกิดขึ้นพร้อมกันทีเดียว 2-3 ประเภทก็ได้ ผู้ที่เลือกประกอบอาชีพ ซื่อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง อาจจะเป็นผู้มีฐานะดีอยู่แล้วแต่เมื่อที่จะอยู่บ้านเฉย ๆ จึง ต้องการมาทำงานประเภทนี้เพื่อจะได้มีโอกาสพบปะผู้คนหลากหลาย เป็นการตอบสนองความ ต้องการที่จะมีสัมพันธภาพกับผู้อื่น ข้ามชั้นความต้องการมีชีวิตอยู่ก็เป็นได้

1.6 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการสื่อสาร

การสื่อสารของมนุษย์มีขึ้นพร้อม ๆ กับชีวิตมนุษย์ การติดต่อสื่อสารซึ่งกันและกัน เกิดขึ้นและรับการพัฒนามาตลอดเวลา จากสมัยเริ่มแรกจนกระทั่งถึงปัจจุบัน การสื่อสารใน สมัยโบราณหรือในสมัยปัจจุบันมิได้มีความแตกต่างกันในด้านจุดมุ่งหมาย แต่แตกต่างกันในด้าน วิธีการสื่อสาร กล่าวคือ คนเราสื่อสารกันเพื่อสร้างความเข้าใจที่เกิดขึ้นระหว่างกัน วิธีการสื่อสาร ได้รับพัฒนามาตลอดและมีความยุ่งยากซับซ้อนมากขึ้น จากในอดีตใช้นกพิราบ ต่อมาใช้โทรเลข และในสังคมปัจจุบันได้มีการสร้างเครื่องมือ อุปกรณ์ต่าง ๆ มากมาย เพื่อนำมาช่วยในการสื่อสาร ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และอุปกรณ์สื่อสารที่ได้รับความนิยมในปัจจุบันมากที่สุด คือ โทรศัพท์ มือถือ

ความหมายของการสื่อสาร

การสื่อสาร ตรงกับภาษาอังกฤษว่า Communication มีใช้ในภาษาไทยหลายคำ เช่น การติดต่อสื่อสาร การสื่อความหมาย มีรากศัพท์มาจากภาษาละตินว่า communis ซึ่งหมายถึง common หรือ commonness ในภาษาอังกฤษ และมีความหมายเป็นภาษาไทยว่า “ความร่วมมือหรือความคล้ายคลึงกัน” แปลตามรูปศัพท์เดิม การสื่อสารหมายถึง กิจกรรมที่มุ่งสร้างความร่วมมือหรือคล้ายคลึงกันให้เกิดขึ้นระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น การสื่อสารคือ การสร้างความเหมือนกันหรือความคล้ายคลึงกันในบางสิ่งบางอย่างกับผู้อื่น (มณฑล ไบบัว, 2536, น. 1)

ความสำคัญของการสื่อสาร

การสื่อสารมีความสำคัญต่อมนุษย์ 5 ประการ (มณฑล ไบบัว, 2536, น. 2-4) คือ

1. ความสำคัญต่อความเป็นสังคม

มนุษย์รวมตัวกันเป็นกลุ่มสังคมได้ตั้งแต่สังคมขนาดเล็กระดับครอบครัว จนกระทั่งถึงสังคมขนาดใหญ่ระดับประเทศได้เพราะอาศัยการสื่อสารเป็นพื้นฐาน เมื่อมนุษย์รวมกันอยู่ ดำเนินชีวิตร่วมกัน ย่อมต้องมีระเบียบ กติกาต่าง ๆ เพื่อใช้เป็นกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ของสังคม เพื่อให้สังคมนั้น ๆ ดำรงอยู่ได้ และมนุษย์ได้สร้างการสื่อสารซึ่งกันและกันเพื่อจะทำความเข้าใจ การที่สังคมมนุษย์ได้รับพัฒนามาตลอดโดยไม่มีขาดตอน เพราะใช้การสื่อสารเป็นสายใยแห่งการถ่ายทอดประเพณี วัฒนธรรมความรู้สึกรักนึกคิดของคนรุ่นหนึ่งมาสู่คนอีกรุ่นหนึ่ง

2. ความสำคัญต่อชีวิตประจำวัน

การสื่อสารมีบทบาทที่สำคัญยิ่งต่อชีวิตประจำวัน ในวันหนึ่ง ๆ ตลอดเวลาที่เรตื่น เราสื่อสารตลอดเวลา อาจจะสื่อสารกับตัวเอง สื่อสารกับผู้อื่น ทั้งนี้อาจเป็นคนในครอบครัว ผู้ร่วมงานกิจกรรมต่าง ๆ ในการดำรงชีวิตต่างต้องอาศัยการสื่อสารเป็นเครื่องมือทั้งนั้น

3. ความสำคัญต่ออุตสาหกรรมและเศรษฐกิจ

การดำเนินอุตสาหกรรมและธุรกิจ ไม่ว่าจะป็นขั้นตอนในการผลิต การจัดจำหน่าย ต่างต้องอาศัยการสื่อสารทุกขั้นตอน นับตั้งแต่การสื่อสารกันระหว่างบุคคล จนกระทั่งถึงการสื่อสารกับมวลชน เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ทั้งนี้ต้องอาศัยวิธีการสื่อสาร โดยเฉพาะในปัจจุบันได้มีการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในการสื่อสารมากมาย

4. ความสำคัญต่อการปกครอง

ในการปกครอง ไม่ว่าจะเป็นการปกครองระดับใด หรือ ระบอบใด ทั้งผู้ปกครองและผู้ถูกปกครอง จะต้องมีการตกลงร่วมกันในกฎเกณฑ์หรือระเบียบต่าง ๆ ผู้ปกครองต้องเผยแพร่ข่าวสารให้ผู้ถูกปกครองทราบทั้งทางตรงและทางอ้อม รวมทั้งประชาชนหรือผู้ถูกปกครองต้อง

สื่อสารเรื่องต่าง ๆ ไปยังผู้ถูกปกครองด้วย ซึ่งเป็นการสื่อสารทั้งแบบจากบนลงล่าง และแบบจากล่างขึ้นบน

5. ความสำคัญต่อการเมืองระหว่างประเทศ

ประเทศต่าง ๆ ต้องมีการติดต่อสื่อสารกันทั้งทางด้านการเมือง เศรษฐกิจ การทหาร ปัจจุบันทั้งองค์การในการที่จะทำหน้าที่ติดต่อสื่อสาร ข้าราชการเมืองระหว่างประเทศ และการสื่อสารมวลชนเข้ามามีบทบาทสำคัญต่อชีวิตของเรามาก

แนวคิดเรื่องความหมายและความสำคัญของการสื่อสารนี้ ต้องการแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของโทรศัพท์มือถือซึ่งเป็นอุปกรณ์เครื่องมือที่ช่วยให้เกิดการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพและรวดเร็วของคนในสังคมปัจจุบัน และเป็นวัตถุที่สัมพันธ์กับการเลือกประกอบอาชีพ ซื้อขายแลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง รวมทั้งโทรศัพท์มือถือยังมีบทบาทที่สำคัญต่อการสื่อสารมากมายตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น

1.7 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ

ความหมายของธุรกิจ

ธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมที่ดำเนินการโดยบุคคลหรือกลุ่มบุคคลเพื่อให้เกิดรายได้ (สำนักงานแรงงานระหว่างประเทศ, 2543, น. (1-1)-(2-2)) โดยมุ่งหวังกำไร ธุรกิจอาจเป็นการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย การให้บริการ หรือการซื้อสินค้ามาเพื่อขายต่อก็ได้ เนื่องจากจุดประสงค์ของธุรกิจคือกำไร ฉะนั้นเงินที่เข้ามาสู่ธุรกิจต้องมากกว่าเงินที่ออกจากธุรกิจ ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจะมี วงจรของการซื้อวัตถุดิบ การผลิตและการขาย หมุนเวียนต่อเนื่องไปเช่นนี้เรื่อย ๆ

ธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องของมนุษย์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การแลกเปลี่ยนซื้อขายซึ่งสินค้าและบริการ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะแสวงหากำไรจากการประกอบธุรกิจนั้น ๆ (สมคิด บางโม, 2538, น. 13)

โดยสรุป ธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การแลกเปลี่ยนซื้อขายซึ่งสินค้าและบริการ ดำเนินการโดยบุคคลหรือกลุ่มบุคคลเพื่อให้เกิดรายได้ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะแสวงหากำไรจากการประกอบธุรกิจ

ประเภทของธุรกิจ

โดยทั่วไปแบ่งประเภทของธุรกิจ (สำนักงานแรงงานระหว่างประเทศ, 2543, น. (1-1)-(2-2)) ดังนี้

1. ธุรกิจการผลิต เป็นการทำสินค้าขึ้นมาจากวัตถุดิบ เช่น ทำอาหาร ทำกรอบรูป ตัดเสื้อผ้า ทำแชมพู เป็นต้น
2. ธุรกิจบริการ ประเภทนี้เป็นการขายแรงงาน หรือความรู้ความชำนาญ เช่น ซ่อมมอเตอร์ไซด์ รับจ้างล้างรถ เสริมสวย แปลเอกสาร เป็นต้น
3. ธุรกิจซื้อมาขายไป เป็นการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้ขายส่ง แล้วขายให้ลูกค้า หรือธุรกิจอื่น ๆ ซึ่งเป็นผู้ใช้สินค้านั้น สำหรับธุรกิจค้าส่งจะซื้อสินค้าจากผู้ผลิตแล้วขายต่อให้แก่ผู้ค้าปลีก เช่น ร้านขายของชำ ร้านขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป ร้านขายเฟอร์นิเจอร์จากโรงงาน เป็นต้น
4. ธุรกิจการเกษตร เป็นธุรกิจที่ผลิตสินค้าจากทรัพยากรดินและน้ำ เช่น เกษตรกรที่ปลูกพืช เลี้ยงสัตว์ ทำประมง เป็นต้น

