



รายงานวิจัย

“โครงการบริหารจัดการงานวิจัยเพื่อพัฒนาหลักสูตร
ผู้ประกอบการธุรกิจอาหาร
(Food Business Entrepreneur)
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต”

โดยนางสาวสุภาภรณ์ สมไพบุลย์ และคณะ

ตุลาคม 2553

สารบัญ

บทคัดย่อภาษาไทย

บทคัดย่อภาษาอังกฤษ

สารบัญ

สารบัญตาราง

บทที่ 1 บทนำ	1
- ความเป็นมา และความสำคัญ	1
- สมมติฐาน	2
- กรอบแนวความคิด	3
- วัตถุประสงค์	4
- ขอบเขตงานวิจัย	5
- ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
- ศัพท์เฉพาะ	5
บทที่ 2 แนวความคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	6
- แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการพัฒนาหลักสูตร	6
- แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร	14
- แนวคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจร้านอาหาร	17
- แนวคิดและทฤษฎีการสร้างแรงจูงใจ	24
- ทฤษฎีการเรียนรู้	31
- ทฤษฎีชิปปาโมเดล (CIPPA Model)	34
- ทฤษฎีการคิดอย่างมีวิจารณญาณ (Critical Thinking)	36
- ทฤษฎีวัฏจักรแห่งการเรียนรู้ (4 MAT Model)	38
- งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	40
บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย	43
- ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง	43
- ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย	44
- เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	45
- การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	47
- การเก็บและรวบรวมข้อมูล	47
- การวิเคราะห์ข้อมูล	48

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	49
- การทดลองวิธีการสอน	49
- แบบสอบถาม	57
- แบบประเมินการอบรม	60
- แบบประเมินการสอน	64
- การสัมภาษณ์	68
- แบบติดตามผลหลังการฝึกอบรม	72
บทที่ 5 สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	77
- สรุปผลการวิจัย	77
- ข้อเสนอแนะ	95
บรรณานุกรม	96
ภาคผนวก	97

สารบัญตาราง

ตารางที่ 1	กรอบแนวความคิดสำหรับศึกษาการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการ	3
ตารางที่ 2	กรอบแนวความคิดสำหรับศึกษาการเรียนการสอนของนักศึกษา	4
ตารางที่ 3	ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่ศึกษา	44
ตารางที่ 4	วัฏจักรแห่งการเรียนรู้ (4 MAT Model)	60
ตารางที่ 5	แสดงค่าร้อยละของคะแนนระดับความพึงพอใจของผู้ประเมินการเรียนการสอน ในด้านต่าง ๆ	64

รหัสโครงการ : RDG5390010

หัวข้อวิจัย : “โครงการบริหารจัดการงานวิจัยเพื่อพัฒนาหลักสูตรผู้ประกอบการธุรกิจอาหาร
(Food Business Entrepreneur) มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต”

ผู้วิจัย : นางสาวสุภาภรณ์ สมไพบุลย์ คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
นางสาวภาชกร ปิ่นน้อย หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจและจัดการทรัพย์สิน
ทางปัญญา มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
นางสาว ธิติมา แก้วมณี โรงเรียนการเรือน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

E-Mail : supaporn_som@dusit.ac.th

ปีที่ทำการวิจัย : 1 พฤศจิกายน 2552 – 31 ธันวาคม 2553

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้เพื่อศึกษารูปแบบการจัดการเรียนการสอนการจัดการร้านค้าอาหาร เพื่อให้ นักศึกษาก้าวไปสู่การประกอบอาชีพ และนำไปพัฒนาหลักสูตร ให้สอดคล้องกับการประกอบธุรกิจ รวมทั้งเพื่อศึกษารูปแบบหลักสูตรที่ใช้ในการอบรมให้ความรู้สำหรับบุคคลภายนอก หรือผู้ประกอบการร้านอาหารที่มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้รับการอบรม โดยการทดลองวิธีการสอนแบบบรรยาย และเปรียบเทียบกับ การนำเทคนิคการสอนตามทฤษฎี CIPPA Model และ 4 MAT Model มาประยุกต์ใช้ร่วมกับการสอน ซึ่งได้ทำการประมวลผลจากแบบสอบถาม แบบประเมินผลและการสัมภาษณ์ในลักษณะการ Focus Group รวมทั้งทำการบันทึกจากการติดตามผลหลังการเรียน และการอบรม โดยทำการศึกษาวิจัยกับ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มแรกเป็นการศึกษาวิจัยทำการเรียนการสอนในชั้นเรียนสำหรับนักศึกษาชั้นปีที่ 3 หลักสูตรอุตสาหกรรม การท่องเที่ยว คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ที่ลงทะเบียนเรียนในวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร โดยทำการศึกษาวิจัยเปรียบเทียบใน 2 ภาคเรียนที่ใช้เทคนิคการเรียนการสอนที่ต่างกันคือ ในภาคเรียนที่ 2/2551 จะเป็นการสอนโดยใช้วิธีการให้ผู้สอนบรรยายและมอบหมายงาน จากนั้นให้นักศึกษาทำการนำเสนอ และในภาคเรียนที่ 2/2552 ที่นำทฤษฎี ชิปป้า โมเดล (CIPPA Model) เข้ามาบูรณาการร่วมกับการทำการเรียนการสอน ซึ่งในขั้นตอนของทฤษฎี CIPPA Model นั้นได้มีการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสวงหาข้อมูลด้วยตัวเอง สามารถนำความรู้มาใช้ในการฝึกปฏิบัติ และแสดงผลงานของตน และผู้เข้ารับการอบรมด้านการประกอบธุรกิจร้านอาหาร ตามโครงการหลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneurs

Creation : NEC) โดยการประยุกต์ใช้ทฤษฎี 4 MAT Model เข้ามาใช้ในการอบรม ใน 4 ขั้นตอน คือ **Why** เพื่อเป็นการกระตุ้นให้ผู้เรียนเกิดความสนใจเรื่องที่เรียน ค้นพบเหตุของตนเองว่าทำไมต้องศึกษาเรื่องนี้ ชั้น **What** เป็นการเสนอเนื้อหา สาระ ข้อมูลแก่ผู้เข้าอบรม เป็นการเชื่อมโยงการเรียนรู้จากชั้น Why มาสู่การสร้างความคิดรวบยอดเพื่อตอบคำถามให้ได้ว่าสิ่งที่ศึกษานั้นคืออะไร ชั้น **How** เน้นการฝึกปฏิบัติเพื่อพัฒนาความคิดรวบยอด เป็นการพัฒนาความคิดรวบยอดมาสู่การปฏิบัติจริง และชั้น **If** เป็นการนำความคิดรวบยอดไปสู่การประยุกต์ใช้ เป็นกระบวนการเรียนรู้ที่เกิดจากการลงมือทำด้วยตนเอง ซึ่งพบว่าการสอนที่นำทฤษฎี CIPPA Model และ Critical Thinking มาบูรณาการและประยุกต์ใช้ ร่วมกันนั้นเป็นรูปแบบที่ดี ที่มีความเหมาะสมกับเนื้อหาวิชานี้ เพราะนักศึกษาได้มีการเรียนรู้อย่างเป็นขั้นตอน และได้ลงมือปฏิบัติจริงนั้นเป็นสิ่งที่สร้างความกระตือรือร้นในการศึกษา และ รู้ถึงการเตรียมความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ ทำให้นักศึกษาสามารถจำจำ และทำความเข้าใจกับบทเรียนได้ดียิ่งขึ้นในลักษณะของการศึกษาดูงานของการฝึกปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ ส่วนการศึกษาวิจัยในด้านของบุคคลภายนอกที่เข้ารับการอบรมหลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneurs Creation : NEC) ปีงบประมาณ 2553 โดยนำทฤษฎี 4 MAT Model เข้ามาบูรณาการประยุกต์ใช้ในการจัดการอบรมนั้น สามารถผลักดันให้เกิดวิสาหกิจใหม่ ๆ และเป็นแหล่งจ้างงาน เพิ่มความเข้มแข็งแก่วิสาหกิจขนาดเล็กให้สามารถอยู่รอด และ รักษาสถานภาพการจ้างงานไว้ได้ รวมทั้งเตรียมความพร้อมให้แก่ทายาทธุรกิจในการสืบทอดกิจการให้สามารถรักษาสภาพ และสร้างธุรกิจโอกาสในการขยายธุรกิจต่อไปในอนาคตได้เป็นอย่างดีในลักษณะของการศึกษาดูงานพื้นฐานการปฏิบัติงานจริง

ทั้งนี้คณะผู้วิจัยพบว่ารูปแบบการศึกษาของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิตที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ คือ SUD Model (Suan Dusit University Model) ซึ่งประกอบด้วย ชั้นความรู้เดิม เสาะหาความรู้ใหม่ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ การผสมผสานความรู้ จัดการความรู้ ประยุกต์ใช้ผ่านการฝึกปฏิบัติการ และขั้นการประเมินผล แต่ยังคงต้องการศึกษาวิจัย และทดลองใช้รูปแบบนี้ในการทำการเรียนการสอนต่อไป พร้อมทำการเก็บข้อมูลของการดำเนินการดังกล่าวเพื่อสามารถยืนยันถึงประสิทธิภาพ และประสิทธิผลของรูปแบบ และทำการเผยแพร่ต่อไป

คำหลัก :

1. รูปแบบการเรียนการสอน
2. การพัฒนาหลักสูตร
3. ผู้ประกอบการ

Project Code : RDG5390010

Research Title : The Research management project for development the Food
Business Entrepreneur curriculum; Suan Dusit Rajabhat University.

Group Researchers :

Ms. Supaporn Sompai boon	Faculty of Management science , Suan Dusit Rajabhat University
Ms. Pachakorn Pinnoy	University Business Incubators, Suan Dusit Rajabhat University
Ms. Thitima Gaowmanee	School of Culinary Arts, Suan Dusit Rajabhat University

E-Mail address : supaporn_som@dusit.ac.th

Project Duration : 1 November 2009 – 31 December 2010

Abstract

The objective of this project is to study about the learning format in restaurant management for push the student the better to go to the job in them lives and for curriculum development that conform to them requirement, including to study about the format of learning technical that be proper to the restaurant entrepreneur via use the 2 learning theories to test with the students. The learning theory that is proper with the subject for 2 groups of student; the first group is the Suan Dusit Rajabhat University's students who register in the subject about food business management by comparing the class that learning by lecture and other class that learning by lecture and practice in subject relating with the CIPPA Model theory and the second group is the trainees in food business management under the project of New Entrepreneurs Creation : NEC that training by lecture and applied the 4 MAT Model theory to join in also; 4 MAT model are **Why** to learning, **What** about the learning, **How** about use the knowledge and **If** have the any problem how can to solve the problem for good practice.

This project was found the Suan Dusit Rajabhat University's students that learning by lecture and applied the CIPPA Model theory together is the good learning format and suitability in the food business management subject because the students are learn in well step and practice in the food shop model that make them are enthusiastic and understand about preparing to be the new entrepreneurs in the Learning on practice model. For the trainees in food business management under the project of New Entrepreneurs Creation : NEC that trainer by lecture, practice and doing on job along the 4 MAT Model theory so that could be push forward the trainer to be the new SME and increase the important potential in business in the doing on job model

The researchers found the curriculum of food business management for the students of Suan Dusit Rajabhat University and the trainees in food business management under the project of New Entrepreneurs Creation : NEC that have the new learning model that more properly method for them is SDU Model (Suan Dusit Rajabhat University Model), this model are basic knowledge, seeking the new knowledge, exchange knowledge, merging knowledge, knowledge management , apply knowledge to practice or job and evaluation. However, this model has to be test for confirmation efficiency of this model before diffusion.

Keywords :

1. Learning format
2. Curriculum development
3. Entrepreneur

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมา และความสำคัญของการวิจัย

จากข้อมูลการมีงานทำของบัณฑิตที่ผ่านมา บัณฑิตซึ่งมีความรู้ ความสามารถในศาสตร์แขนงต่าง ๆ ส่วนใหญ่มักจะทำงานเป็นพนักงาน หรือลูกจ้างในองค์กรต่าง ๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชนเพื่อรับค่าตอบแทนรายเดือน หรือเงินเดือน บางรายก็ทำงานไม่ตรงสาขา ซึ่งก็มีปัญหาต่าง ๆ ตามมา เช่น การเลือกงาน การปฏิเสธการรับเข้าทำงาน ความไม่พอใจกับค่าตอบแทน ซึ่งทั้งหมดนี้ก็นำมาสู่ภาวะการตกงานของบัณฑิต

ข้อมูลจากศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่าปัญหาว่างงานที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น อาจนำมาซึ่งปัญหาการบริโภคที่ชะลอตัว และปัญหาหนี้สินที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากการตกงานทำให้ไม่มีรายได้ หรือมีรายได้น้อยลงจากการว่างงานแฝง ในเบื้องต้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้ประมาณการผลกระทบกรณีมีการว่างงาน 1 ล้านคน ในไตรมาสแรกปีหน้า เนื่องจากมีบัณฑิตจบใหม่เฉลี่ยทั้งปี 675,000 คน ขณะที่ความเสี่ยงทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นจากสถานการณ์เศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มชะลอตัวรุนแรงกว่าที่คาด ย่อมจะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและการจ้างงานของไทย ซึ่งในอีกด้านหนึ่งผู้ที่มีความพร้อมทั้งด้านทุนทรัพย์ และวุฒิภาวะในการประกอบธุรกิจ แต่กลับยังขาดความรู้ ความเข้าใจในการบริหารจัดการธุรกิจของตน และทำธุรกิจไปตามแนวทางที่ตนเคยพบเห็น หรือแบบเลี้ยงชีพชะตา จึงมีผู้ประกอบการหลายรายที่ต้องล้มเลิกธุรกิจของตนเองในเวลาไม่นาน ซึ่งเหตุการณ์เหล่านี้ย่อมส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพของเศรษฐกิจชาติได้โดยตรง

ปัญหาข้างต้นนั้นมีสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากหลักสูตรวิชาที่ทำการเรียนการสอนกันนั้นสอนให้นักศึกษาได้รู้ และเข้าใจทฤษฎีต่าง ๆ แต่บางหลักสูตรไม่ได้เปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ปฏิบัติจริง หรือการเรียนการสอนเป็นเพียงในห้องเรียน ซึ่งบรรยากาศมิได้สนับสนุนให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิดสร้างสรรค์เท่าที่ควร เมื่อผู้เรียนจบการศึกษาไปพร้อมกับความรู้ด้านทฤษฎีก็อาจจะยังขาดความมั่นใจว่าตนเองจะสามารถนำความรู้ที่เรียนมาประกอบธุรกิจของตนเองได้หรือไม่ อีกด้านหนึ่งหลักสูตรการศึกษาระดับอุดมศึกษาส่วนใหญ่จะเปิดรับนักเรียนที่เพิ่งจบระดับมัธยมปลายเข้าศึกษา จึงทำให้ผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจ หรือผู้ประกอบการที่มีความสนใจที่เข้ารับการศึกษาระดับอุดมศึกษา เพื่อนำความรู้ไปดำเนินธุรกิจ หรือพัฒนาธุรกิจของตนให้ก้าวหน้าต่อไปนั้นไม่ค่อยมีโอกาสที่จะก้าวเข้ามารับการศึกษามากตามที่ต้องการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิตมีหลักสูตรด้านอาหารอยู่แล้ว ในกระบวนการพัฒนาหลักสูตรนี้ มีการเชื่อมโยงความเชี่ยวชาญด้านอาหารของสวนดุสิต เข้ากับการบริหารจัดการ และเปิดโอกาสให้ผู้สนใจวิชาชีพด้านธุรกิจอาหารได้เข้าศึกษาเพื่อสามารถก้าวสู่ความเป็นผู้ประกอบการได้อย่างสมบูรณ์แบบ แต่อย่างไรก็ตามการรับสมัครนักศึกษายังต้องมีเกณฑ์การเตรียมความพร้อมของผู้ที่ต้องการเข้าศึกษาต่อ เช่น ทศนคติ ความเข้าใจในลักษณะอาชีพ เงื่อนไขการเข้าสู่การปฏิบัติงานจริง เช่น การยื่นขอวีซ่า (Work Permit) ไปปฏิบัติงานด้านพ่อครัว ในต่างประเทศต้องมีประสบการณ์การทำงานด้านพ่อครัวไม่น้อยกว่า 5 ปี ดังนั้นในการจัดการเรียนการสอนจึงต้องเตรียมนักศึกษาให้มีประสบการณ์ด้านพ่อครัวตั้งแต่ชั้นปีที่ 1 ซึ่งเงื่อนไขนี้ ต้องสร้างเข้าใจให้กับนักศึกษาด้วย

ดังนั้น “โครงการบริหารจัดการงานวิจัยเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอาหาร (Entrepreneur)” จะเป็นโครงการที่จะดำเนินการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความสนใจและความต้องการของผู้เรียนในด้านธุรกิจอาหาร โดยมุ่งประเด็นที่การศึกษาธุรกิจร้านค้าอาหาร และสิ่งที่ผู้เรียนคาดหวังจะได้รับ เพื่อนำผลการศึกษาวิจัยมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาหลักสูตรสำหรับการสร้างผู้ประกอบการด้วยการวิจัยร่วมกับการจัดการเรียนการสอนโดยการจัดให้มีการศึกษารูปแบบของการจัดการธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพภายใต้โครงการของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและการศึกษาร้านอาหารที่ประสบความสำเร็จเพื่อให้ได้ข้อมูลขององค์ความรู้ที่ผู้ประกอบการควรมีหรือแนวทางการพัฒนาเนื้อหารายวิชาให้เหมาะสมกับผู้เรียนในสาขาผู้ประกอบการธุรกิจให้มีความสามารถในการพัฒนาธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง และสามารถแข่งขันได้ภายใต้ระบบการค้าแบบเสรียุคใหม่ และสภาวะเศรษฐกิจที่มีความเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาได้ด้วย

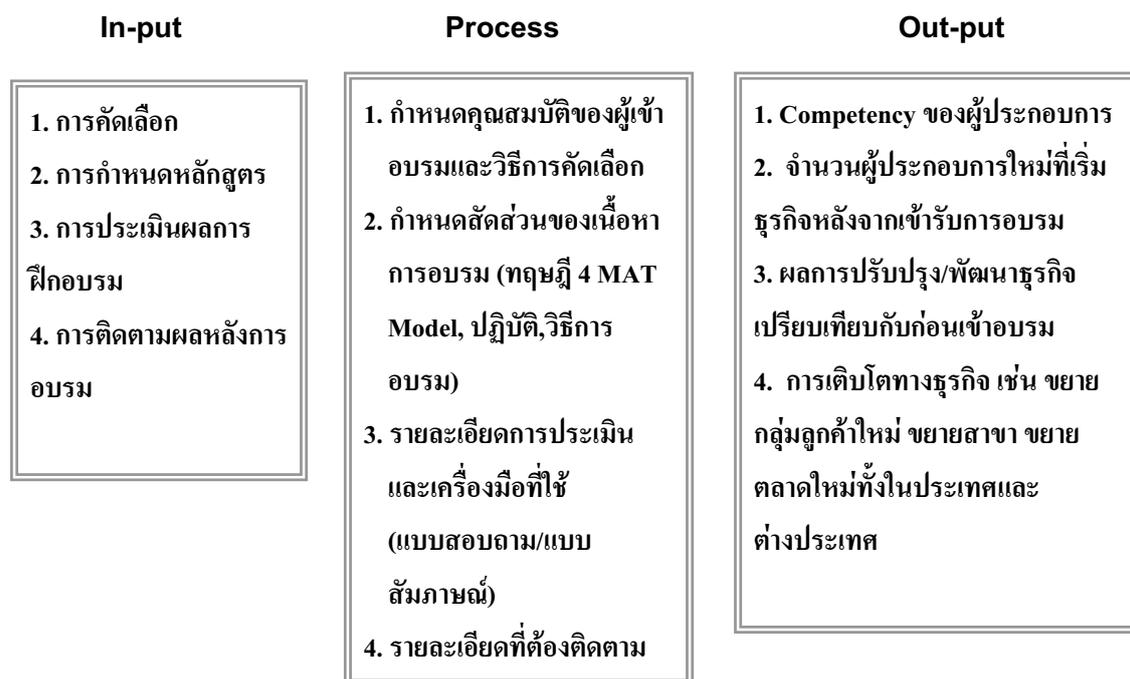
สมมติฐาน

1. รูปแบบการจัดการเรียนการสอนแบบ CIPPA Model ในวิชาการจัดการร้านค้าอาหารสามารถสร้างแรงจูงใจให้กับนักศึกษานำออกไปสร้างอาชีพการเป็นผู้ประกอบการ
2. รูปแบบการจัดการเรียนการสอนแบบ CIPPA Model ในวิชาการจัดการร้านค้าอาหารทำให้เกิดแนวทางในการจัดการเรียนรู้ และพัฒนาหลักสูตรสำหรับผู้ประกอบการร้านอาหารต่อไป
3. รูปแบบการจัดการเรียนการสอนแบบ 4 MAT ในการจัดการอบรมหลักสูตรผู้ประกอบการร้านอาหารทำให้ผู้เรียนสามารถนำไปพัฒนาตนเอง และสร้างธุรกิจร้านอาหาร

กรอบแนวความคิด

เนื่องจากโครงการวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงเปรียบเทียบเพื่อศึกษารูปแบบการเรียนการสอนของผู้ศึกษา 2 กลุ่ม คือ กลุ่มนักศึกษาระดับปริญญาตรีของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต และผู้ประกอบการที่เข้ารับการอบรมหลักสูตรเกี่ยวกับธุรกิจร้านค้าอาหาร จึงมีการศึกษาจากกรอบแนวความคิด 2 กรอบ ดังนี้

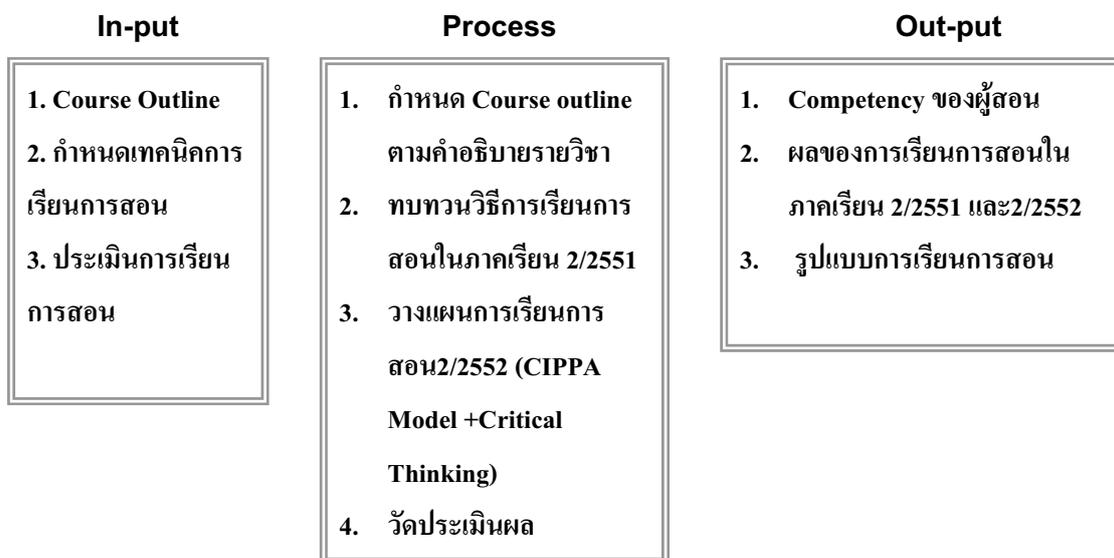
กรอบแนวความคิดสำหรับศึกษาการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการ



ภาพที่ 1

กรอบแนวความคิดสำหรับศึกษาการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการ

กรอบแนวความคิดสำหรับศึกษาการการเรียนการสอนของนักศึกษา



ภาพที่ 2 กรอบแนวความคิดสำหรับศึกษาการการเรียนการสอนของนักศึกษา

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษารูปแบบการจัดการเรียนการสอนธุรกิจร้านอาหาร เพื่อให้ให้นักศึกษาไปสู่การประกอบอาชีพ และนำไปพัฒนาหลักสูตร ให้สอดคล้องกับการประกอบธุรกิจ
2. เพื่อศึกษารูปแบบหลักสูตรที่ใช้ในการอบรมให้ความรู้สำหรับบุคคลภายนอก หรือผู้ประกอบการร้านอาหาร

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นโครงการวิจัยเพื่อนำไปสู่การพัฒนาหลักสูตร และรูปแบบการเรียนการสอนเพื่อการพัฒนาให้นักศึกษา และผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร (Entrepreneur) ให้ความเหมาะสม สอดคล้องกับความต้องการของผู้เรียน และศักยภาพของผู้ประกอบการที่ดำเนินการประกอบธุรกิจจริง ดังนี้

1. นักศึกษาหลักสูตรอุตสาหกรรมท่องเที่ยว สาขาธุรกิจร้านอาหารและภัตตาคาร ชั้นปีที่ 3 ปีการศึกษา 2551 และ 2552 มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ที่ได้ลงทะเบียนเรียน วิชาการจัดการร้านอาหาร ในภาคเรียนที่ 2/2551 และ 2/2552

- ผู้เข้ารับการอบรมหลักสูตร การจัดการธุรกิจร้านอาหาร ภายใต้โครงการของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รุ่นที่ 1 และ รุ่นที่ 2

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- รูปแบบการจัดการเรียนการสอนธุรกิจร้านอาหาร เพื่อให้นักศึกษาไปสู่การประกอบอาชีพ และนำไปพัฒนาหลักสูตรให้สอดคล้องกับการประกอบธุรกิจ
- รูปแบบหลักสูตรที่ใช้ในการอบรมให้ความรู้สำหรับผู้ประกอบการร้านอาหาร

คำศัพท์เฉพาะ

- | | | |
|-------------------------|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. นักศึกษา | หมายถึง | นักศึกษาของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิตที่ลงทะเบียนเรียนในวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร |
| 2. ผู้ประกอบการ | หมายถึง | ผู้ประกอบการร้านอาหาร |
| 3. ผู้เข้าอบรม | หมายถึง | ผู้เข้ารับการอบรมหลักสูตร การจัดการธุรกิจร้านอาหาร ภายใต้โครงการของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รุ่นที่ 1 และ รุ่นที่ 2 |
| 4. หลักสูตร | หมายถึง | หลักสูตรที่ใช้ในการดำเนินการเรียนการสอนสำหรับนักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ หลักสูตรอุตสาหกรรมท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต |
| 5. หลักสูตรอบรม | หมายถึง | หลักสูตรที่ใช้สำหรับดำเนินการอบรมให้ความรู้แก่บุคคลทั่วไป หรือผู้ประกอบการร้านค้าอาหาร |
| 6. ธุรกิจร้านอาหาร | หมายถึง | การประกอบการค้าขาย จำหน่าย ประกอบและอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับร้านค้าที่จัดตั้งขึ้นเพื่อการจำหน่ายอาหาร |
| 7. การจัดการเรียนการสอน | หมายถึง | การดำเนินการให้ความรู้ตามที่หลักสูตรกำหนด กำหนดเพื่อให้ผู้เรียนได้รับความรู้และผ่านการทดสอบความรู้ตามที่หลักสูตรกำหนด |

บทที่ 2

การทบทวนวรรณกรรม

โครงการบริหารจัดการงานวิจัยเพื่อพัฒนาหลักสูตรผู้ประกอบการธุรกิจอาหาร (Food Business Entrepreneur) มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิตครั้งนี้ ผู้วิจัยได้รวบรวมเอกสารแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยได้นำเสนอดังลำดับต่อไปนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการพัฒนาหลักสูตร
2. แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร
3. แนวคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจร้านอาหาร
4. แนวคิดและทฤษฎีการสร้างแรงจูงใจ
5. ทฤษฎีการเรียนรู้
6. ทฤษฎีชิปปาโมเดล (CIPPA Model)
7. ทฤษฎีการคิดอย่างมีวิจารณญาณ (Critical Thinking)
8. ทฤษฎีวัฏจักรแห่งการเรียนรู้ (4 MAT Model)

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการพัฒนาหลักสูตร

ความหมายของหลักสูตร

ในปัจจุบันนี้องค์กรต่างๆ ได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการพัฒนาหลักสูตรอย่างมาก เนื่องจากหลักสูตรเป็นตัวกำหนดทิศทางการจัดการเรียนการสอนสำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องในการจะนำไปใช้ในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน ทั้งนี้ ได้มีนักวิชาการหลายท่านที่ให้ความหมายของรายละเอียดหลักสูตรไว้แตกต่างกันดังสรุปได้ต่อไปนี้

ธำรง บัวศรี (2532) ได้ให้ความหมายของหลักสูตรไว้ว่าหลักสูตรคือ แผนซึ่งได้ออกแบบจัดทำขึ้นเพื่อแสดงถึงจุดหมาย การจัดเนื้อหาสาระ กิจกรรมและมวลงประกอบในแต่ละโปรแกรมการศึกษา เพื่อให้ผู้เรียนมีพัฒนาการในด้านต่างๆ ตามจุดหมายที่ได้กำหนดไว้

อำนาจ จันทรแป้น (2532) ได้กล่าวว่า การพัฒนาหลักสูตรมีความหมายครอบคลุมงานสร้างหลักสูตร (Curriculum Construct) การออกแบบหลักสูตร (Curriculum Design) งานปรับปรุงหลักสูตร ((Curriculum Improvement) งานแก้ไขหลักสูตร (Curriculum Revision) และงานวางแผนหลักสูตร (Curriculum Planning)

กฤษณีย์ อุทุมพร (2541) ได้ให้ความหมายของหลักสูตร หมายถึง เนื้อหาและกระบวนการทั้งในและนอกระบบที่ทำให้ผู้เรียนได้รับความรู้ ความเข้าใจ พัฒนาทักษะและเปลี่ยนแปลงคคิตี ความซาบซึ้ง และค่านิยมภายใต้การดูแลของสถาบันนั้นๆ

วิชัย ประสิทธิ์วุฒิเวช (2542) ให้ความหมายของหลักสูตร หมายถึง มวลประสบการณ์ที่จัดให้ผู้เรียนโดยวางแผนไว้ล่วงหน้าอย่างเป็นขั้นตอน เพื่อมุ่งหวังให้ผู้เรียนได้เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทั้งทางด้านสติปัญญา จิตใจ อารมณ์ และทักษะต่างๆ อันเป็นประสบการณ์ที่ผ่านเข้าไปในการรับรู้ของผู้เรียน

ปาริชาติ โกวิทยานกูร (2547) ได้ให้ความหมายหลักสูตรว่า หมายถึง มวลประสบการณ์ทั้งหมดที่มีโครงสร้างหลักสูตร ประกอบด้วย จุดมุ่งหมาย กระบวนการเรียน การสอน และการประเมินผล ที่มีการวางแผนไว้เพื่อจัดกิจกรรมให้กับผู้เรียน

Saylor, Alexander and Boobbitt (1974 อ้างถึงใน ชูศรี สุวรรณโชติ, 2544) ได้ให้ความหมายของหลักสูตรว่าหลักสูตรเป็นสิ่งที่ประกอบด้วยประสบการณ์ทั้งหมดที่เด็กได้รับจากรายการต่างๆ ที่สร้างประสบการณ์ ในทุกสิ่งทุกอย่างที่เด็กและเยาวชนจะต้องทำและจะต้องประสบผล ทำให้เกิดการพัฒนาศามารถเพื่อจะทำสิ่งต่างๆ ให้ดีขึ้นและเหมาะสม สำหรับการดำรงชีวิตในวัยผู้ใหญ่ภายใต้การแนะนำของครู

ตฤณธวัช ฐะวรร (2547) ให้ความหมายของหลักสูตรว่า หมายถึง มวลประสบการณ์ที่จัดให้แก่ผู้เรียนเพื่อมุ่งให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ตามจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้ในหลักสูตร

สรุปความหมายของหลักสูตรได้ว่า หลักสูตรเป็นกระบวนการวางแผนในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียนอย่างเป็นขั้นตอน ซึ่งเมื่อผู้เรียนได้เรียนรู้แล้วก็จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมทั้งทางด้านสติปัญญา จิตใจ อารมณ์ และทักษะต่างๆ ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

ประเภทของหลักสูตร

ปัจจุบันหลักสูตรมีหลากหลายประเภท ซึ่งจะมีหลักการ แนวทางปฏิบัติตามทฤษฎีต่างๆ ทางการศึกษา รวมทั้งข้อมูลด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ตามทัศนะของ วิชัย ประสิทธิ์วุฒิเวช (2542) ได้กล่าวถึงประเภทของหลักสูตรดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. หลักสูตรเนื้อหาวิชา (Subject Curriculum) หลักสูตรประเภทนี้ ยึดการถ่ายทอดเนื้อหาสาระและความรู้วิชาต่างๆ เป็นหลักอย่างมีระบบระเบียบ การสอนจึงก่อให้เกิดการเรียนรู้แบบเฉื่อยชา ยึดตำรา และแบบเรียนเป็นหลักเน้นการให้ของผู้สอนและการรับรู้ของผู้เรียน

2. หลักสูตรสหสัมพันธ์ (Broad Fields Curriculum) หลักสูตรแบบนี้ มุ่งแก้ปัญหาการขาดการผสมผสานของความรู้วิชาต่างๆ จึงรวมวิชาต่างๆ ที่มีเนื้อหาสาระใกล้เคียงกันไว้เป็นหมวดเดียวกัน ทำให้ความเป็นเอกลักษณ์ของแต่ละวิชาหมดไป ส่งเสริมให้ผู้เรียนมีความรอบรู้ในแต่ละ

หมวดวิชา แต่ในทางปฏิบัติแล้วไม่เป็นไปตามหลักการ ยังไม่มีการผสมผสานเพราะผู้สอนยังยึดวิธีการสอนแบบเดิม นอกจากนั้น หลักสูตรแบบนี้ยังไม่สามารถเบนจุดหมายที่เน้นทางวิชาการเนื้อหาสาระจึงไม่สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงและความต้องการผู้เรียน

3. หลักสูตรเพื่อชีวิตและสังคม (Social Process and Life Function Curriculum) การจัดหลักสูตรแบบนี้ยึดสังคมและชีวิตจริงของผู้เรียนเป็นหลัก เน้นให้ผู้เรียนได้นำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันโดยการเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างเนื้อหาวิชากับชีวิตจริงหรือภาวะสังคมที่ผู้เรียนกำลังประสบอยู่ หลักสูตรแบบนี้จึงช่วยพัฒนาทางด้านความคิดและเข้าใจความหมายของสิ่งที่ได้เรียนรู้ ช่วยส่งเสริมประสบการณ์ของผู้เรียนให้เรียนรู้โดยการกระทำ อย่างไรก็ตามยังมีข้อจำกัด คือ ไม่ทราบแน่ชัดเกี่ยวกับกิจกรรมและประสบการณ์ชีวิตโดยของผู้เรียนที่มีค่าควรแก่การนำมาสอน

4. หลักสูตรกิจกรรมหรือประสบการณ์ (Activity or Experience Curriculum) หลักสูตรแบบนี้ยึดกิจกรรมและประสบการณ์เป็นหลัก มีหลักการว่าการเรียนรู้เกิดจากประสบการณ์ เพราะประสบการณ์ช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม จึงมุ่งส่งเสริมการเรียนรู้การสอนด้วยวิธีการแก้ปัญหา ได้แสดงออกด้วยตนเองเมื่อกระทำ หาประสบการณ์อันเกิดจากการแก้ปัญหาด้วยตนเอง เพื่อให้ผู้เรียนนำไปใช้ได้ในชีวิตจริง

5. หลักสูตรแบบแกน (Core Curriculum) หลักสูตรแบบนี้มีลักษณะของการผสมผสานเนื้อหาวิชา สนองความต้องการและความสนใจของผู้เรียน ส่งเสริมการเรียนรู้โดยการกระทำ มีความรู้พื้นฐานที่เป็นหลักส่วนหนึ่งและอีกส่วนหนึ่งให้มีการเลือก หลักการที่สำคัญขึ้นอยู่กับการจัดเวลาเรียนและจัดเนื้อหาให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้เรียน นอกจากนั้นยังเน้นการเรียนรู้ด้วยวิชาการอย่างเป็นระบบระเบียบ

สรุปได้ว่า ประเภทของหลักสูตรประกอบด้วย 5 ประเภทที่สำคัญ อันประกอบด้วย หลักสูตรเนื้อหาวิชา หลักสูตรสหสัมพันธ์ หลักสูตรเพื่อชีวิตและสังคม หลักสูตรกิจกรรมหรือประสบการณ์ และหลักสูตรแบบแกน

กระบวนการพัฒนาหลักสูตร

สำหรับในการกระบวนการพัฒนาหลักสูตรนั้นนับได้ว่าเป็นมีความสำคัญอย่างมาก นอกจากจะเป็นกระบวนการที่มีการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ทั้งหมดให้แก่ผู้เรียนแล้ว แต่ยังส่งผลให้ผู้เรียนได้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ดีขึ้น ดังนั้นการพัฒนาหลักสูตรจึงเป็นการทำงานที่มีระบบและมีลำดับขั้นตอนในการทำงาน ซึ่งกระบวนการในการพัฒนาหลักสูตรนั้นมีนักวิชาการหลายท่านที่ให้แนวคิดในกระบวนการพัฒนาหลักสูตรดังนี้

Tyler (1949 อ้างถึงใน ปาริชาติ โกวิทยานุกร, 2547) ได้กล่าวถึงขั้นตอนในการพัฒนาหลักสูตรไว้ 4 ขั้นตอนดังนี้

1. การกำหนดวัตถุประสงค์
2. การคัดเลือกวิถีทางเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์
3. การจัดและดำเนินการ
4. การประเมินผลผลิต

Taba (1962 อ้างจาก อำนาจ จันทร์แป้น, 2542) กล่าวเพิ่มเติมเกี่ยวกับขั้นตอนในการพัฒนาหลักสูตรที่เหมาะสมควรมี 7 ขั้นตอน อันประกอบด้วย

1. การวิเคราะห์ความจำเป็น
2. การกำหนดวัตถุประสงค์
3. การคัดเลือกเนื้อหา
4. การจัดการเนื้อหา
5. การคัดเลือกประสบการณ์การเรียนรู้
6. การจัดการประสบการณ์การเรียนรู้
7. การกำหนดนโยบายว่า จะประเมินอะไร รวมวิธีการและเครื่องมือที่ใช้