บางกิจการเป็นการคาบเกี่ยวระหว่างประเภทธุรกิจ เช่น คู่ซ่อมรถบางแห่ง นอกจากจะซ่อมรถแล้วอาจขายสินค้า เช่น น้ำมันเครื่อง อะไหล่ ฯลฯ หรือร้านเสริมสวย นอกจากจะให้บริการสระผม ตัดแต่งผมแล้ว อาจขายเครื่องสำอางควบคู่ไปด้วยก็ได้

การเลือกประกอบอาชีพ ซื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง เป็นการทำธุรกิจแบบผสมระหว่างธุรกิจซื้อมาขายไป และธุรกิจบริการ กล่าวคือ เป็นการซื้อโทรศัพท์มือถือมือหนึ่งจากผู้ผลิตหรือผู้ขายส่ง แล้วขายให้ลูกค้า หรือ รับซื้อโทรศัพท์มือถือมือสอง จากลูกค้าคนหนึ่ง และขายต่อให้ลูกค้าอีกคนหนึ่ง เป็นลักษณะของธุรกิจซื้อมาขายไป รวมทั้งยังให้บริการซ่อมแซม ปรับปรุงแก้ไขสภาพเครื่องโทรศัพท์มือถือ เปลี่ยนหลอดไฟ เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้เป็นลักษณะของธุรกิจบริการ เพราะเป็นการขายแรงงาน และใช้ความรู้ความชำนาญในการทำงาน

โอกาสในการประกอบอาชีพทางธุรกิจ

การประกอบธุรกิจเป็นทั้งศาสตร์ และศิลปะ กล่าวคือการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้ความเข้าใจในหลักการธุรกิจและสามารถนำความรู้ไปใช้อย่างมีความเชี่ยวชาญ ระบบเศรษฐกิจปัจจุบันต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้าน คือ ทำงานตามความถนัดของแต่ละคน เพื่อผลผลิตที่ออกมาจะได้มีคุณภาพ (สมคิด บางโม, 2538, น. 17-18)

อาชีพทางธุรกิจ สามารถแบ่งออกได้หลายประเภทดังนี้

1. การประกอบธุรกิจส่วนตัว หรือ การประกอบอาชีพอิสระ เป็นอาชีพที่มีโอกาสดีในท้องถิ่นที่ตนอาศัย อาจเป็นธุรกิจประเภทการค้าหรือบริการ เช่น ร้านอาหาร ร้านขายของทั่วไป เป็นต้น ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัวต้องสามารถหาเงินมาลงทุนได้และมีประสบการณ์พอสมควร

2. การประกอบธุรกิจด้านการตลาด ได้แก่ การเป็นพนักงานขาย ซึ่งบริษัททั่วไปเปิดรับจำนวนมากและสม่ำเสมอ ผู้มีความสามารถและตั้งใจจริงจะประสบความสำเร็จ มีรายได้สูงกว่าผู้ที่ทำงานเป็นพนักงานซึ่งมีรายได้ประจำเป็นรายเดือน นอกจากนี้ผู้ที่มีความรู้ทางการวิจัยตลาดมีผู้ต้องการมากขึ้นตามลำดับ

3. การประกอบธุรกิจด้านการผลิต ผู้สำเร็จการศึกษาด้านการผลิต เช่น ช่างกลโรงงาน ช่างอิเล็กทรอนิกส์ ช่างเครื่องยนต์ เป็นต้น มีโอกาสทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมมากขึ้น ปัจจุบันพบว่าอุตสาหกรรมของไทยกำลังขยายตัวสูง ความต้องการบุคลากรด้านนี้สูงตามไปด้วย ปัญหาที่พบในขณะนี้ คือการขาดแคลนวิศวกรและช่างฝีมือระดับสูง สำหรับผู้จบการศึกษาใหม่ ๆ อาจเริ่มจากการเป็นพนักงานระดับปฏิบัติการหรือผู้ควบคุมงาน จากนั้นจึงก้าวสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้น เช่น หัวหน้าผู้ควบคุมการผลิตไปจนถึงผู้จัดการโรงงาน ตามโอกาสและความสามารถ นอกจากนี้การผลิตสินค้าประเภทหัตถกรรมต่าง ๆ ด้วยตนเอง โดยทำเป็นอุตสาหกรรมในครอบครัวออกสู่ตลาดสามารถทำได้ เช่น เครื่องจักสานต่าง ๆ เครื่องแกะสลัก เป็นต้น รวมทั้งการผลิตอาหารสำเร็จรูปบรรจุขวดหรือกล่องขายตามร้านค้าทั่วไปสามารถทำได้เช่นเดียวกัน

4. การประกอบธุรกิจด้านการบริหารบุคคล บริษัทและโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ จำต้องมีแผนกบุคคล อาชีพด้านนี้ยังมีโอกาสอยู่เสมอสำหรับผู้ศึกษาทางด้านบริหารบุคคล ตำแหน่งหน้าที่ด้านบริหารบุคคลเช่น การว่าจ้าง การฝึกอบรม การจัดสวัสดิการ เป็นต้น

5. การประกอบธุรกิจด้านการเงิน ได้แก่ การทำงานเป็นพนักงานในธนาคาร บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ บริษัทประกันภัย เป็นต้น ตำแหน่งหน้าที่ของธุรกิจประเภทนี้ เช่น พนักงานเก็บเงิน พนักงานสินเชื่อ สมุหบัญชี ผู้มีความรู้ความสามารถด้านนี้อาจก้าวไปสู่ตำแหน่งผู้จัดการได้

6. การประกอบธุรกิจด้านการบัญชี การบัญชีเป็นสาขางานที่จำเป็นอย่างยิ่งต่อธุรกิจ ผู้ที่จบการศึกษาด้านบัญชีมักมาทำงานเป็นพนักงานบัญชีตามบริษัทหรือสำนักงานรับทำและตรวจสอบบัญชีต่าง ๆ ซึ่งผู้ตั้งสำนักงานดังกล่าวต้องมีความเชี่ยวชาญและได้รับใบอนุญาตจากสมาคมวิชาชีพทางการบัญชีด้วย

7. การประกอบธุรกิจด้านการบริหารสำนักงาน เป็นผู้ที่มีความรู้ด้านการใช้เครื่องมือในสำนักงาน เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ดีด เครื่องถ่ายเอกสาร เครื่องโทรสาร รวมทั้งมีความชำนาญด้านระบบการจัดเก็บเอกสาร ซึ่งงานดังกล่าวเหมาะสมกับผู้ที่จบการศึกษาด้านเลขานุการหรือการจัดการเป็นอย่างมาก

ผู้ที่เลือกประกอบอาชีพ ชี้อายุ แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือถือมือสองเป็นผู้ประกอบอาชีพทางธุรกิจประเภทหนึ่งซึ่งจะต้องมีความรู้ความเข้าใจในวิธีการใช้และส่วนประกอบของ

โทรศัพท์มือถือ รวมทั้งการกำหนดราคาซื้อขาย โทรศัพท์มือถือ แต่ละรุ่น แต่ละยี่ห้อ อย่างชัดเจน นอกจากนี้ถ้ามีความรู้ความสามารถด้านช่าง ก็สามารถซ่อมแซม ปรับปรุง แก้ไข การทำงานของเครื่องโทรศัพท์มือถือได้ เป็นการเพิ่มโอกาสในการประกอบอาชีพทางธุรกิจให้ตนเองมากขึ้น นำมาซึ่งรายได้ที่สูงขึ้น

เหตุผลที่บุคคลอยากเป็นผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว หรือ ประกอบอาชีพอิสระ

การที่บุคคลใดบุคคลหนึ่งเลือกที่จะประกอบธุรกิจส่วนตัว หรือ ประกอบอาชีพอิสระ มีวัตถุประสงค์หลายประการ ได้แก่ ผลกำไรและความมั่งคั่ง ความพอใจส่วนบุคคล ความเกี่ยวข้องกับครอบครัว ความเป็นอิสระและอำนาจตลอดจนสถานภาพทางสังคม (ไกรฤทธิ์ บุญเกียรติ, 2545, น. 23-28)

<u>กำไรและความมั่งคั่ง</u>	<u>ความพอใจส่วนตัว</u>
- ผลกำไรที่เป็นตัวเงิน	- สร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้น
- ผลตอบแทนจากการลงทุน	- ทำให้เกิดความสำเร็จ
- การสะสมความมั่งคั่ง	- งานที่น่าสนใจ
	- งานที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา
<u>ความเกี่ยวข้องกับครอบครัว</u>	<u>ความเป็นอิสระ/อำนาจ</u>
- เป้าหมายร่วมกัน	- เลือกเวลาทำงานได้
- ได้รับความช่วยเหลือ	- ตัดสินใจทางการบริหาร
- ได้รับความเชี่ยวชาญ	- บริหารธุรกิจ
- สมาชิกในครอบครัวมีงานทำ	
<u>ติดต่อทางสังคม</u>	
- การติดต่อกับชุมชน	
- ความเกี่ยวข้องกับหน่วยงานของรัฐ	
- โอกาสทางธุรกิจ	

ผลกำไรและความมั่งคั่ง (Health & Wealth)

เหตุผลที่สำคัญประการหนึ่งในการเข้าไปประกอบธุรกิจ คือ โอกาสที่จะได้กำไร และการสะสมความมั่งคั่ง ผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากต่างเชื่อในภวิศิตที่ว่า “ไม่มีทางที่จะร่ำรวยจากการทำงานให้ผู้อื่น” ทั้งนี้การเผชิญกับอนาคตที่ยังคงเป็นลูกจ้างซึ่งได้รับ

ค่าจ้างเพิ่มขึ้นเพียงเพื่อตามให้ทันภาวะเงินเฟ้อเท่านั้น ทำให้บุคคลเป็นจำนวนมากมองความเป็นเจ้าของธุรกิจด้วยความเข้าใจที่ว่าเป็นวิธีการหนึ่งจากวิธีการที่มีอยู่ไม่มากที่จะสร้างความมั่งคั่งให้เกิดขึ้นได้

ดังนั้นเรื่องสำคัญสำหรับผู้ที่คาดหวังจะเป็นผู้ประกอบการ คือ ผลกำไรในระดับใดจึงเป็นที่ต้องการเพื่อทำให้กิจการได้ผลคุ้มค่าในตัวเอง ทั้งนี้เนื่องจากมีความแตกต่างเป็นอย่างมาก ระหว่างการครองชีพที่สะดวกสบาย กับชีวิตที่ฟุ่มเฟือย การตัดสินใจว่าผู้ประกอบการต้องการผลกำไรจำนวนเท่าใดนั้นจะมีอิทธิพลต่อการที่จะเริ่มต้นธุรกิจหรือไม่ รวมถึงการตัดสินใจทางการบริหารทุกเรื่อง ด้วยเหตุที่ผลตอบแทนที่สูงกว่า จะต้องประเมินให้สัมพันธ์กับความเสี่ยงที่มากกว่าด้วย

ดังนั้นในการประเมินผลกำไรนั้นต้องประเมินให้สัมพันธ์กับขนาดของความเสี่ยงที่ยอมรับได้ และระยะเวลาซึ่งเป็นที่ต้องการเพื่อที่จะบรรลุเป้าหมายทางด้านกำไร และมีแนวโน้มที่จะมีความเชื่อมโยงที่ใกล้ชิดระหว่างการคาดหวังผลกำไรที่เป็นตัวเงิน ความรวดเร็วที่ได้รับผลกำไรจำนวนนั้นและขนาดความเสี่ยงที่มีอยู่ โดยทั่วไปการที่ธุรกิจได้รับผลกำไรมากขึ้นและรวดเร็วขึ้นเท่าใดนั้น ย่อมจะมีระดับของความเสี่ยงที่สูงขึ้นเท่านั้นและมีโอกาสจะล้มเหลวมากขึ้น ผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นผู้ประกอบการจะต้องจัดความสมดุล ระหว่างวัตถุประสงค์ทางด้านผลกำไร กับความเป็นเจ้าของในด้านอื่น ๆ ด้วย

ความพอใจส่วนบุคคล (Personal Satisfaction)

การสร้างธุรกิจจากจุดเริ่มต้น หรือการรับช่วงกิจการที่ตกอยู่ในความมึนงง และพลิกฟื้นให้ประสบผลสำเร็จนั้น เป็นความพอใจส่วนบุคคลที่ยิ่งใหญ่ประการหนึ่งสำหรับผู้คาดหวังว่าจะเป็นเจ้าของธุรกิจทั้งหลาย ความปรารถนาที่เป็นองค์ประกอบสำคัญในการพัฒนาและความเจริญเติบโตของธุรกิจนับเป็นอนาคตที่น่าตื่นเต้นและเป็นสิ่งจูงใจที่มีอิทธิพล ทั้งนี้เพราะว่าสิ่งเหล่านี้เป็นการสร้างความรู้สึกเกี่ยวกับความสำเร็จ ซึ่งเป็นเรื่องที่ยากที่จะได้รับเมื่อยังมีฐานะเป็นลูกจ้างของผู้อื่น

ผลประโยชน์ที่เพิ่มขึ้นอีกอย่างหนึ่งซึ่งผู้ประกอบการจะได้รับ คือกิจกรรมทางธุรกิจมักจะเป็นความสนใจส่วนบุคคล จากข้อเท็จจริงที่ว่าเกือบ 25 เปอร์เซ็นต์ของช่วงชีวิตคนแต่ละคนโดยเฉลี่ยจะถูกใช้ไปในการเลี้ยงชีพ กรณีสมมติว่าทำงาน 8 ชั่วโมงต่อวัน บุคคลส่วนใหญ่จึงชอบทำสิ่งที่พวกเขาารู้สึกสนุก การเริ่มต้นธุรกิจจะเปิดโอกาสให้สร้างงานที่สมบูรณ์แบบ ซึ่งเป็นงานที่ผู้ปฏิบัติมีความพอใจ

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่พบว่าความสนใจของเขาเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา ดังนั้นการเลือกจะเป็นผู้ประกอบการขึ้นอยู่กับความสนใจส่วนบุคคล และความต้องการของธุรกิจในเวลาอัน

ความเกี่ยวข้องกับครอบครัว (Family Involvement)

สิ่งสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับความพอใจส่วนบุคคล ซึ่งบุคคลได้รับจากการเป็นเจ้าของธุรกิจ คือ ข้อเท็จจริงที่ว่า การเป็นเจ้าของธุรกิจจะเสนอโอกาสให้กับความเกี่ยวข้องของครอบครัว การมีส่วนร่วมในการขึ้นและลงของกิจการสามารถทำให้ครอบครัวมีความเข้มแข็งเป็นอย่างมาก เรื่องนี้นับเป็นสิ่งสำคัญโดยเฉพาะอย่างยิ่งแนวโน้มที่มีต่อครัวเรือน ซึ่งทั้งผู้ชายและผู้หญิงทำงานนอกบ้านมีต่อเนื่องมาจนถึงศตวรรษที่ 21 จากการที่มีอาชีพที่แยกจากกัน และความกดดันที่เกิดขึ้นเป็นผลทำให้เกิดความแตกแยกในความสัมพันธ์ของครอบครัว ในขณะที่การเป็นเจ้าของธุรกิจสามารถมุ่งสู่เป้าหมาย และรูปแบบของงานที่กำหนดขึ้นร่วมกันได้

ในกิจการขนาดเล็กเป็นจำนวนมาก ที่คู่สามีภรรยาที่ให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ซึ่งเป็นที่ต้องการอย่างมากตามประเพณีนิยม ภรรยาจะทำงานในบทบาทที่เป็นการให้ความสนับสนุน อย่างไรก็ตาม ในขณะที่ผู้หญิงทำงานมีจำนวนมากขึ้น และมีประสบการณ์ในการทำงาน ซึ่งนำมาใช้ในกิจการได้นั้น บทบาทของผู้หญิงกำลังเปลี่ยนไป ภรรยา มักกลับกลายเป็นผู้บริหารคนสำคัญของธุรกิจ และในหลายกรณีสามีกลับมีบทบาทในการปฏิบัติหน้าที่เป็นส่วนสนับสนุนแทน

อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะสามีหรือภรรยาจะเป็นผู้ประกอบการที่แท้จริงก็ตาม ความพยายามของคู่สามีภรณาก็ล้วนมีส่วนในชีวิตครอบครัวโดยส่วนรวม และความสำเร็จของธุรกิจในอนาคต หากสามีภรรยาสามารถพัฒนาความเชี่ยวชาญได้มากขึ้น ก็จะเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายที่ทำให้สามารถเก็บเงินทุนไว้ใช้ในการดำเนินงาน การให้โอกาสแก่ลูกหลานในครอบครัวทำงานไม่เพียงแต่ช่วยให้พวกเขามีงานทำเท่านั้น ยังจะทำให้พวกเขามีความเป็นผู้ใหญ่มากขึ้น และได้รับประสบการณ์ทางธุรกิจที่มีค่า

สถานภาพทางสังคม (Social Status)

การเป็นเจ้าของธุรกิจย่อมทำให้ต้องเปิดอาณาจักรทางสังคม เพื่อให้เกิดการติดต่อทางสังคมและได้รับความนับถือจากผู้อื่น ผู้ประกอบการจำนวนมากรู้สึกสนุกและสุขสบายในสภาพทางสังคม อาจเป็นสมาชิกของกลุ่มต่าง ๆ ในชุมชน ซึ่งจะทำให้เขาได้รับการยอมรับจากบุคคลอื่น สถานภาพทางสังคมจึงเป็นตัวที่ช่วยในการสร้างโอกาสส่งเสริมธุรกิจ และชื่อเสียงให้กับผู้ประกอบการได้

เหตุผลที่บุคคลอยากเป็นผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว หรือ ประกอบอาชีพอิสระ ต้องการอธิบายให้เห็นถึงมูลเหตุของบุคคลที่ตัดสินใจเลือกประกอบธุรกิจส่วนตัว หรือ ประกอบอาชีพอิสระ เนื่องจากวัตถุประสงค์หลายประการได้แก่ ผลกำไรและความมั่นคง ความพอใจส่วนบุคคล ความเกี่ยวข้องกับครอบครัว ความเป็นอิสระและอำนาจตลอดจนสถานภาพทางสังคม ผู้ประกอบอาชีพซื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง ก็มีเหตุผลในการประกอบอาชีพตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวเช่นกัน บางคนมีครบทุกข้อ แต่บางคนมีเป็นบางข้อก็เป็นได้ ดังนั้นแต่ละบุคคลจึงเลือกประกอบอาชีพดังกล่าวตามวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน

บุคลิกภาพของผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว หรือประกอบอาชีพอิสระ

ทักษะและบุคลิกภาพของผู้ประกอบธุรกิจ นับว่ามีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีลักษณะดังนี้

1. มีความเชื่อมั่นตนเองในการที่จะทำงานโดยอิสระ ทุ่มเทให้กับงาน และเข้าใจดีว่าการยอมรับความเสี่ยง เป็นส่วนหนึ่งในสมการแห่งความสำเร็จ
2. ชอบความท้าทายและมีความปรารถนาที่จะแสวงหาแนวความคิดแปลกใหม่ต่าง ๆ จากการแข่งขันทางธุรกิจ
3. มีเป้าหมายที่ชัดเจน สามารถทำการตัดสินใจได้อย่างรวดเร็วเมื่อจำเป็น และเป็น การตัดสินใจที่ถูกต้องเป็นส่วนใหญ่
4. ชอบและรู้สึกสบายใจที่ได้เกี่ยวข้องกับบุคคลอื่น เช่น ลูกค้า เพื่อนร่วมอาชีพ
5. รู้สึกสนุกในการเรียนรู้ที่จะทำสิ่งใหม่ ๆ แม้ว่าจะต้องใช้เวลา
6. ได้รับการสนับสนุนจากคนในครอบครัว
7. ไม่ทำใจง่าย รู้จักสภาพความเป็นจริงเกี่ยวกับทางเลือกในอนาคตของตนเอง
8. สามารถคาดคะเน รายรับ รายจ่าย และผลกำไรอย่างถูกต้อง และมีเหตุผล
9. มีประสบการณ์ มีความรู้ความสามารถในธุรกิจที่ตนทำอยู่

บุคลิกภาพของผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว หรือประกอบอาชีพอิสระ ต้องการอธิบายให้เห็นถึงลักษณะอุปนิสัยที่แสดงออกถึงบุคลิกภาพที่ชัดเจนของบุคคลที่ตัดสินใจเลือกประกอบธุรกิจส่วนตัว หรือ ประกอบอาชีพอิสระ ซึ่งแต่ละคนไม่จำเป็นต้องมีครบทุกข้อ มีเป็นบางข้อก็สามารถที่จะประกอบธุรกิจส่วนตัว หรือ ประกอบอาชีพอิสระได้ ดังนั้นผู้ประกอบอาชีพซื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสองอาจจะมีแนวโน้มที่จะมีบุคลิกภาพที่แสดงออกตามลักษณะดังกล่าวได้

องค์ประกอบของการประกอบอาชีพ ซื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือ

ในการประกอบอาชีพ ซื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือ มีองค์ประกอบดังนี้

1. เงินทุน เป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุดในการประกอบอาชีพ ผู้ประกอบอาชีพควรมหาเงินทุนจำนวนพอประมาณ และมีเงินทุนสำรองไว้ด้วย
2. ทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ ควรเลือกสถานที่ที่เดินทางสะดวกใกล้บ้านพักอาศัย เป็นแหล่งชุมชน
3. สินค้า เป็นองค์ประกอบสำคัญประการหนึ่งในการทำธุรกิจประเภทซื้อขาย ควรเลือกดูสินค้าที่ได้คุณภาพ และเป็นที่ต้องการของผู้ซื้อ
4. ผู้ประกอบการ ควรมีความรู้ความสนใจ และความชอบเกี่ยวกับ โทรศัพท์มือถือ เป็นอย่างมาก
5. มนุษยสัมพันธ์ เป็นองค์ประกอบสำคัญประการหนึ่งที่ผู้ประกอบการควรมีเพื่อเป็นผลดีแก่การทำธุรกิจ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

การสร้างมนุษยสัมพันธ์

ปราณี รามสูตร และ จำรัส ดั่งสุวรรณ ได้สรุปความหมายของมนุษยสัมพันธ์ไว้ว่า มนุษยสัมพันธ์ หมายถึง การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับบุคคล หรือ บุคคลกับกลุ่ม โดยอาศัยการแสดงออกทางกาย วาจา ใจ ที่จะทำใ้บุคคลเกิดความพึงพอใจที่จะร่วมมือร่วมใจกัน ปฏิบัติงานจนบรรลุเป้าหมาย และประสิทธิภาพสูงสุด (ปราณี รามสูตร และ จำรัส ดั่งสุวรรณ, 2545, น. 74-79)

จุดมุ่งหมายของมนุษยสัมพันธ์ แบ่งแยกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. จุดมุ่งหมายของมนุษยสัมพันธ์โดยทั่วไป
 - 1.1 เพื่อให้รู้จักและเข้าใจตนเอง
 - 1.2 เพื่อให้รู้จักและเข้าใจผู้อื่น
 - 1.3 เพื่อให้เกิดความรักใคร่ เชื้อถือ ศรัทธา และไว้วางใจผู้อื่น
 - 1.4 เพื่อให้เกิดความร่วมมือร่วมใจในการทำงานไปสู่เป้าหมาย
 - 1.5 เพื่อลดปัญหาความขัดแย้งในการทำงานและการอยู่ร่วมกัน
 - 1.6 เพื่อให้ตนเองและผู้อื่นมีความสุข และสังคมมีประสิทธิภาพ
2. จุดมุ่งหมายของมนุษยสัมพันธ์เชิงธุรกิจ
 - 2.1 เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการติดต่อซื้อขาย
 - 2.2 ทำให้คนที่ทำการค้าร่วมกันมีความศรัทธา เลื่อมใสไว้วางใจกัน ทำให้ผู้ได้บังคับบัญชาเคารพเลื่อมใสผู้บังคับบัญชา

2.3 เกิดความสมัครสมานสามัคคีกันในหน่วยงาน มีความพอใจในการทำงานร่วมกัน

2.4 ทำให้เกิดความรัก ความอบอุ่นซึ่งกันและกันทั้งในและนอกหน่วยงาน สามารถขจัดข้อขัดแย้งและความระแวงสงสัยได้

2.5 ทำให้งานประสบความสำเร็จ บรรลุเป้าหมายที่วางไว้และมีประสิทธิภาพ

2.6 ทำให้ลูกจ้างและนายจ้าง ตลอดจนเพื่อนร่วมงาน ไปสู่ความสำเร็จและความก้าวหน้าของงานตามที่ตั้งใจไว้

ความสำคัญของมนุษยสัมพันธ์

มนุษย์ทุกคนมีหน้าที่ติดต่อกับบุคคลอื่น จำเป็นต้องทำงานที่ติดต่อขอความร่วมมือจากสมาชิกภายในครอบครัวหรือผู้ร่วมงานในหน่วยงาน และบุคคลภายนอกหน่วยงานจำเป็นต้องรู้และเข้าใจเรื่องมนุษยสัมพันธ์ จากผลของการวิจัยส่วนใหญ่พบว่า สาเหตุที่ทำให้บุคคลล้มเหลวในการทำงาน ไม่ได้เลือนฐานะ ถูกปลดออกจากงาน เพราะขาดความสามารถในการเข้ากับคนอื่นมากกว่าการขาดความรู้ในการทำงาน

ประโยชน์ของมนุษยสัมพันธ์ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. ประโยชน์ของมนุษยสัมพันธ์โดยทั่วไป

1.1 เพื่อให้เข้าใจถึงความต้องการ ความแตกต่างตลอดจนลักษณะของคนรู้วิธีที่เอาชนะใจคนให้เข้ามาร่วมงานด้วยความรักความพอใจ

1.2 ทำให้เกิดความราบรื่นในการคบหาสมาคม สามารถทำงานร่วมกับบุคคลทุกคนได้อย่างดี

1.3 ทำให้เกิดความน่าเชื่อถือ รักใคร่ซึ่งกันและกัน

1.4 เป็นสื่อในการติดต่อประชาสัมพันธ์ให้บุคคลอื่นยอมรับเข้าใจในการปฏิบัติงานของเรา ตลอดจนรับฟังข้อคิดเห็นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องอันจะทำให้กิจการต่าง ๆ ที่ทำขึ้นนั้นสำเร็จได้ด้วยดี

2. ประโยชน์ของมนุษยสัมพันธ์ในการบริหาร

2.1 ทำให้ผู้บริหารได้เข้าถึงบุคลากรทุกระดับ ได้รับความรัก ความศรัทธา และความร่วมมือ

2.2 กระตุ้นให้บุคลากรเกิดความรัก ความภูมิใจ และความจงรักภักดีต่อองค์การ

2.3 ชูใจและกระตุ้นให้คนร่วมกันทำงานอย่างมีความสุข

2.4 ช่วยแก้ปัญหาลดความขัดแย้งระหว่างบุคลากรในองค์การ

2.5 ช่วยสร้างภาพพจน์ขององค์กร

2.6 ช่วยแก้ปัญหาข่าวลือ หรือความเข้าใจผิด

2.7 ทำให้เกิดความคล่องตัวในการทำงาน

2.8 ก่อให้เกิดอำนาจแฝงในตัวผู้บริหาร สามารถขอความร่วมมือจากบุคคลทั้งในและนอกองค์กร

จากความสำคัญและประโยชน์ของมนุษยสัมพันธ์ดังกล่าว จะเห็นได้ว่ามนุษยสัมพันธ์ เป็นสิ่งที่มนุษย์ทุกคนควรศึกษา และเสริมสร้างให้เกิดขึ้นในตนเอง เพราะมนุษยสัมพันธ์จะช่วยทำให้เรายู่ร่วมกับบุคคลอื่นได้อย่างมีความสุข

องค์ประกอบของการประกอบอาชีพ ชื่อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือ ต้องการอธิบายให้เห็นว่าในการประกอบอาชีพชื่อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือควรมีองค์ประกอบที่สำคัญ ได้แก่ เงินทุน ทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ สินค้า ผู้ประกอบการ และ มนุษยสัมพันธ์ ที่จะทำให้การประกอบอาชีพนั้นมีองค์ประกอบครบสมบูรณ์ได้ผลงานที่มีประสิทธิภาพ และประสบความสำเร็จในการทำงาน

การสร้างมนุษยสัมพันธ์ ต้องการอธิบายให้เห็นว่า มนุษยสัมพันธ์เป็นองค์ประกอบที่สำคัญและมีประโยชน์ประการหนึ่งในการประกอบอาชีพ ดังนั้นการประกอบอาชีพชื่อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง ผู้ประกอบอาชีพจำเป็นต้องนำการสร้างมนุษยสัมพันธ์มาใช้ในการติดต่อชื่อขายกับลูกค้า เพื่อให้ได้มาซึ่งลูกค้าประจำ ผู้ประกอบอาชีพผู้ใดที่มีมนุษยสัมพันธ์ดี จะสามารถสร้างความเป็นกันเอง ความไว้วางใจ ความเป็นมิตรให้แก่ผู้อื่น ก็จะมีลูกค้าปริมาณมาก เมื่อมีลูกค้าจำนวนมาก รายได้ก็จะมากขึ้นตามไปด้วย