Nunan (1988 อ้างถึงใน สมปอง ศรีวิชัย, 2545) ยังได้กล่าวเกี่ยวกับกระบวนการในการพัฒนาหลักสูตรโดยที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางมี 4 ขั้นตอนที่สำคัญดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับตัวผู้เรียนว่าผู้เรียนต้องการเรียนรู้อะไร โดยคำนึงถึงระดับอายุ ระดับการศึกษา เพศ ประสบการณ์การเรียนรู้ อาชีพ และวัฒนธรรม ระยะเวลาที่จะเรียน เป้าหมายในการเรียน ฯลฯ เพื่อช่วยให้ผู้สอนได้วางแผนการสอนได้ถูกต้อง และจัดกลุ่มผู้เรียนที่มีลักษณะเดียวกัน เพื่อให้การเรียนการสอนเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของผู้เรียน อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าผู้สอนจะจัดกลุ่มผู้เรียนให้อยู่ในชั้นหรือระดับเดียวกันแล้วก็ตามก็ไม่ได้หมายความว่าผู้เรียนในกลุ่มนั้นๆ จะมีความต้องการเหมือนกันทุกประการ ดังนั้น ผู้สอนจึงควรมีการยืดหยุ่นในการปรับหลักสูตรและการจัดกลุ่มด้วย

ขั้นตอนที่ 2 การเลือกเนื้อหา ควรจะมีความชัดเจนว่าผู้สอนต้องการสอนเรื่องอะไร มีค่าอะไรที่ผู้เรียนควรจะเรียนรู้ เนื่องจากการเลือกเนื้อหาที่ชัดเจนจะมีประโยชน์ในการเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์หรือสื่อการสอนและมีประโยชน์ในการเลือกใช้กิจกรรม นอกจากนี้ ยังมีประโยชน์ในการประเมินผลด้วย สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งของการเลือกเนื้อหา คือ ผู้สอนจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ของการสอนเนื้อหาแต่ละบทเพื่อให้ผู้เรียนได้รับประโยชน์ต่างๆ อาทิ ในการพัฒนาแนวคิดใหม่ๆ มีไหวพริบเพิ่มขึ้นจากการเรียนภาษาของภาษาทำให้ผู้เรียนเป็นคนที่มีความคิดเร็ว ในการเรียนรู้ผู้เรียนจะสามารถประเมินผลตัวเองได้ กิจกรรมในชั้นเรียนจะสัมพันธ์กับความต้องการในชีวิตจริงของผู้เรียน และการพัฒนาทักษะสามารถเห็นได้อย่างชัดเจนในลักษณะที่เป็นรูปธรรม

นอกจากนี้ ในการพิจารณาเลือกเนื้อหาที่จะนำมาสอนจะต้องคำนึงถึงสิ่งต่างๆ ที่จะใช้ในการประกอบการเลือก คือ

1. จะต้องคำนึงถึงตัวผู้เรียนจะเรียนในระดับไหน ผู้เรียนควรจะมีพื้นฐานอะไรบ้างในระดับนั้นๆ

2. ต้องกำหนดหัวข้อ และคำที่จะสอน

3. ผู้เรียนจำเป็นต้องรู้กฎไวยากรณ์อะไรบ้าง

ขั้นตอนที่ 3 การนำไปใช้ในที่นี้ หมายถึง กิจกรรมการเรียนการสอนทุกอย่าง รวมทั้งการเลือกใช้สื่อการเรียนการสอน ในการพัฒนาหลักสูตรที่มีผู้เรียนเป็นจุดศูนย์กลาง ผู้เรียนจะต้องมีส่วนร่วมในการเรียนการสอนทุกครั้ง และเมื่อมีปัญหาทั้งผู้เรียนและผู้สอนจะแก้ปัญหา ร่วมกัน มิใช่ “ครูคือผู้ที่รู้ดีที่สุด”

ขั้นตอนที่ 4 การประเมินผล เป็นขั้นตอนที่จะชี้ให้เห็นถึงการพัฒนาหลักสูตรว่า ประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์หรือไม่ และแนวทางในการประเมินผลหลักสูตรนั้นมีแนว คำถามที่จะใช้ในการประเมินคือ จะประเมินใคร จะประเมินอะไร จะประเมินอย่างไร

สำหรับ สงัด อุทรานันท์ (2532) ได้เสนอกระบวนการพัฒนาหลักสูตรว่า กระบวนการพัฒนาประกอบด้วย 7 ขั้นตอน ได้แก่

1. ศึกษาสภาพข้อมูลพื้นฐาน
2. กำหนดจุดมุ่งหมายสำหรับหลักสูตร
3. พิจารณาความเหมาะสมของหลักสูตร
4. ดำเนินการเลือกเนื้อหาสาระของหลักสูตร
5. ดำเนินการใช้หลักสูตร
6. ประเมินผลการใช้หลักสูตร
7. ทำการปรับปรุงแก้ไข

นอกจากนั้น อำนาจ จันทร์แป้น (2542) ได้กล่าวถึง ขั้นตอนในการพัฒนาหลักสูตรว่า ควรจะประกอบด้วยขั้นตอน 6 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. การจัดตั้งคณะกรรมการ
2. ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูล
3. การกำหนดหลักการ วัตถุประสงค์ โครงสร้างและวิธีการจัดทำ
4. ดำเนินการ
5. ทดลองนำไปใช้
6. ประเมินปรับปรุง

ดังนั้น สรุปได้ว่ากระบวนการพัฒนาหลักสูตรมีหลากหลายวิธี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับการนำมาใช้ในการพัฒนาหลักสูตรการจัดการเรียนการสอนที่เกี่ยวข้องกับองค์ความรู้ที่มีความสอดคล้องและนำไปใช้กับนักเรียนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากหรือน้อยเพียงใด เพื่อให้ผู้เรียนได้เกิดการเรียนรู้อย่างแท้จริง

ทฤษฎีการพัฒนาหลักสูตร

สำหรับทฤษฎีการพัฒนาหลักสูตรมีหลากหลายทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในทัศนะของนักวิชาการทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

Taba (อ้างถึงใน สมศรี ทองนุช, 2542) ได้ให้แนวคิดในการจัดหลักสูตร โดยเอาสิ่งที่รู้จักกันในนามของวิธีการระดับล่าง เป็นหนทางไปสู่การพัฒนาหลักสูตร คือ หลักสูตรควรจะถูกออกแบบและกำหนดจากครูผู้สอนมากกว่าที่จะกำหนดลงไปโดยเจ้าหน้าที่ระดับสูง นอกจากนี้ Taba มีความคิดว่าการพัฒนาหลักสูตรเป็นงานที่ต้องการการจัดลำดับความคิดให้เป็นระเบียบในการตัดสินใจเกี่ยวกับการพัฒนาหลักสูตรนั้นจะต้องพิจารณาทั้งลำดับในการวางแผนงาน และวิธีการที่จะทำงานให้สำเร็จลุล่วงไป ทั้งนี้ Taba ได้กำหนดลำดับขั้นกระบวนการในการพัฒนาหลักสูตรไว้ดังนี้

ขั้นที่ 1 วิเคราะห์สภาพปัญหา ความต้องการ และความจำเป็นต่างๆ ของสังคม รวมทั้งศึกษาพัฒนาการของผู้เรียน กระบวนการเรียนรู้ ตลอดจนธรรมชาติของความรู้เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการกำหนดจุดมุ่งหมาย

ขั้นที่ 2 กำหนดจุดมุ่งหมายของการศึกษา โดยอาศัยข้อมูลที่ได้จากขั้นที่ 1 เป็นหลักในการพิจารณา จุดมุ่งหมายที่กำหนดขึ้นนี้ ควรจะเป็นสิ่งที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง และสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการจัดเลือกเนื้อหาประสบการณ์การเรียน

ขั้นที่ 3 การคัดเลือกเนื้อหาวิชาที่จะนำมาใช้ในการเรียนการสอน โดยคำนึงถึงความสอดคล้องกับจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้เป็นสำคัญ

ขั้นที่ 4 การจัดลำดับเนื้อหาวิชาที่คัดเลือกมา โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมในการที่จะให้ผู้เรียนได้รับความรู้ใดก่อนหรือหลัง ซึ่งอาจจะจัดเรียงลำดับความยากง่าย หรือการเป็นพื้นฐานต่อกัน เป็นต้น

ขั้นที่ 5 การคัดเลือกประสบการณ์การเรียน กระบวนการที่สำคัญของหลักสูตรอีกกระบวนการหนึ่งก็คือ กระบวนการในชั้นเรียน การคัดเลือกประสบการณ์การเรียนจำเป็นต้องศึกษาถึงกระบวนการเรียนรู้และวิธีสอนแบบต่างๆ เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการคัดเลือกประสบการณ์การเรียนที่มีคุณค่าแก่ผู้เรียน และสอดคล้องกับจุดมุ่งหมาย ตลอดจนเนื้อหาวิชาที่กำหนดไว้ด้วย

ขั้นที่ 6 การจัดลำดับประสบการณ์การเรียนรู้ตามลำดับก่อนหลัง เพื่อให้การจัดกระบวนการเรียนการสอนบรรลุตามจุดมุ่งหมายที่วางไว้

ขั้นที่ 7 การประเมินผล เป็นขั้นตอนที่จะเป็นเครื่องชี้ว่าการดำเนินการพัฒนาหลักสูตรประสบผลสำเร็จมากน้อยเพียงใด มีปัญหาหรือข้อบกพร่องในขั้นตอนใด มากน้อยเพียงใด เพื่อจะได้ทำการปรับปรุงแก้ไขต่อไป การประเมินผลนี้จะพิจารณาจากการใช้หลักสูตรคือ ผู้เรียนมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปตามจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้หรือไม่ เนื้อหาวิชาและกระบวนการเรียนการสอนมีความเหมาะสมเพียงใด

ขั้นที่ 8 ตรวจสอบความคงที่และความเหมาะสมในแต่ละขั้นตอน โดยการตั้งคำถามเพื่อตรวจสอบเนื้อหาวิชาที่จัดขึ้นเกี่ยวข้องกับจุดมุ่งหมายหรือไม่ ประสบการณ์การเรียนรู้ช่วยให้ผู้เรียนมีผลสัมฤทธิ์ตามจุดมุ่งหมายหรือไม่ และประสบการณ์การเรียนรู้ที่จัดขึ้นมีความเหมาะสมเพียงใด

Nunan (1988 อ้างถึงใน สมปอง ศรีวิชัย, 2545) ได้กล่าวเพิ่มเติมในการพัฒนาหลักสูตรโดยทั่วไป จะมีลักษณะหรือแนวคิดเดียวกัน คือ การพัฒนาหลักสูตรจะมีขั้นตอนดังนี้ คือ การวางแผน การนำไปใช้ และการประเมินผล แต่ในการพัฒนาหรือการปรับปรุงหลักสูตรที่มีผู้เรียนเป็นศูนย์กลางโดยเฉพาะหลักสูตรในการสอนภาษานั้น จะต้องพิจารณาถึงความต้องการของผู้เรียนด้วย ถึงแม้ว่าผู้สอนจะไม่สามารถสอนในสิ่งที่ผู้เรียนรู้ทั้งหมดทุกอย่างได้ แต่สิ่งสำคัญที่ผู้สอนจะต้องนำมาพิจารณาในการปรับปรุงหลักสูตรสำหรับการเรียนการสอนภาษานั้น ผู้ปรับปรุงหลักสูตรจะต้องคำนึงถึงสิ่งเหล่านี้ด้วย คือ

1. สร้างกลยุทธ์ในการโน้มน้าวจิตใจของผู้เรียน
2. แนะนำแนวทางให้ผู้เรียนได้สร้างกลวิธีในการเรียนด้วยตนเอง
3. จะต้องพัฒนาทักษะพื้นฐานตามความต้องการของผู้เรียน
4. กระตุ้นผู้เรียนให้สร้างความคิดด้วยตนเอง
5. กระตุ้นผู้เรียนให้รู้จักปรับเปลี่ยนโครงสร้างและเป้าหมายได้ด้วยตนเอง
6. กระตุ้นผู้เรียนในการพัฒนาทักษะในการประเมินตนเอง

Tyler (อ้างถึงใน ตฤณธวัช ชูระวร, 2547) ได้ให้แนวคิดในการวางแผนโครงสร้างหลักสูตร โดยใช้วิธี Means-Ends Approach เป็นหลักการและเหตุผลในการสร้างหลักสูตรและเหตุผลในการสร้างหลักสูตรที่เรียกว่า “เหตุผลของ Tyler” ซึ่งหลักเกณฑ์ในการจัดหลักสูตรแบบการสอนนี้ เน้นการตอบคำถามที่เป็นพื้นฐาน 4 ประการ ดังนี้

1. มีจุดมุ่งหมายทางการศึกษาอะไรบ้างที่สถาบันการศึกษาจะต้องกำหนดให้ผู้เรียน

2. มีประสบการณ์ทางการศึกษาอะไรบ้างที่สถาบันการศึกษาควรจัดขึ้น เพื่อช่วยให้บรรลุถึงจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้

3. จะจัดประสบการณ์ทางการศึกษาอย่างไร จึงจะทำให้การสอนมีประสิทธิภาพ

4. จะประเมินผลประสิทธิภาพของประสบการณ์ในการศึกษาอย่างไร จึงจะตัดสินใจได้ว่าบรรลุถึงจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้

แนวความคิดในการพัฒนาหลักสูตรของ Tyler เป็นไปตามลำดับขั้นดังนี้

ขั้นที่ 1 การกำหนดจุดมุ่งหมายของหลักสูตร เริ่มด้วยการกำหนดจุดมุ่งหมายชั่วคราว โดยอาศัยข้อมูลจากแหล่งกำเนิดที่จะเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจ 3 แหล่งด้วยกัน คือ ศึกษาจากสังคม ศึกษาจากตัวผู้เรียน และข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญในเนื้อหาวิชา ซึ่งข้อมูลที่ได้มาจากทั้ง 3 แหล่งนี้ จะเป็นเครื่องช่วยในการตั้งจุดมุ่งหมายชั่วคราว จุดมุ่งหมายที่ได้ในขั้นนี้ บางครั้งอาจจะมีมากเกินไปที่จะจัดเอาไว้ในหลักสูตรได้ทั้งหมด จึงควรได้มีการพิจารณาเลือกเฉพาะจุดมุ่งหมายที่สำคัญ และสอดคล้องกันเพื่อนำไปเป็นหลักในการปฏิบัติขั้นต่อไป

ขั้นที่ 2 การเลือกประสบการณ์การเรียนรู้ ในการวางโครงสร้างของหลักสูตร Tyler ได้ตั้งข้อคำถามที่ 2 ว่า “จะเลือกประสบการณ์การเรียนรู้อย่างไร? จึงจะช่วยให้บรรลุถึงจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้” จุดมุ่งหมายที่ระบุพฤติกรรมและเนื้อหาอันเป็นจุดมุ่งหมายปลายทางที่ต้องการไปถึง แต่ประสบการณ์การเรียนรู้ที่จะจัดขึ้นเพื่อให้เกิดการเรียนรู้ เป็นวิธีการที่จะให้บรรลุจุดมุ่งหมายปลายทาง

ขั้นที่ 3 การจัดประสบการณ์การเรียนรู้ ในการจัดประสบการณ์ให้เป็นหน่วย จะต้องมีการสำรวจความสัมพันธ์ทางด้านเวลาและด้านเนื้อหา โดยมีเกณฑ์ในการจัดประสบการณ์เรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ คือ ความต่อเนื่องกัน การเรียงลำดับขั้นตอน และการบูรณาการ

ขั้นที่ 4 การประเมินผล เป็นขั้นตอนสุดท้ายของแนวคิดในการจัดหลักสูตรของ Tyler เป็นขั้นที่จะให้ผู้วางแผนจัดทำหลักสูตรรวมประสบการณ์การเรียนรู้ที่จัดขึ้นบรรลุตามจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้เพียงใด

สรุปได้ว่า แนวคิดทฤษฎีการพัฒนาหลักสูตรของนักวิชาการข้างต้น มีหลักการที่ไม่แตกต่างกันเพื่อให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ที่สามารถนำไปปรับใช้ในการดำเนินชีวิตจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ และองค์ประกอบที่สำคัญในการแนวคิดการพัฒนาหลักสูตร ต้องประกอบด้วย 4 ขั้นตอน คือ จุดมุ่งหมาย เนื้อหา กระบวนการเรียนการสอน และการประเมินผล

2. แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร

ความหมายของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร

Hisrich (1998) ได้เน้นว่าความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร เป็นกระบวนการสร้างสรรค์บางสิ่งบางอย่างที่แตกต่างกันในด้านคุณค่า โดยอุทิศเวลาและความอุตสาหะ รวมทั้งปัจจัยด้านการเงิน จิตวิทยา และความเสี่ยงทางสังคม เพื่อผลกำไร ความพึงพอใจ และความเป็นอิสระ

Bach (1971 อ้างถึงใน วีรดา เรืองรุ่ง, 2550) ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการ เป็นผู้นำเอาปัจจัยการผลิตต่างๆ ได้แก่ ทุน ที่ดิน แรงงาน เป็นต้น มาทำให้เกิดการผลิตและบริการ

ธีรยุทธ วัฒนาศุภโชค (2542) ให้ความหมายของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารไว้ว่า เป็นบุคคลที่เป็นผู้ขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจและตลาดในอุตสาหกรรมต่างๆ อย่างมีอิสระ โดยอาศัยความคิดสร้างสรรค์แปลกใหม่ ที่โดดเด่นเหนือคู่แข่ง อันจะก่อให้เกิดสินค้าและบริการชนิดใหม่ๆ ขึ้นมาเป็นธุรกิจ และอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค

อาทิตย์ วุฒิศะโร (2543) ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่ริเริ่มและยินดีที่จะรับความเสี่ยงในการลงทุนประกอบกิจการ โดยรวบรวมผสมผสานปัจจัยการผลิตทั้งหลายเข้าด้วยกัน แนะนำสติปัญญา ความสามารถ ประสบการณ์ และวิทยาการด้านการผลิตและการจัดการที่เหมาะสม เพื่อจัดการให้เกิดการผลิตสินค้าหรือการจำหน่ายหรือให้บริการแก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยจะต้องมีความคิดสร้างสรรค์ทางธุรกิจใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา รวมถึงต้องอดทน มุ่งมั่นและกล้าตัดสินใจ

สุสดี รุมาคม (2544) ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการว่า เป็นบุคคลซึ่งริเริ่มธุรกิจหรือบุคคลซึ่งจัดระเบียบและบริหารองค์การธุรกิจ โดยยอมรับความเสี่ยงเพื่อต้องการกำไร โดยผู้ประกอบการจะแสดงบทบาทของการเป็นผู้นำในการสร้างและพัฒนาสินค้า และบริการชนิดใหม่ซึ่งส่งผลต่อโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ และยังเป็นผู้นำเงินลงทุนมารวมกัน เพื่อริเริ่มธุรกิจจัดระเบียบ นำธุรกิจให้มุ่งไปสู่การบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมาย

อำนาจ ธีระวนิช (2544) ได้ให้ความหมายของผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่ใช้พลังความสามารถทั้งหมดของตนเองเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนเพื่อสร้างความเติบโตให้แก่กิจการของเขา

วีรดา เรืองรุ่ง (2550) กล่าวเพิ่มเติมว่า ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่รวบรวมปัจจัยการผลิตต่างๆ ได้แก่ ทุน ที่ดิน และแรงงาน เป็นต้น มาผสมผสานทำให้เกิดการผลิตและบริการ ซึ่งเป็นผู้ที่ต้องยอมรับโดยตรงต่อความเสี่ยงและความไม่แน่นอนจากการดำเนินกิจการ

ดังนั้น สรุปความหมายของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารว่าเป็นบุคคลซึ่งริเริ่มธุรกิจหรือบุคคลซึ่งจัดระเบียบและบริหารองค์การธุรกิจ ในการสร้างและพัฒนาสินค้า และบริการชนิดใหม่อยู่ตลอดเวลา รวมถึงต้องอดทน มุ่งมั่นและกล้าตัดสินใจที่จะต้องยอมรับโดยตรงต่อความเสี่ยงและความไม่แน่นอนจากการดำเนินกิจการ

ลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ

ลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ เป็นปัจจัยที่ส่งผลถึงความสำเร็จของการดำเนินกิจการจึงได้มีการศึกษาถึงลักษณะความเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติอย่างไรในการจะประสบความสำเร็จสูงสุดดังนี้ (Baumbach & Mancuso, 1987 อ้างถึงใน วีรดา เรืองรุ่ง, 2550)

1. ชอบงานที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยง
2. ทำงานหนัก ซึ่งต้องการแรงกระตุ้นอย่างมาก
3. ต้องการดำเนินงานภายใต้สถานการณ์ที่จะคาดว่าจะสนองความสำเร็จส่วนบุคคล
4. ไม่สนใจทำงานหนักภายใต้อิทธิพลของรางวัลที่เป็นตัวเงิน
5. ทำงานดีขึ้นภายใต้เงื่อนไขของการคาดว่าจะได้ผลลัพธ์เป็นบวก หรือการประเมินผลที่ชัดเจน
6. มีแนวคิดล่วงหน้า

Mitton (1989) ได้แบ่งพฤติกรรมที่ทำให้ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จประกอบด้วย มุมมองกว้างไกล เป็นโอกาสในการเป็นผู้นำ มุ่งเน้นพันธสัญญา มุ่งเน้นการควบคุมเห็นอรรถประโยชน์ ยอมรับความเสี่ยง มีการติดต่อและการสร้างสัมพันธ์กับผู้อื่น ความสามารถในการเจรจาต่อรอง และการมี Know-How ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีสิ่งเหล่านี้ประกอบกันด้วย

Sexton & Chrisman (1991) พบว่า ผู้ประกอบการมีลักษณะดังนี้ ต้องการประสบความสำเร็จสูง สามารถควบคุมสถานการณ์ได้ ชอบความเสี่ยง ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความเชื่อมั่นของตนเอง ต้องการความเป็นอิสระ รักษาภาวะผูกพันสูง และมีความกระตือรือร้น

Kuratko (1995) ได้กล่าวถึง ลักษณะความเป็นผู้ประกอบการในมิติของปัจจัยส่วนตัวว่า ประกอบด้วย ความต้องการมุ่งความสำเร็จ ความเชื่อในอำนาจควบคุม ความกล้าเสี่ยง ความพึงพอใจในงาน ประสบการณ์การทำงาน อายุ และการศึกษา

LongneckKer, Moore & Petty (1997 อ้างถึงใน วีรดา เรืองรุ่ง, 2550) ได้กล่าวถึงลักษณะความเป็นผู้ประกอบการว่าไม่สามารถระบุชี้ชัดให้คำจำกัดความเฉพาะเจาะจงได้ แต่ควรประกอบด้วย

1. เป็นผู้มีความต้องการประสบความสำเร็จสูง ซึ่งจะเป็นแรงผลักดันให้ผู้ประกอบการเริ่มต้นสร้างธุรกิจใหม่ๆ และพยายามสร้างความเจริญให้กับธุรกิจนั้น
2. มีความพร้อมที่จะเผชิญความเสี่ยง ผู้ประกอบการยอมลงทุนด้วยเงินทุนของตนเองเป็นการแสดงถึงกายอมรับในความเสี่ยงทางการเงินระดับหนึ่ง
3. มีความมั่นใจในตนเอง จะช่วยให้สามารถต่อสู้กับปัญหาและอุปสรรคได้

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

ดนัย เทียนพุฒ (2531) ได้กล่าวว่า คุณลักษณะหรือปัจจัยที่เป็นตัวบ่งชี้ในการเข้ามาเป็นผู้ประกอบการ มีอยู่ 3 ประการ คือ

1. ปัจจัยสนับสนุนการเข้าสู่อาชีพประกอบการ ได้แก่
 - 1.1 อาชีพค้าขาย อาชีพที่เป็นพื้นฐานสำคัญรองลงมา ได้แก่ การรับจ้างในโรงงาน
 - 1.2 การเคยเรียนรู้ หรือฝึกหัดเกี่ยวกับการผลิตสินค้าที่กำลังดำเนินการอยู่
 - 1.3 การได้รับความช่วยเหลือหรือสนับสนุน ในระยะเริ่มแรกจากบุคคลที่ใกล้ชิด เช่น บิด มารดา หรือญาติพี่น้อง
 - 1.4 การได้ติดต่อพูดคุยกับนักธุรกิจ
2. แรงจูงใจในการเข้าสู่อาชีพผู้ประกอบการ ได้แก่
 - 2.1 สภาพแวดล้อมเอื้ออำนวย เช่น พ่อแม่ ญาติพี่น้อง และคนใกล้ชิด ต่างมีธุรกิจครอบครัวเป็นของตนเอง
 - 2.2 มีความมุ่งหวังในกำไรและต้องการควบคุมคนงานมากๆ
 - 2.3 มีความเชื่อมั่นในการเป็นผู้ประกอบการว่า เป็นอาชีพที่ก้าวหน้ามั่นคง ทั้งนี้ ได้พบว่า บุคคลรอบข้างใกล้ชิดเคียงต่างก็ร่ำรวยมาจากการประกอบธุรกิจส่วนตัว
 - 2.4 มีความเชื่อมั่นว่า อาชีพผู้ประกอบการมีรายได้ดี เพราะค่านิยมของสังคมให้การยกย่องคนรวย ดังนั้น การเป็นเจ้าของกิจการ จะไม่มีใครบังคับบัญชา และได้รับรายได้รวมแต่ผู้เดียว
3. ลักษณะเด่นของผู้ประกอบกิจการค้าเชื้อสายจีนในไทย มีหลายประการ เช่น
 - 3.1 ความซื่อสัตย์ในการประกอบการ การก่อร่างสร้างตัวของนักธุรกิจรุ่นเก่าจะต้องอาศัยคุณสมบัตินี้ คือ ความซื่อสัตย์เป็นประการสำคัญ
 - 3.2 ความขยัน อดทนและประหยัด เป็นสิ่งสำคัญยิ่งของผู้ประกอบการ เพราะต้องรับผิดชอบในผลกำไรขาดทุนของตนเอง
 - 3.3 ผู้ประกอบการควรมีวิญญาณความเป็นพ่อค้า ซึ่งหมายถึง รู้จักช่องทางค้าขาย รู้จักการเก็งตลาด เป็นต้น

วิธีการปรับตัวของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด

วิธีการในการปรับตัวของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดสามารถปฏิบัติได้ดังนี้ (สำนักส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ, 2552)

1. คุณภาพและความคุ้มค่า ผู้ประกอบการจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพอาหารและคุ้มค่าในการบริโภคมากขึ้น เพื่อให้เหมาะสมกับภาวะเศรษฐกิจที่มีการแข่งขันสูง
 2. การสร้างนวัตกรรม ผู้ประกอบการในธุรกิจร้านอาหารต้องคิดกลยุทธ์ที่ลึกซึ้งและเข้าใจความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการได้อย่างตรงจุด
 3. การรักษาสถาบันลูกค้า ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารต้องพยายามรักษาสถาบันลูกค้าทั้งเก่าและใหม่ด้วยวิธีต่างๆ เพื่อให้ลูกค้านึกถึงร้านอาหารตนเองก่อนรายอื่นๆ
 4. การซื้อกิจการหรือแบรนด์ใหม่ การซื้อกิจการหรือซื้อแบรนด์ใหม่นั้นยังเป็นช่องทางการขยายตลาดของธุรกิจร้านอาหาร โดยเน้นการสร้างหลากหลายของประเภทอาหาร ทั้งเพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคและช่องทางรายได้ให้กับผู้ประกอบการเอง
 5. การปรับองค์กรให้กระชับขึ้น คือ ลดจำนวนพนักงานเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด
 6. ด้านคุณภาพ เป็นปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเลือกใช้บริการของลูกค้าในการรับประทานอาหารนอกบ้านแทนการประกอบอาหารเองในบ้าน ได้แก่ คุณภาพของอาหารและบริการที่คาดว่าจะได้รับจากร้าน ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องเอาใจใส่ในคุณภาพของอาหารและบริการ เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกประทับใจในการมาใช้บริการและส่งผลให้กลับมาใช้บริการอีกในอนาคต
 7. ระบบการบริหารจัดการ การจัดการภายในองค์กรและการให้บริการอย่างเป็นระบบถือว่าเป็นจุดสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพของการบริการ
- สรุปได้ว่าผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารมีบทบาทอย่างมากในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการให้บริการต่างๆ โดยมุ่งเน้นคุณภาพและระบบการบริหารจัดการที่ดี เพื่อที่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งให้ลูกค้าที่มาใช้บริการเกิดความประทับใจและอยากกลับมาใช้บริการอีกครั้ง

3. แนวคิดเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจร้านอาหาร

จากการสำรวจในประเทศไทยในปัจจุบัน พบว่า ร้านอาหาร/ภัตตาคารมีอัตราการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2551 มีร้านอาหาร จำนวน 64,113 ร้าน ซึ่งเป็นจำนวนร้านอาหารในกรุงเทพฯ ประมาณ 12,000 ร้าน และในต่างจังหวัด จำนวน 52,113 ร้าน เพิ่มขึ้นจากเมื่อปี 2545 ประมาณ 9,000 ร้าน (สำนักส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ, 2552)

ธุรกิจภัตตาคาร ร้านอาหารและเครื่องดื่มทั่วประเทศ ที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า วันที่ 30 กันยายน 2552 รวมทั้งสิ้น 6,893 ราย มีทุนจดทะเบียนรวมทั้งสิ้น 27,702.99 ล้านบาท ว่างทุนจดทะเบียนส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 1 - 4.99 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 67.95 ของจำนวนนิติบุคคลภัตตาคาร ร้านอาหารและเครื่องดื่มทั้งหมด

สำนักส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ (2552) ได้กล่าวถึง การประกอบธุรกิจร้านอาหารต้องประกอบด้วยปัจจัยที่สำคัญดังนี้

ลักษณะร้านอาหาร

กระทรวงพาณิชย์ แบ่งประเภทร้านอาหารออกเป็น 4 แบบ โดยจำแนกตามการออกแบบตกแต่งเป็นหลัก ได้แก่

1. ร้านอาหารระดับหรู (fine dining) เป็นร้านที่มีการออกแบบตกแต่งอย่างประณีต สวยงาม ใช้วัสดุและอุปกรณ์ราคาแพง จัดอาหารอย่างหรู มีการบริการระดับ 5 ดาว
2. ร้านอาหารระดับกลาง (casual dining) เป็นร้านที่มีการออกแบบตกแต่งแบบพอเหมาะสมควร เน้นบรรยากาศแบบสบายๆ เป็นกันเอง ราคาอาหารระดับปานกลาง พนักงานบริการแบบเป็นกันเอง ไม่มีพิธีรีตอง
3. ร้านอาหารทั่วไป (fast dining) เป็นร้านที่มีการออกแบบตกแต่งแบบเรียบง่าย สะดวก รวดเร็ว มีความทันสมัย เน้นบริการอาหารจานด่วน มีรายการอาหารจำกัดและสามารถหมุนเวียนลูกค้าได้ในปริมาณมาก
4. ร้านริมบาทวิถี (kiosk) เป็นร้านที่มีการออกแบบตกแต่งแบบง่ายๆ เน้นอาหารจานเดียว สามารถปรุงได้ง่ายและรวดเร็ว โดยเป็นธุรกิจขนาดย่อมที่มีเจ้าของร้านเป็นพ่อครัวเอง

การวิเคราะห์สภาพธุรกิจร้านอาหาร

จุดแข็งของธุรกิจ

1. ชนิดและประเภทของร้านมีความหลากหลาย ทำให้สามารถเลือกกลุ่ม ผู้บริโภคได้
2. อาหารเป็นปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิต ถึงแม้เศรษฐกิจโลกและอุตสาหกรรมต่างๆ จะล่อตัว แต่ความต้องการในการบริโภคอาหารก็ยังคงมีต่อไป
3. มีความพร้อมและศักยภาพสูง ในรสชาติ คุณค่า และการให้บริการตามวัฒนธรรมไทย

จุดอ่อนของธุรกิจ

1. ความผันผวนของสภาวะเศรษฐกิจ ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค
2. ธุรกิจร้านอาหารเป็นธุรกิจที่เปิดกิจการง่าย จึงมีการแข่งขันสูง
3. ให้ความสำคัญกับการบริหารงานบุคคลค่อนข้างน้อย ใช้การเรียนรู้จากพนักงานเก่าเป็นหลัก

โอกาสของธุรกิจ

1. เมื่อเศรษฐกิจดีขึ้น รายได้ประชาชนสูงขึ้น อำนาจการซื้อและความต้องการในการรับประทานอาหารมีมากขึ้น
2. ร้านอาหารไทยเป็นธุรกิจที่มีชื่อเสียงในต่างประเทศ ผู้ประกอบการ สามารถมองหาการขยายการลงทุนได้
3. การสนับสนุนจากภาครัฐที่มีการผลักดันการส่งออกอาหารไทยและขยายตลาดร้านอาหารไทยในประเทศต่างๆ เช่น ยุทธศาสตร์ครัวไทยสู่โลก (kitchen of the world)

ปัจจัยคุกคามของธุรกิจ

1. ความเสียหายอันเนื่องมาจากภัยธรรมชาติ เช่น สึนามิ หรือ โรคระบาดที่เกิดขึ้น เช่น ไข้หวัดใหญ่สายพันธุ์ใหม่ ทำให้การบริโภคอาหารมีน้อยลง
2. ปัญหาของต้นทุนสินค้าที่มีเพิ่มขึ้น อันเนื่องมาจากราคาน้ำมันในตลาดโลกที่เพิ่มขึ้น
3. การเติบโตของร้านอาหารต่างชาติที่มีอัตราการเติบโตค่อนข้างสูง ส่งผลให้ธุรกิจร้านอาหารต่างชาติมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น

ปัญหาธุรกิจร้านอาหาร

ปัจจุบันธุรกิจร้านอาหารของไทยยังไม่สามารถขยายธุรกิจให้เติบโต แข้มแข็งและไปสู่สากลได้ เนื่องจากมีปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ได้แก่ (สำนักส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ, 2552)

1. ด้านบุคลากร ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการ และสื่อสารด้านภาษาต่างประเทศ
2. ด้านเงินทุนหมุนเวียน ไม่สามารถหาแหล่งเงินกู้ใหม่ๆ ได้เนื่องจากขาดข้อมูลข่าวสาร และวิธีการเขียนแผนธุรกิจ
3. ด้านการตลาด ขาดการประชาสัมพันธ์ให้ถึงกลุ่มเป้าหมายทั้งในและต่างประเทศ และควมมีเอกลักษณ์โดดเด่นของร้าน
4. ด้านการบริหารจัดการ ไม่มีความพร้อมในการจัดหาและพัฒนาระบบ วิธีการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งการฝึกอบรมยกระดับมาตรฐานของสินค้าและบริการ

นฤมล นันทรักษ์ (2551) กล่าวถึง ประเภทของร้านอาหาร สามารถแบ่งออกได้โดยใช้หลักเกณฑ์ดังนี้

แบ่งตามเชื้อชาติของอาหาร เช่น

1. อาหารไทย ได้แก่ อาหารภาคเหนือ อาหารภาคอีสาน อาหารภาคใต้
2. อาหารจีน

3. อาหารญี่ปุ่น
4. อาหารฝรั่งเศส
5. อาหารอิตาเลียน

แบ่งตามลักษณะของอาหาร เช่น ร้านอาหาร – บาร์บีคิว ร้านอาหารเดี่ยว ร้านอาหารตามสั่ง ร้านอาหารทะเล ร้านกาแฟ และร้านเบเกอรี่

แบ่งตามลักษณะการบริการ เช่น Full Service Quick Service Take Home Buffet และ Delivery

แบ่งตามพื้นที่ (Location) เช่น ห้องอาหาร สวนอาหาร ภัตตาคารในโรงแรม ร้านอาหารในสนามไดร์ฟกอล์ฟ และคลับเฮ้าส์ ร้านอาหารริมทาง และร้านอาหารรถเข็น

แบ่งตามลัทธิ หรือความเชื่อ เช่น ร้านอาหารมุสลิม (ฮาลาล) ร้านอาหารมังสวิรัต และร้านอาหารเจ

นอกจากนี้ เอกพงศ์ ธนพิบูลพงศ์ (2547) ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า การบริการในร้านอาหาร สามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทใหญ่ๆ ดังนี้

1. การบริการเต็มรูปแบบ (Full-service) หมายถึง ภัตตาคารหรือห้องอาหารต่างๆ ที่มีพนักงานแต่งกายเครื่องแบบของภัตตาคาร พนักงานจะต้องผ่านการฝึกอบรมเป็นอย่างดีในการให้บริการ การบริการประเภทนี้มีตั้งแต่ร้านอาหารทั่วไปจนกระทั่งถึงห้องอาหารหรูหราในโรงแรมระดับ 5 ดาว

2. การบริการกึ่งรูปแบบ (Semi-service) หมายถึง ร้านอาหารที่มีพนักงานแต่งกายมีเครื่องแบบของร้านอาหาร เช่นเดียวกับการบริการเต็มรูปแบบ แต่แตกต่างกันตรงที่กึ่งรูปแบบนั้นเป็นร้านอาหารที่มีการบริการทั้งที่เป็นอาหารตามสั่งและอาหารบุฟเฟ่ (Buffet)

3. การบริการตนเอง (Self-service) หมายถึง ร้านอาหารที่มีการเตรียมอาหารและเครื่องดื่มไว้พร้อมก่อนแล้ว สามารถบริการให้แก่ลูกค้าได้ทันที เหมาะสมสำหรับผู้เร่งรีบ ไม่มีพนักงานเสิร์ฟ ไม่มีพิธีรีตอง ผู้รับบริการทำหน้าที่บริการตนเอง นิยมเรียกร้านอาหารประเภทนี้ว่า ฟาสต์ฟู้ด (Fast Food) หรือร้านอาหารจานด่วน

หลักบริหารสำหรับร้านอาหาร

กองทุนศาสตราจารย์สังเวียนอินทวิชัย (2545) ได้กล่าวเกี่ยวกับหลักในการบริหารทั่วไปสำหรับร้านอาหารต้องประกอบด้วย

1. คุณภาพ ต้องมีการเลือกสรรเมนูอาหารต่างๆ การเลือกใช้วัตถุดิบในการประกอบอาหาร การจัดเก็บรักษาอาหารสด การปรุงอาหาร การจัดตกแต่งอาหาร ซ้อน จาน ซามที่ใช้บรรจุอาหาร จนกระทั่งการเสิร์ฟให้ลูกค้า การเลือกเมนูอาหารจะต้องดูจากกลุ่มลูกค้าที่เป็นลูกค้าหลัก

2. การบริการ สำหรับคุณภาพของการให้บริการเป็นปัจจัยที่สำคัญในการสร้างความแตกต่างของธุรกิจแบบเดียวกัน ซึ่งต่างก็รักษาระดับคุณภาพของการบริการตามที่ลูกค้าคาดหวังหรือมากกว่าตามที่คาดหวัง นอกจากนี้ ลูกค้าจะพิจารณาว่าคุณภาพดีหรือด้อย จากข้อมูลและประสบการณ์ของตนในอดีตแล้วยังมีเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ การเข้าถึงลูกค้า การติดต่อสื่อสาร ความสุภาพอ่อนโยน ความเชื่อถือได้ ความไว้วางใจ การตอบสนองลูกค้า ความปลอดภัย การสร้างบริการให้เป็นที่รู้จัก รวมถึงการรู้จักและความเข้าใจลูกค้า เพื่อพิจารณาคุณภาพการให้บริการดีหรือด้อย

ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

จากการวิเคราะห์สาระสำคัญของวิวัฒนาการธุรกิจร้านอาหารในปี 2010 พบว่าการเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจนั้น ผู้ประกอบการควรต้องใส่ใจและพัฒนาปรับปรุงดังนี้ (สำนักส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ, 2552)

1. ด้านคุณภาพและการบริการของร้านอาหารต้องได้รับการพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น
2. เครื่องมือและอุปกรณ์ในร้านอาหาร ควรได้รับการออกแบบให้สะดวกต่อการเคลื่อนย้ายมากขึ้น และถอดออกง่าย เพื่อทำความสะอาดยิ่งขึ้น
3. ระบบเครื่องมือ Point of Sales (POS) ต้องทันสมัย รวดเร็ว แม่นยำ และใช้งานง่าย
4. ต้องมีการประเมินผลกำไรขาดทุนที่รวดเร็วมากขึ้น และมีเทคนิคการควบคุมต้นทุนที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น และมีการพัฒนาเทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้น
5. ด้านการบริการลูกค้า จะเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่มีความสำคัญสูง จึงต้องมีการรักษาระดับคุณภาพและพัฒนาให้ดีเลิศอยู่เสมอ เป็นต้น

แนวทางการพัฒนาธุรกิจร้านอาหาร

ปัจจุบันธุรกิจร้านอาหาร นับว่าเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มการแข่งขันที่รุนแรง เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหม่ทยอยเข้ามาในตลาด โดยเฉพาะในตลาดร้านอาหารรายย่อย อันเป็นผลมาจากการลงทุน ที่มีต้นทุนไม่สูงมากนักและระยะเวลาในการคืนทุนค่อนข้างสั้น ทำให้ผู้ประกอบการทั้งรายเก่าและรายใหม่ต้องมีการปรับกลยุทธ์เพื่อชิงส่วนแบ่งตลาดอยู่ตลอดเวลา ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารจึงต้องมีการพัฒนาและเพิ่มศักยภาพของธุรกิจ ซึ่งจะส่งผลให้เกิดผลประกอบการที่ดีเลิศและยั่งยืนดังนี้ (สำนักส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ, 2552)

1. ให้ความสำคัญกับการสรรหาและฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร
2. ให้พนักงานมีส่วนร่วมในการบริหารหรือเสนอความคิดเห็น เพื่อสร้างความรักและภักดีต่อองค์กร
3. ให้บริการที่ดีและเป็นกันเองกับผู้มาใช้บริการ

4. สร้างชื่อร้านหรือเอกลักษณ์ของร้านเพื่อให้ลูกค้าระลึกและจดจำได้ง่าย
5. เสนอบริการรูปแบบอาหารใหม่ๆ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้ดีขึ้น

สำนักส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์ (2548) ได้อธิบายแนวความคิดในการบริการ/การจัดการธุรกิจร้านอาหารไว้ดังนี้

1. โครงสร้างองค์กร

1.1 ด้านการบริการ รับผิดชอบด้านการเงิน บัญชี จัดซื้อ บุคคล ธุรกิจ ดูแลความสะดวกสบายของร้าน ต้อนรับลูกค้า และบริหารงานทั่วไป

1.2 ด้านการปรุงอาหาร มีหน้าที่เตรียมวัตถุดิบ ปรุงอาหารสำเร็จหรือปรุงอาหารตามที่ลูกค้าสั่ง รวมถึงการดูแลรักษาความสะดวก เครื่องมือและอุปกรณ์ในการปรุงอาหาร

1.3 ด้านการให้บริการลูกค้า มีหน้าที่ความรับผิดชอบในการต้อนรับลูกค้า รับคำสั่งรายการอาหารและเครื่องดื่ม เสิร์ฟอาหาร เก็บเงิน และอำนวยความสะดวกอื่นๆ แก่ลูกค้า

2. พนักงานและการอบรมพนักงาน

พนักงาน

2.1 โดยปกติภัตตาคาร/ร้านอาหาร จะมีพนักงานประจำจำนวนหนึ่งเพื่อทำงานด้านต่างๆ เช่น การจัดซื้ออาหารสดและอาหารแห้ง การปรุงอาหาร ทำความสะอาด และบริการลูกค้า เป็นต้น

2.2 ผู้ประกอบกิจการส่วนใหญ่จะไม่จำกัดเพศของพนักงาน

2.3 ผู้ประกอบกิจการส่วนใหญ่จะไม่จำกัดวุฒิการศึกษาและประสบการณ์การอบรมพนักงาน

โดยปกติจะมีการฝึกอบรมพนักงาน แต่จะเน้นการฝึกอบรมด้านการให้บริการเลือกบุคลากรที่มีบุคลิกภาพที่ดี และมีใจรักด้านบริการ

3. ด้านการบริหารจัดการ

3.1 ต้องมีความรู้พื้นฐานในในธุรกิจให้บริการของตนเอง และติดตามความเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

3.2 ต้องมีความเป็นผู้นำและพื้นฐานความรู้ด้านการบริหารจัดการ

3.3 ส่งเสริมและให้โอกาสพนักงานเข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจในลักษณะแบ่งปันผลประโยชน์จากรายได้

3.4 ให้ความสำคัญกับการสรรหาและฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร

3.5 ให้ผลตอบแทนและสิ่งจูงใจที่เหมาะสมเพื่อให้ปรองกระตุนในการปฏิบัติงานของพนักงาน

3.6 ให้พนักงานมีส่วนร่วมในการบริหารหรือเสนอความคิดเห็น มีความรักและภักดีต่อองค์กร

3.7 ดำเนินการให้ถูกต้องต่อกฎหมายและระเบียบข้อบังคับ

3.8 จัดทำแผนธุรกิจที่เหมาะสม ทั้งภายในและภายนอกองค์กร

3.9 ต้องให้ความสำคัญและเวลากับการบริหารอย่างใกล้ชิด

4. ด้านการตลาด

การบริการ

4.1 ให้บริการที่ดีและเป็นกันเองกับผู้มาใช้บริการ

4.2 สร้างตราหรือเครื่องหมายเพื่อให้ลูกค้าระลึกถึงและจดจำได้ง่าย

4.3 สร้างมาตรฐานด้านการให้บริการและอัตราค่าบริการ

4.4 ให้บริการที่รวดเร็วแก่ผู้มาใช้บริการ

4.5 เสนอบริการรูปแบบอาหารใหม่ๆ ที่สามารถตอบสนองของความต้องการของผู้ใช้บริการได้ดียิ่งขึ้น

4.6 เสนอรูปแบบบริการใหม่ๆ เช่น การส่งอาหารถึงบ้านและสำนักงาน เป็นต้น สถานที่ให้บริการ

ใช้เครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย สะอาด และอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานและเลือกทำเลที่ตั้งให้เหมาะสม สะดวกต่อการติดต่อ และสามารถเดินทางได้สะดวก

การส่งเสริมการขาย

ทำป้ายหน้าสถานบริการให้สะดุดตา ลงโฆษณาในสื่อที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยต้นทุนที่ต่ำและทำโบชัวร์ แผ่นพับ แนะนำบริการ และแจกแก่กลุ่มเป้าหมาย

5. ด้านบัญชีและการเงิน

5.1 ไม่สร้างภาระค่าใช้จ่ายประจํามากเกินไป

5.2 มีโครงสร้างเงินลงทุนที่เหมาะสม ไม่ก่อภาระหนี้มากเกินไป

5.3 บริหารการเงินอย่างเหมาะสมให้ธุรกิจมีสภาพคล่องทางการเงินสูง

5.4 นำกำไรจากการดำเนินงานเป็นเงินทุนสำรองหรือสำหรับการขยายธุรกิจ

5.5 แยกบัญชีระหว่างธุรกิจและส่วนตัว

5.6 การจัดทำงบการเงินให้ถูกต้อง

5.7 นำระบบคอมพิวเตอร์และโปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชีมาช่วยเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและลดค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน

สรุปได้ว่า การประกอบธุรกิจอาหารมีหลายระดับในการให้บริการที่แตกต่างกัน ออกไป ซึ่งในปัจจุบันธุรกิจร้านอาหาร ประกอบด้วย ร้านอาหารระดับหรู ร้านอาหารระดับกลาง ร้านอาหารทั่วไป และร้านริมบาทวิถี ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารจึงต้องมีการพัฒนาและเพิ่มศักยภาพของธุรกิจ เพื่อให้ร้านอาหารนั้นมีผลประกอบการที่ดีเลิศและยั่งยืน

5. แนวคิดและทฤษฎีการสร้างแรงจูงใจ

ความหมายของแรงจูงใจ

Beach (อ้างถึงใน ยงยุทธ เกษสาคร, 2541) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจว่า แรงจูงใจ หมายถึง การกระทำที่คนเต็มใจที่จะใช้พลังงานของตนเพื่อประสบความสำเร็จตามเป้าหมายหรือเพื่อหวังรางวัลที่จะได้รับเป็นสิ่งตอบแทน

Flippo (อ้างถึงใน อรพรรณ ภาษา, 2547) ได้ให้ความหมายของแรงจูงใจ หมายถึง การกระตุ้นเร้าและการทำให้เกิดอิทธิพลเหนือพฤติกรรมของคน เป็นผลให้เกิดความรู้สึกภายใน เป็นพลังเร้าหรือการเคลื่อนไหวที่คอยบงการ หรือเป็นช่องทางให้มีพฤติกรรมมุ่งสู่เป้าหมายที่ต้องการ ทั้งนี้ โดยอาจกระตุ้นเร้าและทำให้เกิดอิทธิพลด้วยวิธีการเชิงปฏิฐานหรือเชิงบวก ดังเช่น การดำเนินการเพื่อสนองความปรารถนาต่างๆ ให้พอใจของบุคคลและด้วยวิธีการจูงใจเชิงลบ เช่น การดำเนินงานบังคับให้ทำงานด้วยวิธีการต่างๆ หากไม่ปฏิบัติตามต้องได้รับโทษ เป็นต้น

จินตนา สัมปชชิต (2546) กล่าวว่า แรงจูงใจ หมายถึง ความรู้สึกที่เกิดจากความต้องการที่มนุษย์คาดหวังไว้ ถ้าต้องได้รับการตอบสนองตามที่คาดหวังหรือมากกว่าความพึงพอใจก็จะเกิดขึ้น

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2542) ได้ให้ความหมายแรงจูงใจว่า แรงจูงใจ คือ ความสามารถของผลิตภัณฑ์ที่สร้างความไว้วางใจให้กับลูกค้าเป้าหมาย

Cormick (1947 อ้างจาก ศิริวรรณ ชัยเจริญ, 2545) อธิบายแรงจูงใจว่าเป็นระดับความรู้สึกเมื่อความต้องการที่สำคัญของคนเรา เช่น การมีสุขภาพดี มีความมั่นคง มีความสมบูรณ์พูนสุข มีคนยกย่องได้รับการตอบสนองแล้ว

สรุปความหมายของแรงจูงใจข้างต้นได้ว่า ความรู้สึกที่เกิดจากความต้องการที่พฤติกรรมคาดหวังไว้ หากความต้องการนั้นสามารถตอบสนองตามได้ตามที่คาดหวังจะส่งผลให้เกิดความพึงพอใจต่อไป

ขั้นตอนของการเกิดแรงจูงใจ

กระบวนการของการเกิดแรงจูงใจประกอบด้วย 4 ขั้นตอนดังสรุปได้ต่อไปนี้เป็น (อรุณรัตน์ อิงรัง, 2550)

1. ความต้องการ ความต้องการเป็นภาวะขาดสมดุลที่ทำให้การดำรงชีวิตอยู่ไม่ราบรื่นหรืออาจเป็นสิ่งสำคัญต่อความสุขทางจิต เช่น อาหาร ความรัก ฯลฯ
2. **ขั้นแรงขับ** ความต้องการในขั้นแรกนั้นจะกระตุ้นให้เกิดแรงขับคือ เมื่อเกิดความต้องการแล้วจะเกิดภาวะที่บุคคลความกระวนกระวายอยู่เฉยๆ ไม่ได้ เรียกว่า ภาวะเกิดแรงขับ และระดับความกระวนกระวายจะมีแรงขับมากหรือน้อยเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับระดับของความ ต้องการด้วย
3. **ขั้นพฤติกรรม** เมื่อเกิดความกระวนกระวายแล้วจะผลักดันให้บุคคลสร้างพฤติกรรมออกมา แรงขับจะเป็นพลังให้แสดงพฤติกรรมได้รุนแรงมากน้อยต่างกันตามระดับความ ต้องการที่เกิดขึ้น
4. **ขั้นลดแรงขับ** เป็นขั้นสุดท้าย คือ แรงขับลดลงภายหลังเกิดพฤติกรรมที่ตอบสนอง ความต้องการแล้ว

ปัจจัยที่สร้างแรงจูงใจ

Heller (1999) กล่าวถึง ปัจจัยที่สร้างแรงจูงใจไว้ดังนี้

- | | |
|---------------------|--------------------------------|
| 1. self fulfillment | ได้ทำสิ่งที่ทำทนาย |
| 2. recognition | ได้รับการชื่นชมจากผลงานดี |
| 3. peer respect | ได้รับการโอบอ้อมจากคุณความดี |
| 4. expertise | เพิ่มพูนความสามารถพิเศษ |
| 5. competence | ได้รับการอบรมเพื่อพัฒนาทักษะ |
| 6. achievement | ยินดีในงานที่สำเร็จ |
| 7. autonomy | ได้ออกแบบวางแผนของตนเอง |
| 8. self-confidence | สามารถทำงานที่วางแผนได้ลุล่วง |
| 9. self-respect | ยกย่องในตน |
| 10. membership | เป็นสมาชิกในกลุ่มเพื่อนร่วมงาน |

ประเภทของการจูงใจ

การจูงใจแบ่งออกได้ 2 ประเภทดังนี้ (อรุณรัตน์ อิงรัง, 2550)

1. การจูงใจแบบปฏิฐาน (Positive motivation) การจูงใจแบบนี้เป็นการจูงใจในแง่บวก บางครั้งเรียกว่า การจูงใจแบบใช้ไม้จิ้มฟันหรือการจูงใจที่ช่วยลดความวิตกกังวล กล่าวคือ การจูงใจให้บุคคลร่วมทำงานโดยวิธีการให้รางวัลหรือส่งเสริมกำลังใจในการปฏิบัติงาน บุคคลจะ

ได้รับสิ่งที่มีคุณค่า เช่น การยกย่องสรรเสริญ การเลื่อนตำแหน่ง การบำเหน็จความชอบ เป็นต้น สำหรับการกระทำหรือพฤติกรรมที่เป็นที่ยอมรับ

2. การจูงใจแบบนิฐาน (Negative motivation) การจูงใจแบบนี้เป็นการจูงใจในแง่ลบ บางครั้งเรียกว่า การใช้ไม้แข็ง กล่าวคือ จูงใจให้บุคคลร่วมทำงานโดยวิธีการขู่บังคับ และลงโทษโดยอาศัยความเกรงกลัวเป็นพื้นฐาน เช่น การลงโทษทางวินัย การตำหนิติเตียน การโยกย้าย การตัดเงินเดือน เป็นต้น

ทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์

Maslow (1970, pp. 35-46) เป็นนักจิตวิทยาอยู่ที่มหาวิทยาลัยแบรนดีส์ ได้พัฒนาทฤษฎีการจูงใจที่รู้จักกันมากที่สุดทฤษฎีหนึ่งขึ้นมา มาสโลว์ระบุว่าบุคคลจะมีความต้องการที่เรียงลำดับจากระดับพื้นฐานมากที่สุดไปยังระดับสูงสุด ขอบข่ายของมาสโลว์จะอยู่บนพื้นฐานของสมมติฐานรากฐานสามข้อ คือ

1. บุคคล คือ สิ่งมีชีวิตที่มีความต้องการ ความต้องการของบุคคลสามารถมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของพวกเขาเข้าได้ ความต้องการที่ยังไม่ถูกตอบสนองเท่านั้นสามารถมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมความต้องการที่ถูกตอบสนองแล้วจะไม่ใช่สิ่งจูงใจ
2. ความต้องการของบุคคลจะถูกเรียงลำดับตามความสำคัญ หรือเป็นลำดับขั้นจากความต้องการพื้นฐาน (เช่น อาหาร และที่อยู่อาศัย) ไปจนถึงความต้องการที่ซับซ้อน (เช่น ความสำเร็จ)
3. บุคคลที่จะก้าวไปสู่ความต้องการระดับต่อไปเมื่อความต้องการระดับต่ำลงมาได้ถูกตอบสนองอย่างดีแล้วเท่านั้น นั่นคือ คนงานจะมุ่งการตอบสนองความต้องการสภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัยก่อน ก่อนที่จะถูกจูงใจให้มุ่งไปสู่การตอบสนองความต้องการทางสังคม

นอกจากนี้ มาสโลว์ ได้กล่าวถึงทฤษฎีความต้องการของมนุษย์ไว้เป็น 5 ระดับ ดังนี้

1. ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs) ความต้องการทางร่างกายจะอยู่ลำดับต่ำที่สุด ความต้องการพื้นฐานมากที่สุดที่ระบบโดยมาสโลว์ ความต้องการเหล่านี้จะหมายถึงแรงผลักดันทางชีววิทยาพื้นฐาน เช่น ความต้องการอาหาร อากาศ น้ำ และที่อยู่อาศัย เพื่อการตอบสนองความต้องการเหล่านี้ บริษัทจะต้องให้เงินเดือนอย่างเพียงพอแก่บุคคลที่พวกเขาจะรับภาระสภาพการดำรงชีวิตอยู่ได้ (เช่น อาหารและที่อยู่อาศัย) ในทำนองเดียวกันเวลาพักจะเป็นคุณลักษณะที่สำคัญอย่างหนึ่งของงานด้วยที่เปิดโอกาสให้บุคคลตอบสนองความต้องการทางร่างกายของพวกเขาได้ บริษัทมากขึ้นทุกทีกำลังมีโครงการออกกำลังกายนี้จะช่วยให้พนักงานมีสุขภาพดีด้วยการตอบสนองความต้องการทางร่างกายของพวกเขา บุคคลที่หิวจนเกินไปหรือเจ็บป่วยจนเกินไปยากที่จะมีส่วนช่วยต่อบริษัทของพวกเขาได้อย่างเต็มที่ โดยทั่วไปความต้องการ

ทางร่างกายจะถูกตอบสนองด้วยรายได้ที่เพียงพอและสภาพแวดล้อมของงานที่ดี เช่น ห้องน้ำสะอาด แสงสว่างที่เพียงพอ อุณหภูมิที่สบายและการระบายอากาศที่ดี

2. ความต้องการความปลอดภัย (Safety Needs) ความต้องการความปลอดภัย ความต้องการลำดับที่สองของมาสโลว์ จะถูกกระตุ้นภายหลังจากที่ความต้องการทางร่างกายถูกตอบสนองแล้ว ความต้องการความปลอดภัยจะหมายถึงความต้องการสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัย ปราศจากอันตรายทางร่างกายและจิตใจ บริษัทสามารถทำได้หลายสิ่งหลายอย่างเพื่อที่จะตอบสนองความต้องการความปลอดภัย ตัวอย่างเช่น บริษัทอาจจะให้การประกันชีวิตและสุขภาพ สภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัย กฎและข้อบังคับที่ยุติธรรมและสมควร และการยอมให้มีสภาพแรงงาน

3. ความต้องการทางสังคม (Social Needs) ความต้องการทางสังคม คือ ความต้องการระดับสามที่ระบุโดยมาสโลว์ ความต้องการทางสังคมจะหมายถึงความต้องการที่จะเกี่ยวพันการมีเพื่อนและการถูกยอมรับโดยบุคคลอื่น เพื่อการตอบสนองความต้องการทางสังคม บริษัทอาจจะกระตุ้นการมีส่วนร่วมภายในกิจกรรมทางสังคม เช่น งานเลี้ยงของสำนักงาน ทีมฟุตบอลหรือโบว์ลิ่งของบริษัทจะให้โอกาสของการตอบสนองความต้องการทางสังคมด้วย การเป็นสมาชิกสโมสรของบริษัทจะให้โอกาสที่ดีแก่ผู้บริหารเพื่อ “การสร้างเครือข่าย” กับผู้บริหารคนอื่น ในขณะที่ตอบสนองความต้องการทางสังคมของพวกเขาได้ด้วย ก่อนหน้านี้เราได้กล่าวถึงโครงการสุขภาพจะช่วยตอบสนองความต้องการทางร่างกายได้ โครงการสุขภาพนี้สามารถช่วยตอบสนองความต้องการทางสังคมได้ด้วย ความจริงแล้วการทำงานหรือการเล่นกีฬากับเพื่อนร่วมงานจะให้โอกาสที่ดีเยี่ยมต่อการมีเพื่อน การวิจัยแสดงให้เห็นว่าความต้องการทางสังคมจะถูกกระตุ้นภายใต้สภาวะที่ “ความไม่แน่นอนทางองค์กร” มีอยู่ เช่น เมื่อความเป็นไปได้ของการรวมบริษัทได้คุกคามความมั่นคงของงาน ภายใต้สภาวะเช่นนี้บุคคลจะแสวงหาความเป็นมิตรจากเพื่อนร่วมงาน เพื่อที่จะรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่กำลังเป็นไปอยู่

4. ความต้องการเกียรติยศชื่อเสียง (Esteem Needs) ความต้องการเกียรติยศชื่อเสียงคือ ความต้องการระดับที่สี่ ความต้องการเหล่านี้หมายถึง ความต้องการของบุคคลที่จะสร้างการเคารพตนเองและการชมเชยจากบุคคลอื่น ความต้องการชื่อเสียงและการยกย่องจากบุคคลอื่นจะเป็นความต้องการประเภทนี้ ตัวอย่างเช่น พวกเขาอาจจะได้รับเชิญงานเลี้ยงเพื่อที่จะยกย่องความสำเร็จที่ดีเด่น การพิมพ์เรื่องราวภายในจดหมายข่าวของบริษัท เพื่อที่จะพรรณนาความสำเร็จของบุคคล การให้กุญแจห้องน้ำแก่ผู้บริการ การให้ที่จอดรถยนต์ส่วนบุคคล และการประกาศ “บุคคลดีเด่น” ประจำเดือน ล้วนแต่เป็นตัวอย่างของสิ่งที่สามารถกระทำเพื่อการตอบสนองความต้องการเกียรติยศชื่อเสียง การให้รางวัลเป็นนาฬิกาและเพชรแก่การบริการที่ดี และรางวัลราคาถูก เช่น ที-เชิ้ต และเหยือกเบียร์จะมีประโยชน์ต่อการยกย่องด้วย

5. ความต้องการความสมหวังของชีวิต (Self-Actualization Needs) ความต้องการความสมหวังของชีวิตคือ ความต้องการระดับสูงสุด บุคคลมักจะต้องการโอกาสที่จะคิดสร้างสรรค์ภายในงาน หรือพวกเขาอาจจะต้องการความเป็นอิสระและความรับผิดชอบ บริษัทได้พยายามจูงใจบุคคลเหล่านี้ด้วยการเสนอตำแหน่งที่ท้าทายแก่พวกเขา

ทฤษฎีความต้องการความสำเร็จของแม็คเคิลแลนด์

Mc Clelland (อ้างถึงใน วิเชียร วิทย์อุดม, 2551, หน้า 187) มีความเชื่อว่าพฤติกรรมความเข้าใจของแต่ละคนนั้นเป็นสิ่งที่สะท้อนถึงความต้องการที่อยู่ภายในตัวของบุคคลนั้นนั่นเอง และจากการศึกษาวิจัยแม็คเคิลแลนด์เห็นว่าคนมีความต้องการอยู่ด้วยกันคือ

1. ความต้องการความสำเร็จ (Need for achievement) หมายถึง บุคคลต้องการทำสิ่งต่างๆ ให้เต็มที่และดีที่สุดเพื่อความสำเร็จ บุคคลที่ต้องการความสำเร็จนั้นจะมีลักษณะชอบการแข่งขัน ชอบงานท้าทาย ต้องการได้รับข้อมูลป้อนกลับเพื่อประเมินผลงาน มีความชำนาญในการวางแผน มีความรับผิดชอบสูง บุคคลผู้มีความต้องการความสำเร็จจะมีลักษณะต่อสู้เพื่อให้บรรลุความสำเร็จส่วนตัวมากกว่ารางวัลในรูปแบบที่เป็นสิ่งของที่ได้มาจากความสำเร็จ

2. ความต้องการมีมิตรสัมพันธ์ (Need for Affiliation) หมายถึง บุคคลต้องการยอมรับต้องการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม ต้องการมีสัมพันธ์และผูกพันกับสมาชิกในกลุ่ม ความเป็นมิตรไมตรีและมีสัมพันธภาพที่ดีต่อบุคคลอื่น

3. ความต้องการอำนาจ (Need for Power) หมายถึง บุคคลต้องการอำนาจ เพื่อมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น ต้องการเป็นผู้นำในการตัดสินใจ บุคคลซึ่งต้องการมีอำนาจสูงจะมีความพยายามเพื่อที่จะมีอิทธิพลเหนือบุคคลอื่น มีความพอใจที่จะอยู่ในสถานการณ์แข่งขันหรือสถานการณ์ที่มุ่งการยกระดับสถานภาพให้สูงขึ้น โดยพยายามกระทำทุกวิถีทางเพื่อให้ได้มาซึ่งอำนาจ เมื่อได้มาซึ่งอำนาจก็จะเกิดความภาคภูมิใจ

ทฤษฎีแรงจูงใจสองปัจจัยของเฮอริชเบิร์ก

Herzberg (1959 อ้างใน เสนาะ ตีแยร์, 2544) ได้ศึกษาเพิ่มเติมจากทฤษฎีความต้องการตามลำดับขั้นของมาสโลว์ โดยเน้นถึงความเข้าใจปัจจัยที่อยู่ภายในบุคคลอันเป็นสาเหตุทำให้บุคคลปฏิบัติในแนวทางเฉพาะตน เฮอริชเบิร์กได้ศึกษาจากคนร้อยละ ๓๐ สามารถสรุปแหล่งที่มาของปัจจัยจำเป็น และปัจจัยที่สร้างความพอใจว่าเกิดจากอะไรบ้างดังนี้

1. ปัจจัยที่จำเป็นหรือเรียกว่าปัจจัยอนามัยหรือปัจจัยค้ำจุน (Hygiene/maintenance factor) คือ แหล่งที่มาของการทำให้เกิดความไม่พอใจในการทำงาน ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากสภาพงานที่ประกอบด้วย 5 ปัจจัย คือ

1) สภาพการทำงาน ได้แก่ สภาพห้อง อากาศ อุณหภูมิ เครื่องมือเครื่องใช้ สถานที่ทำงาน แสงสว่าง ส่วนใหญ่เป็นปัจจัยทางวัตถุ

2) ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ได้แก่ ความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน ความสัมพันธ์กับผู้บังคับบัญชา และความสัมพันธ์กับผู้ใต้บังคับบัญชา

3) นโยบายและการบริหารขององค์กร ส่วนใหญ่เป็นเรื่องระบบงานกฎเกณฑ์การทำงาน สายการบังคับบัญชาในองค์กร

4) ความรู้ความสามารถของผู้บังคับบัญชาโดยตรง ได้แก่ ความสามารถ ความเป็นผู้นำ ประสิทธิภาพ การฝึกอบรมและความเชี่ยวชาญหรือทักษะของหัวหน้า

5) ค่าตอบแทนหรือเงินเดือนขั้นพื้นฐาน ซึ่งรวมความมั่นคงในการทำงาน ด้วยเป็นเรื่องเกี่ยวกับระบบค่าตอบแทนเป็นสำคัญ

2. ปัจจัยที่สร้างความพอใจหรือปัจจัยจูงใจ (Satisfier/Motivation factor) เป็นแหล่งที่มาของการทำให้เกิดความพอใจในการทำงาน ส่วนใหญ่เกิดจากเนื้อหา ซึ่งแบ่งออกเป็น 5 ปัจจัย คือ

1) ความรู้สึกที่ทำให้เกิดความสำเร็จ ได้แก่ งานที่ทำแล้วเกิดผลสำเร็จ ทำงานที่มีมาตรฐานสูง งานที่ยุ่งยาก

2) ความรู้สึกที่ได้รับการยอมรับ คือ องค์กรเห็นความสำคัญของผู้ปฏิบัติงาน ให้เกียรติ และให้ความสำคัญ

3) ความรู้สึกรับผิดชอบ ได้แก่ งานที่ผู้ปฏิบัติงานมีความรับผิดชอบในงานนั้นสูง งานยาก และท้าทายความสามารถของผู้ทำงาน

4) ความก้าวหน้าในการทำงาน หมายถึง ทำงานนั้นแล้วได้รับการเลื่อนตำแหน่งสูงขึ้น และการทำงานนั้น ทำให้เก่งขึ้น ชำนาญขึ้น และมีความรู้มากขึ้น

5) ความรู้สึกชอบหรือไม่ชอบงานนั้น เป็นงานที่ตรงกับรสนิยม ความชอบของผู้ปฏิบัติงานเพียงใด หากชอบคนก็จะทำงานนั้นอย่างสนุก

ทฤษฎีแรงจูงใจของเบลลา

ทฤษฎีแรงจูงใจของเบลลา ให้แนวคิดว่าคุณคนจะกระทำกิจกรรมใดก็ตาม ย่อมเกี่ยวข้องกับทางเลือกเปลี่ยนเสมอ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ บุคคลจะกระทำกิจกรรมใดก็ตาม ย่อมมีความคาดหวังในรางวัลหรือสิ่งตอบแทนเสมอ สรุปรายละเอียดได้ดังนี้ (ณัฐวุฒิ ธรรมกุลมงคล, 2534)

1. รางวัล (Reward) หมายถึง เป้าหมายหรือเป้าประสงค์ที่บุคคลคาดว่าจะได้รับจากการกระทำในกิจกรรมนั้น ๆ

2. ทุน (Cost) หมายถึง ทางเลือกหรือประเภทของกิจกรรมที่บุคคลจะเลือกกระทำโดยอาศัยประสิทธิภาพเดิม อันจะทำให้บุคคลสามารถตัดสินใจเลือกกระทำกิจกรรมที่ตอบสนองความต้องการของตนได้

3. กำไร (Profit) หมายถึง ผลที่ได้รับเมื่อบุคคลได้กระทำในกิจกรรมนั้นแล้ว อาจหมายถึง การบรรลุตามจุดมุ่งหมายที่ได้ตั้งไว้ หรืออาจล้มเหลว ถ้าบุคคลบรรลุจุดมุ่งหมายจากการเข้าร่วมกิจกรรม บุคคลย่อมที่จะกระทำกิจกรรมนั้นต่อไป แต่ถ้าบุคคลไม่บรรลุจุดมุ่งหมายจากการกระทำกิจกรรม บุคคลนั้นย่อมไม่กระทำในกิจกรรมนั้น

ทฤษฎีแรงจูงใจของไฮแมนส์

ทฤษฎีแรงจูงใจของไฮแมนส์ มีความคล้ายคลึงกับทฤษฎีแรงจูงใจของเบลามาก คือ รางวัลหรือผลตอบแทนที่บุคคลจะได้รับมาจากที่บุคคลมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่น และทำกิจกรรมที่บุคคลได้กระทำแล้วแต่เป็นเรื่องของการแลกเปลี่ยนทั้งสิ้น ส่วนด้านความแตกต่างคือ ไฮแมนส์ได้แบ่งทฤษฎีออกเป็นขั้นตอนที่ละเอียดกว่า ดังนี้ (ณัฐวุฒิ ธรรมกุลมงคล, 2534)

1. บุคคลมีความคาดหวังในผลกำไรจากการเข้าร่วมกิจกรรม
2. กระบวนการกิจกรรมจะก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยน
3. บุคคลที่เสียเปรียบเมื่อเกิดการแลกเปลี่ยนจะหลีกเลี่ยงกิจกรรมการแลกเปลี่ยน
4. การมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลของบุคคลที่ขาดทุนหรือไม่บรรลุในวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ในกิจกรรมนั้นจะลดน้อยลง
5. หากการกระทำกิจกรรมบรรลุเป้าหมาย บุคคลก็จะกระทำกิจกรรมนั้นต่อไป และจะกำหนดระเบียบกฎเกณฑ์สำหรับกิจกรรมนั้น เพื่อให้เกิดความสมดุลในการแลกเปลี่ยน
6. หากการแลกเปลี่ยนเป็นที่พอใจของบุคคลทั้งสองฝ่าย ย่อมหมายถึงความสมดุลในการแลกเปลี่ยนมากขึ้น และทำให้ความรู้สึกที่ไม่ดีของฝ่ายเสียเปรียบลดน้อยลง
7. ระบบสังคมที่ขาดความยืดหยุ่น ย่อมก่อให้เกิดความไม่สมดุลหรือขาดความยุติธรรมในการแลกเปลี่ยน

ทฤษฎีแรงจูงใจของเออร์เนส ฮิลการ์ด

เออร์เนส ฮิลการ์ด (Emest Hilgaard) เป็นนักจิตวิทยาผู้หนึ่งที่กล่าวว่า ความต้องการที่มีอยู่ในตัวมนุษย์นั้นไม่มีที่สิ้นสุด และได้จำแนกแรงจูงใจของมนุษย์ ออกเป็น 3 ประเภท คือ (ธนวัฒน์ ตั้งวงษ์เจริญ, 2539)

1. แรงจูงใจที่จะมีชีวิตอยู่ (survival motives) เป็นแรงจูงใจที่มีอยู่ในตัวมนุษย์ เช่น ความต้องการทางปัจจัย 4 อันได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค ที่อยู่อาศัย
2. แรงจูงใจทางสังคม (Social motives) ได้แก่ แรงจูงใจที่จะอยู่ในสังคมมีความสัมพันธ์กันในรูปแบบต่างๆ เช่น ความรัก มิตรภาพ ความต้องการที่จะปกครองตนเองหรือกลุ่ม

3. แรงจูงใจที่สร้างสัมพันธภาพแก่ตน (Ego-intergrative motives) เป็นแรงจูงใจที่สร้างสัมพันธภาพแก่ตนเองในการดำเนินวิถีทางเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในตนเองมีความคิดสร้างสรรค์ที่ดี สร้างปรัชญาและความเชื่อให้กับตนเอง มีจุดมุ่งหมายของชีวิตอย่างแน่นอน

สรุปได้ว่าทฤษฎีแรงจูงใจจากนักวิชาการหลายท่านที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นล้วนมีแนวคิดและหลักการในการสร้างแรงจูงใจในให้กับมนุษย์ไม่แตกต่างกัน เพราะมนุษย์ย่อมมีความต้องการหรือความคาดหวังในเป้าหมายที่คล้ายคลึงกันเพื่อให้เกิดความสุขสบายหรือสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกให้กับตนเองมากที่สุด ฉะนั้น การสร้างแรงจูงใจจึงเป็นส่วนสำคัญสำหรับมนุษย์อย่างมากและเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างจุดมุ่งหมายในชีวิตให้ดำเนินชีวิตไปได้อย่างมีความสุข

6. ทฤษฎีการเรียนรู้

แนวคิดในการศึกษาการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ โดยใช้หลักพื้นฐานแนวคิดทฤษฎีการเรียนรู้คือ การเร้า การตอบสนอง และการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสิ่งต่างๆ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงทัศนคติเกิดขึ้นเมื่อการได้รับการเสริมแรง การเพิ่มจำนวนครั้งของการเสริมแรงหรือวางเงื่อนไข เช่น การให้รางวัล การเปลี่ยนแปลงทัศนคติเกิดจากการเชื่อมโยง เช่น แดงไม่ชอบ ก และทราบว่า ก เป็นเพื่อนสนิทกับ ข แดงก็อาจไม่ชอบ ข ไปด้วย การเปลี่ยนแปลงทัศนคติเกิดจากการเลียนแบบบุคคลที่ตนเองเลื่อมใสศรัทธา (จิระวัฒน์ วงศ์สวัสดิวัฒน์, 2536)

ทั้งนี้ ทฤษฎีการเรียนรู้ได้มีนักวิชาการหลายท่านให้แนวคิดและหลักการเรียนรู้ไว้แตกต่างกัน โดยสรุปรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้

ทฤษฎีการสร้างความสัมพันธ์เชื่อมโยงของธอร์นไดค์

ธอร์นไดค์ (Thorndike) ซึ่งถือได้ว่าเป็นนักทฤษฎีการเรียนรู้ของอเมริกา และได้รับการยกย่องว่าเป็นบิดาแห่งจิตวิทยาการเรียนรู้ การทดลองของธอร์นไดค์ทำให้เกิดความเชื่อว่า “มนุษย์จะกระทำในสิ่งที่สร้างความพึงพอใจ และจะหลีกเลี่ยงสิ่งที่ทำให้เกิดความไม่พอใจ” ซึ่งสามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

1. ความเป็นมาของทฤษฎีการสร้างความสัมพันธ์เชื่อมโยงของธอร์นไดค์
ธอร์นไดค์เห็นว่าการเรียนรู้จะเกิดขึ้นจากการเชื่อมโยงระหว่าง สิ่งเร้ากับการตอบสนองและการตอบสนองที่ได้รับการเสริมแรงทำให้เกิดการเชื่อมโยงระหว่างสิ่งเร้ากับการตอบสนองมากขึ้น การทดลองของเขาจึงได้ชื่อว่าทฤษฎีการสร้างความสัมพันธ์เชื่อมโยง

2. กฎการเรียนรู้ตามทฤษฎีการสร้างความสัมพันธ์เชื่อมโยงของธอร์นไดค์
ธอร์นไดค์ได้นำผลจากการทดลองมาตั้งเป็นกฎแห่งการเรียนรู้ (Law of Learning) ที่สำคัญ คือ

(Lefrancois, 2000 อ้างถึงใน เมธาวิ อุดมธรรมมานุภาพ, นราพร เล็กสุขุม และภักดี ปวีวรรณ, 2550)

ข้อที่หนึ่ง กฎแห่งผล (Law of effect) มีหลักการว่า การกระทำใดๆ ที่ให้ผลเป็นที่พอใจผู้เรียนจะกระทำพฤติกรรมนั้นซ้ำอีก ส่วนการกระทำใดที่ให้ผลไม่เป็นที่พอใจผู้เรียนจะเลิกทำพฤติกรรมนั้น ความพึงพอใจที่เกิดจากการแสดงพฤติกรรมคือตัวเสริมแรง ที่จะทำให้เกิดการเชื่อมโยงระหว่างสิ่งเร้าและการตอบสนองให้มั่นคงมากขึ้น