1.8 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย

ความหมาย และประเภทของการขาย

การขาย หมายถึง การแลกเปลี่ยนสิ่งของกับเงิน การขายเกิดขึ้นได้เสมอ เมื่อมีการชักจูงใจเกิดขึ้น ไม่ว่าผู้ถูกจูงใจจะตัดสินใจกระทำการซื้อขณะนั้นหรือไม่ก็ตาม (วารินทร์ สิ้นสูงสุด, 2525, น. 6-7) การขายแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ การขายแบบไม่เฉพาะบุคคล (Impersonal Selling) เช่น การโฆษณา การจัดแสดงสินค้า และการส่งเสริมการขาย ส่วนการขายแบบเฉพาะบุคคล (Personal Selling) เป็นการขายที่ผู้ขายมุ่งหวังได้เผชิญหน้า พูดจากันเป็นการสนทนาโดยตรง หรือโดยส่งจดหมาย หรือโทรศัพท์ไปยังผู้มุ่งหวังก็ได้ การขายเป็นการให้บริการ ชักจูงใจ

การติดต่อสื่อสาร การแก้ปัญหา หรือสนองตอบความต้องการให้เกิดความพึงพอใจ และให้การศึกษา

ศาสตร์ของงานขาย

อาชีพด้านค้าขายเป็นงานที่ละเอียดอ่อน กล่าวคือต้องมีหลักวิชาความรู้ รวมทั้งจะต้องมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีปฏิภาณไหวพริบ พร้อมทั้งมีฝีมือและประสบการณ์ ดังจะกล่าวถึงทฤษฎีของการขายที่รู้จักกันแพร่หลายบางทฤษฎีมาอธิบาย เพื่อช่วยให้การขายดีขึ้น และมีประสิทธิภาพมากขึ้นดังนี้ (กิติ ตย์คานนท์, 2534, น. 30-42)

ทฤษฎี 5 เอส อันได้แก่

1. Seek-การคิดค้น ค้นหา การขายจะเริ่มต้นโดยการค้นหา ศึกษา พิจารณา และวิเคราะห์ปัจจัย 4 ประการ ได้แก่ สินค้าหรือบริการ ตัวท่านเอง วิธีการเสนอขาย และผู้มุ่งหวังหรือลูกค้าเป้าหมาย ให้ศึกษาวิเคราะห์โดยใช้ความคิดสร้างสรรค์ให้เข้าใจอย่างละเอียด และเป็นอย่างดีถึงคุณค่า คุณประโยชน์ และคุณภาพของสินค้าหรือบริการกับตัวท่านเองซึ่งเป็นผู้ขาย

2. Sell-การเสนอขาย ต่อมาพยายามเสนอแนะ ให้คำแนะนำหรือคำปรึกษาเพื่อเป็นการจูงใจให้ลูกค้าเห็นประโยชน์ คุณค่า และคุณภาพของตัวท่านกับสินค้าหรือบริการนั้นจนกระทั่งลูกค้าคิดว่า นี่แหละคือสิ่งที่ฉันต้องการ

3. Satisfaction-ความพอใจ ท่านต้องสร้างความเชื่อมั่น ความศรัทธา และความประทับใจให้เกิดขึ้นแก่ลูกค้าของท่านให้ได้ โดยอธิบายให้ชัดเจนแจ่มแจ้งกระทั่งเขาเกิดความเชื่อถือ เชื่อใจ และไว้วางใจท่าน ตัดสินใจกระทำตามคำแนะนำของท่าน คือซื้อสินค้าหรือบริการด้วยความพอใจ

4. Sincere-ความจริงใจ ในการเสนอขายของท่านจะต้องทำด้วยความจริงใจ ต้องอธิบายให้ลูกค้าเห็นถึงข้อดีข้อเสียของสินค้าหรือบริการนั้น โดยไม่ปิดบังข้อเสีย การกระทำอะไรก็ตามที่เกิดขึ้นด้วยความจริงใจผู้รับจะรู้สึกถึงความจริงใจนั้นเช่นกัน จะทำให้เกิดความประทับใจในตัวท่านอย่างแน่นแฟ้น

5. Service-การให้บริการ หลังการขาย ถ้ามีการติดตามอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอตามได้ถึงข้อดีข้อเสียของสินค้านั้น ให้การช่วยเหลือหรือซ่อมแซมทันทีถ้าสามารถทำได้ ถ้าทำไม่ได้ก็แสดงออกถึงความกระตือรือร้นที่จะให้ความช่วยเหลืออย่างรีบด่วน จะสามารถสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าเป็นอย่างมาก

ทฤษฎีไอดาส (AIDAS) เป็นทฤษฎีการขายอีกทฤษฎีที่ขึ้นชื่อซึ่งเน้นหนักในด้านการปฏิบัติงานของนักขายเพื่อให้ประสบผลสำเร็จในการขาย ประกอบด้วย 5 ปัจจัย คือ

1. Attention-ความตั้งใจ นักขายต้องมีความตั้งใจอันแน่วแน่ที่จะทำให้ลูกค้าผู้มุ่งหวังพร้อม และตั้งใจที่จะรับฟังคำอธิบาย หรือชมการสาธิตของท่าน ท่านต้องเริ่มด้วยการสร้างบรรยากาศที่ดี และสร้างความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับตัวท่านให้เป็นที่คุ้นเคยมากที่สุด พูดจาสุภาพ ยิ้มแย้มแจ่มใส แสดงให้เห็นถึงความจริงใจ และมั่นใจ และเริ่มเสนอขายได้เลย

2. Interest-การสนใจ นักขายต้องอธิบายชี้แจงรายละเอียดของสินค้าให้ลูกค้าเข้าใจอย่างชัดเจนโดยมีอุปกรณ์ช่วยเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า เช่น เอกสาร แคตตาล็อก หรือสินค้าจริง พร้อมทั้งมีการสาธิตการใช้ พยายามเปิดโอกาสให้ลูกค้าสัมผัสกับสินค้านั้น ให้ทดลองใช้เพื่อเป็นการกระตุ้นลูกค้าให้สนใจ และได้สอบถามรายละเอียดข้อมูลของสินค้านั้นจากท่านมากขึ้น

3. Desire-ความปรารถนา นักขายต้องใช้โอกาสเร่งเร้าให้ลูกค้าปรารถนาอยากจะเป็นเจ้าของสินค้านั้นมากขึ้นเรื่อย ๆ ท่านต้องควบคุมสติอารมณ์ให้ดี ตอบคำถามข้อโต้แย้งด้วยความสุขุมรอบคอบ มีเหตุผล จริงใจ และเป็นจริง พยายามอย่าให้ลูกค้ารู้สึกที่กำลังถูกหลอกเป็นอันขาด เมื่อลูกค้าได้รับคำชี้แจงและอธิบายจนเป็นที่พอใจและยอมรับด้วยนี้ แสดงว่าโอกาสที่ท่านกำลังจะขายสินค้าได้เริ่มปรากฏชัดเจนมากขึ้น

4. Action-ตัดสินใจสั่งซื้อ เมื่อเห็นลูกค้าพอใจ และสนใจสินค้าอย่างจริงจัง แสดงว่าเขาพร้อมที่จะกระทำ คือตัดสินใจสั่งซื้อ ขอให้ท่านรีบฉกฉวยโอกาสนี้ปิดการขายให้ได้ทันที พยายามอย่าให้เหตุการณ์ยืดเยื้อออกไป เพราะลูกค้าอาจเปลี่ยนใจ ในการปิดการขายนั้นท่านต้องใช้คำถามเชิงบวกเพื่อป้องกันไม่ให้เขาปฏิเสธ และเป็นคำถามที่ชักจูงให้ซื้อจำนวนมากที่สุดเท่าที่เป็นไปได้

5. Satisfaction-ความพอใจ เมื่อท่านปิดการขายเรียบร้อยแล้วท่านต้องสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ต้องแสดงความขอบคุณที่เขาได้กรุณาซื้อสินค้าของท่าน ซึ่งเขาจะไม่ผิดหวังอย่างแน่นอนในการตัดสินใจซื้อ เขาจะได้รับประโยชน์จากสินค้ามีคุณภาพนี้อย่างจริงจัง และตรงตามความต้องการ

สาเหตุที่ทำให้การขายไม่ประสบความสำเร็จ

ถ้าพูดถึงงานขายคนไทยไม่ชอบทำมาค้าขายเหมือนกับคนจีน แต่ชอบทำมาหากินมากกว่า ซึ่งสาเหตุที่ทำให้การขายไม่ประสบความสำเร็จ มี 6 ประการดังนี้ (สุเมธ แสงนันทนวล, 2540, น. 17-22)

1. ไม่ชอบอาชีพการขาย เพราะคนไทยไม่ได้ถูกฝึก หรือถูกสอนมาให้ขาย ที่จริงอาชีพการขาย เป็นอาชีพมีเกียรติ และมีรายได้สูง

2. มีนิสัยขี้เกรงใจคน คือพอเป็นนักขายมักคิดว่า ถ้าขายได้เท่านี้เหมือนเอากำไรจากคนซื้อเกินไป ปรึกษาของการขาย คือ ผู้ขายกำลังไปให้ประโยชน์แก่ผู้ซื้อ

3. ไม่ชอบบงอคน คนเรานั้น ทำอะไรไม่ชอบบงอใคร ถ้าต้องให้ไปขายใครแล้วต้องบงอคน จะไม่ชอบเลย ทำให้ไม่มีอารมณ์ในการขาย

4. ไม่อดทนต่อความผิดหวัง จงจดจำไว้ว่า นักขายต้องยอมรับที่จะต้องเผชิญกับความผิดหวังเสมอ

5. มีสาเหตุมาจากเรื่องส่วนตัว คือ ไม่ซื้อสัตย์ทั้งต่อตนเองและลูกค้า รับประทานแล้วไม่ทำตามคำพูด

6. พูดไม่เป็น การพูดในการขายเป็นเรื่องสำคัญ นักขายบางคนพูดไม่เป็น ไม่กล้าพูด หรือไม่ชอบพูด ทั้งที่อาชีพขายต้องพูดมากกว่าอย่างอื่น

คุณสมบัติของนักขายที่ดี

นักขายที่ดีนั้น จะต้องประกอบด้วย ประกอบด้วยปัจจัยที่สำคัญ ดังนี้ (สมชาติ กิจยรรยง, 2543, น. 15-16)

1. จงเป็นนักขายทั้งตัว และหัวใจ มีใจรักงานขาย มีทัศนคติที่ดีต่อลูกค้า และเพื่อนร่วมอาชีพ

2. จงเป็นนักขายที่เข้าใจสินค้า และวิธีการขาย มีความมั่นใจในตนเอง

3. จงเป็นนักขายที่ทำงานอย่างสม่ำเสมอ กล้าที่จะพบปะผู้คนมากมาย กระตือรือร้นทุ่มเทกับงาน หมั่นหาลูกค้าอยู่เสมอ

4. จงเป็นนักขายที่ทำงานอย่างมีจุดมุ่งหมาย เพื่อมุ่งไปสู่ความสำเร็จ มีการวางแผนการขายเพื่อทำยอดขายให้สูงขึ้นกว่าเดิม

5. จงเป็นนักขายที่หมั่นสำรวจ และปรับปรุงตนเองอยู่ตลอดเวลา ปรับปรุงทั้งบุคลิกภาพภายนอก การพูด การแต่งกาย ความสุขภาพ ตลอดจนจนวิธีการขาย

6. จงเป็นนักขายที่ดี มีคุณภาพ มีจรรยาบรรณในอาชีพขาย มีคุณธรรมในจิตใจ และใฝ่หาความรู้อยู่เสมอ

วิธีการขายอย่างสร้างสรรค์

การที่จะให้ลูกค้าสนใจในสินค้า และธุรกิจของผู้ขาย ผู้ขายควรมีวิธีการขายอย่างสร้างสรรค์ ดังนี้ (สมชาติ กิจยรรยง, 2545, น. 29-30)

1. ขายสินค้าให้กับตัวเอง คือเชื่อถือ และเชื่อมั่นในสินค้าของตน

2. ขายตัวเองให้กับตัวเอง คือมีความเชื่อมั่นในตนเองสูงในการติดต่อและพูดคุยกับลูกค้า
3. ขายตัวเองให้ลูกค้า ต้องมีการแสดงออกทางบุคลิกภาพ และการสื่อสารที่ดี
4. ขายผลประโยชน์ให้กับลูกค้า คือขายผลตอบแทนของสินค้าบริการที่ลูกค้าจะได้รับ
5. สร้างความปรารถนาและตอบสนอง ด้วยการกระตุ้น พุด และสร้างแรงจูงใจให้แก่ลูกค้า
6. สร้างความสัมพันธ์ระยะยาว คือ สร้างมนุษยสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าให้เป็นลูกค้าถาวรตลอดไป

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการขาย ต้องการอธิบาย และให้ความรู้ความเข้าใจในงานขาย รวมทั้งวิธีการขายที่จะทำให้ผู้ขายประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบอาชีพ ซื่อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง เป็นผู้ที่มีจำเป็นต้องมีความรู้ มีทักษะ และความสามารถในการขาย เช่นกัน ถ้าผู้ประกอบอาชีพบุคคลใดมีความสามารถทางการขายสูง จะนำมาซึ่งรายได้ที่สูงตามไปด้วย

ผลการศึกษาที่เกี่ยวข้อง

วรรณา เต็มสิริพจน์ (2533, น. บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกประกอบธุรกิจส่วนตัวของผู้ประกอบการสตรีในธุรกิจขนาดเล็ก : ศึกษากรณีกรุงเทพมหานคร” กลุ่มประชากรที่ศึกษาคือ กลุ่มผู้ประกอบการสตรีในธุรกิจขนาดเล็ก และสตรีที่ประกอบอาชีพในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 163 คน ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการสตรี เริ่มก่อตั้งกิจการเมื่อมีอายุช่วง 21-30 ปี มากที่สุด แนวความคิดในการเลือกประกอบธุรกิจ เริ่มจากความสนใจ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ของตนเองเป็นสำคัญ รองลงมาคือได้รับอิทธิพลจากมารดาและการติดต่อกับนักธุรกิจอื่น ส่วนใหญ่เลือกประกอบธุรกิจประเภทขายปลีก รองลงมาคือ การบริการ สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกประกอบธุรกิจส่วนตัวของผู้ประกอบการสตรีในธุรกิจขนาดเล็ก คือ อาชีพของสามี สถานภาพสมรส และระดับการศึกษา นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ประกอบการสตรีในธุรกิจขนาดเล็กมีความต้องการความสำเร็จสูงกว่าสตรีที่ประกอบอาชีพอื่น และยังมีการควบคุมตนเองไม่แตกต่างจากสตรีที่ประกอบอาชีพอื่น

เรณู สังข์ทองจีน (2534, น. บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “การประกอบอาชีพของแรงงานหญิงในกรุงเทพมหานคร : ศึกษาเฉพาะกรณีผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่ประเภทอาหาร” กลุ่มประชากรที่ศึกษาคือ แรงงานหญิงผู้ค้าหาบเร่ ใน 36 เขตของกรุงเทพมหานคร เขตละ 5 ราย

รวม 180 ราย ผลการศึกษาพบว่า แรงงานหญิงหาบเร่มีอายุโดยเฉลี่ย 35.9 ร้อยละ 67.2 สมรสแล้ว ร้อยละ 62.8 มีผู้อยู่ในการอุปการะจำนวน 2 คน การศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา ส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สาเหตุที่เข้ามากรุงเทพมหานครเพราะต้องการหาเงินทำเป็นหลัก ร้อยละ 38.1 เคยประกอบอาชีพเกษตรกรรมมาก่อน สำหรับรายได้จากการประกอบอาชีพเดิมก่อนเข้ามาประกอบอาชีพหาบเร่ ร้อยละ 74.5 มีรายได้น้อยกว่า 1,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 36.6 เข้าสู่อาชีพหาบเร่เมื่ออายุ 29-75 โดยตัดสินใจเลือกด้วยตนเอง รองลงมาเพื่อนแนะนำ สภาพการทำงาน of แรงงานหญิงหาบเร่ พบว่า ร้อยละ 67.8 ทำงานทุกวันโดยไม่มีวันหยุด ทำงานวันละ 6-10 ชั่วโมง การลงทุนในการประกอบอาชีพใช้เงินลงทุนโดยเฉลี่ย 676.60 บาทต่อวัน และมีรายได้เฉลี่ยต่อวัน เท่ากับ 139.80 บาท แรงงานหญิงร้อยละ 63.4 ไม่มีหนี้สิน และ ร้อยละ 49.4 ไม่มีเงินออม ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบอาชีพ คือ ฐานะทางเศรษฐกิจของครัวเรือน สถานภาพสมรส บุคคลผู้ชักนำมาประกอบอาชีพ และการลงทุนเพื่อประกอบอาชีพ แรงงานหญิงหาบเร่มีความพึงพอใจในอาชีพโดยเฉลี่ยอยู่ระดับปานกลาง พอใจในเรื่องความเป็นอิสระของอาชีพ รายได้ สภาพการทำงาน ความปลอดภัยขณะประกอบอาชีพ การได้รับการยอมรับจากสังคม และ โอกาสก้าวหน้าในอาชีพ แรงงานหญิงร้อยละ 81.1 ต้องการประกอบอาชีพต่อไป ไม่คิดเปลี่ยนแปลงไปทำงานอื่น ร้อยละ 45.6 มีความคาดหวังว่าอาชีพนี้จะสามารถสร้างฐานะได้ดีกว่าเดิมได้และขยายไปถึงขั้นมีร้านค้าหรือแผงลอยของตนเอง ปัญหาที่พบในการประกอบอาชีพ คือ เรื่องสถานที่ขาย เนื่องจากถูกเจ้าหน้าที่เทศกิจไล่ที่ รองลงมาคือ ปัญหาเรื่องเงินทุนในการประกอบอาชีพ และ ปัญหาที่อยู่อาศัย

ยุพิน นิลวลัยกุล (2541, น. บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “การวิเคราะห์องค์ประกอบปัจจัยที่ส่งผลให้บุคคลประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ” กลุ่มประชากรที่ศึกษา คือ บุคคลที่ประกอบอาชีพอิสระจนประสบความสำเร็จเป็นที่ยอมรับของสังคมได้รับโล่และเกียรติบัตร ตั้งแต่ปี.ศ. 2530-2540 จำนวน 127 คน ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลให้บุคคลประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีทั้งหมด 24 ด้าน ได้แก่ 1. ด้านมีความกระตือรือร้นอยู่เสมอ 2. ด้านนำเอาเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ 3. ด้านมีความรู้ด้านอาชีพและรู้จักจริงในสิ่งที่ทำ 4. ด้านไม่เห็นแก่ตัวช่วยเหลือสังคมตามโอกาสอันควรและรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น 5. ด้านแรงสนับสนุนจากครอบครัว 6. ด้านใช้เวลาและทรัพยากรที่มีจำกัดให้เกิดประโยชน์มากที่สุด 7. ด้านใช้คำวิพากษ์วิจารณ์ผู้อื่นให้เป็นประโยชน์ 8. ด้านประหยัดอดออมเห็นคุณค่าของเงิน 9. ด้านไม่เอาเปรียบผู้อื่นและมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี 10. ด้านรักและมีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพอิสระโดยคำนึงถึงคุณภาพเป็นสำคัญ