ข้อที่สอง กฎแห่งการฝึกหัด (Law of Exercise) มีหลักการว่า เมื่อผู้เรียนเชื่อมโยงระหว่างสิ่งเร้ากับการตอบสนองที่ถูกต้องแล้ว การฝึกฝนหรือทบทวนจะทำให้การเรียนรู้เกิดขึ้นอย่างคงทน และมีทักษะความชำนาญ เช่น เมื่อเรียนรู้แล้วไม่ได้ถูกนำมาใช้เลยนานๆ เข้าก็อาจทำให้ไม่สามารถเล่นได้คล่องเท่าเดิม แต่ถ้าได้มีโอกาสเล่นบ่อยๆ ก็จะทำให้เกิดความคล่องแคล่วมาก

ข้อที่สาม กฎแห่งความพร้อม (Law of readiness) มีหลักการว่าการเรียนรู้จะมีประสิทธิภาพมากขึ้นถ้าผู้เรียนได้เรียนในขณะที่พร้อม มีความต้องการที่จะเรียน เช่น แมวที่กำลังหิวต้องการจะออกไปกินอาหารที่วางอยู่นอกกรงจึงพยายามเปิดประตูกรงจนได้ แต่ถ้าขังแมวไว้ในขณะที่มันยังอึดอู่มันจะไม่มี ความพยายามมากพอที่จะเปิดประตูกรงให้ได้ ความพร้อม ประกอบด้วย ความพร้อมทางร่างกายจากวุฒิภาวะ และมีความพร้อมทางจิตใจ กฎของความพร้อมของธอร์นไคค์ สรุปได้ว่าเมื่อบุคคลพร้อมที่จะทำแล้วได้ทำ เขาย่อมเกิดความพอใจเมื่อบุคคลพร้อมที่จะทำแล้วไม่ได้ทำ ย่อมเกิดความไม่พอใจเมื่อบุคคลไม่พร้อมที่จะทำแต่ต้องทำ ย่อมเกิดความไม่พอใจ

ความรู้จากทฤษฎีของเขาจึงถูกนำไปใช้มากในการจัดการเรียนรู้ ไม่ว่าจะเป็นการเตรียมความพร้อมก่อนเรียนด้วยวิธีการต่างๆ การยกตัวอย่างนำเข้าสู่บทเรียน การทบทวน การใช้สื่อ การทดสอบก่อนเรียน นอกจากนี้จากข้อสรุปเรื่อกฎของผลการกระทำ แสดงให้เห็นความสำคัญของการให้ข้อมูลย้อนกลับเพื่อให้ผู้เรียนรู้และพัฒนาตนเองต่อไป

ทฤษฎีการเรียนรู้ของทอลแมน

Talman (1959 อ้างถึงใน เบญจวรรณ กี่สุขพันธ์, 2552) นักจิตวิทยาชาวอเมริกัน เป็นผู้ตั้งทฤษฎีนี้ ซึ่งมีหลักการว่า “การเรียนรู้เกิดจากการที่บุคคลตอบสนองต่อสิ่งเร้าโดยใช้เครื่องหมายหรือสัญลักษณ์เป็นแนวทางนำไปสู่เป้าหมาย ทำให้เกิดการเรียนรู้ด้วยความเข้าใจ” เช่น บุคคลจะเรียนรู้สิ่งของหรือสถานที่ใหม่ๆ บุคคลจะตอบสนองด้วยการสัมพันธ์กับสัญลักษณ์เดิมๆ ของสิ่งของหรือสถานที่เดิมๆ ที่ตนเคยเรียนรู้มาแล้ว ก็จะจำได้ และเรียนรู้สิ่งของหรือสถานที่ใหม่ได้ เป็นต้น

หลักการเรียนรู้โดยใช้เครื่องหมายของทอลแมน (S-S Learning หรือ Sign Learning Theory) หลักการเรียนรู้ของทฤษฎีนี้อธิบายว่า การเรียนรู้เกิดจากการใช้เครื่องหมายเป็นสิ่งที่แนะหรือชี้ทางให้กระทำพฤติกรรมไปสู่จุดหมายปลายทาง ดังนั้น การเรียนรู้จึงเป็นกระบวนการค้นหาสิ่งที่มุ่งหวังโดยอาศัยเครื่องหมายบางอย่างเป็นแนวทางนำไปสู่เป้าหมายหรือเป็นการเรียนรู้เส้นทางไปสู่เป้าประสงค์ โดยการสร้างความรู้ ความเข้าใจ จากความสัมพันธ์ระหว่างเครื่องหมายกับเป้าประสงค์ที่ต้องการ

ทฤษฎีการเรียนรู้ทางปัญญาสังคม

Bandura (อ้างถึงใน เมธาวิ อุดมธรรมานุกาพ, นราพร เล็กสุขุม และภัคดี ปวีวรรณ, 2550) มีความคิดว่าการเรียนรู้ส่วนมากของมนุษย์เกิดจากการเรียนรู้ด้วยการสังเกตจากการมีชีวิตร่วมกับผู้อื่นในสังคม พฤติกรรมของมนุษย์เรียนรู้จากตัวแบบทั้งที่เป็นสิ่งมีชีวิตและไม่มีชีวิต อาจเป็นตัวแบบในภาพยนตร์ การ์ตูนในหนังสือ เป็นต้น แบนดูราเน้นว่ากรให้แรงเสริมตนเอง และการสร้างแรงบันดาลใจมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคล การสังเกตมีความสำคัญในการเรียนรู้ของเด็ก ผลการวิจัยจำนวนมากชี้ให้เห็นว่าการกระทำของผู้ใหญ่มีความสำคัญกว่าการสอนด้วยคำพูด โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเลียนแบบพฤติกรรมก้าวร้าวของเด็กจากโทรทัศน์หรือภาพยนตร์ เป็นตัวอย่างที่ดีสำหรับผลของการเรียนรู้โดยการสังเกต แบนดูรา ได้ศึกษาการเรียนรู้ทางปัญญาสังคม การทดลองศึกษาการเรียนรู้ความก้าวร้าวจากการสังเกตโดยให้กลุ่มแรกเห็นตัวแบบแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว หุบ ต่อย เตะ และนั่งทับตุ๊กตาที่ทำด้วยยางเป่าลม ส่วนกลุ่มที่ 2 เด็กเห็นตัวแบบเล่นกับตุ๊กตาโดยไม่แสดงพฤติกรรมก้าวร้าว กลุ่มที่ 3 เด็กเล่นตุ๊กตาโดยไม่มีตัวแบบ หลังจากเล่นตุ๊กตาในห้องนี้แล้ว ผู้ทดลองจึงพาเด็กไปที่ห้องที่มีตุ๊กตาที่น่าเล่นมากกว่า แต่กล่าวห้ามไม่ให้เด็กจับตุ๊กตา เพื่อสร้างสถานการณ์ให้เด็กเกิดความคับข้องใจเสร็จแล้วจึงนำเด็กไปอีกห้องหนึ่งที่ละหนึ่งคนในห้องมีตุ๊กตาหลายชนิดวางอยู่ รวมทั้งตุ๊กตาที่เหมือนกับตุ๊กตาที่ตัวแบบแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวอยู่ด้วย ผลการทดลองพบว่า เด็กกลุ่มที่เห็นตัวแบบแสดงพฤติกรรมก้าวร้าวจะแสดงพฤติกรรมก้าวร้าว เตะ หุบ ต่อย และนั่งทับตุ๊กตาเหมือนกับตัวแบบ

นอกจากนี้ หลักการและแนวคิดของทฤษฎีนี้ เห็นว่าพฤติกรรมบุคคลและสิ่งแวดล้อมเป็นองค์ประกอบที่สำคัญและต่างมีอิทธิพลต่อกันและกัน องค์ประกอบด้านสิ่งแวดล้อมที่สำคัญคือ สิ่งแวดล้อมทางกายภาพและทางสังคม การเสริมแรง เป็นต้น องค์ประกอบด้านบุคคลที่สำคัญคือ บุคลิกภาพ กระบวนการทางปัญญาและทักษะการควบคุมตนเอง องค์ประกอบด้านพฤติกรรม ได้แก่ ลักษณะตามธรรมชาติของพฤติกรรมนั้นๆ ความถี่ของพฤติกรรมและความแรงหรือความเข้มของพฤติกรรม ดังนั้นพฤติกรรมของมนุษย์จึงไม่ได้เกิดขึ้นและเปลี่ยนแปลงเนื่องจากสภาพแวดล้อมอย่างเดียว แต่ยังมีปัจจัยอื่นร่วมด้วย คือ ปัจจัย

ส่วนบุคคล ได้แก่ ปัจจัยทางชีวภาพ ปัญญา ปัจจัยภายในต่างๆ ปัจจัยทางพฤติกรรมและสภาพแวดล้อม

ดังนั้นสรุปได้ว่า ทฤษฎีการเรียนรู้เป็นกระบวนการที่ทำให้คนเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ความคิด โดยสามารถเรียนรู้ได้จากการได้ยินการสัมผัส การอ่าน การใช้เทคโนโลยี การเรียนรู้ของเด็กและผู้ใหญ่จะแตกต่างกันตามวัย ซึ่งเด็กจะเรียนรู้ด้วยการเรียนในห้อง การซักถาม ผู้ใหญ่มักเรียนรู้ด้วยประสบการณ์ที่มีอยู่ แต่การเรียนรู้จะเกิดขึ้นจากประสบการณ์ที่ผู้สอนนำเสนอ โดยการปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้สอนและผู้เรียน ผู้สอนจะเป็นผู้ที่สร้างบรรยากาศทางจิตวิทยาที่เอื้ออำนวยต่อการเรียนรู้ ที่จะให้เกิดขึ้นเป็นรูปแบบใดก็ได้เช่น ความเป็นกันเอง ความเข้มงวดกวดขัน หรือความไม่มีระเบียบวินัย สิ่งเหล่านี้ผู้สอนจะเป็นผู้สร้างเงื่อนไข และสถานการณ์เรียนรู้ให้กับผู้เรียน ดังนั้น ผู้สอนจะต้องพิจารณาเลือกรูปแบบการสอน รวมทั้งการสร้างปฏิสัมพันธ์กับผู้เรียน (วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี, 2553)

7. ทฤษฎีชิปปาโมเดล (CIPPA Model)

ซูชาติ เริงฉลาด (2546) ได้กล่าวเกี่ยวกับวิธีสอนแบบชิปปา (Cippa Model) หรือการจัดการเรียนรู้ที่มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในกิจกรรมการเรียนรู้ที่มีองค์ประกอบที่สำคัญ 5 ประการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

C มาจากคำว่า Construct หมายถึง การสร้างความรู้ตามแนวคิดของ Constructivism กล่าวคือ เป็นกิจกรรมการเรียนรู้ ช่วยให้ผู้เรียนเป็นผู้สร้างความรู้ด้วยตนเอง ทำความเข้าใจ เกิดการเรียนรู้ที่มีความหมายแก่ตนเอง และค้นพบความรู้ด้วยตนเอง เป็นกิจกรรมที่ให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมทางสติปัญญา

I มาจากคำว่า Interaction หมายถึง การช่วยให้ผู้เรียนมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น และสิ่งแวดล้อม กิจกรรมการเรียนรู้ที่ดีจะต้องเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้มีปฏิสัมพันธ์กับบุคคล และแหล่งความรู้ที่หลากหลาย ได้รู้จักกันและกัน ได้แลกเปลี่ยนข้อมูลความรู้ ความคิดประสบการณ์ แก่กันและกันให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ช่วยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมทางสังคม

P มาจากคำว่า Physical Participation หมายถึง การช่วยให้ผู้เรียนมีบทบาท มีส่วนร่วมทางด้านร่างกาย ให้ผู้เรียนมีโอกาสเคลื่อนไหวร่างกาย โดยการทำกิจกรรมในลักษณะต่างๆ ช่วยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมทางด้านร่างกาย

P มาจากคำว่า Process Learning หมายถึง การเรียนรู้ กระบวนการต่างๆ ของกิจกรรมการเรียนรู้ที่ดี ควรเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้เรียนรู้กระบวนการต่างๆ ซึ่งเป็นทักษะที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต

A มาจากคำว่า Application การนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ ซึ่งจะช่วยให้ผู้เรียนได้รับประโยชน์จากการเรียน เป็นการช่วยผู้เรียนนำความรู้ไปใช้ในลักษณะใดลักษณะหนึ่งในสังคม และชีวิตประจำวัน ซึ่งจะช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้เพิ่มเติมขึ้นเรื่อยๆ

นอกจากนี้ ในการจัดการเรียนการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลางตามทัศนะของทิสนา เขมมณี (2545) หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า หลักของโมเดลชิปปา (CIPPA MODEL) ซึ่งได้รูปแบบการเรียนการสอนที่สามารถประยุกต์ใช้ในการจัดกิจกรรมการเรียนการสอนโดยมีขั้นตอนสำคัญดังต่อไปนี้

1. ขั้นทบทวนความรู้เดิม ขั้นนี้เป็นการดึงความรู้ของผู้เรียนในเรื่องที่เรียนเพื่อช่วยให้ผู้เรียนมีความพร้อมในการเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิมของตน
2. ขั้นแสวงหาความรู้ใหม่ ขั้นนี้เป็นการแสวงหาข้อมูล ความรู้ใหม่ที่ผู้เรียนยังไม่มีจากแหล่งข้อมูลหรือแหล่งความรู้ต่างๆ ซึ่งผู้สอนอาจเตรียมมาให้ผู้เรียนหรือให้คำแนะนำเกี่ยวกับแหล่งข้อมูลต่างๆ เพื่อให้ผู้เรียนไปแสวงหาก็คได้
3. ขั้นการศึกษาทำความเข้าใจข้อมูล/ความรู้ใหม่ และเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิม ขั้นนี้เป็นขั้นที่ผู้เรียนเผชิญปัญหา และทำความเข้าใจกับข้อมูล ผู้เรียนจะต้องสร้างความหมายของข้อมูล ประสบการณ์ใหม่ๆ โดยใช้กระบวนการต่างๆ ด้วยตนเอง เช่น ใช้กระบวนการคิด และกระบวนการกลุ่มในการอภิปรายและสรุปผลความเข้าใจเกี่ยวกับข้อมูลนั้น ซึ่งอาจจำเป็นต้องอาศัยการเชื่อมโยงความรู้เดิม มีการตรวจสอบความเข้าใจต่อตนเองหรือกลุ่ม โดยครูใช้สื่อและย้ำมโนคติในการเรียนรู้
4. ขั้นการแลกเปลี่ยนความรู้ความเข้าใจกับกลุ่ม ขั้นนี้เป็นขั้นที่ผู้เรียนอาศัยกลุ่มเป็นเครื่องมือในการตรวจสอบความรู้ความเข้าใจของตนเอง รวมทั้งขยายความรู้ความเข้าใจของตนให้กว้างขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ผู้เรียนได้แบ่งปันความรู้ความเข้าใจของตนเองแก่ผู้อื่นและได้รับประโยชน์จากความรู้ ความเข้าใจของผู้อื่นไปพร้อมๆ กัน
5. ขั้นการสรุปและจัดระเบียบความรู้ ขั้นนี้เป็นขั้นของการสรุปความรู้ที่ได้รับทั้งหมด ทั้งความรู้เดิมและความรู้ใหม่ และจัดสิ่งที่เรียนรู้ให้เป็นระบบระเบียบ เพื่อช่วยให้จดจำสิ่งที่เรียนรู้ได้ง่าย
6. ขั้นการแสดงผลงาน ขั้นนี้เป็นขั้นที่ช่วยให้ผู้เรียนได้มีโอกาสได้แสดงผลงาน การสร้างความรู้ของตนเองให้ผู้อื่นรับรู้ เป็นการช่วยให้ผู้เรียนตอกย้ำ หรือตรวจสอบ เพื่อช่วยให้จดจำสิ่งที่เรียนรู้ได้ง่าย
7. ขั้นประยุกต์ใช้ความรู้ ขั้นนี้เป็นการส่งเสริมให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนการนำความรู้ ความเข้าใจของตนเองไปใช้ในสถานการณ์ต่างๆ ที่หลากหลายเพื่อเพิ่มความชำนาญ ความเข้าใจ ความสามารถในการแก้ปัญหา และความจำในเรื่องนั้นๆ

สรุปได้ว่าทฤษฎีชิปปาโมเดลเป็นรูปแบบการเรียนการสอนที่ประกอบด้วยขั้นตอนที่สำคัญ อันได้แก่ ขั้นทบทวนความรู้เดิม ขั้นแสวงหาความรู้ใหม่ ขั้นการศึกษาทำความเข้าใจ ข้อมูล/ความรู้ใหม่ ขั้นการแลกเปลี่ยนความรู้ความเข้าใจกับกลุ่ม ขั้นการสรุปและจัดระเบียบความรู้ ขั้นการแสดงผลงาน และขั้นประยุกต์ใช้ความรู้

8. ทฤษฎีการคิดอย่างมีวิจารณญาณ (Critical Thinking)

คันสนีย์ ฉัตรคุปต์ และอุษา ชูชาติ (2545) ได้นำเสนอในรูปแบบปัญญา ซึ่งประกอบด้วย 4 ขั้นตอน คือ ขั้นการกระตุ้น ขั้นการสำรวจ ขั้นการบูรณาการ และขั้นการแก้ปัญหา

ขั้นการกระตุ้น เป็นการกระตุ้นให้เกิดประเด็นปัญหาจากประสบการณ์ที่ผ่านมา การกระตุ้นอาจเกิดจากผู้เข้าร่วมการอภิปรายคนใดคนหนึ่งก็ได้ โดยผู้สอนมีบทบาทในการติดตาม (Monitor) ให้เกิดการกระตุ้น และอาจแทรกแซงให้เกิดขึ้นหากจำเป็น ทั้งนี้โดยมุ่งให้เกิดผลลัพธ์ในทางการศึกษาที่ตั้งไว้

ขั้นการสำรวจ เป็นขั้นที่สอง โดยเป็นการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างส่วนบุคคล และส่วนรวม อาศัยการสะท้อนความคิด การอภิปรายแลกเปลี่ยน เป็นกิจกรรมในการตั้งคำถาม การสร้างให้เกิดแนวคิด และแบ่งปันข้อมูลกับผู้อื่น

ขั้นการบูรณาการ คือ การนำข้อมูลมาทำให้เกิดความหมาย เช่น ผู้เรียนมีส่วนร่วมในกิจกรรมแบบฝึกหัดและสะท้อนความคิดในการพิจารณาข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ให้เหมาะกับปัญหาในแต่ละกรณี ขั้นการบูรณาการนี้ ควรเป็นขั้นตอนจากการวิเคราะห์และการมีส่วนร่วม (Contributions) ของผู้เรียน

ขั้นการแก้ปัญหา เป็นขั้นการทดลองปฏิบัติจนได้แนวทางการแก้ปัญหา ได้คำตอบ ซึ่งอาจดำเนินตามขั้นตอนต่างๆ ที่กล่าวมา โดยขั้นตอนเหล่านี้ไม่จำเป็นต้องเรียงลำดับก่อนหลัง หรืออาจละเว้นบางขั้นตอนก็ได้

นอกจากนี้ นักทฤษฎีหลายคนที่เกี่ยวข้องกับโมเดลการคิดอย่างมีวิจารณญาณ เช่น โมเดลของ Brookfield โมเดลของ Norris and Ennis โมเดลของ Bullen และโมเดลของ Garrison, Anderson and Archer ได้ให้ทัศนะดังสรุปได้ต่อไปนี้เป็น (คันสนีย์ ฉัตรคุปต์ และอุษา ชูชาติ, 2545)

โมเดลที่ 1: Brookfield (1987) ใช้ในบริบทของสังคมวิทยา มี 5 ขั้นตอน คือ ขั้นการกระตุ้น ขั้นการประเมิน ขั้นการสำรวจ ขั้นการพัฒนาทางเลือก และขั้นการบูรณาการ

โมเดลที่ 2: Norris and Ennis (1989) ประกอบด้วย 5 ขั้นตอน คือ ขั้นการระบุปัญหา ขั้นการสนับสนุน ขั้นการวินิจฉัย ขั้นการทำความเข้าใจกระแ่ง ขั้นยุทธวิธีและกลยุทธ์

โมเดลที่ 3: Bullen (1998) ประกอบด้วย 4 ขั้นตอน คือ ขั้นการระบุปัญหา ขั้นการประเมินหลักฐาน ขั้นการวินิจฉัย ขั้นยุทธวิธีและกลยุทธ์ที่เหมาะสม

โมเดลที่ 4: Garrison, Anderson, and Archer (2001) โมเดลของ Garrison, Anderson, and Archer เป็นโมเดลที่อาศัยโมเดลสังคมแห่งการสืบสอบ (Community of Inquiry) ซึ่งนำเสนอใน 3 รูปแบบ คือ

(1) การนำเสนอในรูปแบบปัญญา (Cognitive Presence)

(2) การนำเสนอในรูปแบบสังคม (Social Presence)

(3) การนำเสนอในรูปแบบการสอน (Teaching Presence)

ดวงรัตน์ ศรีวงษ์กุล (2550) กล่าวถึง ขั้นตอนของการคิดอย่างมีวิจารณญาณ โดยสรุปได้ 5 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. ขั้นการระบุประเด็น (Recognise Phase) เนื่องจาก ขั้นเริ่มต้นในแต่ละโมเดล จะเป็นการกระตุ้นให้เกิดประเด็นปัญหา และระบุปัญหา ดังนั้นจึงสรุปรวมว่า เป็นขั้นระบุประเด็นปัญหา คำถาม โดยผู้สอนหรือผู้เรียนก็ได้

2. ขั้นการเข้าใจ (Understanding Phase) ขั้นการเข้าใจ เป็นขั้นรวมๆ ของขั้นที่สองของโมเดลทั้งสี่ ซึ่งรวมการสำรวจประเด็นที่เกี่ยวข้อง การสังเกต การรวบรวมข้อมูลภายนอก ข้อคิดเห็นต่างๆ จากบุคคลอื่นๆ เพื่อทำความเข้าใจและความกระแ่งชัดของประเด็นปัญหา

3. ขั้นการวิเคราะห์ (Analyze Phase) ในขั้นนี้ ทั้ง Brookfield และ Norris and Ennis อธิบายว่าเป็นขั้นตอนการตัดสินใจข้อคิดเห็นของบุคคลและการสำรวจเหตุผลทางเลือกต่างๆ ซึ่ง Brookfield ให้นิยาม การสำรวจนี้ว่า หมายถึง การพยายามหาคำตอบหรือการแก้ปัญหา และ Norris and Ennis อธิบายว่า ความสามารถในการพิจารณาข้อสรุปอย่างรอบคอบ ในการวินิจฉัยข้อสังเกตของแต่ละบุคคล เป็นขั้นตอนอย่างมีเหตุ มีผล เพื่อให้ได้การตัดสินใจสุดท้าย

4. ขั้นการประเมิน (Evaluate Phase) ขั้นการประเมิน เป็นความสามารถในการอธิบาย พิจารณาความหมาย และระบุสมมุติฐาน หรือคาดเดาคำตอบ รวมทั้ง การสะท้อนความคิด การอภิปรายเพื่อพิจารณาข้อมูลที่เกี่ยวข้อง การค้นพบการอ้างเหตุผลโดยไม่สมเหตุสมผลหรือผิดหลัก การขัดแย้งกันทางความคิด ความสอดคล้อง การยอมรับหรือปฏิเสธ ข้อมูล ความรู้ ความคิดเห็น ด้วยการประเมิน การตัดสินใจผ่านการระบวนการทำซ้ำของการอภิปรายและสะท้อนความคิดโดยผู้สอน ผู้เรียน หรือ ผู้วิจัยที่เกี่ยวข้อง

5. ขั้นการสร้างความรู้ (Create Phase) ขั้นการสร้าง เป็นขั้นของการสร้างความรู้ ความคิดเห็น หรือ ยุทธวิธี และการนำไปใช้ โดยการใช้อยุทธวิธีและกลยุทธ์ การประยุกต์ใช้แนวทางการแก้ปัญหา ข้อสรุปที่แท้จริงหรือที่คาดหวัง สร้างความรู้หรือแนวคิดใหม่ ก่อให้เกิดคำตอบหลายๆ คำตอบเป็นทางเลือก ปฏิบัติตามแนวทางแก้ปัญหาหรือข้อสรุป ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงหรือก่อให้เกิดแผนหรือนโยบาย

ดังนั้น สรุปได้ว่าทฤษฎีการคิดอย่างมีวิจารณญาณ ประกอบด้วย 5 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นการระบุประเด็น ขั้นการเข้าใจ ขั้นการวิเคราะห์ ขั้นการประเมิน และขั้นการสร้างความรู้

9. ทฤษฎีวิจัยการแห่งการเรียนรู้ (4 MAT Model)

วิธีการสอนแบบ 4 MAT เป็นวัตรกรรมการออกแบบกิจกรรมการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับแนวคิดในเรื่องความแตกต่างระหว่างบุคคล การจัดการเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง รวมทั้งการพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนให้เป็นคนดีมีปัญญา รวมทั้งมีความสุข แนวคิดนี้มาจาก เบอริส แมคคาร์ที (Bernice Mc Carthy) ซึ่งได้นำผลการสังเคราะห์งานวิจัยที่เกี่ยวกับรูปแบบการเรียนรู้ของผู้เรียน และผลการศึกษาด้านการพัฒนามอง 2 ชีก ได้แก่ ความสามารถของสมองซีกขวา คือ การคิดสังเคราะห์ การคิดสร้างสรรค์ การใช้สามัญสำนึก การคิดแบบหลากหลาย การคิดแบบองค์รวม การคิดจินตนาการ ฯลฯ และความสามารถของสมองซีกซ้าย คือ การคิดวิเคราะห์ การคิดหาเหตุผล การคิดแบบปรนัย การคิดแบบมีทิศทาง ฯลฯ มาพัฒนาเป็นแนวการจัดการกิจกรรมการเรียนรู้ให้เหมาะสมกับผู้เรียนทุกลักษณะผสมผสานกัน กระบวนการจัดการเรียนรู้ได้แบ่งเป็น 4 ขั้นตอน จึงทำให้สามารถจัดกิจกรรมการเรียนรู้ได้อย่างหลากหลายและยืดหยุ่น ตอบสนองการพัฒนาศักยภาพทุกด้านของผู้เรียนที่มีรูปแบบและลักษณะการเรียนรู้แตกต่างกันดังนี้ (ชูชาติ เริงฉลาด, 2546 อ้างถึงใน เบญจวรรณ กีสุขพันธ์, 2552)

ขั้นตอนที่ 1 การนำเสนอประสบการณ์ที่มีความสัมพันธ์กับผู้เรียน เป็นการกระตุ้นให้ผู้เรียนเกิดความสนใจเรื่องที่เรียน ค้นพบเหตุของตนเองว่าทำไมต้องเรียนเรื่องนั้น แบ่งเป็น 2 ขั้นตอนย่อย คือ

1. การเสริมสร้างประสบการณ์ เป็นขั้นที่ให้ผู้เรียนได้มีปฏิสัมพันธ์หรือใช้จินตนาการของตนในสิ่งที่กำลังเรียน
2. การวิเคราะห์ประสบการณ์ที่ได้รับ เป็นขั้นที่หาเหตุผลเกี่ยวกับประสบการณ์ที่ได้รับในขั้นที่ 1.1 ด้วยการคิด วิเคราะห์ (เน้นการพัฒนามองซีกซ้าย)

ขั้นตอนที่ 2 การเสนอเนื้อหา สาระ ข้อมูลแก่ผู้เรียน เป็นการเชื่อมโยงการเรียนรู้จากขั้น 1.2 มาสู่การสร้างความคิดรวบยอดเพื่อตอบคำถามให้ได้ว่าสิ่งที่เรียนนั้นคืออะไร แบ่งเป็น 2 ขั้นตอนย่อยคือ

1. การบูรณาการประสบการณ์สร้างความคิดรวบยอด เป็นขั้นมุ่งเน้นให้ผู้เรียนสามารถเชื่อมโยงระหว่างประสบการณ์ของตนกับสิ่งที่เรียนเพื่อให้เกิดความเข้าใจ (เน้นการพัฒนาสมองซีกขวา)
2. การพัฒนาเป็นความคิดรวบยอด เป็นขั้นของการทำให้ผู้เรียนเข้าใจในสิ่งที่เรียนจนสร้างเป็นความคิดรวบยอดได้ (เน้นการพัฒนาสมองซีกซ้าย)

ขั้นตอนที่ 3 การฝึกปฏิบัติเพื่อพัฒนาความคิดรวบยอด เป็นการพัฒนาความคิดรวบยอดมาสู่การปฏิบัติจริง เป็นการหาคำตอบว่าจะทำได้อย่างไร แบ่งเป็น 2 ขั้นตอนย่อย คือ

1. การปฏิบัติงานตามขั้นตอน เป็นขั้นที่ให้ผู้เรียนได้ปฏิบัติตามขั้นตอนที่กำหนดไว้ (เน้นการพัฒนาสมองซีกซ้าย)
2. การนำเสนอผลการปฏิบัติงาน เป็นขั้นของการบูรณาการและสร้างสรรค์ของผู้เรียนที่จะแสดงถึงความรู้ความเข้าใจในสิ่งที่เรียนในรูปแบบต่างๆ ตามความถนัดหรือความสนใจของตน (เน้นการพัฒนาสมองซีกขวา)

ขั้นตอนที่ 4 การนำความคิดรวบยอดไปสู่การประยุกต์ใช้ เป็นกระบวนการเรียนรู้ที่เกิดจากการลงมือทำด้วยตนเอง เพื่อชี้ให้เห็นว่าถ้าจะนำไปใช้ในชีวิตจริงแล้วเป็นอย่างไร แบ่งเป็น 2 ขั้นตอนย่อยคือ

1. การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้หรือการพัฒนางาน เป็นขั้นที่ให้ผู้เรียนได้มีโอกาสเลือกและลงมือกระทำงานของตนเองทุกขั้นตอนจนสำเร็จเป็นผลงาน (เน้นการพัฒนาสมองซีกซ้าย)
2. การนำเสนอผลงานหรือการเผยแพร่ เป็นขั้นที่เปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้แลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ของตนในรูปแบบต่างๆ (เน้นการพัฒนาสมองซีกขวา)

ดังนั้นสรุปได้ว่า ทฤษฎีวัฏจักรแห่งการเรียนรู้ (4 MAT Model) ประกอบด้วยขั้นตอนที่สำคัญ 4 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นตอนที่ 1 การนำเสนอประสบการณ์ที่มีความสัมพันธ์กับผู้เรียน เป็นการกระตุ้นให้ผู้เรียนเกิดความสนใจเรื่องที่เรียน ค้นพบเหตุของตนเองว่าทำไมต้องเรียนเรื่องนั้น ขั้นตอนที่ 2 การเสนอเนื้อหา สาระ ข้อมูลแก่ผู้เรียน ขั้นตอนที่ 3 การฝึกปฏิบัติเพื่อพัฒนาความคิดรวบยอด เป็นการพัฒนาความคิดรวบยอดมาสู่การปฏิบัติจริง เป็นการหาคำตอบว่าจะทำได้อย่างไร และขั้นตอนที่ 4 การนำความคิดรวบยอดไปสู่การประยุกต์ใช้ เป็นกระบวนการเรียนรู้ที่เกิดจากการลงมือทำด้วยตนเอง เพื่อชี้ให้เห็นว่าถ้าจะนำไปใช้ในชีวิตจริงแล้วเป็นอย่างไร

10. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยในประเทศ

ไชยวัฒน์ อินญาวิเลิศ (2550) ได้ศึกษาทัศนคติและปัญหาของผู้ประกอบการค้าอาหารต่อการจัดการให้อาหารสะอาดในร้านอาหารอำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง ผลการศึกษาพบว่า การคงสภาพร้านอาหารได้รับรอง มีความเกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค้าอาหารหรือบุตรของผู้ประกอบการค้าอาหาร มีนิสัยชอบความสะอาดประกอบกับร้านอาหารเป็นธุรกิจครอบครัวที่สมาชิกในครอบครัวให้ความร่วมมือ การมีส่วนร่วมผู้ประกอบการค้าอาหารในการทำงานกับพนักงาน บทบาทผู้ประสานในร้านอาหารที่ตั้งรวมกันเป็นกลุ่ม การไม่คงสภาพของร้านอาหารได้รับรองมีความเกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงผู้ประกอบการค้าอาหาร การไม่มีส่วนร่วมผู้ประกอบการค้าอาหารในการทำงานกับพนักงาน โครงสร้างของอาคารไม่เหมาะสมกับการปรุงอาหารตามสั่ง การพัฒนาร้านอาหารไม่ได้รับรอง มีปัญหาเกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค้าอาหารและผู้สัมผัสอาหารไม่ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้ถูกต้อง โครงสร้างอาคารร้านอาหารไม่มีความพร้อมสำหรับใช้เป็นร้านอาหาร ปัญหาการสร้างบ่อดักไขมัน การคงสภาพแผงลอยจำหน่ายอาหารได้รับรอง มีความเกี่ยวข้อง ผู้ประกอบการค้าอาหาร มีนิสัยของความสะอาด มีความรับผิดชอบต่อการใช้ที่สาธารณะของหมู่บ้าน การพัฒนาแผงลอยไม่ได้รับรองมีปัญหาเกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค้าอาหาร ไม่ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้ถูกต้อง ไม่มีเงินทุนซื้อหรือปรับปรุงแผงลอย จำหน่ายอาหารมีสภาพดี ไม่มั่นใจในการใช้ที่สาธารณะเป็นผู้ขายรายใหม่ ย้ายที่จำหน่ายอาหาร จากผลการศึกษาครั้งนี้ หน่วยงานที่รับผิดชอบ ควรวางแผนปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและกระตุ้นให้ผู้ประกอบการค้าอาหารในร้านอาหารและแผงลอยจำหน่ายอาหารให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายและให้การช่วยเหลือทางวิชาการที่สอดคล้องตามสภาพปัญหาให้มากขึ้น

โชติกานต์ เลิศศรี (2550) ศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านอาหารที่เน้นอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพบริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น ผลงานวิจัยพบว่า ในปัจจุบันคนเริ่มหันมาให้ความสนใจในการดูแลสุขภาพ โดยให้ความสำคัญกับการเลือกรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพจึงได้ทำการศึกษาปัจจัยทางด้านต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพ จากการศึกษาพบว่า โครงการมีความเป็นไปได้ทางด้านตลาด โดยมีความต้องการเข้ามาใช้บริการในร้านอาหารเพื่อสุขภาพที่เปิดดำเนินการถึงร้อยละ 92.25 ทางด้านองค์กรและการจัดการ สรุปได้ว่าโครงการสามารถที่จะดำเนินงานได้ ความเป็นไปได้ทางการเงินโครงการมีระยะเวลาคืนทุนที่ 1 ปี 6 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 2,308,985 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ 98.03 สรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการจัดตั้งและมีผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุน

วีรดา เรืองรุ่ง (2550) ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความเป็นผู้ประกอบการและผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อมในเขตเมืองพัทยา พบว่า ผู้ประกอบการร้านอาหารส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุสูงกว่า 49 ปี มีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีเชื้อสายไทย ภูมิลำเนาอยู่ภาคตะวันออก อาชีพเดิมส่วนมากเป็นผู้ประกอบการและมีระยะเวลาทำงานก่อนประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี เป็นประเภทเจ้าของคนเดียว มีระยะเวลาการดำเนินการ 10 ปีขึ้นไป ไม่มีทุนจดทะเบียนมีจำนวนพนักงานต่ำกว่า 10 คน ส่วนลูกจ้างเป็นคนไทย ขายอาหารเป็นประเภทอาหารไทย ผลประกอบการผลประกอบการมียอดขายเฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 400,000 บาท มีกำไรเฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 150,000 บาท มียอดขาย กำไร และลูกค้าน้อยลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2548) มีรายการอาหารและเครื่องดื่มเท่าเดิม แต่ต้นทุนที่ใช้เพิ่มขึ้น ส่วนใหญ่พนักงานได้รับการฝึกอบรมเดือนละ 2 ครั้ง และมีอัตราการหมุนเวียนของพนักงานเท่าเดิมเมื่อพิจารณาตามสมมติฐานที่ 1 พบว่า เพศชายมีความเป็นผู้ประกอบการมากกว่าเพศหญิง ส่วนใหญ่มีอายุ 30-39 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี เชื้อสายไทย มาจากภาคเหนือ เคยมีประสบการณ์เป็นผู้ประกอบการมาก่อน และมีระยะเวลาทำงานก่อนประกอบธุรกิจมากกว่า 10 ปี มีความเป็นผู้ประกอบการมากกว่ากลุ่มอื่นเมื่อพิจารณาตามสมมติฐานที่ 2 พบว่า ประเภทของกิจการส่งผลต่อผลประกอบการ ในส่วนของรายการอาหาร รายการเครื่องดื่ม และจำนวนลูกค้าประจำ ลักษณะของกิจการส่งผลต่อผลประกอบการ ในส่วนของจำนวนลูกค้าประจำ และต้นทุนที่ใช้ในการดำเนินงาน ระยะเวลาดำเนินการส่งผลต่อผลประกอบการในส่วนของยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กำไรเฉลี่ยต่อเดือน และรายการเครื่องดื่ม ทุนจดทะเบียนส่งผลต่อผลประกอบการในส่วนของยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน และกำไรเฉลี่ยต่อเดือน จำนวนพนักงานส่งผลต่อผลประกอบการในส่วนของยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กำไรเฉลี่ยต่อเดือน ยอดขายเพิ่มขึ้นลดลง จำนวนรายการเครื่องดื่ม และระยะเวลาที่ใช้ในการให้บริการลูกค้า ประเภทลูกค้าส่งผลต่อผลประกอบการในส่วนของ ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กำไรเฉลี่ยต่อเดือน ลูกค้าประจำจำนวนรายการเครื่องดื่ม ประเภทอาหารส่งผลต่อผลประกอบการในส่วนของยอดขายต่อเดือน ยอดขายเพิ่มขึ้นลดลง จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นลดลง และจำนวนลูกค้าประจำความเป็นผู้ประกอบการไม่มีความสัมพันธ์ทางบวกกับผลประกอบการของร้านอาหารขนาดย่อมในเขตเมืองพัทยา

สุธี เอกะหิตานนท์ และคณะ (2530 อ้างถึงใน วีรดา เรืองรุ่ง, 2550) ได้ทำการวิจัยเรื่องการวิเคราะห์รูปแบบการจัดการและปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จก้าวหน้าของอุตสาหกรรมขนาดย่อมในภาคตะวันออก พบว่า ธุรกิจขนาดย่อมของไทยส่วนใหญ่มีคุณลักษณะดำเนินธุรกิจในรูปแบบครอบครัวเป็นเจ้าของและผู้จัดการ สำหรับพื้นฐานทางการศึกษานั้นจะอยู่ในระดับประถมศึกษาถึงมัธยมศึกษา หรืออาจมีประกาศนียบัตรวิชาชีพบ้าง ส่วนระดับปริญญาแน่นค่อนข้างน้อย ส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในงานมากกว่า 5 ปี และการตัดสินใจในการ

ดำเนินธุรกิจนั้น มักจะตัดสินใจด้วยตนเอง การบริหารทรัพยากรบุคคล ก็มักจะใช้ลูกหลาน เครือญาติ เพื่อนฝูงหรือคนในท้องถิ่นนั้นๆ เป็นส่วนใหญ่ และมักจะใช้วิธีการปกครองบังคับบัญชาโดยเข้าไปดูแลทุกข์สุขของลูกจ้างด้วยตนเอง

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

โครงการบริหารจัดการงานวิจัยเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอาหาร (Entrepreneur) เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ ซึ่งมุ่งที่จะศึกษาถึงรูปแบบการจัดการเรียนการสอน ธุรกิจร้านอาหาร เพื่อให้ให้นักศึกษาที่ศึกษาในสาขาวิชานี้แล้วจะสามารถก้าวไปสู่การประกอบอาชีพจริงได้ พร้อมทั้งยังนำผลที่ได้จากการวิจัยนี้ไปพัฒนาการเรียนการสอนในรายวิชา หรือหลักสูตรให้มีความสอดคล้องกับการประกอบธุรกิจ และเพื่อศึกษารูปแบบหลักสูตรที่มีความเหมาะสมในการอบรมให้ความรู้สำหรับบุคคลภายนอก หรือผู้ประกอบการร้านอาหารเช่นกัน โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับการดำเนินการวิจัย ดังนี้

1. ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง
2. ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย
3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
4. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
5. การเก็บและรวบรวมข้อมูล
6. การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

1.1 กลุ่มประชากร

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาข้อมูลจากประชากรและกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม คือ

- นักศึกษาของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
- ผู้เข้ารับการอบรมหลักสูตรต่าง ๆ ภายใต้โครงการของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

1.2 กลุ่มประชากรตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการสุ่มตัวอย่างโดยไม่ใช้ความน่าจะเป็น (Non Probability Sampling) โดยการสุ่มตัวอย่างตามวัตถุประสงค์ หรือแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เพราะผู้วิจัยเห็นว่าการเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีนี้ จะได้คุณสมบัติของประชากรที่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของงานวิจัยมากที่สุด ได้แก่

- 1.1 นักศึกษาของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต คณะวิทยาการจัดการ หลักสูตร
อุตสาหกรรมท่องเที่ยว สาขาธุรกิจร้านอาหารและภัตตาคาร ตอนเรียน C1 ที่
ลงทะเบียนเรียนวิชาการจัดการร้านอาหาร ในภาคเรียนที่ 2/2551 จำนวน 54
คน และนักศึกษาของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต คณะวิทยาการจัดการ
หลักสูตรอุตสาหกรรมท่องเที่ยว สาขาธุรกิจร้านอาหารและภัตตาคาร ตอนเรียน
B1 และ C1 ภาคเรียนที่ 2/2552 จำนวน 110 คน
- 1.2 ผู้เข้ารับการอบรมหลักสูตร “การจัดการธุรกิจร้านอาหาร” ภายใต้โครงการของ
สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมรุ่นที่ 1 และรุ่นที่ 2 จำนวน 76
คน

2. ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ตัวแปรอิสระ

- 1.การจัดการเรียนการสอนที่สอดคล้องกับ
ความต้องการของผู้เรียน
- 2.การนำทฤษฎีการเรียนการสอนที่
สอดคล้องกับเนื้อหาวิชา
- 3.การติดตามผลการเรียนการสอนมาพัฒนา
ปรับปรุงให้เกิดศักยภาพสูงสุด
- 4.ความเข้าใจในความต้องการของผู้เรียน
5. ความเข้าใจในแนวโน้ม หรือวิถีของการ
ดำเนินธุรกิจร้านอาหารปัจจุบัน



ตัวแปรตาม

- 1.รูปแบบการจัดการเรียนการสอน
ธุรกิจร้านอาหาร เพื่อให้นักศึกษา
ไปสู่การประกอบอาชีพ
- 2.รูปแบบหลักสูตรที่ใช้ในการอบรม
ให้ความรู้สำหรับบุคคลภายนอก
หรือผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อ
สุขภาพ

ภาพที่ 3 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่ศึกษา

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ในการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้เครื่องมือดังนี้

- 3.1 การทดลองวิธีการสอน
- 3.2 แบบสอบถาม
- 3.3 แบบประเมินการอบรม
- 3.4 แบบประเมินการสอน
- 3.5 แบบติดตามผลหลังการเรียนรู้และการฝึกอบรม
- 3.6 การสัมภาษณ์

3.1 การทดลองวิธีการสอน ในวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร โดยในภาคเรียนที่ 2/2551 ทำการสอน โดยเน้นการบรรยายสร้างความรู้ความเข้าใจกับนักศึกษาชั้นเรียน และมอบหมายงานการจัดทำแผนธุรกิจให้นักศึกษาไปปฏิบัติในตอนท้าย และให้มานำเสนอในชั้นเรียนในสัปดาห์ต่อมาและมีได้เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ลงมือปฏิบัติการในธุรกิจร้านอาหารจริง และทำการเปรียบเทียบกับการเรียนการสอนวิชาเดียวกันนี้ในภาคเรียนที่ 2/2552 โดยการจัดการเรียนการสอนแบบผสมโดยใช้หลักการ CIPPA Model ซึ่งเป็นการสอนโดยการบรรยายให้ความรู้ และสร้างจุดปัญหา หรือให้หัวข้อปัญหาแก่นักศึกษาไปศึกษา และวางแผนการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งในระหว่างขั้นตอนการเรียนแผนธุรกิจ ก็จะแบ่งออกเป็น 3 สัปดาห์ โดยให้นักศึกษาได้ร่วมระดมความคิดและลงมือทำในชั้นเรียน และผู้สอนจะคอยให้คำแนะนำ และคำปรึกษาตลอดเวลา และเมื่อครบถ้วนตามองค์ประกอบของแผนธุรกิจก็มอบหมายให้นักศึกษานำไปใช้จริงในการปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหารจำลองขึ้นเป็นเวลา 2 วัน ซึ่งภายหลังการปฏิบัติงานเสร็จแล้วได้ให้นักศึกษาทำสรุปผลการดำเนินการ ทั้งนี้ผู้สอนได้จัดทำแบบสอบถามเพื่อประเมินถึงความพึงพอใจของนักศึกษาต่อการศึกษาพร้อมกับการลงมือปฏิบัติธุรกิจร้านอาหารจริง

3.2 แบบสอบถาม แบบสอบถามเป็นการประเมินถึงความพึงพอใจของนักศึกษาต่อการศึกษาพร้อมกับการลงมือปฏิบัติธุรกิจร้านอาหารจริง กับกลุ่มนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียนวิชาการจัดการร้านค้าอาหารในภาคเรียนที่ 2/2552 จำนวน 110 ชุด

3.3 แบบประเมินการอบรม แบบสอบถามเป็นการประเมินผลในหลายด้านที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการอบรมหลักสูตรการจัดการธุรกิจร้านอาหาร เพื่อสามารถนำมาวิเคราะห์ผล และปัจจัยที่จะส่งเสริมการจัดการอบรมให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้เรียน และสามารถนำไปใช้ได้จริง

3.4 แบบประเมินการสอน เป็นแบบสอบถามที่ประเมินถึงคุณภาพการเรียนการสอน และเทคนิคในการดำเนินการสอนของอาจารย์ ซึ่งให้นักศึกษาทุกคนที่ลงทะเบียนเรียนในทุกวิชาเป็นผู้ทำการประเมิน

3.5 การสัมภาษณ์

เป็นการสัมภาษณ์นักศึกษา โดยเป็นการสัมภาษณ์อย่างเป็นทางการ โดยผู้วิจัยได้เตรียมคำถามไว้ล่วงหน้าแล้ว พร้อมทั้งทำการลำดับข้อคำถามไว้เรียบร้อยแล้ว ซึ่งเป็นหัวข้อดังนี้

1. นักศึกษามีความคาดหวังอย่างไรในการเรียนวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร
2. รู้สึกอย่างไรกับการเรียนในห้องเรียน แล้วอาจารย์ทำหน้าที่บรรยายอย่างเดียว
3. รู้สึกอย่างไรกับการเรียน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริง
4. นักศึกษาคิดว่าการเรียน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริง นักศึกษาจะได้รับประโยชน์มากหรือน้อยเพียงใด
5. การปฏิบัติงานจริงแบบนี้ นักศึกษาคิดว่าจะจะเป็นจุดเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจจริงได้หรือไม่ อย่างไร
6. ระหว่างข้อที่ 2 และข้อที่ 3 นักศึกษาชอบสิ่งใดมากกว่ากัน
7. นักศึกษาต้องการให้ทำการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านค้าอาหารอย่างไร ที่นักศึกษจะได้รับประโยชน์สูงสุด
8. นักศึกษาทราบหรือเข้าใจ เกี่ยวกับ CIPPA Model และ Critical Thinking Model หรือไม่
9. นักศึกษาคิดว่าการใช้ทฤษฎี CIPPA Model และ Critical Thinking Model มาใช้ในการทำการสอนนั้นจะเหมาะสมกับกลุ่มนักศึกษาหรือไม่
10. นักศึกษาเชื่อหรือไม่ว่าการเรียนการสอนรูปแบบนี้ จะสามารถกระตุ้นให้นักศึกษามีความสนใจ และมีความมั่นใจที่จะทำธุรกิจร้านอาหารมากขึ้น
11. เมื่อศึกษาในรายวิชาการจัดการร้านค้าอาหารแล้วทำให้นักศึกษามีความต้องการ หรือให้ความสนใจในการเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารเพิ่มขึ้นหรือไม่

3.6 แบบติดตามผลหลังการฝึกอบรม เป็นติดตามผล สำหรับใช้ติดตามผลผู้ผ่านการอบรมในหลักสูตรการจัดการร้านอาหาร เพื่อได้รับทราบถึงการนำความรู้ ความเข้าใจที่ได้รับจากการอบรมไปใช้ให้เกิดประโยชน์จริงในการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งยังสามารถนำกลับมาใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดหลักสูตร และเทคนิคการอบรม รวมทั้งคุณสมบัติของวิทยากรในการอบรมด้วย

4. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การดำเนินการสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ มีขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาเอกสารเกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ และการทำธุรกิจร้านอาหาร
2. กำหนดค่านิยมของตัวแปรที่จะทำการศึกษาแต่ละข้อ โดยให้ครอบคลุมและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ รวมทั้งสมมติฐานของงานวิจัย
3. สร้างแบบสอบถามเป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) โดยเป็นแบบสอบถามที่มีลักษณะเป็นแบบปลายปิด (Closed questionnaire)
4. นำแบบสอบถามไปให้ผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารธุรกิจ และการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร และผู้ทรงคุณวุฒิที่มีประสบการณ์ในการสร้างแบบสอบถามในการวิจัย เพื่อตรวจสอบความสมบูรณ์ของเนื้อหา และแก้ไขข้อผิดพลาดของการสื่อภาษาให้เหมาะสมกับผู้ประกอบการร้านอาหาร พร้อมทั้งคำแนะนำในการนำมาปรับปรุงแบบสอบถามให้ถูกต้องและเหมาะสมมากขึ้น
5. นำแบบสอบถามที่ผ่านการตรวจแก้จากผู้เชี่ยวชาญแล้วมาปรับปรุงแก้ไขตามข้อเสนอแนะ และนำไปทดลอง (Try -Out) กับผู้ประกอบการร้านอาหารที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างที่จะศึกษาจำนวน 10 คน

5. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเลือกใช้วิธีการหลาย ๆ วิธีประกอบกัน ดังนี้

5.1 การสังเกต

เนื่องจากผู้วิจัยใช้วิธีการทดลองรูปแบบการจัดการเรียนการสอนแบบเดิม คือ ผู้สอนทำหน้าที่บรรยายให้ความรู้ และมอบหมายงานให้นักศึกษาไปทำหลังเวลาเรียน และมีได้มีโอกาสให้นักศึกษาได้ทดลองการปฏิบัติงานธุรกิจร้านอาหารจริง และทำการสังเกตเปรียบเทียบกับวิธีการสอนโดยใช้หลักทฤษฎี CIPPA Model เข้ามาเป็นแนวทางในการสอน ซึ่งผู้สอนได้วางแผนการสอนไว้อย่างเป็นระบบ

5.2 การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion)

เชิญนักศึกษาของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ที่เรียนวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร ในภาคเรียนที่ 1/2551 และ 1/2552 จำนวน 8 คน โดยการสุ่มตัวอย่างตามวัตถุประสงค์ หรือแบบเจาะจง (Purposive Sampling) เพราะผู้วิจัยเห็นว่าการเลือกกลุ่ม

ตัวอย่างด้วยวิธีนี้ จะได้คุณสมบัติของประชากรที่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของงานวิจัยมากที่สุด ซึ่งในจำนวนประชากร 8 คน มาจาก นักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียนวิชาการจัดการร้านอาหารภาคเรียน 1/2551 ที่ได้ผลการเรียน A B C และ D อย่างละ 1 คน และนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียนวิชาการจัดการร้านอาหารภาคเรียนที่ 1/2552 ที่ได้ผลการเรียน A B C และ D อย่างละ 1 คน

5.3 การใช้ข้อมูลเอกสาร

ในการวิจัยครั้งนี้ ต้องการศึกษารูปแบบที่มีความเหมาะสมกับการเรียนการสอนของนักศึกษาระดับอุดมศึกษา ในสาขาวิชาเกี่ยวกับการบริการและจัดการธุรกิจร้านอาหาร และรูปแบบหลักสูตรที่ใช้ทำการฝึกอบรมให้ความรู้ด้านการบริหารจัดการธุรกิจร้านอาหารที่เหมาะสม และสอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร หรือบุคคลทั่วไป ผู้วิจัยจึงได้นำเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องมาประกอบ เช่น แนวการสอนในวิชาการจัดการร้านอาหาร แบบประเมินความพึงพอใจของผู้เรียนต่อการเรียนไปพร้อมกับการฝึกปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหาร ผลประเมินความพึงพอใจต่อผู้สอน แบบการประเมินการอบรม แบบติดตามผลผู้เข้ารับการอบรมหลังจากอบรมจบหลักสูตรแล้ว เป็นต้น

6. การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

เนื่องจากโครงการวิจัยนี้มีการกำหนดใช้เครื่องมือถึง 6 ประเภท คือ

- การทดลองวิธีการสอน
- แบบสอบถาม
- แบบประเมินการอบรม
- แบบประเมินการสอน
- แบบติดตามผลหลังการเรียนและการฝึกอบรม
- การสัมภาษณ์

ดังนั้นการวิเคราะห์ และสถิติที่ใช้จะมีอยู่หลายแบบ คือ การใช้การประมวลผลด้วยระบบ SPSS สำหรับเครื่องมือการวิจัยที่เป็นแบบการประเมิน โดยการกำหนดความหมายของช่วงคะแนนในแบบประเมินแต่ละแบบให้ชัดเจน ซึ่งจะเป็นการหาค่าเฉลี่ยและหาร้อยละแต่ละรายการ แล้วนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ตารางและการบรรยาย อีกทั้งหาค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) เกี่ยวกับ ระดับความพึงพอใจของนักศึกษา และบุคคลภายนอกที่เข้ารับการอบรม

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

โครงการบริหารจัดการงานวิจัยเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอาหาร(Entrepreneur) เป็น การวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งมุ่งที่จะศึกษาถึงรูปแบบการจัดการเรียนการสอนธุรกิจร้านอาหาร เพื่อให้นักศึกษาที่ศึกษาในสาขาวิชานี้แล้วจะสามารถก้าวไปสู่การประกอบอาชีพจริงได้ พร้อมทั้ง ยังนำผลที่ได้จากการวิจัยนี้ไปพัฒนาการเรียนการสอนในรายวิชา หรือหลักสูตรให้มีความ สอดคล้องกับการประกอบธุรกิจ และเพื่อศึกษารูปแบบหลักสูตรที่มีความเหมาะสมในการอบรมให้ ความรู้สำหรับบุคคลภายนอก หรือผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพด้วย ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เลือกใช้เครื่องมือและวิธีการวิจัยที่คาดว่าจะได้ผลการวิจัยที่มีประสิทธิภาพสูงสุดดังนี้

1. การทดลองวิธีการสอน
2. แบบสอบถาม
3. แบบประเมินการอบรม
4. แบบประเมินการสอน
5. การสัมภาษณ์
6. แบบติดตามผลหลังการฝึกอบรม

ซึ่งทั้งหมดนี้จะนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามเครื่องมือที่ใช้ ตามลำดับดังนี้

1. การทดลองวิธีการสอน

วิธีการดำเนินการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านอาหารในภาคเรียนที่ 2/2551 และ 2/2552

การเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านอาหารในภาคเรียนที่ 2/2551

ในการนี้ผู้วิจัยได้มีการสังเกตการณ์เรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านอาหาร โดยมี นักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ หลักสูตรอุตสาหกรรมท่องเที่ยว สาขาสาขาธุรกิจร้านอาหารและ ภัตตาคาร ในภาคเรียนที่ 2/2551 จำนวน 54 คน ซึ่งมีการดำเนินการตามแนวการสอนตามลำดับ ดังนี้

1. หลักการจัดการธุรกิจร้านค้าอาหาร
 - ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับร้านค้าอาหาร
2. ประเภทของร้านค้าอาหาร
3. โครงสร้างของร้านค้าอาหาร
 - ร้านค้าอาหารขนาดเล็ก
 - ร้านค้าอาหารขนาดกลาง
 - ร้านค้าอาหารขนาดใหญ่
4. รูปแบบการบริการในร้านค้าอาหาร
5. การปฏิบัติงานในร้านค้าอาหารให้มีประสิทธิภาพ
6. การตลาดของการทำธุรกิจร้านค้าอาหาร
7. การจัดการด้านงบประมาณของธุรกิจร้านค้าอาหาร
8. การจัดทำแผนธุรกิจ
9. สอบปลายภาค

ซึ่งในการสอนเรื่องการจัดทำแผนธุรกิจนั้นได้ทำการสอนเกี่ยวกับองค์ประกอบของแผนธุรกิจ และวิธีการเขียนแผนในต่อเนื่องไปภายใน 2 สัปดาห์จากนั้นจึงมอบหมายงานให้นักศึกษาดำเนินการจัดทำแผนธุรกิจจากการสมมติร้านค้าอาหารที่ตนมีความสนใจ หรือต้องการจะดำเนินการธุรกิจจริงเมื่อจบการศึกษา และในสัปดาห์สุดท้ายของการเรียนการสอนนักศึกษาก็นำผลการจัดทำแผนธุรกิจของตนมานำเสนอในชั้นเรียน ซึ่งผลที่ได้รับคือ นักศึกษาจะจัดทำแผนธุรกิจของร้านค้าอาหารตามความคิดของตนเอง ตามกรอบขององค์ประกอบธุรกิจเป็นโดยภาพรวม และมีนักศึกษาบางคนของกลุ่มเท่านั้นที่ได้ลงมือทำ เพราะเป็นการมอบหมายงานกลุ่มและให้นักกลับไปทำนอกเวลาเรียน ซึ่งในส่วนของค่าใช้จ่าย และงบการลงทุนนั้น นักศึกษายังเขียนแผนไปตามสิ่งที่ต้องการโดยขาดการยึดหลักของความเป็นจริง เช่น งบประมาณการลงทุนจำนวนหลายล้านบาท แต่ยังไม่รู้ที่มาของแหล่งเงินทุน และระยะเวลาคืนทุนของธุรกิจ ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อความสามารถในการบริหารหนี้สิน อีกทั้งในการทำการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านค้าอาหารในภาคเรียน 2/2551 นั้นมิได้ให้นักศึกษาลงมือปฏิบัติการร้านค้าอาหารจริง เพราะนักศึกษาได้รับมอบหมายให้จัดกิจกรรมของวิชาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ผู้สอนจึงแบ่งการเก็บคะแนนการปฏิบัติของนักศึกษาไปตามกิจกรรมต่าง ๆ ซึ่งนักศึกษาจะไม่ทราบว่าการดำเนินการจริงของแต่ละกลุ่มประสบความสำเร็จในเชิงธุรกิจหรือไม่ เพราะในบางรายวิชามุ่งประเด็นเพียงว่านักศึกษาสามารถประกอบอาหารปริมาณมากได้ นักศึกษาสามารถประกอบอาหารและทำการจำหน่ายได้ หรือบางวิชาก็จะมุ่งเน้นที่รูปลักษณ์ของอาหาร ซึ่งจะไม่ได้คำนึงถึงต้นทุน วิธีการดำเนินการ การตั้งราคา

ขาย และผลประกอบการว่ากำไร หรือขาดทุน

ทั้งนี้เมื่อนำผลการเรียนการสอนมาวิเคราะห์แล้วจึงได้นำมาแก้ไขปรับปรุงในการทำการสอนในวิชาการจัดการร้านอาหาร ในภาคเรียนที่ 2/2552 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

การเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านอาหารในภาคเรียนที่ 2/2552

ในการนี้ผู้วิจัยได้นำผลที่วิเคราะห์การเรียนการสอนวิชานี้ในภาคเรียนที่ 2/2551 มาทำการปรับแก้ และพัฒนาเพื่อให้นักศึกษาได้รับประโยชน์สูงสุดจากการเรียนวิชานี้ โดยการนำ “ชิปป้า โมเดล (CIPPA Model)” เข้ามาบูรณาการและประยุกต์ใช้ในการเรียนการสอน โดยมีนักศึกษา คณะวิทยาการจัดการ หลักสูตรอุตสาหกรรมท่องเที่ยว สาขาสาขาธุรกิจร้านอาหารและภัตตาคาร ในภาคเรียนที่ 2/2552 จำนวน 110 คน ซึ่งมีการดำเนินการตามแนวการสอนตามลำดับ ดังนี้

1. หลักการจัดการธุรกิจร้านอาหาร
 - ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับร้านอาหาร
2. ประเภทของร้านอาหาร
3. โครงสร้างของร้านอาหาร
 - ร้านอาหารขนาดเล็ก
 - ร้านอาหารขนาดกลาง
 - ร้านอาหารขนาดใหญ่
4. รูปแบบการบริการในร้านอาหาร
5. การปฏิบัติงานในร้านอาหารให้มีประสิทธิภาพ
6. การตลาดของการทำธุรกิจร้านอาหาร
7. การจัดการด้านงบประมาณของธุรกิจร้านอาหาร
8. การจัดทำแผนธุรกิจ
9. ปฏิบัติงานร้านอาหาร
10. ประเมินผล
11. สอบปลายภาค

ในการสอนในภาคเรียนที่ 2/2552 นี้ผู้สอนได้มอบหมายให้นักศึกษาได้ลงสำรวจร้านอาหาร และทำการเปรียบเทียบจุดเด่น และจุดด้อยของร้านอาหารที่ได้สำรวจ พร้อมทั้งให้แสดงความคิดเห็นว่าปัจจัยที่ทำให้ร้านอาหารนั้นประสบความสำเร็จมาจากสิ่งใด ซึ่งนับว่าเป็นการทำ Pre- Test ให้กับนักศึกษา ก่อนเข้าสู่บทเรียน จากนั้นผู้สอนได้ทำการบรรยายเรื่องของประเภทของ

ร้านค้าอาหาร รูปแบบของร้านอาหาร องค์ประกอบของการบริการสำหรับร้านอาหาร และเมื่อสอนมาถึงเรื่องการจัดทำแผนธุรกิจ ผู้สอนได้แบ่งการบรรยายออกเป็น 3 ครั้ง โดยแบ่งเนื้อหาส่วนที่มีเนื้อหาสัมพันธ์กัน โดยบรรยายและยกตัวอย่างให้นักศึกษาทราบ และเข้าใจถึงความสำคัญ และความจำเป็นที่ต้องเขียนแผนธุรกิจ อีกทั้งการแบ่งหัวข้อในการบรรยายจะใช้เวลาไม่มาก และมีเวลาเหลือพอที่จะให้นักศึกษาแบ่งกลุ่ม และร่วมกันเขียนแผนธุรกิจในห้องเรียนเพื่อผู้สอนจะได้ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาและตอบข้อข้องใจ รวมทั้งสังเกตการณ์ว่านักศึกษาคนไหนไม่ได้ร่วมทำงานกับเพื่อน และในการทำแผนธุรกิจในแต่ละชั้นผู้สอนกำหนดให้นักศึกษาจัดส่งให้ผู้สอนตรวจสอบ และให้คำแนะนำ หรือช่วยแก้ไขผ่านทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ หรือ E-Mail และเมื่อครบเนื้อหาผู้สอนได้มอบหมายให้นักศึกษาได้ปฏิบัติการทำธุรกิจร้านอาหารจริงเป็นเวลาร้านค้าละ 2 วัน ทั้งนี้ก่อนถึงวันที่กำหนดให้จัดงานนั้นจะมีการประชุมเพื่อรายงานความก้าวหน้า และแก้ไขปัญหาอันอาจเกิดขึ้นในการจัดงานธุรกิจร้านอาหารได้ รวมทั้งให้นักศึกษาได้กำหนดรายการอาหารที่จะทำจำหน่าย พร้อมทั้งทำใบคิดต้นทุน เพื่อกำหนดราคาขายต่อไป รวมทั้งได้ให้นักศึกษาทำการสรุป และประมวลผล และภาพเหตุการณ์ในการดำเนินธุรกิจดังกล่าวว่าผลที่ได้รับเป็นเช่นไร ในส่วนของการจำหน่ายอาหารผลเป็นอย่างไร โดยทุกกลุ่มจะประสบกับปัญหาการขาดทุน ซึ่งแต่ละกลุ่มจะเข้าใจถึงสาเหตุของการขาดทุน ผลดังกล่าวเป็นการให้ความรู้แก่นักศึกษาให้มีความเข้าใจถึงการปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหารจริง ว่ามีองค์ประกอบมากมาย ทั้งปัจจัยที่ควบคุมได้ และควบคุมไม่ได้

ตามที่กล่าวข้างต้นไปแล้วนั้นผู้สอนได้ใช้ “ชิปป้า โมเดล (CIPPA Model)” เข้ามาบูรณาการกับการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านอาหารในภาคเรียนที่ 2/2552 ซึ่ง ชิปป้า โมเดล แบ่งออกเป็น 7 ขั้นตอน โดยจะแสดงให้ทราบตามรายละเอียด ดังนี้

1. ขั้นทบทวนความรู้เดิม

ขั้นนี้เป็นการดึงความรู้ของผู้เรียนในเรื่องที่เรียนเพื่อช่วยให้ผู้เรียนมีความพร้อมในการเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิมของตน โดยผู้สอนได้มอบหมายนักศึกษาได้ลงสำรวจร้านอาหาร และทำการเปรียบเทียบจุดเด่น และจุดด้อยของร้านอาหารที่ได้สำรวจ พร้อมทั้งให้แสดงความคิดเห็นว่าปัจจัยที่ทำให้ร้านอาหารนั้นประสบความสำเร็จมาจากสิ่งใด ซึ่งนับว่าเป็นการทำ Pre- Test ให้กับนักศึกษาก่อนเข้าสู่บทเรียน ซึ่งผู้สอนสามารถประเมินถึงพื้นฐานความรู้เกี่ยวกับการจัดการ หรือการทำธุรกิจร้านอาหารที่นักศึกษามีอยู่ว่าอยู่ในระดับใด เพื่อให้ผู้สอนสามารถเน้นเนื้อหาในส่วนที่นักศึกษายังขาด หรือยังมีน้อย และสามารถนำความรู้ และประสบการณ์ด้านที่นักศึกษามีมากอยู่แล้วมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน ระหว่างผู้เรียนด้วยกัน และผู้สอนด้วย

2. ชั้นแสวงหาความรู้ใหม่

ขั้นนี้เป็นการแสวงหาข้อมูล ความรู้ใหม่ที่ผู้เรียนยังไม่มีจากแหล่งข้อมูลหรือแหล่งความรู้ต่าง ๆ ซึ่งผู้สอนอาจเตรียมมาให้ผู้เรียนหรือให้คำแนะนำเกี่ยวกับแหล่งข้อมูลต่าง ๆ เพื่อให้ผู้เรียนไปแสวงหาก็คได้ ในขั้นนี้ผู้สอนได้ทำการบรรยายเรื่องของประเภทของร้านอาหาร รูปแบบของร้านอาหาร องค์ประกอบของการบริการสำหรับร้านอาหาร และเมื่อสอนมาถึงเรื่องการจัดทำแผนธุรกิจ ผู้สอนได้แบ่งการบรรยายออกเป็น 3 ครั้ง โดยแบ่งเนื้อหาส่วนที่มีเนื้อหาสัมพันธ์กัน โดยบรรยายและยกตัวอย่างให้นักศึกษาทราบ และเข้าใจถึงความสำคัญ และความจำเป็นที่ต้องเขียนแผนธุรกิจ พร้อมกันนั้นได้มอบหมายให้นักศึกษาทำการศึกษาเพิ่มเติมถึงกลยุทธ์ และเทคนิคในการเขียนแผนธุรกิจ จากตัวอย่างแผนธุรกิจของธุรกิจประเภทเดียวกัน หรือใกล้เคียง และเปิดโอกาสให้นักศึกษาเสนอแนวคิด หรือองค์ประกอบของแผนธุรกิจที่เห็นว่าจะช่วยทำให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้มากขึ้น

3. ขั้นการศึกษาทำความเข้าใจข้อมูล/ความรู้ใหม่ และเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิม

ขั้นนี้เป็นขั้นที่ผู้เรียนเผชิญปัญหา และทำความเข้าใจกับข้อมูล ผู้เรียนจะต้องสร้างความหมายของข้อมูล ประสบการณ์ใหม่ๆ โดยใช้กระบวนการต่างๆ ด้วยตนเอง เช่น ใช้กระบวนการคิด และกระบวนการกลุ่มในการอภิปรายและสรุปผลความเข้าใจเกี่ยวกับข้อมูลนั้น ซึ่งอาจจำเป็นต้องอาศัยการเชื่อมโยงความรู้เดิม มีการตรวจสอบความเข้าใจต่อตนเองหรือกลุ่ม โดยผู้สอนใช้สื่อและย้ามนิเทศในการเรียนรู้ ซึ่งในขั้นนี้ผู้สอนได้มอบหมายให้นักศึกษาแบ่งกลุ่มตามความสนใจในประเภทร้านอาหารที่จะประกอบธุรกิจและจัดทำแผนธุรกิจ ซึ่งการแบ่งหัวข้อในการบรรยายเรื่องของการเขียนแผนธุรกิจนั้นจะใช้เวลาไม่มาก และมีเวลาเหลือพอที่จะให้นักศึกษาแบ่งกลุ่ม และร่วมกันเขียนแผนธุรกิจในชั้นเรียน เพื่อให้นักศึกษาได้ร่วมออกความคิดเห็น และมีส่วนร่วมในการกำหนดปัญหา ว่ากลุ่มของตนจะดำเนินธุรกิจร้านอาหารประเภทไหน อย่างไร ใครรับผิดชอบหน้าที่ หรือตำแหน่งใด ซึ่งนับว่าเป็นการเชื่อมโยงความรู้ที่แต่ละคนได้รับออกมาสู่แนวปฏิบัติ อีกทั้งผู้สอนจะได้ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาและตอบข้อข้องใจ รวมทั้งสังเกตการณ์ว่านักศึกษาคนไหนไม่ได้ร่วมทำงานกับเพื่อน เพื่อหาวิธีจูงใจนักศึกษาเหล่านี้ต่อไป และในการทำแผนธุรกิจในแต่ละขั้นผู้สอนกำหนดให้นักศึกษาจัดส่งให้ผู้สอนตรวจสอบ และให้คำแนะนำ หรือช่วยแก้ไขผ่านทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ หรือ E-Mail

4. ขั้นการแลกเปลี่ยนความรู้ความเข้าใจกับกลุ่ม

ขั้นนี้เป็นขั้นที่ผู้เรียนอาศัยกลุ่มเป็นเครื่องมือ ในการตรวจสอบความรู้ความเข้าใจของตนเอง รวมทั้งขยายความรู้ความเข้าใจของตนให้กว้างขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ผู้เรียนได้แบ่งปันความรู้ความเข้าใจของตนเองแก่ผู้อื่นและได้รับประโยชน์จากความรู้ ความเข้าใจของผู้อื่นไปพร้อม ๆ กัน ในขั้นนี้จะมีความสัมพันธ์กับ “ขั้นที่ 3 ขั้นการศึกษาทำความเข้าใจข้อมูล/ความรู้ใหม่ และเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิม” เพราะในการที่นักศึกษาร่วมกันวางแผน และกำหนดนโยบายต่าง ๆ ในการเขียนแผนธุรกิจนั้นจะต้องมีการแลกเปลี่ยนความรู้ และประสบการณ์ ซึ่งเป็นการช่วยสะท้อนให้ตนเองได้ทราบว่าสิ่งที่ได้ศึกษา หรือสิ่งที่ผู้สอนบรรยายไปนั้นตนเข้าใจได้ถูกหรือผิดครบถ้วนหรือไม่ สำหรับนักศึกษาที่มีความเข้าใจในขั้นที่ดีแล้ว ก็จะเป็นผู้กระจายความรู้เข้าใจในด้านต่าง ๆ สู่เพื่อนร่วมกลุ่มอีกครั้งหนึ่ง

5. ขั้นการสรุปและจัดระเบียบความรู้

ขั้นนี้เป็นขั้นของการสรุปความรู้ที่ได้รับทั้งหมด ทั้งความรู้เดิมและความรู้ใหม่ และจัดสิ่งที่ยังไม่รู้ให้เป็นระบบระเบียบ เพื่อช่วยให้จดจำสิ่งที่เรียนรู้ได้ง่าย ซึ่งหลังจากที่ผู้สอนทำการบรรยายความรู้ด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเขียนแผนธุรกิจไปแล้ว ในขั้นนี้ผู้สอนให้นักศึกษาร่วมกันจัดทำแผนธุรกิจ โดยให้นักศึกษาได้ระดมสมอง และออกความคิดเห็นร่วมกัน แล้วสรุปออกมาในรูปแบบของแบบฟอร์มของการเขียนแผนธุรกิจร้านอาหารที่กลุ่มมีมติร่วมกัน ซึ่งในขั้นนี้ นักศึกษาต้องมีการจัดระเบียบความรู้ของตนเองในด้านต่าง ๆ ที่ผู้สอนได้บรรยาย รวมกับความรู้หรือตัวอย่างแผนธุรกิจที่ผู้สอนได้มอบหมายให้นักศึกษาไปศึกษาเพิ่มเติม

6. ขั้นการแสดงผลงาน

ขั้นนี้เป็นขั้นที่ช่วยให้ผู้เรียนได้มีโอกาสได้แสดงผลงานการสร้างความรู้ของตนเองให้ผู้อื่นรับรู้ เป็นการช่วยให้ผู้เรียนต่อยอด หรือตรวจสอบ เพื่อช่วยให้จดจำสิ่งที่เรียนรู้ได้ง่าย ในขั้นนี้ผู้สอนได้มอบหมายให้นักศึกษาทำแผนการปฏิบัติการดำเนินธุรกิจร้านอาหารของห้องตนเองที่จะทำการจำหน่ายจริง และนำมาประชุมหารือ และนำเสนอให้เพื่อนร่วมห้อง และผู้สอนได้รับทราบแนวคิด และแผนการปฏิบัติงานของห้อง รายการอาหารที่จะจำหน่าย การคำนวณต้นทุนเพื่อตั้งราคาขาย โดยที่ผู้สอนจะช่วยแนะนำ และเสนอแนะในแผนการปฏิบัติการสำรองในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ต่าง ๆ ไม่เกิดขึ้นตามที่คาดการณ์ หรือมีเหตุใดเกิดขึ้นแบบนอกเหนือการควบคุมในเวลาปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหารจริง 2 วัน

7. ชั้นประยุกต์ใช้ความรู้

ชั้นนี้เป็นการส่งเสริมให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนการนำความรู้ ความเข้าใจของตนเองไปใช้ในสถานการณ์ต่างๆที่หลากหลายเพื่อเพิ่มความชำนาญ ความเข้าใจ ความสามารถในการแก้ปัญหาและความจำในเรื่องนั้น ๆ ในชั้นนี้ผู้สอนได้กำหนดเวลา และสถานที่ให้นักศึกษาได้ปฏิบัติการทำธุรกิจร้านค้าอาหาร โดยนักศึกษาได้จัดตกแต่งร้านค้าอาหาร เครื่องแต่งกายของผู้ขายให้สอดคล้องกับรายการอาหารที่จำหน่าย โดยกำหนดงานเป็นเทศกาลอาหารไทย 4 ภาค โดยที่ในการปฏิบัติการธุรกิจร้านค้าอาหารครั้งนี้จัดขึ้น 2 วัน นักศึกษาจึงต้องวางแผนในหลาย ๆ ด้าน ทั้งเรื่องของการเตรียมวัตถุดิบอาหาร การเตรียม การปรุงให้ทันเวลา วัตถุดิบที่ใช้จัดตกแต่งร้าน การเก็บร้านเพื่อเก็บไว้ใช้ในวันรุ่งขึ้น การแสดง ซึ่งนักศึกษาต้องนำสิ่งที่ได้เรียนในชั้นเรียนมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับสถานการณ์จริงที่ต้องเผชิญ และสามารถแก้ไขสถานการณ์นั้นได้ด้วยดี และยังเป็นบทเรียนที่ทำให้นักศึกษาจดจำ และเก็บเป็นประสบการณ์ตรงของตนเองได้เป็นอย่างดี

ภาพกิจกรรม





2. การใช้แบบสอบถาม

ซึ่งในครั้งนี้นำผู้สอนได้จัดทำแบบทดสอบ ประเมินความพึงพอใจของผู้เรียน ต่อการเรียนการสอนไปพร้อมกับการลงมือปฏิบัติธุรกิจร้านอาหารจริง ร่วมกับทฤษฎี CIPPA Model ซึ่งปรากฏผลดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

เพศหญิง จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 32.7

เพศชาย จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 67.3

2. อายุ

อายุระหว่าง 18-20 ปี มีจำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 14

อายุระหว่าง 21-23 ปี จำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 85.5

อายุ 24 ปีขึ้นไป จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8

3. ระดับชั้น

ชั้นปีที่ 2 จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 2.7

ชั้นปีที่ 3 จำนวน 105 คน คิดเป็นร้อยละ 95.5

ชั้นปีที่ 4 จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8

4. จำนวนวิชาที่ลงทะเบียนในภาคเรียนนี้

3-5 วิชา จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 2.7

6-7 วิชา จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 46.4

มากกว่า 7 วิชา จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 50.9

5. ความสนใจที่จะเป็นผู้ประกอบการ หรือเจ้าของธุรกิจในอนาคต

นักศึกษาที่ไม่สนใจจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 7.3

นักศึกษาที่มีความสนใจ จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 92.7