11. ด้านทำเลและสถานที่ประกอบการในธุรกิจนั้น ๆ 12. ด้านช่างสังเกต ปรับปรุง แก้ไขงานให้ดีขึ้น 13. ด้านยินดีรับความเปลี่ยนแปลงและกล้าเผชิญกับความจริงในทุกสถานการณ์ 14. ด้านมีเงินทุนและการสนับสนุนที่ดี 15. ด้านมีความอดทนรอคอยความสำเร็จและผลประโยชน์ระยะยาวได้ 16. ด้านมีระเบียบวินัยในการควบคุมตนเอง 17. ด้านใช้ความผิดพลาดเป็นบทเรียน 18. ด้านขยัน ซื่อสัตย์ อดทนต่อตนเองและผู้อื่นเสมอ 19. ด้านมีความสามารถและทำงานหนักได้เกินกว่าบุคคลปกติ 20. ด้านในการประกอบกิจการใด ๆ จะตั้งเป้าหมายไว้สูงและสำเร็จตามเป้าหมายนั้น 21. ด้านไม่เบื่อง่ายไม่ชอบทิ้งอะไรกลางคันเมื่อพบปัญหาอุปสรรค 22. ด้านรักอิสรภาพไม่ชอบการอยู่ใต้อำนาจใคร 23. ด้านมีการออมทรัพย์เพื่อการลงทุน และ 24. ด้านกล้าตัดสินใจที่จะเผชิญปัญหาทุกด้านอย่างมีเหตุผล

สุนิสา บิลสมัท (2543, น. บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระของประชาชน” กลุ่มประชากรที่ศึกษาคือ ประชากรกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่ 5 แห่งด้วยกัน คือ บริเวณศูนย์การค้าสยามเซ็นเตอร์ (ชายเสื้อผ้า) งามคำแหง (ชายเสื้อผ้า อาหาร และ เครื่องหนัง) ศูนย์การค้าเมเจอร์ปิ่นเกล้า (เปิดท้ายขายของ) ศูนย์การค้าตะวันนาบริเวณเดอะมอลล์บางกะปิ (ชายของข้าวสวย เครื่องประดับ และ เครื่องหนัง) และบริเวณสะพานพุทธ (ชายเสื้อผ้ามือสอง) จำนวน 215 ราย ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบอาชีพอิสระ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมีอายุต่ำกว่า 25 ปี และ 26-30 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพเดิมเคยเป็นพนักงานบริษัทมาก่อนทำอาชีพนี้โดยไม่มีความรู้และประสบการณ์แต่เพราะรักในความอิสระของอาชีพนี้จึงตัดสินใจทำ ลักษณะอาชีพเป็นการเปิดท้ายขายของ เริ่มต้นด้วยการลงทุนซื้อสินค้ามาขายเป็นจำนวนเงินโดยเฉลี่ย 19,176.74 บาท และทำการขายประจำอยู่ที่เดิมมีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 16,813.95 บาท ทำอาชีพนี้มา 2-3 ปี ปัจจัยส่วนบุคคลมีผลต่อการตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระมากกว่าปัจจัยทางสังคม นอกจากนั้นยังพบว่า ความรู้และประสบการณ์ รายได้ต่อเดือนและเงินทุนก็มีผลต่อการตัดสินใจด้วย ส่วนปัญหาและอุปสรรคพบว่าเกิดจากปัจจัยภายนอกมากกว่าที่ตัวบุคคล นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ประกอบอาชีพอิสระต้องการมีความรู้ทางด้านการตลาดในด้านความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างมาก

สุพัฒน์ คูสิทธิผล (2545, น. บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “วิถีชีวิตผู้ประกอบอาชีพรับจ้างขนสินค้า ย่านปากคลองตลาด กรณีศึกษาเปรียบเทียบระหว่างผู้รับจ้างขนสินค้าขององค์การตลาด กับผู้รับจ้างขนสินค้าอิสระ” กลุ่มประชากรที่ศึกษาคือ ผู้รับจ้างขนสินค้า ย่านปากคลองตลาด จำนวน 70 คน เป็นผู้รับจ้างขนสินค้าขององค์การตลาดจำนวน 38 คน และผู้รับจ้างขนสินค้าอิสระจำนวน 32 คน ผลการศึกษาพบว่า ผู้รับจ้างขนสินค้าทั้งหมดเป็นเพศชาย

อายุระหว่าง 30-40 ปี ส่วนใหญ่สมรสและมีบุตรแล้ว จบการศึกษาระดับประถมศึกษา มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ ต่างจังหวัดทั้งหมดโดยอยู่ภาคกลางมากที่สุด ส่วนใหญ่มีอาชีพเดิม คือทำนาทำไร่ เหตุผล ส่วนใหญ่ที่มาประกอบอาชีพเข็นสินค้าเนื่องจากเพื่อนชวนมา ระยะเวลาในการประกอบอาชีพนี้ระหว่าง 3 เดือน-5 ปี ส่วนใหญ่มีที่พักอาศัยเป็นบ้านเช่าอยู่กับครอบครัวหรือญาติผู้รับจ้างชน สิ้นค้าขององค์การตลาดมีวันทำงาน 6 วันต่อสัปดาห์ ต่างจากผู้รับจ้างชนสินค้าอิสระมีวันทำงาน 7 วันต่อสัปดาห์ ทั้งสองกลุ่มส่วนใหญ่มีชั่วโมงการทำงานในแต่ละวัน 9 ชั่วโมงขึ้นไป-11 ชั่วโมง และมีเวลาพักระหว่างการทำงานเพียงพอ ผู้รับจ้างชนสินค้าขององค์การตลาดทั้งหมดได้รับงานจากหัวหน้างาน ต่างจากผู้รับจ้างชนสินค้าอิสระทั้งหมดต้องหางานเอง ไม่มีงานประจำแต่มีรายได้ 9,000 บาท ในขณะที่ผู้รับจ้างชนสินค้าขององค์การตลาดมีรายได้ต่อเดือนเพียง 6,001-7,000 บาท ทั้งสองกลุ่มมีรายได้พอใช้จ่ายเป็นบางเดือน ผู้รับจ้างชนสินค้าขององค์การตลาดส่วนใหญ่ มีหนี้สินและไม่มีเงินออม ต่างจากผู้รับจ้างชนสินค้าอิสระส่วนใหญ่ไม่มีหนี้สินและเงินออม ในเรื่องสวัสดิการในการทำงานผู้รับจ้างชนสินค้าขององค์การตลาดที่ได้รับการบรรจุเท่านั้นที่ได้รับ สวัสดิการจากองค์การตลาด คือ เงินบำเหน็จตามระยะเวลาที่ทำงาน เงินสงเคราะห์กรณีเสียชีวิต และเสื้อผ้า ในขณะที่ผู้รับจ้างชนสินค้าขององค์การตลาดที่ไม่ได้รับการบรรจุ และผู้รับจ้างชนสินค้าอิสระจะไม่ได้รับสวัสดิการ ทั้งสองกลุ่มส่วนใหญ่เห็นว่าฝนตก ฝุ่นและควันพิษจากท่อไอเสีย และน้ำท่วมเป็นอุปสรรคต่อการทำงานและเคยเจ็บป่วยจากการทำงาน คือเป็นหวัด และปวดตามแขนขา

ณัฐจรี สุวรรณภัก (2546, น. บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “แท็กซี่ : กระบวนการเข้าสู่อาชีพและประสบการณ์ชีวิตประจำวัน” กลุ่มประชากรที่ศึกษา คือ ผู้ประกอบอาชีพขับรถแท็กซี่ โดยไม่มีขอบเขต ผลการศึกษาพบว่า คนขับรถแท็กซี่มีช่องทางการเข้าสู่อาชีพจากการแนะนำชักชวนของญาติพี่น้อง เพื่อน และคนบ้านเดียวกันที่ทำอาชีพขับรถแท็กซี่อยู่ก่อน โดยการตัดสินใจเข้าสู่อาชีพเป็นผลมาจากกระบวนการคิด การเลือกสรร การชั่งตวงทางเลือกระหว่างงานอาชีพที่ทำอยู่ และอาชีพขับรถแท็กซี่ ที่พบว่าอาชีพแท็กซี่ให้ภาพลักษณ์ที่สอดคล้องกับภาพงานในอุดมคติมากกว่า คือ เป็นงานที่ได้รายได้ดี ได้เป็นวัน เป็นงานที่อิสระ และน่าจะเป็นงานที่สบาย จึงนำไปสู่การตัดสินใจทดลองเข้าสู่อาชีพขับรถแท็กซี่ และตัดสินใจที่จะทำอาชีพนี้ต่อไป เมื่อพบว่าประสบการณ์จริงให้ภาพที่สอดคล้องกับภาพความคิดเกี่ยวกับอาชีพขับรถแท็กซี่ที่มีมาก่อนหน้า ในการดำเนินชีวิตการทำงานประจำวัน คนขับรถแท็กซี่ต้องเผชิญกับสถานการณ์ที่เป็นปัญหาที่ต้องคิดคำนึงถึง และต้องจัดการ ที่สำคัญได้แก่ ปัญหาเกี่ยวกับผู้โดยสาร และปัญหาเกี่ยวกับความเสี่ยงในการทำงานรูปแบบต่าง ๆ เช่น ความเสี่ยงต่อการถูกจี้ปล้น การถูกชกตบค่าโดยสาร การถูก

รู้ดีไถ่จากเจ้าหน้าที่ตำรวจ และการเกิดอุบัติเหตุและความเจ็บป่วย/โรคจากการทำงานซึ่งพวกเขาจะต้องหาวิธีการจัดการ โดยส่วนหนึ่งเป็นแนวปฏิบัติที่ได้เรียนรู้มาจาก รุ่นพี่และเพื่อนคนขับแท็กซี่ ทั้งด้านความคิด ความเชื่อ ทักษะ และวิธีการปฏิบัติต่าง ๆ รวมทั้งจากการมีประสบการณ์ด้วยตนเอง ที่จะถูกนำมาสร้างความหมายและปรับใช้ตามสถานการณ์ ส่วนในประเด็นที่ว่า เงื่อนไขใดที่ทำให้พวกเขายังคงทำอาชีพนี้จนกระทั่งปัจจุบัน พบว่าเป็นเพราะการมองว่าอาชีพขับแท็กซี่เป็นงานที่อิสระ รายได้ดี และได้ รายได้เป็นวัน รวมทั้งประเมินตนเองทั้งในแง่ความรู้และอายุ ที่เป็นข้อจำกัดในการหางานใหม่ และการที่ยังหางานใหม่ที่ดีกว่าไม่ได้ แต่ส่วนใหญ่มองชีวิตการทำงานในอนาคตไว้ว่าจะขับแท็กซี่ไปอีกระยะเวลาหนึ่ง เพื่อที่จะเก็บเงินแล้วกลับไปใช้ชีวิตที่บ้านต่างจังหวัด ขณะที่ก็มีเพียงส่วนน้อยที่คิดจะขับแท็กซี่ไปจนตาย