6. ประเภทของธุรกิจที่นักศึกษามีความสนใจ หรือต้องการดำเนินธุรกิจในอนาคต

ธุรกิจร้านอาหาร/ภัตตาคาร จำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 71.8

การบริการ/ การท่องเที่ยว จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 10.9

ธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 2.7

ธุรกิจบันเทิง จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 7.3

ธุรกิจการศึกษา จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 3.6

อื่น ๆ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 3.6

7. ครอบครัวของนักศึกษามีการดำเนินธุรกิจ หรือเป็นเจ้าของธุรกิจ

ไม่มี จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 63.6

มี จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 36.4

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านความพึงพอใจของนักศึกษาที่ได้ผ่านการเรียนการสอนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจอาหาร

5 หมายถึง พึงพอใจมากที่สุด 4 หมายถึง พึงพอใจมาก 3 หมายถึง พึงพอใจปานกลาง
2 หมายถึง พึงพอใจน้อย 1 หมายถึง พึงพอใจน้อยที่สุด

1. ทักษะที่มีต่อการใช้วิธีการเรียนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจ
มีค่าระดับความพึงพอใจต่ำที่สุดเท่ากับ 3
มีค่าระดับความพึงพอใจสูงที่สุดเท่ากับ 5
ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.19 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก
2. ความรู้ ความเข้าใจด้านธุรกิจที่ได้รับจากการเรียนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจ
มีค่าระดับความพึงพอใจต่ำที่สุดเท่ากับ 3
มีค่าระดับความพึงพอใจสูงที่สุดเท่ากับ 5
ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.14 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก
3. ความคิดสร้างสรรค์ในด้านธุรกิจที่ได้รับจากการเรียนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจ
มีค่าระดับความพึงพอใจต่ำที่สุดเท่ากับ 3
มีค่าระดับความพึงพอใจสูงที่สุดเท่ากับ 5
ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.10 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก
4. ประสบการณ์ที่ได้รับจากการปฏิบัติการธุรกิจ (ร้านอาหาร)
มีค่าระดับความพึงพอใจต่ำที่สุดเท่ากับ 1
มีค่าระดับความพึงพอใจสูงที่สุดเท่ากับ 5
ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.04 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก
5. การนำความรู้จากในห้องเรียนมาปรับใช้กับการปฏิบัติการธุรกิจ (ร้านอาหาร)
มีค่าระดับความพึงพอใจต่ำที่สุดเท่ากับ 2
มีค่าระดับความพึงพอใจสูงที่สุดเท่ากับ 5

ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.17 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก

6. การเรียนวิชาการจัดการร้านค้าอาหารสามารถกระตุ้นให้มีความสนใจในการเป็นเจ้าของธุรกิจในอนาคต
 - มีค่าระดับความพึงพอใจต่ำที่สุดเท่ากับ 2
 - มีค่าระดับความพึงพอใจสูงที่สุดเท่ากับ 5
 - ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.24 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก

7. การปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหารส่งผลต่อทัศนคติที่ดีต่อการทำธุรกิจในอนาคต
 - มีค่าระดับความพึงพอใจต่ำที่สุดเท่ากับ 2
 - มีค่าระดับความพึงพอใจสูงที่สุดเท่ากับ 5
 - ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.16 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก

8. ผลที่ได้รับจากการปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหาร
 - มีค่าระดับความพึงพอใจต่ำที่สุดเท่ากับ 2
 - มีค่าระดับความพึงพอใจสูงที่สุดเท่ากับ 5
 - ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.11 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก

9. เวลาที่ดำเนินการปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหาร (2 วัน)
 - มีค่าระดับความพึงพอใจต่ำที่สุดเท่ากับ 2
 - มีค่าระดับความพึงพอใจสูงที่สุดเท่ากับ 5
 - ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 3.98 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง

10. สถานที่ที่ใช้ในการปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหาร
 - มีค่าระดับความพึงพอใจต่ำที่สุดเท่ากับ 2
 - มีค่าระดับความพึงพอใจสูงที่สุดเท่ากับ 5
 - ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 3.99 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง

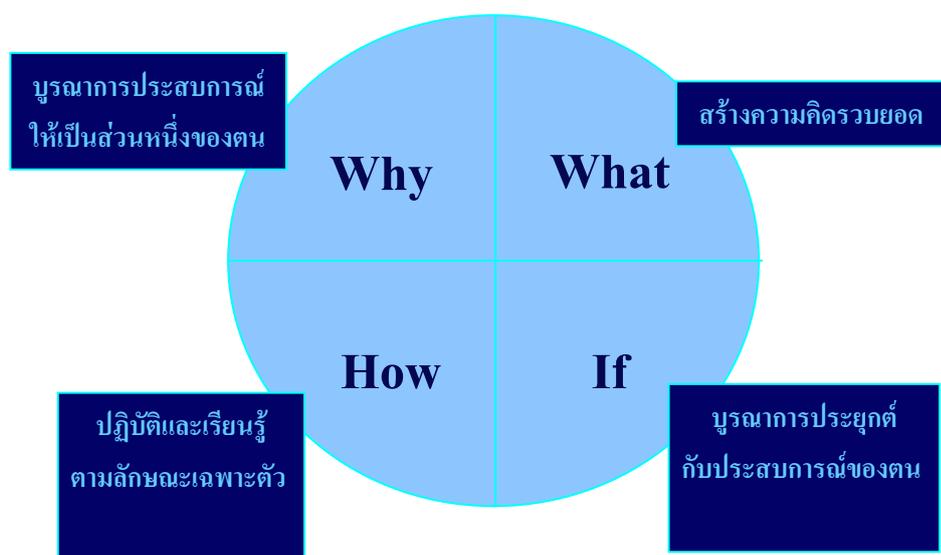
3. ผลการประเมินการอบรมหลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่

(New Entrepreneurs Creation : NEC)

ในการจัดอบรมในหลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ ด้านการประกอบธุรกิจร้านอาหารนั้น ได้มีการบูรณาการร่วมระหว่างเทคนิคการสอนของวิทยากรแต่ละท่านกับการใช้ทฤษฎี 4 MAT Model คือ

ทฤษฎีวิถีจักรแห่งการเรียนรู้ (4 MAT Model)

กำหนดให้แต่ละส่วนใช้แทนกิจกรรมการเรียนการสอน 4 ลักษณะดังนี้



ภาพที่ 4 วิถีจักรแห่งการเรียนรู้ (4 MAT Model)

ในขั้น **Why** เป็นการนำเสนอประสบการณ์ที่มีความสัมพันธ์กับผู้อบรม เป็นการกระตุ้นให้ผู้เรียนเกิดความสนใจเรื่องที่เรียน ค้นพบเหตุของตนเองว่าทำไมต้องศึกษาเรื่องนี้ ซึ่งอาจเกิดความรู้ใหม่ที่ผ่านจากการวิเคราะห์หรือสังเคราะห์ของผู้อบรม ซึ่งในขั้นนี้วิทยากรจะใช้กรณีศึกษาต่าง ๆ ประกอบตัวอย่างในการใช้ความรู้และทฤษฎีในการแก้ไขปัญหาเหล่านั้น

ขั้น **What** เป็นการเสนอเนื้อหาสาระ ข้อมูลแก่ผู้เข้าอบรม เป็นการเชื่อมโยงการเรียนรู้จากขั้น **Why** มาสู่การสร้างความคิดรวบยอดเพื่อตอบคำถามให้ได้ว่าสิ่งที่ศึกษานั้นคืออะไรและอาจเป็นการนำเสนอประสบการณ์เดิมมาสร้างความรู้ความเข้าใจต่อเรื่องที่ศึกษาใหม่

ขั้น **How** เน้นการฝึกปฏิบัติเพื่อพัฒนาความคิดรวบยอด เป็นการพัฒนาความคิดรวบยอดมาสู่การปฏิบัติจริง และการบูรณาการสร้างสรรคของผู้เข้าอบรมที่จะแสดงถึงความรู้ความเข้าใจในสิ่งที่ได้ศึกษาในรูปแบบต่างๆ ตามความถนัดหรือความสนใจของตน และมีความสามารถในการ

นำเสนอผลงานได้ โดยแสดงผ่านแผนธุรกิจของแต่ละร้านและนำเสนอต่อคณะกรรมการ และ
วิทยากร

ขั้น If เป็นการนำความคิดรวบยอดไปสู่การประยุกต์ใช้ เป็นกระบวนการเรียนรู้ที่เกิดจาก
การลงมือทำด้วยตนเอง เพื่อชี้ให้เห็นว่าถ้าจะนำไปใช้ในการดำเนินธุรกิจจริงแล้วจะเป็นอย่างไร
และทำอย่างไรธุรกิจจึงจะประสบความสำเร็จได้

ซึ่งสามารถสรุปการอบรมได้ดังต่อไปนี้

3.1 หลักสูตรที่ใช้ในการฝึกอบรม

ส่วนที่ 1 : การฝึกอบรมหลักสูตรพื้นฐาน

- | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| 1) การเตรียมความพร้อมสำหรับเป็นผู้ประกอบการใหม่ และการวิเคราะห์โอกาส
ทางธุรกิจ และนโยบายและมาตรการส่งเสริม SMEs | จำนวน 6 ชั่วโมง |
| 2) การบริหารจัดการธุรกิจร้านอาหาร | จำนวน 6 ชั่วโมง |
| 3) การบริหารองค์กร บุคลากร และความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ | จำนวน 6 ชั่วโมง |
| 4) การบริหารจัดการครัว | จำนวน 6 ชั่วโมง |
| 5) การบริหารการเงิน การอ่านวิเคราะห์ตัวเลขทางการเงิน | จำนวน 12 ชั่วโมง |
| 6) การเขียนแผนการลงทุนรายบุคคล | จำนวน 6 ชั่วโมง |
| 7) เทคนิคการขายและการให้บริการ | จำนวน 6 ชั่วโมง |
| 8) การนำเสนอแผนการลงทุน 2 รอบ | จำนวน 18 ชั่วโมง |

รวม 66 ชั่วโมง

ส่วนที่ 2 : การคัดกรองผู้หวังผลสัมฤทธิ์

การคัดกรองผู้หวังผลสัมฤทธิ์ เพื่อการคัดกรองผู้ผ่านการฝึกอบรมเข้าสู่กระบวนการเพิ่ม
ทักษะการประกอบการ ทั้งนี้ผู้เข้าร่วมโครงการฯ ทุกคน จะได้รับการประเมินเพื่อให้ได้ผู้มีศักยภาพ
และความพร้อมในการจัดตั้งหรือขยายธุรกิจในอนาคตอันใกล้ผ่านเข้าสู่กระบวนการเพิ่มทักษะการ
ประกอบการ โดยผู้เข้าร่วมโครงการจะถูกประเมินทั้ง 2 ส่วน **ประกอบกัน คือ การประเมินผล**
การฝึกอบรมหลักสูตรพื้นฐาน และ การประเมินความพร้อมและศักยภาพทางธุรกิจ โดยมี
หลักเกณฑ์ประเมิน ในแต่ละด้านดังนี้

“การประเมินผลการฝึกอบรมหลักสูตรพื้นฐาน” หลังจากเสร็จสิ้นการฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน ผู้เข้ารับการฝึกอบรมทุกคนต้องถูกประเมินผลรายบุคคล โดยมีเกณฑ์ขั้นต้นในการประเมิน ดังนี้

- ผู้เข้าอบรมที่จะผ่านการประเมินจะต้องเข้ารับการฝึกอบรมไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของจำนวนชั่วโมงการฝึกอบรมทั้งหมด
- ผู้เข้าอบรมทุกคนจะต้องส่งและนำเสนอ **“แผนการลงทุนรายบุคคล”**

“การประเมินความพร้อมและศักยภาพทางธุรกิจ” มีเกณฑ์ขั้นต้นในการประเมิน ดังนี้ ความมุ่งมั่นตั้งใจในการรับการถ่ายทอดความรู้

- การเตรียมการเพื่อประกอบกิจการ อาทิ การจัดหาสถานประกอบการ การจัดเตรียมด้านเงินลงทุน การเตรียมการเกี่ยวกับเครื่องจักร/อุปกรณ์การประสานด้านการตลาด
- ความเป็นไปได้และ**ความพร้อม**ของ **“แผนการลงทุนรายบุคคล”** ซึ่งได้รับการประเมินจากคณะกรรมการ ซึ่งประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิและผู้แทนจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (รวมแล้วไม่น้อยกว่า 3 ท่าน)

ส่วนที่ 3 : การเพิ่มทักษะการประกอบการ

เฉพาะผู้ผ่านการคัดกรองผู้หวังผลสัมฤทธิ์เท่านั้นที่จะเข้าสู่กระบวนการเพิ่มทักษะการประกอบการ ในการเพิ่มทักษะการประกอบการจะเป็นการฝึกอบรมและการให้คำแนะนำ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมฯ ซึ่งมีโอกาสการลงทุนหรือขยายธุรกิจสามารถวิเคราะห์และจัดทำ **“แผนธุรกิจ”** ได้อย่างเป็นรูปธรรมและมีโอกาสได้แลกเปลี่ยนมุมมองและสะท้อนปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ซึ่งเป็นการเตรียมความพร้อมรับมือในการดำเนินธุรกิจจากผู้มีประสบการณ์และผู้เชี่ยวชาญจากทั้งภาคธุรกิจ ภาคการศึกษาและสถาบันการเงิน ซึ่งจะประกอบด้วยกิจกรรมหลักๆ ดังนี้

- 1) กลยุทธ์การบริหารจัดการร้านอาหาร กรณีศึกษาร้านระเบียงทะเล
- 2) การถ่ายทอดประสบการณ์ และมุมมองทางธุรกิจ
 - ธุรกิจลูกชิ้นและร้านก๋วยเตี๋ยว “ร้านตั้งตัว”
 - ธุรกิจการแปรรูปสินค้าจากเนื้อหมูคุณภาพและช่องทางธุรกิจแฟรนไชส์ของผลิตภัณฑ์จากเนื้อหมู
- 3) การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ
- 4) ถ่ายทอดความรู้เชิงเทคนิคด้านปฏิบัติ ครั้งที่ 1 ในด้าน “ การสุขาภิบาลอาหาร” และ “หลักการประกอบอาหารเบื้องต้น”
- 5) ถ่ายทอดความรู้เชิงเทคนิคด้านปฏิบัติ ครั้งที่ 2 “ ฝึกปฏิบัติอาหารไทย ”
- 6) ถ่ายทอดความรู้เชิงเทคนิคด้านปฏิบัติ ครั้งที่ 3 “ ฝึกปฏิบัติอาหารไทย ”

- 7) ถ่ายทอดความรู้เชิงเทคนิคด้านปฏิบัติ ครั้งที่ 4 “ ฝึกปฏิบัติอาหารไทย ”
- 8) ถ่ายทอดความรู้เชิงเทคนิคด้านปฏิบัติ ครั้งที่ 5 “ ฝึกปฏิบัติอาหารไทย ”
- 9) การปรึกษาแนะนำเพื่อเสริมศักยภาพในการจัดตั้งธุรกิจแนะนำเกี่ยวกับการผลิต
- 10) การปรึกษาแนะนำเพื่อเสริมศักยภาพในการจัดตั้งธุรกิจแนะนำเกี่ยวกับการบริการ
- 11) การปรึกษาแนะนำเพื่อเสริมศักยภาพในการจัดตั้งธุรกิจแนะนำเกี่ยวกับการหาช่องทางการตลาด
- 12) ศึกษาดูงานธุรกิจร้านอาหาร
- 13) การนำเสนอแผนธุรกิจรายบุคคลต่อคณะกรรมการผู้เชี่ยวชาญ

3.2 การบรรลุวัตถุประสงค์

- 1) ผลักดันให้เกิดวิสาหกิจใหม่ ๆ และเป็นแหล่งจ้างงาน
- 2) เพิ่มความเข้มแข็งแก่วิสาหกิจขนาดเล็กในช่วงก่อตั้งกิจการ (3 ปีแรก) ให้สามารถอยู่รอด และ รักษาสถานภาพการจ้างงานไว้ได้
- 3) เตรียมความพร้อมให้แก่ทายาทธุรกิจ ในการสืบทอดกิจการให้สามารถรักษาสภาพการจ้างงานและสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจต่อไปในอนาคต

3.3 การบรรลุเป้าหมายของโครงการ

มีผู้เข้าร่วมโครงการฝึกอบรมฯ 43 คน และมีความพึงพอใจต่อการดำเนินงาน และกิจกรรมในทุก ๆ ด้านไม่น้อยกว่าร้อยละ 85

3.4 ผลของการดำเนินโครงการฝึกอบรมฯ

ได้รับความคิดเห็น และแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างผู้เข้าร่วมโครงการฝึกอบรมฯ และวิทยากร

3.5 ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการฝึกอบรมฯ

- 1) ได้ผู้ที่มีศักยภาพในการจัดตั้งธุรกิจ
- 2) เกิดการจัดตั้งธุรกิจใหม่/ขยายธุรกิจ/รับช่วง ไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของผู้เข้ารับการฝึกอบรมโดยมีเงินลงทุนเฉลี่ยกิจการละ 0.5 – 1.0 ล้านบาท และการจ้างงานเฉลี่ยกิจการละ 3 คน
- 3) ได้รับความพึงพอใจของผู้เข้ารับการอบรมโดยรวม ไม่น้อยกว่าร้อยละ 85
- 4) ผู้เข้ารับการอบรมสามารถจัดทำแผนธุรกิจที่มีข้อมูลและศักยภาพในการลงทุน

3.6 รายงานสรุปผลประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมโครงการฝึกอบรมฯ

จากการจัดโครงการฝึกอบรมฯ ในครั้งนี้ มีผู้เข้าร่วมโครงการ จำนวน 43 คน มีผู้ประเมินจากการตอบแบบสอบถามจำนวน 30 คน โดยภาพรวม ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจต่อการจัดโครงการฝึกอบรมฯ ในด้านต่าง ๆ คือ ด้านเนื้อหาของหลักสูตรฝึกอบรม ด้านวิทยากรและที่ปรึกษา ด้านเอกสารประกอบการอบรม ด้านสถานที่ที่ใช้ในการอบรม ด้านสื่อทัศนูปกรณ์ การประยุกต์ใช้ความรู้และคำปรึกษาในธุรกิจเป้าหมาย และด้านเจ้าหน้าที่ผู้ประสานงานและบริหารกิจกรรม มากกว่าร้อยละ 85

4. ผลประเมินการสอน

จากการจัดการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านอาหาร รหัสวิชา 3562116 ในภาคเรียนที่ 2/2552 มีนักศึกษาลงทะเบียนเรียนจำนวน 110 คน และทำการประเมินการเรียนการสอน จำนวน 100 คน โดยภาพรวม ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจต่อการจัดโครงการฝึกอบรมฯ ในด้านต่าง ๆ ในระดับมาก และมากที่สุดมากกว่าร้อยละ 90

ตารางที่ 5 แสดงค่าร้อยละของคะแนนระดับความพึงพอใจของผู้ประเมินการเรียนการสอนในด้านต่าง ๆ

ทัศนคติต่อรายวิชาที่ศึกษา

ทัศนคติต่อรายวิชา	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ผู้เรียนตระหนักถึงความสำคัญของรายวิชานี้	38	59	3	0	0
2. ผู้เรียนได้พัฒนากระบวนการคิดจากรายวิชานี้	40	57	3	0	0
3. ผู้เรียนสามารถนำความรู้จากรายวิชานี้ไปประยุกต์ใช้	40	57	3	0	0

การประเมินประสิทธิภาพการสอน

ประเด็นที่ประเมิน	ระดับที่ปฏิบัติจริง				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. มีการวางแผนการสอนอย่างเป็นระบบเพื่อให้ผลการสอนเป็นไปตามจุดมุ่งหมายที่วางไว้					
1.1 วัตถุประสงค์ของแผนการสอนสอดคล้องกับรายวิชา	36	62	2	0	0
1.2 จัดกิจกรรมการเรียนรู้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์	42	54	4	0	0
1.3 เนื้อหาเหมาะสมและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์	39	59	2	0	0
1.4 จัดลำดับเนื้อหาเป็นระบบเข้าใจง่าย	36	60	4	0	0
1.5 สื่อการสอนเหมาะสมกับกิจกรรมการเรียนรู้	35	58	7	0	0
1.6 วัดและประเมินผลการเรียนรู้มีความหลากหลายต่อเนื่องและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์รายวิชา	31	64	5	0	0
2. มีความสามารถสอนให้ผู้เรียนรู้จักคิด วิเคราะห์ วิวิจารณ์ในวิชาที่สอน					
2.1 จัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้ผู้เรียนได้ฝึกคิด และแก้ปัญหา	42	55	3	0	0
2.2 จัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้ผู้เรียนคิดวิเคราะห์ วิวิจารณ์ในวิชาที่สอน	46	48	6	0	0
2.3 จัดกิจกรรมการเรียนรู้ให้ผู้เรียนคิดอย่างมีระบบและมีเหตุผล	45	51	4	0	0
3. มีความสามารถในการใช้เทคนิค วิธีสอนต่าง ๆ เพื่อให้ผู้เรียนเกิดความสนใจ และติดตามการสอนตลอดเวลา					
3.1 ใช้เทคนิคและวิธีการสอนที่กระตุ้นให้ผู้เรียนสนใจ	39	54	6	1	0
3.2 ใช้เทคนิคและวิธีการสอนที่ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของผู้เรียน	42	53	5	0	0
3.3 ใช้เทคนิคและวิธีการสอนที่	35	58	7	0	0

หลากหลายตอบสนองความต้องการ ของผู้เรียน					
4. มีความสามารถซึ่งให้ผู้เรียนมองเห็นความสัมพันธ์ของวิชาที่เรียนกับวิชาอื่นที่เกี่ยวข้อง					
4.1 สอนให้ผู้เรียนมองเห็น ความสัมพันธ์ของวิชาที่เรียนกับวิชาอื่น ที่เกี่ยวข้อง	41	54	4	1	0
4.2 สอนให้ผู้เรียนเกิดแนวคิดในการนำ ความรู้ไปบูรณาการใช้ในวิชาอื่นที่ เกี่ยวข้อง	46	48	6	0	0
5. มีความสามารถแนะนำให้ผู้เรียนรู้จักแหล่งข้อมูลที่ศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติม					
5.1 แนะนำแหล่งข้อมูลที่ศึกษาค้นคว้า เพิ่มเติม	36	56	7	1	0
5.2 แนะนำให้ผู้เรียนใช้เทคโนโลยีเพื่อ การเรียนรู้ด้วยตัวเอง	37	56	7	0	0
6. มีความสามารถจัดให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ตามความ เหมาะสม					
6.1 เปิดโอกาสและกระตุ้นให้ผู้เรียน แสดงความคิดเห็นและซักถาม	41	57	1	1	0
6.2 จัดกิจกรรมที่ส่งเสริมให้ผู้เรียนมี ส่วนร่วมในการเรียนรู้	41	57	2	0	0
6.3 สร้างบรรยากาศที่ส่งเสริมให้เกิด การแลกเปลี่ยนเรียนรู้	46	49	5	0	0
7. มีความสามารถในการใช้สื่อการสอนและอุปกรณ์ช่วยสอนที่เหมาะสมเป็นอย่างดี					
7.1 ใช้สื่อการสอนได้เหมาะสมกับ เนื้อหาและกิจกรรมการสอน	33	61	6	0	0
7.2 มีความชำนาญในการใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อพัฒนาการ เรียนการสอน	39	55	6	0	0
8. มีความสามารถในการประเมินความรู้ ความเข้าใจของผู้เรียนในวิชาที่สอน					
8.1 มีเกณฑ์การวัดและประเมินผล ชัดเจน	41	53	4	2	

8.2 มีการประเมินการเรียนรู้ของผู้เรียน และให้ข้อมูลย้อนกลับเป็นระยะ ๆ เพื่อปรับปรุงและพัฒนาตนเอง	41	52	7	0	0
8.3 มีการประเมินผู้เรียนด้วยวิธีการที่หลากหลายและเหมาะสม	40	51	9	0	0
9. มีความสามารถอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการสอน					
9.1 มีทักษะการสื่อสารที่ดี	48	50	1	1	0
9.2 มีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับวิชาที่สอน	52	48	0	0	0

ประเมินคุณลักษณะของผู้สอน

ทัศนคติต่อรายวิชา	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. มีความกระตือรือร้นในการสอน เข้าสอนตรงเวลาและสม่ำเสมอ	65	34	1	0	0
2. มีความรับผิดชอบในการสอน เข้าสอนครบตามกำหนด	62	37	1	0	0
3. ใช้ภาษาในการสอนที่สุภาพเหมาะสมกับวิชาชีพครู	60	38	2	0	0
4. แต่งกายสุภาพและเหมาะสมกับกาลเทศะ	65	34	1	0	0

5. การสัมภาษณ์

จากการทำการ Focus Group กลุ่มนักศึกษาชั้นปีที่ 3 ที่ลงทะเบียนเรียนในวิชาการจัดการร้านอาหารใน หัวข้อ “การนำทฤษฎี CIPPA Model และ Critical Thinking มาบูรณาการประยุกต์ใช้กับการเรียนการสอน” โดยการกำหนดคำถามจำนวน 11 ข้อ ได้ผลดังนี้

1. **นักศึกษามีความคาดหวังอย่างไรในการเรียนวิชาการจัดการร้านอาหาร**
 - มีความคาดหวังค่อนข้างสูงว่าจะได้ความรู้จากการเรียนในวิชาการจัดการร้านอาหาร ไปใช้ได้จริงในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะสำหรับผู้ที่มีความสนใจ หรือมีความต้องการที่จะประกอบธุรกิจร้านอาหารเป็นของตนเอง
 - คาดหวังว่าจะนำความรู้ที่ได้นั้นไปประยุกต์ใช้เพื่อประกอบอาชีพในอนาคตข้างหน้า เสริมความสามารถในด้านต่างๆที่ได้ศึกษามาให้สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

2. **รู้สึกอย่างไรกับการเรียนในห้องเรียน แล้วอาจารย์ทำหน้าที่บรรยายอย่างเดียว**
 - ในบางครั้งอาจรู้สึกน่าเบื่อ แต่ก็ขึ้นอยู่กับเทคนิคการสอนของอาจารย์แต่ละท่านที่ใช้ความสามารถในการดึงความสนใจของนักศึกษาให้มีความสนใจได้ตลอดระยะเวลาในการทำการสอน รวมทั้งเนื้อหาของวิชาด้วย เพราะถ้าบางวิชานักศึกษาฟังแล้วไม่สามารถนึกภาพ หรือจินตนาการตามได้ก็จะรู้สึกเบื่อ และเบนความสนใจจากการเรียนมาเป็นการคุยกัน การรับประทานขนม หรือการเดินออกนอกห้องเรียน
 - รู้สึกได้รับฟังประสบการณ์แบบสำเร็จรูป เป็นการศึกษาที่ช่วยสอนให้เราเตรียมพร้อมในหลายๆด้านก่อนที่จะไปปฏิบัติจริง

3. **รู้สึกอย่างไรกับการเรียน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริง**
 - รู้สึกสนุก และท้าทายประสบการณ์ใหม่ ๆ โดยการเรียนรู้อย่างเป็นขั้นบันได และได้หยิบยกเอาทฤษฎีต่าง ๆ ที่เรียนในชั้นเรียนมาใช้จริง ทำให้เข้าใจในบทเรียนมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังมีโอกาสได้เผชิญ หรือพบปัญหาต่าง ๆ ระหว่างการปฏิบัติการทั้งด้านที่เคยได้ทราบจากการเรียนในชั้นเรียน และสิ่งที่คาดไม่ถึง ซึ่งต้องทำการแก้ไขปัญหาให้การปฏิบัติงานเกิดความถูกต้อง และสมบูรณ์มากที่สุด ซึ่งเป็นการพิสูจน์ว่าตัวเองมีความเข้าใจในบทเรียนมากน้อยเพียงใด และสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้จริงหรือไม่

- เป็นประสบการณ์ที่ดีที่ได้รับจากการได้ทำงานจริง และยังเป็นการเสริมความสามารถจากการที่เรียนรู้บทเรียนต่าง ๆ มาจากในห้องเรียน เรียกว่าได้ทั้งการฝึกฝนพบทวนความรู้ที่ได้จากห้องเรียนและเกิดทักษะจนเป็นเรียนรู้ควบคู่ไปในตัว

4. นักศึกษาคิดว่าการเรียน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริง นักศึกษาจะได้รับประโยชน์มากหรือน้อยเพียงใด

- ได้รับประโยชน์อย่างมาก เพราะในบทเรียนไม่อาจอธิบายถึงปัญหาที่เกิดขึ้นได้ดีกว่าการลงมือทำ อีกทั้งเป็นการฝึกให้นักศึกษาได้มีกระบวนการคิดที่เป็นระบบ เป็นขั้นเป็นตอนมากขึ้น รวมทั้งการคิดแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าที่อาจเกิดขึ้น ณ หน่วยงานซึ่งนับว่าเป็นสิ่งที่สำคัญมาก
- ได้รับประโยชน์อย่างสูงสุดเพราะถือว่าการพบกับงานที่ต้องทำจริงแล้วจะได้เผชิญปัญหาจริงทำให้ได้ฝึกการคิด และการแก้ไขปัญหาไปในตัว หากในการทำงานต้องพบเจอปัญหาแบบเดียวกันนี้ ก็ไม่เคียดระแวง ไม่ตกใจและสามารถผ่านพ้นไปได้เพราะได้มีการฝึกฝนอย่างเต็มที่มาแล้ว

5. การปฏิบัติงานจริงแบบนี้ นักศึกษาคิดว่าจะ เป็นจุดเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจจริงได้หรือไม่ อย่างไร

- สามารถเป็นจุดเริ่มต้นได้ เพราะการได้ลองปฏิบัติงานจริง ทำให้ทราบถึงความพร้อมในด้านต่าง ๆ ที่จะดำเนินธุรกิจของตนเอง ว่าในการดำเนินธุรกิจซักอย่างหนึ่ง จำเป็นต้องมีความพร้อมในด้านใดบ้าง มีการจัดการ การบริหารอย่างไร
- เป็นจุดเริ่มต้นได้ เพราะ เจ้าของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จบางคนไม่ได้เรียนหนังสือ ดังนั้น หากเรามีใจที่พร้อม และมีทัศนคติที่เชื่อว่า หากคนเราตั้งใจทำอะไร ความสำเร็จนั้นย่อมอยู่ไม่ไกล โอกาสย่อมอยู่เสมอสำหรับผู้ที่กำลังจะเริ่ม ต้น อยู่ที่เรา นั้นได้เริ่มหรือยัง และการที่เราได้มีโอกาสลองปฏิบัติจริง ๆ มาแล้วก็จะยิ่งทำให้เรารู้ว่า เมื่อเราเริ่มต้นจะทำธุรกิจจริง ๆ เราจะต้องเตรียมความพร้อมให้กับตัวเอง และธุรกิจอย่างไรบ้าง

6. ระหว่างข้อที่ 2 และข้อที่ 3 นักศึกษาชอบสิ่งใดมากกว่ากัน

- ชอบ “การเรียน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริง” เพราะไม่เกิดความน่าเบื่อ และได้มีการลงมือทำจริง จะยิ่งทำให้นักศึกษาเกิดความกระตือรือร้น และเห็นประโยชน์ของทฤษฎีว่าเมื่อเรียนแล้วสามารถนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์จริง
- ชอบเท่า ๆ กันเพราะเห็นว่าสำคัญทั้งสองประการในการเรียนรู้ คือ “การเรียน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริง” และ “การเรียนในห้องเรียน แล้วอาจารย์ทำหน้าที่บรรยายอย่างเดียว” ดังจะเห็นได้ในหลักของนักปราชญ์ พุด คิด ถาม เขียน และ ลงมือทำ เพราะในการเรียนให้เกิดผลสัมฤทธิ์ก็ต้องอาศัยทั้งการฟังคำบรรยาย และจากการได้มีโอกาสลงมือปฏิบัติจริง

7. นักศึกษาต้องการให้ทำการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านอาหารอย่างไรที่นักศึกษาจะได้รับประโยชน์สูงสุด

- มีการอธิบายในด้านทฤษฎีต่าง ๆ ให้นักศึกษา เข้าใจและมีการจำลองธุรกิจให้นักศึกษา ได้บริหารจัดการหรือลงมือทำ เพื่อเข้าถึงเนื้อหาและสภาพของปัญหาที่อาจเกิดขึ้น อย่างเช่นที่ได้เรียนผ่านมาในวิชานี้
- ทำการเรียนการสอนอย่างที่อาจารย์ผู้สอนในวิชานี้ได้ทำผ่านมาก็ดีแล้ว เพราะว่าได้ได้รับความรู้เต็มที่และไม่ขาด ไม่เกิน และทำให้มีทัศนคติที่ดีต่อการทำธุรกิจร้านอาหารเพิ่มขึ้น

8. นักศึกษาทราบหรือเข้าใจ เกี่ยวกับ CIPPA Model และ Critical Thinking Model หรือไม่

- ไม่ทราบ

9. นักศึกษาคิดว่าการใช้ทฤษฎี CIPPA Model และ Critical Thinking Model มาใช้ในการทำการสอนนั้นจะเหมาะสมกับกลุ่มนักศึกษาหรือไม่

- จากทฤษฎีการสอนถือว่าเหมาะสมกับกลุ่มนักศึกษา ที่มีการกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดความคิด การตั้งถาม การหาความรู้ รวมไปถึงการได้ลงมือปฏิบัติจริง
- ถ้าวิธีการและรูปแบบของการเรียนการสอนที่ผ่านมาเป็น การนำ 2 ทฤษฎีนี้มาใช้ก็นับว่าเป็นวิธีการที่มีความเหมาะสม เพราะเป็นการเรียน การสอนที่มีระบบ ซึ่งน่าจะช่วยให้การศึกษาในวิชาการจัดการร้านอาหาร เกิดประสิทธิภาพที่สมบูรณ์อย่างสูงสุด

10. นักศึกษาเชื่อหรือไม่ว่าการเรียนการสอนรูปแบบนี้ จะสามารถกระตุ้นให้นักศึกษามีความสนใจ และมีความมั่นใจที่จะทำธุรกิจร้านอาหารมากขึ้น

- เชื่อ เพราะเมื่อได้ลงมือปฏิบัติจริงแล้วย่อมมีความรู้ ความเข้าใจในการทำธุรกิจมากขึ้น ซึ่งหากผู้เรียนต้องการที่ดำเนินธุรกิจจริงย่อมเกิดความมั่นใจในการบริหารจัดการมากขึ้น
- เชื่อครึ่งไม่เชื่อครึ่ง เพราะการกระตุ้นหรือแรงบันดาลใจนั้นไม่อาจเกิดจากการเรียนการสอนแต่หากเกิดจากการเห็นพบเจอผู้ประสบความสำเร็จและการรับรู้ถึงจุดเริ่มต้นนั้นๆ โดยหากการที่เรามองเจ้าของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จอาจทำให้เกิดความสนใจแต่หากได้มองถึงการลงมือทำ เปรียบดัง ความสำเร็จนั้นเป็นตึกแต่รากฐานของมันเป็นเสาเข็มที่อาจไม่มีใครเคยมองเห็น คือการที่เราได้เรียนรู้ตั้งใจอย่างแท้จริงให้มีรากฐานที่มั่นคงจึงเกิดเป็นความมั่นใจ

11. เมื่อศึกษาในรายวิชาการจัดการร้านค้าอาหารแล้วทำให้นักศึกษามีความต้องการหรือให้ความสนใจในการเป็นผู้ประกอบการร้านค้าอาหารเพิ่มขึ้นหรือไม่

- มีความสนใจมากขึ้น เนื่องจากได้เรียนรู้ถึงการบริหารการจัดการ ขั้นตอนในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งทำให้มองการดำเนินธุรกิจว่าไม่ใช่เรื่องยากเพียงแต่ต้องมีความรู้ และมีการเตรียมความพร้อมให้เหมาะสมกับรูปแบบของธุรกิจที่จะลงมือทำ
- มีความสนใจเพิ่มขึ้นอย่างแท้จริง เพราะการเรียนการสอนในครั้งนี้ทำให้นักศึกษามีทัศนคติที่ดีต่อการทำธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจร้านอาหาร เพราะได้รู้ว่าเราต้องเตรียมตัวอย่างไรบ้าง เกิดความมั่นใจในการที่จะเริ่มทำธุรกิจในอนาคต

6. ผลการติดตามผลหลังการฝึกอบรม

จากการจัดอบรมหลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneurs Creation : NEC) ระหว่างวันที่ 6 มีนาคม 2553 - 16 พฤษภาคม 2553 ณ อาคารเฉลิมพระเกียรติ 50 พรรษา มหาวชิราลงกรณ์ ศูนย์วิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต โดยมีผู้เข้าร่วมเข้ารับการอบรม ตั้งแต่เริ่มต้นจำนวน 43 คน ซึ่งมีทั้งผู้ว่างงาน ผู้มีงานทำ และผู้เป็นเจ้าของธุรกิจ ที่มีความสนใจในการทำธุรกิจร้านอาหาร และการพัฒนาต่อยอดธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

- 1) ผลักดันให้เกิดวิสาหกิจใหม่ ๆ และเป็นแหล่งจ้างงาน
- 2) เพิ่มความเข้มแข็งแก่วิสาหกิจขนาดเล็กในช่วงก่อตั้งกิจการ (3 ปีแรก) ให้สามารถอยู่รอด และ รักษาสถานภาพการจ้างงานไว้ได้
- 3) เตรียมความพร้อมให้แก่ทายาทธุรกิจ ในการสืบทอดกิจการให้สามารถรักษาสถานภาพการจ้างงานและสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจต่อไปในอนาคต

การบรรลุเป้าหมายของโครงการ โดยมีผู้เข้าร่วมโครงการฝึกอบรมฯ 43 คน และมีความพึงพอใจต่อการดำเนินงาน และกิจกรรมในทุก ๆ ด้านไม่น้อยกว่าร้อยละ 85

ภายหลังการดำเนินโครงการจัดอบรมเป็นที่เรียบร้อย คณะทำงานได้ทำการสรุปผล ประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมโครงการฝึกอบรมฯ จากการจัดโครงการฝึกอบรมฯ ในครั้งนี้ มีผู้เข้าร่วมโครงการ จำนวน 43 คน และมีผู้ผ่านเกณฑ์การอบรมของหลักสูตรจำนวน 36 คน มีผู้ประเมินจากการตอบแบบสอบถามจำนวน 30 คน โดยภาพรวม ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจต่อการจัดโครงการฝึกอบรมฯ ในด้านต่าง ๆ มากกว่าร้อยละ 85 ซึ่งนับว่าโครงการจัดอบรมในครั้งนี้บรรลุตามเป้าหมายของโครงการเป็นอย่างดี

ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการติดตามผล เพื่อทำการทดสอบทฤษฎีและรูปแบบการอบรมว่าผู้ผ่านการอบรมนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในการทำธุรกิจมากน้อยเพียงใด โดยติดตามผลจากผู้เข้ารับการอบรมที่มีธุรกิจของตนเองอยู่แล้ว และได้นำความรู้ที่ได้จากการอบรมมาพัฒนาต่อยอดธุรกิจของตน โดยได้ทำการติดตามประเมินผล เพื่อทำการพัฒนาร้านอาหารจำนวน 2 ร้าน คือ ร้าน กว๊ายเตี้ยเวง ซึ่งเป็นการประกอบธุรกิจขนาดเล็ก และมีการบริหารจัดการที่ไม่ซับซ้อน และร้านอาหารบ้านน้ำอ้อม ซึ่งเป็นการประกอบธุรกิจขนาดกลาง และมีการบริหารจัดการที่มีขั้นตอน มีลำดับขั้น และโครงสร้างของการบริหารบุคลากรมากขึ้น ดังนี้



ร้านก๋วยเตี๋ยวเสี่ยง ดำเนินการโดย คุณนางสาวจิตตนา รัตนลีลาวุฒิ

การบริหารจัดการธุรกิจร้านอาหาร

ผู้ประกอบการได้นำความรู้ในด้านการควบคุมต้นทุนที่ได้จากการเข้ารับการอบรมมาประยุกต์ใช้กับร้านเสี่ยงโดยการตรวจสอบการสั่งซื้อวัตถุดิบ และการใช้วัตถุดิบ ต่าง ๆ มากขึ้นกว่าเดิม ซึ่งก็ได้พบจุดรั่วไหลบางประการและพัฒนาปรับปรุงในจุดต่าง ๆ ให้ดีขึ้นตามลำดับ

การบริหารองค์กร บุคลากร และความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

ในด้านการบริหารงานบุคคลนี้ร้านก๋วยเตี๋ยวเสี่ยงมีพนักงานจำนวน 6 คน และจัดเตรียมที่พักให้กับพนักงานในรูปแบบการกิน-อยู่ที่ร้านก๋วยเตี๋ยวเลย เพื่อป้องกันการขาดงาน หรือ การลาออกโดยไม่แจ้งล่วงหน้า ในด้านของเครื่องแต่งกายทางร้านไม่ได้กำหนดรูปแบบเครื่องแต่งกาย เพียงแต่ให้มีการสวมผ้ากันเปื้อนเพื่อเป็นสัญลักษณ์แสดงว่าเป็นพนักงานของร้าน เพราะพนักงานของร้านจะมีวันหยุดให้พนักงานเพียงสัปดาห์ละ 1 วัน ไม่ต้องการให้พนักงานรู้สึกเครียด ซึ่งจะส่งผลถึงประสิทธิภาพของการของทำงานโดยตรง

การบริหารจัดการครัว

ในการบริหารจัดการครัวร้านก๋วยเตี๋ยวนั้นก็นำหลักการควบคุมต้นทุนเข้ามาใช้ในการดูแลควบคุมการปฏิบัติงานในครัว จากเดิมที่ดำเนินการไปโดยไม่มีการควบคุม ใด ๆ โดยทางร้านนำเข้ามาใช้กับร้านของตนอย่างค่อยเป็นค่อยไป

การสุขาภิบาล

เนื่องจากว่าร้านเสี่ยงเป็นร้านอาหารขนาดเล็กการดูแลในด้านความสะอาดจะสามารถทำได้ง่าย และเมื่อได้เข้ารับการอบรมไปแล้วก็นำไปปรับปรุงเพิ่มเติมในบางส่วน และใส่ใจในเรื่องของสุขาภิบาลภายในร้านมากขึ้น

การบริหารการเงิน การอ่านวิเคราะห์ตัวเลขทางการเงิน

เนื่องจากร้านก๋วยเตี๋ยวเสี่ยง ไม่ได้จดทะเบียนการค้า จึงไม่ต้องมีการจัดทำบัญชีเพื่อเสนอต่อสรรพากรในการเสียภาษีของธุรกิจ แต่มีการเสียภาษีในรูปแบบของภาษีเงินได้ (ภงด. 90) และการเสียภาษีป้ายตามกฎหมาย ด้วยเหตุนี้ทางร้านจึงไม่ได้มีการจัดทำบัญชีต่าง ๆ และไม่ทราบว่ามีกำไรเท่าไร แต่เมื่อผ่านการอบรมไปแล้วนั้นก็ได้นำความรู้ที่วิทยากรได้แนะนำให้ทำบัญชีแบบง่าย โดยการบันทึกรายรับรายจ่ายประจำวัน เพื่อให้ทราบว่าในแต่ละวันลงทุนไปเท่าไร ได้รับกำไร

หรือขาดทุนเท่าไร เพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไข ถ้าได้ทราบว่ามีการขาดทุน หรือมีรายได้ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้

การเขียนแผนการลงทุนรายบุคคล

ในการเขียนแผนธุรกิจของร้านก๋วยเตี๋ยวนั้นเป็นการเขียนตามผู้ประกอบการคาดหวัง ซึ่งยังอยู่บนพื้นฐานของความเป็นไปได้ ซึ่งหลังจากผ่านการอบรมไปแล้วผู้ประกอบการยังไม่ได้ดำเนินธุรกิจตามแผนธุรกิจที่เขียนไว้ แต่ตระหนักถึงประโยชน์ของการจัดทำแผนธุรกิจว่าเป็นเหมือนคู่มือในการดำเนินการของร้านได้อีกทางหนึ่ง และทำให้สามารถมองเห็นขั้นตอนการดำเนินธุรกิจที่จะช่วยได้มากเมื่อผู้ประกอบการจะทำการขยายสาขาในอนาคต

เทคนิคการขายและการให้บริการ

ร้านก๋วยเตี๋ยวมีรายการอาหารไม่มาก ดังนั้นการรับสั่งอาหารจากลูกค้าจึงไม่ซับซ้อน และเวลาในการรออาหารก็เป็นระยะเวลาสั้น ๆ ลูกค้าใช้เวลารับประทานอาหารไม่นานนัก ดังนั้นพนักงานเสิร์ฟต้องมีความกระฉับกระเฉงว่องไว ทางร้านไม่ได้ทำการอบรมวิธีการบริการ แต่เมื่ออบรมไปแล้วก็มีการพูดคุยและสร้างจิตสำนึกในการให้บริการที่ดีให้เกิดในตัวพนักงานมากขึ้น



ร้านอาหารบ้านน้ำอ่อม ดำเนินการโดย คุณธนเศรษฐ์ มนูญภัทรราชัย

การบริหารจัดการธุรกิจร้านอาหาร

ในการบริหารจัดการร้านนั้น เจ้าของร้านบ้านน้ำอ่อม ยังทำการดูแล จัดการด้วยตัวเอง โดยมีการจัดการประชุมบุคลากรในร้านเพื่อทราบปัญหา และหาวิธีแก้ปัญหาร่วมกัน เป็นต้นว่า เมื่อราคาวัตถุดิบปรับตัวสูงขึ้น จะมีการกำหนดราคาขาย หรือปริมาณอาหารอย่างไรให้เหมาะสม และไม่ขาดทุน หรืออาจมีการกำหนดกลยุทธ์อื่น ๆ เพื่อให้ลูกค้าไม่รู้สึกรำคาญใจ และไม่เกิดภาวะการณ์ขาดทุนกับการดำเนินการขายได้

การบริหารองค์กร บุคลากร และความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

ในการบริหารบุคลากรนั้นโดยเฉพาะพนักงานเสิร์ฟ เป็นปัญหาที่ร้านบ้านน้ำอ่อม ประสบเช่นเดียวกับร้านอื่น ๆ คือ จะมีการหมุนเวียนของพนักงานสูงมาก สาเหตุส่วนใหญ่มาจากเมื่อพนักงานเข้ามาทำงานในแวดวงนี้แล้วก็จะรู้จักเพื่อน ๆ ที่เป็นพนักงานเสิร์ฟร้านอื่น ๆ แล้วก็จะชักชวนกันไปทำงานในร้านอาหารที่คิดว่าได้ค่าตอบแทนสูงกว่า ทั้งที่ยังไม่ทราบถึงลักษณะงานใน

ร้านนั้น ๆ อีกทั้งบริเวณร้านบ้านน้ำอ้อม ไม่มีรถโดยสารสาธารณะผ่าน จึงทำให้พนักงานเดินทางกลับบ้านลำบากในเวลาเลิกงาน จึงอยากให้คณะผู้วิจัยประสานความร่วมมือไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อของบประมาณดำเนินการจัดทำคู่มือการบริการในร้านอาหารและภัตตาคาร ในรูปแบบของ Multimedia เพื่อความสะดวก และความถูกต้องของการให้บริการ ในส่วนความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนั้น เป็นต้นว่า กฎหมายด้านภาษี และกฎหมายด้านการที่เกี่ยวกับผู้บริโภค ผู้ประกอบได้ศึกษาหาความรู้ก่อนการดำเนินการธุรกิจอยู่แล้ว และผสานความรู้เดิม กับความรู้ที่ได้รับจากการอบรมเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพต่อการดำเนินการสูงสุด

การบริหารจัดการครัว

ในด้านการบริหารจัดการครัวนั้น ผู้ประกอบการร้านบ้านน้ำอ้อมได้รับความรู้ที่ถูกต้องจากการอบรมไป แต่ยังไม่สามารถดำเนินการตามหลักการที่ศึกษาไปได้ 100 % เพราะมีข้อจำกัดในหลาย ๆ เรื่อง เช่น ลักษณะของพื้นที่ครัว ความรู้ด้านการจัดการครัวของบุคลากรภายในครัว ซึ่งผู้ประกอบการพยายามปลูกฝังให้บุคลากรเกิดความตระหนักถึงความจำเป็นในการจัดการงานครัว แต่ในส่วนของวัสดุอุปกรณ์ครัวนั้น ร้านบ้านน้ำอ้อมก็เลือกใช้อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่มีความเหมาะสมกับการใช้งาน

การบริหารการเงิน การอ่านวิเคราะห์ตัวเลขทางการเงิน

ในด้านการบริหารการเงินนั้น ร้านอาหารบ้านน้ำอ้อม มีเจ้าหน้าที่การเงินที่ทำบัญชีรายรับรายจ่ายของทางร้าน แต่ในการจัดทำบัญชีเพื่อยื่นเสียภาษีประจำปี และการตรวจสอบบัญชีนั้นทางร้านจะจ้างบริษัทตรวจสอบบัญชีเข้ามาดูแลให้ โดยเมื่อได้รับการอบรมไปแล้วนั้น ผู้ประกอบการก็ให้การดูแลเอาใจใส่ในการบันทึกบัญชีรายรับและรายจ่ายของร้านอาหารมากขึ้น

การเขียนแผนการลงทุนรายบุคคล

ไม่ได้ทำแผนธุรกิจส่งในขณะเข้ารับการอบรม แต่ผู้ประกอบการเห็นความสำคัญในการวางแผนการลงทุนเป็นอย่างมาก เพราะสามารถเป็นแนวในการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี

เทคนิคการขายและการให้บริการ

ในด้านการขายและการให้บริการนี้ บ้านน้ำอ้อมมีการให้บริการทั้งอาหาร เครื่องดื่ม และห้องคาราโอเกะ ซึ่งพนักงานจะต้องมีคุณสมบัติในการรักษารับบริการ และผู้ประกอบการก็ตระหนักถึงความสำคัญของการให้บริการที่ดีต่อลูกค้า โดยการให้บริการในช่วงกลางวัน และบ่ายลูกค้าจะยังไม่มากนัก จึงใช้พนักงานเพียงบางส่วน และให้พนักงานที่เหลือได้พักผ่อน หรือทำกิจส่วนตัวได้ตามความเหมาะสม เพื่อให้พนักงานรู้สึกผ่อนคลาย เมื่อถึงเวลาบริการจะรู้สึก

ระดับกระแฉ่ง และทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ อีกทั้งในส่วนของการรับสั่งรายการอาหาร จากลูกค้าในกรณีที่ราคาวัตถุดิบบางชนิดปรับตัวสูงขึ้นก็จะแนะนำเทคนิคหรือวิธีการในการ แนะนำรายการอาหารเพื่อหลีกเลี่ยงการที่ลูกค้าจะสั่งอาหารประเภทที่วัตถุดิบราคาแพง

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

โครงการบริหารจัดการงานวิจัยเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอาหาร (Entrepreneur) เป็น การวิจัยเชิงคุณภาพ และทำการศึกษาเชิงเปรียบเทียบซึ่งมุ่งที่จะศึกษาถึงรูปแบบการจัดการเรียน การสอนด้านธุรกิจร้านค้าอาหารของผู้ศึกษา 2 กลุ่ม คือ กลุ่มนักศึกษาในระดับปริญญาตรีของ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต และผู้ประกอบการที่เข้ารับการอบรมหลักสูตรเกี่ยวกับธุรกิจร้านค้า อาหาร เพื่อให้นักศึกษาที่ศึกษาในสาขาวิชานี้แล้วจะสามารถก้าวไปสู่การประกอบอาชีพจริงได้ พร้อมทั้งยังนำผลที่ได้จากการวิจัยนี้ไปพัฒนาการเรียนการสอนในรายวิชา หรือหลักสูตรให้มีความ สอดคล้องกับการประกอบธุรกิจ อีกทั้งยังเพื่อศึกษารูปแบบหลักสูตรที่มีความเหมาะสมในการอบรม ให้ความรู้สำหรับบุคคลภายนอก หรือผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ในการ ประกอบธุรกิจจริง ๆ หรือนำไปใช้ในการพัฒนาต่อยอดธุรกิจร้านอาหารได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการวิจัยในครั้งนี้ได้แบ่งการศึกษาวิจัย และกลุ่มประชากรออกเป็น 2 ส่วนหลัก ๆ คือ

1. ส่วนที่เป็นการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร ของนักศึกษาชั้นปีที่ 3 ของ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิตในภาคเรียนที่ 2/2551 จำนวน 54 คน และ ภาคเรียนที่ 2/2552 จำนวน 110 คน โดยนำทฤษฎี CIPPA Model และ Critical Thinking เข้ามา บูรณาการประยุกต์ใช้ในการเรียนการสอน
2. ส่วนของบุคคลภายนอกที่เข้ารับการอบรมหลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneurs Creation : NEC) ปีงบประมาณ 2553 จำนวน 38 คน โดยนำทฤษฎี 4 MAT Model เข้ามาบูรณาการประยุกต์ใช้ในการจัดการอบรม

5.1 สรุปผลการวิจัย

ผลการศึกษาวิจัยจากการทดสอบสอน ซึ่งทำการสอนในรายวิชา “การจัดการร้านค้าอาหาร” การเปรียบเทียบเทคนิคการสอนโดยการนำทฤษฎี CIPPA Model และ Critical Thinking เข้ามา บูรณาการและประยุกต์ใช้ในการเรียนการสอน ในภาคเรียนที่ 2/2552 โดยยังคงใช้แนวการสอนที่ เหมือนกันทั้ง 2 ภาคเรียน ดังนี้

1. หลักการจัดการธุรกิจร้านค้าอาหาร
 - ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับร้านค้าอาหาร
2. ประเภทของร้านค้าอาหาร
3. โครงสร้างของร้านค้าอาหาร
 - ร้านค้าอาหารขนาดเล็ก

- ร้านค้าอาหารขนาดกลาง
 - ร้านค้าอาหารขนาดใหญ่
4. รูปแบบการบริการในร้านค้าอาหาร
 5. การปฏิบัติงานในร้านค้าอาหารให้มีประสิทธิภาพ
 6. การตลาดของการทำธุรกิจร้านค้าอาหาร
 7. การจัดการด้านงบประมาณของธุรกิจร้านค้าอาหาร
 8. การจัดทำแผนธุรกิจ
 9. ปฏิบัติงานร้านค้าอาหาร
 10. ประเมินผล

ในการวิจัยในครั้งนี้ การที่ผู้วิจัยได้นำ CIPPA Model เข้ามาใช้เป็นเครื่องมือในการทดลองการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร เนื่องด้วยผู้วิจัยเห็นว่า CIPPA Model คือ เทคนิคการเรียนการสอนที่เน้นการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้เรียนและผู้สอน มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในกิจกรรมการเรียนรู้ โดยประกอบไปด้วย 7 ขั้นตอน ดังนี้

1. ขั้นตอนทบทวนความรู้เดิม
2. ขั้นแสวงหาความรู้ใหม่
3. ขั้นการศึกษาทำความเข้าใจข้อมูล/ความรู้ใหม่
4. ขั้นแลกเปลี่ยนความรู้ความเข้าใจกับกลุ่ม
5. ขั้นการสรุปและจัดระเบียบความรู้
6. ขั้นการแสดงผลงาน
7. ขั้นประยุกต์ใช้ความรู้

ซึ่งแต่ละขั้นตอนจะมีวิธี จะเป็นการดึงความรู้ และศักยภาพของผู้เรียนให้ออกมาเป็นรูปธรรม อีกทั้งยังเป็นเทคนิคการเรียนการสอนที่สามารถเปิดโอกาสให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมรวมทั้งกิจกรรมที่ผู้สอนจัดให้ผู้เรียนก็จะเป็นกิจกรรมที่นำไปสู่การเรียนรู้ตามจุดประสงค์ที่ตั้งไว้ และเป็นกิจกรรมที่ช่วยให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมทั้ง 4 ด้าน ซึ่งจะสามารถทำให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ได้ดี คือ

ด้านร่างกาย โดยมีกิจกรรมที่ทำให้นักศึกษาได้มีการเคลื่อนไหวร่างกายมากกว่าการนั่งฟังการบรรยายเฉย ๆ

ด้านสติปัญญา โดยการจัดกิจกรรมที่ทำทลายความคิดของผู้เรียน ซึ่งจะช่วยให้ผู้เรียนเกิดความจดจ่อในการคิด สนุกที่จะคิด

ด้านสังคม โดยการจัดกิจกรรมที่ช่วยให้ผู้เรียนมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมกับบุคคลหรือสิ่งแวดล้อมรอบตัว การเปิดโอกาสให้ผู้เรียนมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นจะช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ทางสังคม ซึ่งจะส่งผลถึงการเรียนรู้ทางด้านอื่นๆ ด้วย

ด้านอารมณ์ โดยการจัดกิจกรรมที่ส่งผลต่ออารมณ์ความรู้สึกของผู้เรียน ซึ่งจะช่วยให้การเรียนรู้นั้นเกิดความหมายต่อตนเอง กิจกรรมที่ส่งผลต่ออารมณ์ความรู้สึกของผู้เรียนนั้น มักจะเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวัน ประสบการณ์ และความเป็นจริงของผู้เรียน ซึ่งเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับตัวผู้เรียนโดยตรงหรือใกล้ตัวผู้เรียน

ในการทดลองการสอนครั้งนี้ ผู้สอน และผู้วิจัยเริ่มต้นด้วยการทำ Pre-Test ตามขั้นตอนที่ 1 คือ **ขั้นทบทวนความรู้เดิม** นั้นผู้สอนสามารถประเมินถึงพื้นฐานความรู้เกี่ยวกับการจัดการ หรือการทำธุรกิจร้านอาหารที่นักศึกษาถืออยู่ว่าอยู่ในระดับใด เพื่อให้ผู้สามารถเน้นเนื้อหาในส่วนที่นักศึกษายังขาด หรือยังมีน้อย และสามารถนำความรู้ และประสบการณ์ด้านที่นักศึกษามีมากอยู่ แล้วมาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน ระหว่างผู้เรียนด้วยกัน และผู้สอนด้วย

ในขั้นที่ 2 คือ **ขั้นแสวงหาความรู้ใหม่** ผู้สอนทำการสอนแบบบรรยายโดยให้นักศึกษาได้มีเวลา และโอกาสในการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมจากแหล่งความรู้ และจากการลงมือปฏิบัติจริง ทำให้นักศึกษามีความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ขั้นที่ 3 คือ **ขั้นการศึกษาทำความเข้าใจข้อมูล/ความรู้ใหม่ และเชื่อมโยงความรู้ใหม่กับความรู้เดิม** ในขั้นนี้ ผู้เรียนได้สร้างประสบการณ์ใหม่ๆ โดยใช้กระบวนการต่างๆ ด้วยตนเอง โดยการลงมือปฏิบัติจริง และเป็นการต่อยอดความรู้ความเข้าใจของผู้เรียนเป็นอย่างดี

ขั้นที่ 4 คือ **ขั้นการแลกเปลี่ยนความรู้ความเข้าใจกับกลุ่ม** ในขั้นนี้นักศึกษาได้ร่วมกันวางแผน และกำหนดนโยบายต่าง ๆ ในการเขียนแผนธุรกิจนั้นจะต้องมีการแลกเปลี่ยนความรู้ และประสบการณ์ ซึ่งเป็นการช่วยสะท้อนให้ตนเองได้ทราบว่าสิ่งที่ได้ศึกษา หรือสิ่งที่ผู้สอนบรรยายไปนั้นตนเข้าใจได้ถูกหรือผิด ครบถ้วนหรือไม่

ขั้นที่ 5 คือ **ขั้นการสรุปและจัดระเบียบความรู้** ในขั้นนี้นักศึกษาได้ร่วมกันจัดทำแผนธุรกิจ โดยได้ระดมสมอง และออกความคิดเห็นร่วมกัน แล้วสรุปออกมาในรูปแบบของแบบฟอร์มของการเขียนแผนธุรกิจร้านอาหารที่กลุ่มมีมติร่วมกัน ซึ่งทำให้นักศึกษามีการจัดระเบียบความคิดได้ดีขึ้น

ขั้นที่ 6 คือ **ขั้นการแสดงผลงาน** ขั้นนี้เป็นขั้นที่ช่วยให้ผู้เรียนได้มีโอกาสได้แสดงผลงาน การสร้างความรู้ของตนเองให้ผู้อื่นรับรู้ เป็นการช่วยให้ผู้เรียนต่อยอด หรือตรวจสอบ เพื่อช่วยให้จดจำสิ่งที่เรียนรู้ได้ง่ายขึ้น

ขั้นที่ 7 คือ **ขั้นประยุกต์ใช้ความรู้** ขั้นนี้เป็นการส่งเสริมให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนการนำ ความรู้ ความเข้าใจของตนเองไปใช้ในสถานการณ์ต่างๆที่หลากหลายเพื่อเพิ่มความชำนาญ ความเข้าใจ ความสามารถในการแก้ปัญหาและความจำในเรื่องนั้น ๆ

ซึ่งที่กล่าวข้างต้นนั้นผู้สอนได้ทดลองทำการสอนนักศึกษาในรายวิชาการจัดการร้านค้า อาหาร เนื่องจากในการวิจัยครั้งนี้ได้นำทฤษฎีการเรียนรู้การสอน แบบ CIPPA Model เข้ามาเพื่อ ศึกษาว่า ทฤษฎีดังกล่าวสามารถช่วยให้การเรียนการสอนในรายวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร หรือ รายวิชาที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการให้บริการอาหารและเครื่องดื่มนั้นมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล เพิ่มขึ้นหรือไม่ ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการเรียนการสอนให้กับนักศึกษา 2 กลุ่ม คือ นักศึกษาในภาคเรียนที่ 2/2551 ซึ่งทำการเรียนการสอนแบบบรรยาย และนักศึกษาในภาคเรียนที่ 2/2552 โดยการนำทฤษฎี การเรียนการสอน แบบ CIPPA Model เข้ามาประยุกต์ใช้ ผู้วิจัยจึงเห็นว่าการค้นหาข้อ เปรียบเทียบ หรือแตกต่างระหว่าง กลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่มนั้น การทดลองวิธีการสอนเป็นเครื่องมือที่จะ สามารถตอบข้อสงสัย หรือตรวจสอบสมมติฐานที่ตั้งไว้ได้เป็นอย่างดี

การทดลอง เป็นกระบวนการปฏิบัติ หรือหาคำตอบหรือตรวจสอบสมมติฐานที่ตั้งไว้โดย การทดลองเพื่อทำการค้นคว้าหาข้อมูลและตรวจสอบดูว่าสมมติฐานข้อใดเป็นคำตอบที่ถูกต้องที่สุด ประกอบด้วยกิจกรรม 3 กระบวนการ คือ

1.1 การออกแบบการทดลอง คือการวางแผนการทดลองก่อนที่จะลงมือปฏิบัติจริง โดยให้ สอดคล้องกับสมมติฐานที่ตั้งไว้เสมอ และควบคุมปัจจัยหรือตัวแปรต่างๆ ที่มีผลต่อการทดลอง แบ่ง ได้เป็น 3 ชนิด คือ

- **ตัวแปรอิสระหรือตัวแปรต้น (Independent Variable or Manipulated Variable)** คือ ปัจจัยที่เป็นสาเหตุทำให้เกิดผลการทดลองหรือตัวแปรที่ต้องศึกษาทำการตรวจสอบดูว่าเป็น สาเหตุที่ก่อให้เกิดผลเช่นกัน
- **ตัวแปรตาม (Dependent Variable)** คือ ผลที่เกิดจากการทดลอง ซึ่งต้องใช้วิธีการสังเกต หรือวัดผลด้วยวิธีการต่างๆ เพื่อเก็บข้อมูลไว้ และจะเปลี่ยนแปลงไปตามตัวแปรอิสระ

- **ตัวแปรที่ต้องควบคุม (Control Variable)** คือปัจจัยอื่นๆ ที่นอกเหนือจากตัวแปรต้นที่มีผลต่อการทดลอง และต้องควบคุมให้เหมือนกันทุกชุดการทดลอง เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการทดลองเกิดความคลาดเคลื่อน

ในการทดลองครั้งนี้ตัวแปรที่ทำการควบคุมคือ โครงสร้างรายวิชาการจัดการร้านค้าอาหารที่ใช้ในการสอนนักศึกษาทั้ง 2 ภาคเรียน

1.2 การปฏิบัติการทดลอง ในการวิจัยนี้ได้ลงมือปฏิบัติการทดลองทำการเรียนการสอนให้กับนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียนในวิชา การจัดการร้านค้าอาหาร จริงโดยจะดำเนินการไปตามขั้นตอนที่ได้ออกแบบไว้ โดยมีการกำหนดตัวแปรที่ต้องควบคุมอย่างชัดเจน

1.3 การบันทึกผลการทดลอง ในการวิจัยครั้งนี้ ได้มีการบันทึกพฤติกรรมของผู้เรียน การสอบถามความคิดเห็นจากผู้เรียนต่อวิธีการเรียนการสอนที่ใช้ทฤษฎีการเรียนการสอนแบบ CIPPA Model รวมทั้งดูผลสัมฤทธิ์แห่งการเรียนรู้ของนักศึกษาทั้ง 2 ภาคเรียนเพื่อเป็นการตรวจสอบว่า สมมุติฐานที่ตั้งไว้นั้นถูกต้องหรือไม่

เมื่อทำการประเมินผลความพึงพอใจของผู้เรียนจากการนำ CIPPA Model และ Critical Thinking มาทดลอง และบูรณาการในการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านค้าอาหารในรูปแบบการสอนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจอาหาร รวมทั้งการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้นำพื้นความรู้เดิมและความรู้จากวิชาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการเสาะแสวงหาความรู้ใหม่ ทดลอง ทดสอบ เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมธุรกิจร้านอาหารจำลอง ได้ผลดังนี้

ทัศนคติที่มีต่อการใช้วิธีการเรียนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจ ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.19 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก

ความรู้ ความเข้าใจด้านธุรกิจที่ได้รับจากการเรียนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจ ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.14 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก

ความคิดสร้างสรรค์ในด้านธุรกิจที่ได้รับจากการเรียนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจ ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.10 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก

ประสบการณ์ที่ได้รับจากการปฏิบัติการธุรกิจ (ร้านอาหาร) ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.04 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก

การนำความรู้จากในห้องเรียนมาปรับใช้กับการปฏิบัติการธุรกิจ (ร้านอาหาร) ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.17 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก

การเรียนวิชาการจัดการร้านค้าอาหารสามารถกระตุ้นให้มีความสนใจในการเป็น

เจ้าของ ธุรกิจในอนาคต ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.24 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก

การปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหารส่งผลต่อทัศนคติที่ดีต่อการทำธุรกิจในอนาคต ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.16 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก

ผลที่ได้รับจากการปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหาร ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 4.11 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับมาก

เวลาที่ดำเนินการปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหาร (2 วัน) ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 3.98 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง

สถานที่ที่ใช้ในการปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหาร ระดับค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจเท่ากับ 3.99 ซึ่งหมายถึงมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง

จากผลการประการประเมินข้างต้นจะเห็นได้ว่าการนำ CIPPA Model มาใช้บูรณาการร่วมกับการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านค้าอาหารนั้นจะเป็นประโยชน์ทั้งต่อผู้สอนและผู้เรียนในด้านของผู้สอนก็คล้ายกับการมีคู่มือ ในการทำการสอนอย่างเป็นขั้นตอน ด้วยหลักและเหตุผลว่าเมื่อมอบหมายให้นักศึกษาได้ทำสิ่งต่าง ๆ แล้ว นักศึกษาจะได้รับผลดีอย่างไรต่อการเรียนการสอนในด้านของผู้เรียนก็ได้รับความรู้ อย่างเป็นขั้นตอน มีความสอดคล้องในหลักทฤษฎี และหลักการปฏิบัติ ก็จะยิ่งเพิ่มทัศนคติที่ดีในการศึกษา อีกทั้งผลลัพธ์ของแต่ละขั้นตอนก็ส่งผลประโยชน์โดยตรงต่อตัวผู้เรียนเอง

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้เปิดโอกาสให้นักศึกษาทำการประเมินการสอนในด้านต่าง ๆ ซึ่งได้ผลดังนี้

ด้านทัศนคติต่อรายวิชาที่ศึกษาของผู้เรียน

ความตระหนักถึงความสำคัญของรายวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร ผู้เรียนได้พัฒนากระบวนการคิดจากรายวิชานี้ และ ผู้เรียนสามารถนำความรู้จากรายวิชานี้ไปประยุกต์ใช้ นักศึกษาส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมาก

ด้านประสิทธิภาพการสอน - มีการวางแผนการสอนอย่างเป็นระบบเพื่อให้ผลการสอนเป็นไปตามจุดมุ่งหมายที่วางไว้

ในด้านวัตถุประสงค์ของแผนการสอนสอดคล้องกับรายวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร จัดกิจกรรมการเรียนรู้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของรายวิชา เนื้อหาเหมาะสมและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ จัดลำดับเนื้อหาเป็นระบบเข้าใจง่าย สื่อการสอนเหมาะสมกับกิจกรรมการเรียนรู้ วัด

และประเมินผลการเรียนรู้มีความหลากหลายต่อเนื่องและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์รายวิชานั้น นักศึกษาส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมาก

**ด้านประสิทธิภาพการสอน - มีความสามารถสอนให้ผู้เรียนรู้จักคิด วิเคราะห์
วิจารณ์ ในวิชาที่สอน**

กิจกรรมการเรียนให้ผู้เรียนได้ฝึกคิด และแก้ปัญหา กิจกรรมการเรียนให้ผู้เรียนคิด วิเคราะห์ วิจารณ์ในวิชาที่สอน และกิจกรรมการเรียนรู้ให้ผู้เรียนคิดอย่างมีระบบและมีเหตุผลนั้น นักศึกษาส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมาก

**ด้านประสิทธิภาพการสอน - มีความสามารถในการใช้เทคนิค วิธีสอนต่าง ๆ
เพื่อให้ผู้เรียนเกิดความสนใจ และติดตามการสอนตลอดเวลา**

ในการใช้เทคนิคและวิธีการสอนที่กระตุ้นให้ผู้เรียนสนใจ เทคนิคและวิธีการสอนที่ส่งเสริม การมีส่วนร่วมของผู้เรียน และเทคนิคและวิธีการสอนที่หลากหลายตอบสนองความต้องการของ ผู้เรียน นักศึกษาส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมาก

**ด้านประสิทธิภาพการสอน - มีความสามารถชี้ให้ผู้เรียนมองเห็นความสัมพันธ์ของ
วิชาที่เรียนกับวิชาอื่นที่เกี่ยวข้อง**

การสอนให้ผู้เรียนมองเห็นความสัมพันธ์ของวิชาที่เรียนกับวิชาอื่นที่เกี่ยวข้อง และการสอน ให้ผู้เรียนเกิดแนวคิดในการนำความรู้ไปบูรณาการใช้ในวิชาอื่นที่เกี่ยวข้องนั้น นักศึกษาส่วนใหญ่มี ความพึงพอใจในระดับมาก

**ด้านประสิทธิภาพการสอน - มีความสามารถแนะนำให้ผู้เรียนรู้จักแหล่งข้อมูลที่
ศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติม**

การแนะนำแหล่งข้อมูลที่ศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติม และการแนะนำให้ผู้เรียนใช้เทคโนโลยีเพื่อ การเรียนรู้ด้วยตัวเองนั้น นักศึกษาส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมาก

**ด้านประสิทธิภาพการสอน - มีความสามารถจัดให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นและ
แลกเปลี่ยนประสบการณ์ตามความเหมาะสม**

การเปิดโอกาสและกระตุ้นให้ผู้เรียนแสดงความคิดเห็นและซักถาม การจัดกิจกรรมที่ส่งเสริม ให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมในการเรียนรู้ และ สร้างบรรยากาศที่ส่งเสริมให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ นั้น นักศึกษาส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมาก

**ด้านประสิทธิภาพการสอน - มีความสามารถในการใช้สื่อการสอนและอุปกรณ์ช่วย
สอนที่เหมาะสมเป็นอย่างดี**

การใช้สื่อการสอนได้เหมาะสมกับเนื้อหาและกิจกรรมการสอน และมีความชำนาญในการใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อพัฒนาการเรียนการสอนนั้น นักศึกษาส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับ มาก

ด้านประสิทธิภาพการสอน - มีความสามารถในการประเมินความรู้ ความเข้าใจของ ผู้เรียนในวิชาที่สอน

การมีเกณฑ์การวัดและประเมินผลชัดเจน การประเมินการเรียนรู้ของผู้เรียนและให้ข้อมูลย้อนกลับเป็นระยะ ๆ เพื่อปรับปรุงและพัฒนาตนเอง และการประเมินผู้เรียนด้วยวิธีการที่หลากหลายและเหมาะสมนั้น นักศึกษาส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมาก

ด้านประสิทธิภาพการสอน - มีความสามารถอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการสอน

ทักษะการสื่อสารที่ดี นักศึกษาส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมาก และประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับวิชาที่สอนนั้น นักศึกษาส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด

ด้านคุณลักษณะของผู้สอน ในด้านความกระตือรือร้นในการสอน เข้าสอนตรงเวลาและสม่ำเสมอ ความรับผิดชอบในการสอนเข้าสอนครบตามกำหนด ภาษาในการสอนที่สุภาพเหมาะสมกับวิชาชีพครู และการแต่งกายสุภาพและเหมาะสมกับกาลเทศะนั้น นักศึกษาส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด

ในการทำการเรียนการสอนนั้นในบางครั้งเราก็อาจเทียบเคียงได้กับการให้บริการลูกค้า แต่เป็นในรูปแบบของการบริการวิชาการ ซึ่งต้องสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้เรียนเพราะจากงานวิจัยในชั้นเรียนของ อาจารย์สุภาภรณ์ สมไพบุลย์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ในภาคเรียนที่ 1/2552 ในเรื่องการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการกล้าแสดงออกซึ่งความคิดเห็นในห้องเรียน ซึ่งได้ผลคือทัศนคติที่ดีต่อตัวผู้สอน เป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่จะส่งผลให้ผู้เรียนกล้าซักถาม หรือแสดงความคิดเห็น ต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับเนื้อหาวิชาที่กำลังเรียนอยู่ รวมทั้งยังช่วยสร้างทัศนคติที่ดีต่อวิชาที่เรียนและบรรยากาศในห้องเรียนที่ทำให้การเรียนเกิดผลสัมฤทธิ์สูงสุด

ทั้งนี้ในการศึกษาวิจัยนี้ผู้วิจัยได้เชิญนักศึกษาที่ลงทะเบียนเรียนวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร ที่ผู้สอนนำทฤษฎี CIPPA Model และ Critical Thinking มาบูรณาการและประยุกต์ใช้ในการเรียนการสอน มาร่วมแสดงความคิดเห็นในรูปแบบของการ Focus Group ซึ่งนักศึกษาจะมีความคิดเห็นต่อข้อคำถามไปในทิศทางเดียวกัน คือมีความรู้สึกพึงพอใจ โดยให้ความคิดเห็นสามารถสรุปได้ดังนี้

1. นักศึกษามีความคาดหวังอย่างไรในการเรียนวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร

ในด้านนี้นักศึกษาจะมีความคาดหวังค่อนข้างสูงที่จะสามารถนำความรู้ที่ได้จากการเรียนในวิชานี้ไปประยุกต์ใช้เพื่อประกอบอาชีพในอนาคต และสามารถนำไปใช้ได้จริงในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะสำหรับผู้ที่มีความสนใจ หรือมีความต้องการที่จะประกอบธุรกิจร้านอาหารเป็นของตนเอง

2. รู้สึกอย่างไรกับการเรียนในห้องเรียน แล้วอาจารย์ทำหน้าที่บรรยายอย่างเดียว

นักศึกษาในกลุ่มแรก รู้สึกเบื่อหน่าย ในบางครั้งอาจแต่ก็ขึ้นอยู่เทคนิคการสอนของอาจารย์แต่ละท่านที่ใช้ความสามารถในการดึงความสนใจของนักศึกษาให้มีความสนใจได้ตลอดระยะเวลาในการทำการสอน รวมทั้งเนื้อหาของวิชา ส่วนกลุ่มที่ 2 รู้สึกว่าเป็นการได้รับฟังประสบการณ์แบบสำเร็จรูปเพราะผู้สอนได้มีการกลั่นกรอง และเตรียมการสอนอย่างสรุปไว้แล้ว ซึ่งเป็นการศึกษาที่ช่วยสอนให้เราเรียนรู้พร้อมในหลาย ๆ ด้านก่อนที่จะไปปฏิบัติจริง

3. รู้สึกอย่างไรกับการเรียน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริง

นักศึกษาได้ให้ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเรียนการสอน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริงว่ามีความสนุกสนาน ทำท่าย และได้รับประสบการณ์ใหม่ ๆ ที่ไม่มีในชั้นเรียน พร้อมทั้งได้ทดสอบความรู้ที่ได้เรียนมาในชั้นเรียนว่าสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้จริงเพียงใด และยังเป็นการฝึกฝนทบทวนความรู้ที่ได้จากห้องเรียน และเกิดทักษะจนเป็นเรียนรู้ควบคู่กันไป