จิรัตติเนตร ภักพูนทรัพย์ดี (2547, น. บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “การเลือกประกอบอาชีพอิสระของนักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง จังหวัดราชบุรี” กลุ่มประชากรที่ศึกษา คือ นักศึกษาระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 3 มหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง ได้แก่ คณะวิทยาการจัดการ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี คณะมนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์ โดยสุ่มตัวอย่างเฉพาะนักศึกษาที่สนใจประกอบอาชีพอิสระ ผลการศึกษาพบว่า นักศึกษาที่ประสงค์จะประกอบอาชีพอิสระส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 60.0 มีอายุ 21-23 ปี มีระดับผลการเรียน (GPA) ปัจจุบัน 2.50-3.00 กำลังศึกษาในคณะวิทยาการจัดการศึกษาในโปรแกรมวิชาการตลาด ไม่มีรายได้จากการประกอบอาชีพควบคู่ไปกับการศึกษาระหว่างเรียน บิดา-มารดาประกอบอาชีพเกษตรกรรม มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,000-19,999 บาท นักศึกษาส่วนใหญ่มีความประสงค์จะประกอบอาชีพอิสระประเภทค้าขายมากที่สุด โดยจะเปิดร้านเสื้อผ้า และกีฬาสีซ้อพ เหตุผลที่ต้องการเพราะรักความเป็นอิสระไม่ต้องการเป็นลูกจ้างใคร และครอบครัวให้การสนับสนุนในด้านเงินทุน อุปกรณ์ ทำเล อย่างไรก็ตาม นักศึกษาได้ประเมินคุณลักษณะส่วนบุคคลของตนเอง พบว่า มีคุณลักษณะวิสัยทัศน์กว้างไกล นอกจากนี้ยังให้ความเห็นว่า ข้อมูลข่าวสาร คำแนะนำ แหล่งเงินทุน ในการเริ่มประกอบอาชีพอิสระเป็นสิ่งสำคัญ สำหรับตัวแปรปัจจัยส่วนบุคคลและคุณลักษณะส่วนบุคคลไม่มีความสัมพันธ์กับการเลือกประกอบอาชีพอิสระ

ทัศนัย รอดมีบุญ (2547, น. บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบอาชีพนอกเวลาเรียนของนักเรียน และนักศึกษาในจังหวัดนครปฐม” กลุ่มประชากรที่ศึกษา คือ นักเรียนสายอาชีวศึกษา จำนวน 18 คน นักศึกษาระดับอุดมศึกษาทั้งภาครัฐและเอกชน จำนวน 46 คน รวมเป็น 64 คน กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศชาย จำนวน 24 คน และเพศหญิง จำนวน 40 คน มีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 20.34 ปี ส่วนใหญ่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีของสถาบันการศึกษา

ประเภทอุดมศึกษา และมีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดนครปฐม และอาศัยอยู่กับบิดา-มารดา ส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยประมาณ 2,000–3,000 บาทต่อเดือน สาเหตุสำคัญที่สุดของการเข้ามาทำงานนอกเวลาเรียน คือ ต้องการมีรายได้เป็นของตนเอง และต้องการช่วยเหลือแบ่งเบาภาระของครอบครัวส่วนใหญ่ นักเรียนและนักศึกษามีความคิดเห็นด้วยมากกว่า ตนเองมีความเหมาะสมกับงานที่รับผิดชอบ ชั่วโมงการทำงานและค่าจ้างที่ได้รับมีความยุติธรรม แต่งานที่มีลักษณะและความรับผิดชอบที่แตกต่างกัน ก็ควรที่จะได้รับค่าจ้างที่แตกต่างกันด้วย ส่วนใหญ่เห็นด้วยมากกว่าการทำงานนอกเวลาของตนเอง จะมีส่วนช่วยพัฒนาความรู้ ความสามารถของตนเองให้ดีขึ้นได้ เช่น ได้รับประสบการณ์ในการทำงาน เป็นต้น ผลกระทบที่ได้รับส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วยว่าการทำงานนอกเวลาเรียนจะทำให้ตนเองขาดความรับผิดชอบหรือตรงต่อเวลาน้อยลง มีผลการเรียนที่ย่ำแย่กว่าเดิม แต่มองว่าผลกระทบที่จะได้รับจะเป็นเรื่องของการมีเวลาให้กับเพื่อน ๆ น้อยลงเป็นอันดับแรก ปัญหาและความต้องการที่เกี่ยวข้องกับสภาพการจ้างงานในปัจจุบัน สรุปภาพรวม ได้ว่าส่วนใหญ่ต้องการให้หน่วยงานของรัฐหรือสถานศึกษาควรให้การสนับสนุน ส่งเสริมเรื่องนี้ให้มากขึ้น และต้องการที่จะได้รับสวัสดิการเพิ่มเติมอื่น ๆ จากที่กฎหมายกำหนดให้มากขึ้น เช่น การให้ลาหยุดเพื่อเตรียมตัวอ่านหนังสือสอบ ค่าจ้างรายชั่วโมงที่มากขึ้น เป็นต้น

อังคณา คงศักดิ์ (2547, น. บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “ลักษณะการประกอบอาชีพของเด็กและเยาวชนก่อนเข้าสู่สถานพินิจ และคุ้มครองเด็กและเยาวชนจังหวัดปทุมธานี” กลุ่มประชากรที่ศึกษา คือ เด็กและเยาวชนก่อนเข้าสู่สถานพินิจ และคุ้มครองเด็กและเยาวชนจังหวัดปทุมธานี จำนวน 60 คน ผลการศึกษาพบว่า เด็กและเยาวชนส่วนใหญ่เป็นเพศชายถึงร้อยละ 75.8 โดยส่วนใหญ่มีอายุ 17 ปี และจบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 โดยเยาวชนส่วนใหญ่ยังคงอาศัยอยู่กับครอบครัว ส่วนประเภทการกระทำผิดนั้น เป็นความผิดที่เกี่ยวกับทรัพย์สินถึงร้อยละ 42.4 จากข้อมูลของเด็กและเยาวชนเบื้องต้น พบว่ามีเด็กและเยาวชนที่เคยประกอบอาชีพมาก่อน จำนวน 43 คน ซึ่งประเภทการประกอบอาชีพอันดับหนึ่งได้แก่ งานโรงงาน และอาชีพอื่น ๆ รองลงมาได้แก่ งานบริการ และสุดท้ายได้แก่ อาชีพอิสระ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการประกอบอาชีพของเด็กและเยาวชนได้แก่ อายุ การที่เด็กและเยาวชนมีอายุน้อยทำให้ถูกเอารัดเอาเปรียบจากนายจ้าง เช่น ได้รับค่าจ้างต่ำกว่ากฎหมาย ระดับการศึกษามีผลต่อการประกอบอาชีพมากพอสมควร เพราะถึงแม้เด็กและเยาวชนจะจบการศึกษาแค่ระดับประถมศึกษาปีที่ 6 แต่ก็มีรายได้มากพอสมควร สภาพครอบครัวผลักดันให้เด็กและเยาวชนทำงานหนักได้ โดยเฉพาะเด็กและเยาวชนที่บิดาหรือมารดาเสียชีวิต เนื่องจากเด็กและเยาวชนต้องทำงานช่วยเหลือครอบครัวอีกทางหนึ่ง ปัจจัยสุดท้ายที่มีอิทธิพลต่อการประกอบอาชีพ คือ บุคคลที่เยาวชนอาศัยอยู่ด้วยก่อนถูก

จับกุม พบว่าเด็กและเยาวชนที่อาศัยอยู่กับเพื่อน / ญาติพี่น้อง มีลักษณะการประกอบอาชีพที่ไม่ค่อยดี มักทำงานในเวลากลางคืน มีชั่วโมงการทำงานสูง และได้รับค่าจ้างต่ำ

อุมารินทร์ ดาราประภากาย (2547, น. บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง “คุณภาพชีวิตการทำงานของตัวแทนประกันชีวิต บริษัท เอ ไอ เอ จำกัด” กลุ่มประชากรที่ศึกษา คือ ตัวแทนประกันชีวิต บริษัท เอ ไอ เอ จำกัด จำนวน 80 คน ผลการศึกษาพบว่า ตัวแทนประกันชีวิตส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง สถานภาพโสด และจบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีประสบการณ์การทำงาน 5-10 ปี มากที่สุด และมีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 50,000 บาท ส่วนใหญ่ทำงานเต็มเวลา เหตุผลที่เลือกทำงานเป็นตัวแทนประกันชีวิต เพราะเห็นว่างานประกันชีวิตเป็นงานอิสระที่มีความท้าทายความสามารถ ตัวแทนประกันชีวิตมีความคิดเห็นว่าคุณภาพชีวิตทั้ง 6 ด้านในระดับสูง ได้แก่ รายได้และสวัสดิการ ลักษณะงานและความรับผิดชอบ ความก้าวหน้าและความมั่นคงในงาน การพัฒนาความสามารถ สัมพันธภาพของหัวหน้างาน และความสัมพันธ์ของชีวิตการทำงานกับการดำรงชีวิตประจำวัน ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์ต่อคุณภาพชีวิตการทำงาน คือ อายุ สถานภาพสมรส มีความสัมพันธ์กับ สัมพันธภาพของหัวหน้างาน การศึกษา มีความสัมพันธ์กับ ลักษณะงานและความรับผิดชอบ ส่วนลักษณะเฉพาะของตัวแทนประกันชีวิต ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการมีการพัฒนาความสามารถ และรายได้และสวัสดิการต่างกัน

กรอบแนวคิดในการศึกษา

ตัวแปรอิสระ

ตัวแปรตาม