4. นักศึกษาคิดว่าการเรียน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริง นักศึกษาจะได้รับประโยชน์มากหรือน้อยเพียงใด

นักศึกษาเห็นว่าการเรียน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริงนั้น ได้รับประโยชน์อย่างมาก เพราะในบทเรียนไม่อาจอธิบายถึงปัญหาที่เกิดขึ้นได้ดีกว่าการลงมือทำ อีกทั้งเป็นการฝึกให้นักศึกษาได้มีกระบวนการคิดที่เป็นระบบ เป็นขั้นตอนมากขึ้น รวมทั้งการคิดแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าที่อาจเกิดขึ้น ณ หน้าที่งานซึ่งนับว่าเป็นสิ่งที่สำคัญมากต่อการประกอบอาชีพจริงภายหลังการจบการศึกษา

5. การปฏิบัติงานจริงแบบนี้ นักศึกษาคิดว่าจะจะเป็นจุดเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจจริงได้หรือไม่ อย่างไร

นักศึกษาให้ความคิดเห็นว่าการปฏิบัติงานจริงแบบนี้ นักศึกษาคิดว่าจะจะเป็นจุดเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจจริงได้ เพราะการได้ลงมือปฏิบัติงานจริง ทำให้ทราบถึงความพร้อมในด้านต่าง ๆ ที่จะดำเนินธุรกิจของตนเอง ว่าในการดำเนินธุรกิจใด ธุรกิจหนึ่งจำเป็นต้องมีความพร้อมในด้านใดบ้าง มีการบริหารจัดการอย่างไร เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้

6. ระหว่าง “การเรียนในห้องเรียน แล้วอาจารย์ทำหน้าที่บรรยายอย่างเดียว” และ “การเรียน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริง” นักศึกษาชอบสิ่งใดมากกว่ากัน

ในด้านนี้จะมีนักศึกษาที่ให้ความเห็นเป็น 2 ทาง คือ กลุ่มแรกรู้สึกเบื่อหน่ายในบางครั้งกับการเรียนการสอนที่ผู้สอนทำหน้าที่เป็นผู้บรรยายทฤษฎีต่าง ๆ เพียงผู้เดียว ซึ่งถ้าผู้สอนมีเทคนิคการสอนที่ดีก็จะช่วยทำให้นักศึกษามีความสนใจในการบรรยายตลอดระยะเวลาการเรียนได้เช่นกัน ส่วนกลุ่มที่ 2 มีความเห็นว่า มีความชอบการเรียนการสอนทั้ง 2 รูปแบบ คือการเรียนการสอนที่ผู้สอนทำหน้าที่บรรยายเพียงอย่างเดียว และการเรียนไปพร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติจริง เพราะเห็นว่าทั้ง 2 รูปแบบที่มีความสำคัญเช่นกัน และมีความเกี่ยวเนื่องกัน แต่ทั้ง 2 กลุ่มก็ตระหนักถึงความสำคัญของการได้มีโอกาสลงมือปฏิบัติจริงว่า จะเป็นสิ่งที่ช่วยให้สามารถจดจำ และทำความเข้าใจกับบทเรียนได้เร็ว และดีขึ้น รวมทั้งยังเป็นการเสริมความรู้ ความเข้าใจในบทเรียนเพิ่มมากขึ้นโดยเฉพาะเรื่องของการคิด และการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญเมื่อนักศึกษาต้องออกไปประกอบอาชีพจริงหลังจากจบการศึกษา

7. นักศึกษาต้องการให้ทำการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านค้าอาหารอย่างไร ที่ นักศึกษาจะได้รับประโยชน์สูงสุด

ความต้องการของนักศึกษาต่อการเรียนการสอนวิชานี้ คือ มีการอธิบายในด้านทฤษฎีต่าง ๆ ให้นักศึกษา เข้าใจและมีการจำลองธุรกิจให้นักศึกษา ได้บริหารจัดการหรือลงมือทำ เพื่อเข้าถึงเนื้อหาและสภาพของปัญหาที่อาจเกิดขึ้น อย่างเช่นที่ได้เรียนผ่านมานี้

8. นักศึกษาทราบหรือเข้าใจ เกี่ยวกับ CIPPA Model และ Critical Thinking Model หรือไม่

- ไม่ทราบ

9. นักศึกษาคิดว่าการใช้ทฤษฎี CIPPA Model และ Critical Thinking Model มาใช้ในการทำการสอนนั้นจะเหมาะสมกับกลุ่มนักศึกษาหรือไม่

การใช้ทฤษฎี CIPPA Model และ Critical Thinking Model มาใช้ในการทำการสอน มีความเหมาะสมกับกลุ่มนักศึกษา ที่มีการกระตุ้นให้นักศึกษาเกิดความคิด การตั้งถาม การหาความรู้ รวมไปถึงการได้ลงมือปฏิบัติจริง ซึ่งน่าจะช่วยให้การศึกษานี้ในวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร เกิดประสิทธิภาพที่สมบูรณ์อย่างสูงสุด

10. นักศึกษาเชื่อหรือไม่ว่าการเรียนรู้การสอนรูปแบบนี้ จะสามารถกระตุ้นให้นักศึกษามีความสนใจ และมีความมั่นใจที่จะทำธุรกิจร้านอาหารมากขึ้น

นักศึกษาส่วนมากมีความเชื่อว่าการเรียนพร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริงนี้ จะสามารถกระตุ้นให้นักศึกษามีความสนใจ และมีความมั่นใจที่จะทำธุรกิจร้านอาหารมากขึ้น เพราะเมื่อได้ลงมือปฏิบัติจริงแล้วย่อมมีความรู้ ความเข้าใจในการทำธุรกิจมากขึ้น ซึ่งหากผู้เรียนต้องการที่ดำเนินธุรกิจจริงย่อมเกิดความมั่นใจในการบริหารจัดการมากขึ้น

11. เมื่อศึกษาในรายวิชาการจัดการร้านค้าอาหารแล้วทำให้นักศึกษามีความต้องการหรือให้ความสนใจในการเป็นผู้ประกอบการร้านค้าอาหารเพิ่มขึ้นหรือไม่

นักศึกษามีความสนใจมากขึ้นหลังจากศึกษาในรายวิชาการจัดการร้านค้าอาหารแล้ว เนื่องจากได้เรียนรู้ถึงการบริหารการจัดการ ขั้นตอนในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งทำให้มองการดำเนินธุรกิจว่าไม่ใช่เรื่องยากเพียงแต่ต้องมีความรู้ และมีการเตรียมความพร้อมให้เหมาะสมกับรูปแบบของธุรกิจที่จะลงมือทำ และเกิดความมั่นใจในการที่จะเริ่มทำธุรกิจในอนาคต

ทั้งหมดนี้จะเห็นได้ว่านักศึกษาที่เรียนวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร มีความคิดเห็นว่าการเรียนการสอนที่นำทฤษฎี CIPPA Model และ Critical Thinking มาบูรณาการและประยุกต์ใช้ร่วมกันนั้น เป็นรูปแบบที่ดี ที่มีความเหมาะสมกับเนื้อหาวิชานี้ เพราะนักศึกษาได้มีการเรียนรู้อย่างเป็นขั้นตอน ตั้งแต่การนำพื้นความรู้เดิมที่มีอยู่ออกมาใช้ เป็นการสำรวจความรู้ของนักศึกษาเองว่ามีอยู่ในระดับใด มีการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้แสวงหาความรู้ใหม่ และให้นักศึกษาได้ลงมือปฏิบัติจริงนั้น เป็นสิ่งที่สร้างความสำเร็จหรือร่นในการศึกษา ทำให้นักศึกษาสามารถจำจำ และทำความเข้าใจกับบทเรียนได้ดียิ่งขึ้น รวมทั้งขั้นที่เป็นหัวใจของการเรียนการสอน และการทำงานต่าง ๆ คือ ขั้นของการสรุปและประเมินสิ่งที่ได้เรียนรู้ และนำไปใช้จริงว่าเป็นอย่างไร เพื่อให้ผู้เรียนได้ทราบว่าการเรียนรู้ของตนเอง และสามารถนำข้อบกพร่องไปใช้ในการพัฒนาแก้ไขให้เกิดประสิทธิภาพที่สูงขึ้นไปในอนาคต และสุดท้ายคือขั้นการประยุกต์ความรู้ความเข้าใจต่อเนื้อหาบทเรียน ที่ผ่านการคิดอย่างเป็นระบบมาใช้ในการปฏิบัติงานจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งทั้งหมดนี้จะเห็นได้ว่านักศึกษาให้ความสนใจ และมีความสัมฤทธิ์ผลในการเรียนได้ดีเมื่อได้มีโอกาสแสดงผลงาน หรือการลงมือปฏิบัติจริง อีกทั้งเป็นวิธีที่ทำให้นักศึกษาได้พบปัญหา และอุปสรรคที่มีความท้าทายในการหาคำตอบ หรือหาวิธีการในการแก้ไขปัญหาเหล่านั้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะเป็นเครื่องมือที่ช่วยสร้างบัณฑิตที่มีคุณภาพ และเกิดแรงขับเคลื่อนในการเตรียมตัวสำหรับการเป็นผู้ประกอบการในอนาคต รวมทั้งสามารถนำ

ประสบการณ์เหล่านี้ไปประยุกต์ใช้ได้ดีทั้งกับการประกอบอาชีพ และการดำรงชีวิตต่อไป ซึ่งสามารถสรุปเป็นภาพได้ดังนี้



ผลการศึกษาวิจัยในส่วนของบุคคลภายนอกที่เข้ารับการอบรมหลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneurs Creation : NEC) ปีงบประมาณ 2553 โดยนำทฤษฎี 4 MAT Model เข้ามาบูรณาการประยุกต์ใช้ในการจัดการอบรมนั้น สามารถผลักดันให้เกิดวิสาหกิจใหม่ ๆ และเป็นแหล่งจ้างงาน เพิ่มความเข้มแข็งแก่วิสาหกิจขนาดเล็กในช่วงก่อตั้งกิจการ (3 ปีแรก) ให้สามารถอยู่รอด และ รักษาสถานภาพการจ้างงานไว้ได้ รวมทั้งเตรียมความพร้อมให้แก่ทายาทธุรกิจ ในการสืบทอดกิจการให้สามารถรักษาสถานภาพการจ้างงานและสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจต่อไปในอนาคตได้เป็นอย่างดี

ทั้งนี้การอบรมหลักสูตรดังกล่าว ได้นำทฤษฎี 4 MAT Model มาบูรณาการเข้ากับการอบรมนี้ เพราะผู้วิจัยทราบถึงความแตกต่างของความคาดหวังระหว่างผู้เรียนในระดับปริญญาตรี และความคาดหวังของผู้ประกอบการที่มีต่อการเรียน หรือการฝึกอบรมว่าผู้ประกอบการต้องการความรู้ที่เป็นรูปธรรม และสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้จริงต่อธุรกิจของตน ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกทฤษฎี 4 MAT Model เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถสร้างความรู้ด้วยตนเองในเรื่องที่เรียน เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจ และนำความรู้ความเข้าใจนั้นไปใช้ได้ และสามารถสร้างผลงานที่เป็นความคิดสร้างสรรค์ของตนเอง รวมทั้งได้พัฒนาทักษะกระบวนการต่าง ๆ อีกจำนวนมาก ซึ่งลักษณะเด่นของรูปแบบการจัดกิจกรรมเรียนรู้แบบ 4 MAT ที่ช่วยส่งเสริมการคิดวิเคราะห์ตามกรอบความแตกต่างระหว่างบุคคล ได้แก่ (1) การนำเสนอประสบการณ์ที่มีความสัมพันธ์กับผู้เรียน (2) การเสนอเนื้อหา สารข้อมูลแก่ผู้เรียน (Presentation) (3) การฝึกปฏิบัติเพื่อพัฒนาความคิดรวบยอด (4) การนำความคิดรวบยอดไปสู่การประยุกต์ใช้ (Application)

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้การแจกแบบสอบถามเพื่อรับทราบความคิดเห็นที่มีต่อการอบรมในหลักสูตรเพราะผู้วิจัยเห็นว่าแบบสอบถามเป็นรูปแบบของคำถามเป็นชุด ๆ ที่ได้ถูกรวบรวมไว้อย่างมีหลักเกณฑ์และเป็นระบบเพื่อใช้วัดสิ่งที่ผู้วิจัยต้องการจะวัดจากกลุ่มตัวอย่างหรือประชากรเป้าหมายให้ได้มาซึ่งข้อเท็จจริง

ในการทำวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการทดลองสอน พร้อมทั้งทำการสังเกตผลในด้านต่าง ๆ แต่เพื่อให้ทราบถึงความพึงพอใจของกลุ่มตัวอย่างในด้านที่เป็นข้อมูลส่วนบุคคล และข้อมูลความพึงพอใจหรือความคิดเห็นต่าง ๆ ที่มีต่อการทดลองการเรียนการสอนโดยการประยุกต์ใช้ CIPPA Model ซึ่งสิ่งเหล่านี้ไม่สามารถทราบได้จากการสังเกต โดยที่ผู้วิจัยสร้างแบบสอบถามทั้งในลักษณะที่เป็นปลายปิด (Close Ended Question) เพื่อควบคุมตัวแปรตามที่ผู้วิจัยสร้างสมมติฐาน และคำถามในลักษณะปลายเปิด (Open Ended Question) เพื่อให้กลุ่มตัวอย่างได้มีโอกาสแสดงความคิดเห็น ทั้งนี้ผู้วิจัยคิดว่าข้อมูลเหล่านี้จะสามารถช่วยอธิบาย หรือสนับสนุนข้อมูลอื่น ๆ ในการวิเคราะห์ผลการวิจัยต่อไป

ทั้งนี้การเก็บข้อมูลด้วยการใช้แบบสอบถามยังพบข้อด้อยบางประการ มีดังนี้คือ

1. เมื่อแจกแบบสอบถามไปยังนักศึกษาทั้งแบบที่ใช้การเรียน การสอนแบบ CIPPA Model และกับผู้เข้าอบรมการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอาหารภายใต้โครงการ NEC : New Entrepreneur Creation พบว่าได้รับการตอบแบบสอบถามกลับมาไม่ครบ และยังมีบางชุดที่ส่งคืนกลับมาก็ตอบคำถามไม่ครบ ซึ่งทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถนำมาประมวลผลได้

2. พบผู้ตอบแบบสอบถามบางรายไม่อ่านทำความเข้าใจคำถาม ซึ่งสังเกตได้จากการตอบคำถามในบางช่วงที่ขัดแย้ง หรือไม่สอดคล้องกัน จึงเป็นเหตุให้ผลการวิจัยคลาดเคลื่อนได้

ทั้งนี้ เมื่อทำการประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าอบรมที่มีต่อการเรียนการสอนในหลักสูตรดังกล่าวในด้านต่าง ๆ ดังนี้

เนื้อหาของหลักสูตรฝึกอบรม ในด้านความครอบคลุมตามเป้าหมายของหลักสูตร ความสอดคล้องกับความต้องการของผู้เข้าอบรม และระยะเวลาการฝึกอบรมเหมาะสมกับเนื้อหานั้น ผู้เข้ารับการอบรมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด ในด้านความทันสมัย สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงของธุรกิจ หลักสูตรนั้น ผู้เข้ารับการอบรมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมาก

วิทยากรฝึกอบรมและที่ปรึกษา ในด้านความรู้ความสามารถ/ประสบการณ์ตรงกับหัวข้อที่บรรยาย ลำดับเนื้อหาการบรรยายเข้าใจง่าย มีความต่อเนื่อง เทคนิควิธีการฝึกอบรมที่ทำให้น่าสนใจ ก่อให้เกิดการเรียนรู้ การเปิดโอกาสให้ผู้รับการอบรมซักถาม การตอบคำถามตรงประเด็น และเข้าใจง่าย การวิเคราะห์และชี้แนวทางแก้ไขปัญหาคัดชัดเจน ตรงประเด็น ความสะดวกในการติดต่อขอรับคำปรึกษาแนะนำ และระยะเวลาในการให้คำปรึกษาเหมาะสมนั้น ผู้เข้ารับการอบรมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด

เอกสารประกอบการอบรม ในด้านความครบถ้วนตามเนื้อหาวิชา รายละเอียดมากพอสำหรับการนำไปประยุกต์ใช้งาน และการเรียงลำดับหัวข้อที่เข้าใจง่ายนั้น ผู้เข้ารับการอบรมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด

สถานที่ฝึกอบรม ในด้านความเหมาะสมของขนาดห้องอบรม สภาพแวดล้อม บรรยากาศของห้องเอื้ออำนวยต่อการเรียนรู้ และสถานที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทางนั้น ผู้เข้ารับการอบรมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด

สื่อทัศนูปกรณ์ ในด้านสื่อทัศนูปกรณ์ที่ใช้ในการอบรมมีเพียงพอ และสื่อทัศนูปกรณ์ที่ใช้ในการอบรมมีคุณภาพ และใช้งานได้ดีนั้น ผู้เข้ารับการอบรมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด

การประยุกต์ใช้ความรู้และคำปรึกษาในธุรกิจเป้าหมาย ในด้านทำให้ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจที่จะทำมากขึ้น ความเพียงพอที่จะนำไปประยุกต์ใช้ในการเริ่มต้นหรือพัฒนาธุรกิจ และช่วยให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความมั่นใจในการทำธุรกิจมากขึ้นนั้น ผู้เข้ารับการอบรมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด

เจ้าหน้าที่ผู้ประสานงานและบริหารกิจกรรม ในด้านความพร้อมในการให้บริการ การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพ ถูกต้อง รวดเร็ว และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สุภาพ ให้ความเป็นกันเองแก่ผู้เข้าอบรมนั้น ผู้เข้ารับการอบรมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด

การดำเนินการจัดอบรมหลักสูตรต่าง ๆ มีควรรล้นสุดลงเมื่อการอบรมครบจำนวนเวลา หรือเนื้อหาตามที่หลักสูตรกำหนด แต่การติดตามผลผู้เข้าอบรมหลังจากผ่านการอบรมแล้ว จะเป็นสิ่งที่เป็นประโยชน์ทั้งต่อผู้รับการอบรม และผู้จัดการอบรมเองด้วย เพราะผู้สอน และผู้เรียนได้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงในด้านต่าง ๆ ว่าเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการเรียนการสอน หรือการอบรมหรือไม่โดยการให้แบบประเมินผลการเรียน และแบบประเมินผลการอบรม แต่เพื่อให้ได้รับข้อมูลที่สามารถยืนยันว่าผู้เรียน หรือผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ หรือแนวคิดที่ได้จากการเรียนหรือการอบรมไปประยุกต์ใช้ได้จริงหรือไม่ มากน้อยเพียงใด ผู้วิจัยจึงได้ทำการติดตามผลหลังจากการเรียน และการฝึกอบรม

ผลของการติดตามผลผู้ผ่านการอบรมในหลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneurs Creation : NEC) ซึ่งมีผู้เข้าร่วมอบรมจำนวน 43 คน และมีผู้ผ่านการหลักสูตรจำนวน 36 คน ซึ่งการการติดตามผลแบ่งการติดตามผลผู้ผ่านการอบรม 2 ประเภท ดังนี้

1. ผู้เข้ารับการอบรมที่ยังไม่มีธุรกิจและมีความสนใจในการดำเนินธุรกิจหลังจากการผ่านการอบรม
2. ผู้เข้ารับการอบรมที่มีธุรกิจของตนเองอยู่แล้ว และได้นำความรู้ที่ได้จากการอบรม มาพัฒนาต่อยอดธุรกิจของตน

ในกลุ่มผู้เข้ารับการอบรมที่ยังไม่มีธุรกิจและมีความสนใจในการดำเนินธุรกิจหลังจากการผ่านการอบรม ยังไม่มีผู้ที่ผ่านการอบรมคนใดเริ่มเปิดดำเนินการ โดยได้รับทราบถึงปัจจัยที่ทำให้ยังไม่สามารถเริ่มต้นธุรกิจอย่างจริงจังได้ในลักษณะปลายเปิด ดังนี้

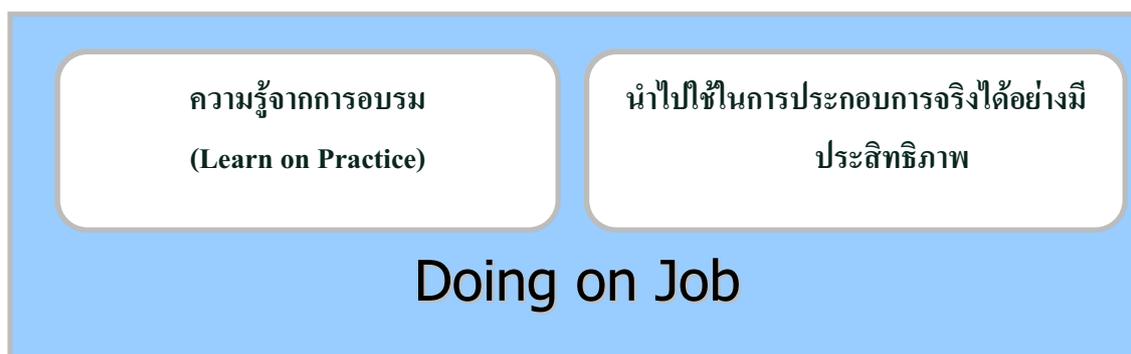
1. ยังไม่พร้อมในด้านเงินลงทุน ทั้งด้วยเหตุผลของการขอสินเชื่อไม่ผ่าน และการขาดหุ้นส่วนในการระดมทุนเพื่อลงทุน
2. ยังขาดประสบการณ์ หรือบางรายมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจอยู่บ้าง แต่คิดว่ายังไม่เพียงพอ
3. มีความพร้อมในด้านเงินลงทุน แต่ยังตัดสินใจเลือกประเภทของธุรกิจไม่ได้
4. ยังไม่กล้ารับความเสี่ยงในการลงทุน และขาดความมั่นใจในศักยภาพของตนเอง
5. ไม่มีเวลาเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ เพราะเป็นผู้มีงานประจำ
6. คนในครอบครัวไม่เห็นด้วย และไม่สนับสนุนให้ดำเนินธุรกิจต่าง ๆ
7. การขาดเสถียรภาพทางด้านเศรษฐกิจของประเทศ ที่ค่าครองชีพสูงขึ้นทำให้ผู้บริโภคต้องประหยัดมากขึ้น ซึ่งอาจเป็นภาวะคุกคาม หรืออุปสรรคของการดำเนินธุรกิจร้านอาหารได้

ในด้านผู้เข้ารับการอบรมที่มีธุรกิจของตนเองอยู่แล้ว และสามารถได้นำความรู้ที่ได้จากการอบรมมาพัฒนาต่อยอดธุรกิจของตนได้หรือไม่เพียงใดนั้น ผู้วิจัยเลือกผู้ประกอบการใน 2 ลักษณะ คือ ร้านอาหารแบบขนาดใหญ่ คือ ร้านบ้านน้ำอ้อม  ซึ่งมีกาให้บริการทั้ง

อาหาร เครื่องดื่ม การจัดเลี้ยง และห้องคาราโอเกะและร้านอาหารขนาดเล็ก มีรายการอาหารอยู่น้อย คือ ร้านก๋วยเตี๋ยวเส็ง  ซึ่งเป็นร้านที่ให้บริการก๋วยเตี๋ยว และข้าวต้มปลา ผู้ประกอบการทั้ง 2 ธุรกิจนี้สามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการอบรมไปใช้ประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจจริงได้เพียงบางส่วนเท่านั้น เพราะยังติดขัดกับข้อจำกัดบางประการของร้านอาหารของตน แต่ในนำความรู้ความเข้าใจเข้าไปปรับแก้ และพัฒนากิจกรรมเดิม ๆ ที่เคยดำเนินการอยู่ให้ดีขึ้น เช่น การควบคุมต้นทุน นั้นผู้ประกอบการเห็นความสำคัญมากขึ้น และดูแลเอาใจใส่การปฏิบัติงานในครัวเพิ่มมากขึ้น หรือข้อปฏิบัติในบางด้านเช่น ด้านของการจัดทำบัญชี หรือการเสียภาษีนั้นผู้ประกอบการต้องมี

ความยืดหยุ่นให้เหมาะสม และสอดคล้องกับสถานการณ์จริง ในส่วนของการบริการนั้น ผู้ประกอบการนำความรู้ และข้อแนะนำของวิทยากรจากการอบรมไปปรับใช้อย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น ในส่วนของการจัดทำแผนธุรกิจนั้น เป็นส่วนที่วัดผลในขั้น How (จาก 4 MAT Model) ซึ่งเน้นการฝึกปฏิบัติเพื่อพัฒนาความคิดรวบยอด เป็นการพัฒนาความคิดรวบยอดมาสู่การปฏิบัติจริง และการบูรณาการสร้างสรรค์ของผู้เข้าอบรมที่จะแสดงถึงความรู้ความเข้าใจในสิ่งที่ได้ศึกษาในรูปแบบต่าง ๆ ผู้เข้าอบรมยังไม่ได้นำไปใช้เป็นหลักในการดำเนินการธุรกิจ แต่ใช้เป็นคู่มือเพื่อำทางในการดำเนินธุรกิจ และเป็นสิ่งที่สะท้อนปัญหา และอุปสรรคต่าง ๆ ที่อาจต้องเผชิญเพื่อสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ อันอาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต อีกทั้งจะนำไปใช้เป็นคู่มือในการขยายสาขาในอนาคต

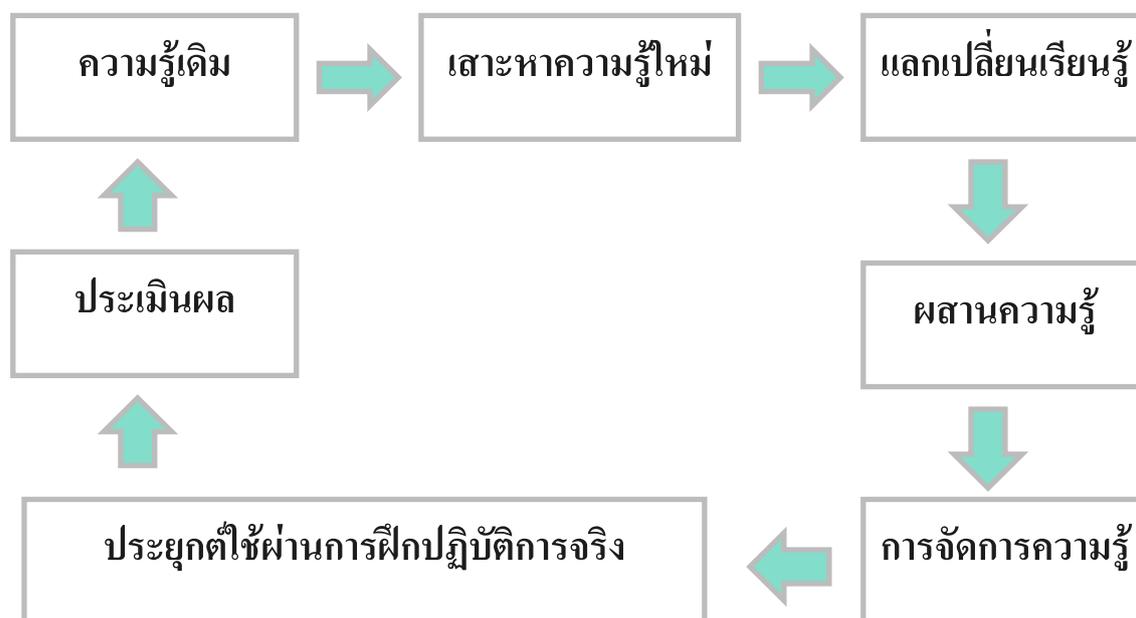
ทั้งนี้ผู้ประกอบการที่ผ่านการอบรมให้ข้อเสนอแนะว่าในการอบรม และได้มีโอกาสฝึกปฏิบัติงานจริงในสถานที่ที่คณะกรรมการจัดให้ และศึกษาดูงานในสถานประกอบการต่าง ๆ เพื่อเรียนรู้ในกรณีศึกษา และวิธีแก้ไขปัญหาต่าง ๆ เพื่อนำมาปรับใช้กับสถานประกอบการของตนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งผู้วิจัยทำการสรุปเป็นภาพได้ดังนี้



จากผลสรุปของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ที่ผู้วิจัยศึกษาศึกษา และทดลองใช้ทฤษฎีทางการศึกษากับกลุ่มผู้เรียน 2 กลุ่ม คือ ทฤษฎี CIPPA Model และ Critical Thinking กับกลุ่มของนักศึกษาของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ชั้นปีที่ 3 ที่ลงทะเบียนเรียนวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร และทฤษฎี 4 MAT Model กับผู้เข้ารับการอบรมหลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneurs Creation : NEC) ในด้านการประกอบธุรกิจอาหาร ซึ่งทั้งทฤษฎี CIPPA Model , Critical Thinking และทฤษฎี 4 MAT Model มีทั้งแนวปฏิบัติที่เหมาะสม และเกิดผลสัมฤทธิ์ที่ดีต่อการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร และหลักสูตรอบรมด้านการประกอบธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งดำเนินการจัดการเรียนการสอน โดยมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ซึ่งในบริบทของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิตนั้นสิ่งที่ต้องการทราบผลหลังจากการเรียนการสอน และการเปิดโอกาสให้นักศึกษา และผู้เข้ารับการอบรมได้ฝึกการปฏิบัติจริงทั้งในสถานที่ที่กำหนด หรือในสถานประกอบการจริง คือการประเมินผล เพื่อผู้สอน และคณะกรรมการจัดการฝึกอบรมได้ทราบว่าเนื้อหา

สาระ ที่เลือกมาใช้ในการสอน หรือบรรยาย รวมทั้งเทคนิควิธีการถ่ายทอดนั้นสามารถสร้างองค์ความรู้ให้ผู้เรียน หรือผู้ผ่านการอบรมได้จริงมาก หรือน้อยเพียงใด เพื่อนำกลับมาพัฒนา หรือปรับปรุงด้วยการทบทวนตั้งแต่ขั้นเริ่มต้นใหม่อีกครั้ง โดยผู้วิจัยเมื่อผู้วิจัยได้วิเคราะห์ถึงจุดเด่นของทั้ง ทฤษฎี CIPPA Model ที่เป็นการเรียนการสอนที่เน้นให้นักศึกษามีส่วนร่วมในการเรียนการสอน ซึ่งเป็นการส่งเสริมให้เกิดผลสัมฤทธิ์ในการเรียนได้เป็นอย่างดี โดยจากผลการวิจัยจะเห็นการเปรียบเทียบระหว่างการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านอาหารใน 2 ภาคเรียน โดยในภาคเรียน 2/2551 จะเป็นการเรียนการสอนแบบบรรยายในห้องเรียน และให้นักศึกษาได้จัดทำแผนธุรกิจ ในปลายภาคเรียน ซึ่งผลที่ได้คือนักศึกษามีความเข้าใจในเนื้อหา แต่ยังไม่เคยทดลองฝึกปฏิบัติซึ่งจะเป็นสิ่งที่พิสูจน์ว่ามีความเข้าใจอย่างถ่องแท้หรือไม่ แต่ในภาคเรียนที่ 2/2552 นั้นผู้สอนนำทฤษฎี CIPPA Model เข้ามาประยุกต์ใช้ในการสอน ซึ่งในแต่ละขั้นตอนได้เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้คิด ได้แสดงความคิดเห็น และผลงาน ซึ่งทำให้นักศึกษาสามารถนำความรู้ที่ได้มาปรับใช้กับการฝึกปฏิบัติ วิชาชีพได้เป็นอย่างดี และในส่วนของทฤษฎี 4 MAT Model ซึ่งเป็นเทคนิคที่จะช่วยส่งเสริมในการ คิดวิเคราะห์ตามกรอบความแตกต่างระหว่างบุคคล โดยการนำเสนอประสบการณ์ที่มีความสัมพันธ์ กับผู้เรียน การเสนอเนื้อหา สาระข้อมูลแก่ผู้เรียน (Presentation) การเปิดโอกาสให้ฝึกปฏิบัติเพื่อ พัฒนาความคิดรวบยอด และการนำความคิดรวบยอดไปสู่การประยุกต์ใช้ (Application) อย่าง แท้จริงแล้วซึ่งมีความสอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้เข้ารับการอบรมซึ่งจะเป็นบุคคลภายนอก และ ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งการเปิดรับข้อมูลนั้นเป็นไปเพื่อการยืนยันความรู้เดิมที่ตนมีอยู่ และต้องการการปรับใช้กับสถานการณ์จริง รวมทั้งนำไปต่อยอดกับธุรกิจของตนได้อย่างมี ประสิทธิภาพ ซึ่งผู้วิจัยได้นำจุดเด่นของทั้ง 2 ทฤษฎีนี้มาสร้างบทสรุปในรูปแบบของ SDU Model (Suan Dusit University) ได้ดังนี้

รูปแบบของ SDU Model



ในขั้นความรู้เดิม เป็นขั้นที่ผู้สอนทำการพูดคุย หรือแลกเปลี่ยนความคิด หรือมีวิธีทดสอบ เพื่อให้ทราบถึงความรู้เดิมของผู้เรียนต่อเรื่องที่กำลังจะเรียนต่อไปว่ามีมากน้อยเพียงใด เพื่อสามารถเตรียมการเรียนการสอนให้สอดคล้องกับลักษณะของผู้เรียน

ขั้นเสาะหาความรู้ใหม่ เป็นขั้นที่ผู้สอนจะต้องใช้ความรู้ และประสบการณ์ในการสร้าง หรือกำหนดปัญหาเพื่อให้ผู้เรียนค้นคว้าหาความรู้ เพื่อตอบ หรือแก้ไขปัญหาในลักษณะของการเรียนรู้ จากปัญหา (PBL – Problem Base Learning) ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้มีจินตนาการในขั้นตอน และกระบวนการในการศึกษาค้นคว้ามากกว่าวิธีที่ผู้สอนให้ความรู้โดยการบรรยายเพียงอย่างเดียว

ขั้นแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เมื่อผู้เรียนมีกระบวนการ หรือวิธีการในการแสวงหาความรู้ที่ต่างกัน ออกไป จึงอาจได้พบความรู้ใหม่ ๆ นอกเหนือจากที่ผู้สอนบรรยาย หรือที่ตัวผู้เรียนค้นพบ ซึ่งเมื่อผู้เรียนนำความรู้ที่ได้มาแลกเปลี่ยนกัน ก็จะสามารถสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ได้เป็นอย่างดี รวมทั้งสร้างความภาคภูมิใจ และทัศนคติที่ดีต่อการศึกษาก็ได้

ขั้นการผลิตความรู้ ในขั้นนี้ผู้สอนจะต้องนำประสบการณ์ของตนเองมาช่วยในการสรุป และผลิตความรู้ที่มีความหลากหลาย เพื่อให้เกิดความรู้ ความเข้าใจร่วมกันอีกครั้งหนึ่ง

การจัดการความรู้ ในขั้นนี้เป็นขั้นที่ต้องนำความรู้ที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์ให้เป็นรูปธรรมมากขึ้น โดยอาจสร้างองค์ความรู้ วิธีการ แผนการปฏิบัติงาน หรือกระบวนการดำเนินการต่าง ๆ ที่ได้จากความรู้ที่ได้รับเป็นอย่างดี

ขั้นประยุกต์ใช้ผ่านการฝึกปฏิบัติการจริง ขั้นนี้เป็นขั้นประยุกต์ใช้ผลของการจัดการความรู้ เช่น องค์ความรู้ วิธีการ แผนการปฏิบัติงาน หรือกระบวนการดำเนินการต่าง ๆ ในการดำเนินการจริง ตามแผนการปฏิบัติการที่สร้างไว้

ขั้นการประเมินผล เป็นขั้นที่จะสะท้อนให้ผู้เรียนได้ทราบว่าความรู้ ความเข้าใจของตนเองที่ได้เสาะแสวงหา แลกเปลี่ยนเรียนรู้ และจัดระบบการจัดการความรู้นั้นแท้ที่จริงแล้วสามารถนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ได้จริงเพียงใด ซึ่งถ้าพบว่าประสบความสำเร็จ ก็จะใช้ข้อมูลจากการประเมินผลเพื่อการพัฒนาต่อไป แต่ถ้าพบข้อผิดพลาดใด ๆ ผู้เรียน และผู้สอนจะต้องร่วมกันหันกลับไปทบทวนในขั้นตอนต่าง ๆ อีกครั้งเพื่อทราบถึงข้อผิดพลาด และทำการแก้ไขปรับปรุงต่อไป

5.2 ข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้ทำการศึกษาวิจัยการเรียนการสอน ภายใต้อาจารย์และหลักสูตรของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ซึ่งอาจมีความเหมาะสมกับบางมหาวิทยาลัย และอาจไม่เหมาะสมกับมหาวิทยาลัยบางแห่ง ซึ่งอาจมีความแตกต่างกันในบางด้าน เช่น อัตลักษณ์ของมหาวิทยาลัยแต่ละมหาวิทยาลัย และโครงสร้างหลักสูตรที่เปิดทำการเรียนการสอนเป็นต้น

ทั้งนี้คณะผู้วิจัยคิดว่ารูปแบบการศึกษาของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิตที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ คือ SUD Model (Suan Dusit University Model) ยังต้องทำการศึกษาวิจัย และทดลองใช้รูปแบบนี้ในการทำการเรียนการสอนต่อไป พร้อมทำการเก็บข้อมูลของการดำเนินการดังกล่าวเพื่อสามารถยืนยันถึงประสิทธิภาพ และประสิทธิผลของรูปแบบ และทำการเผยแพร่ต่อไป

บรรณานุกรม

- อำรง บัวศรี. **ทฤษฎีหลักสูตร : การออกแบบและการพัฒนา**. กรุงเทพฯ : เอร่าวิชันการพิมพ์, 2532.
- รุจิรี ภูสาระ. **การพัฒนาหลักสูตร : ตามแนวปฏิรูปการศึกษา**. กรุงเทพฯ : บুদ্ধ พอยท์, 2545.
- ชมพูนันท์ ภูญชร ณ อัญญา. **การพัฒนาหลักสูตร**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ข่าวทหารอากาศ, 2540.
- สุมิตร คุณานุกร. **หลักสูตรและการสอน**. กรุงเทพฯ : คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2536.
- ปาริชาติ โกวิทย์ทางกูร. (2547). **การพัฒนาหลักสูตรสถานศึกษาให้สอดคล้องกับความต้องการของชุมชน โรงเรียนบ้านอ้าย อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่**. การค้นคว้าแบบอิสระศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- วิชัย ประสิทธิ์วุฒิเวชช์. **การพัฒนาหลักสูตรสานต่อที่ ท้องถิ่น**. กรุงเทพฯ : บริษัทเซนเตอร์ ดีส์คัฟเวอร์, 2542.
- สงัด อุทรานันท์. (2532). **พื้นฐานและหลักการพัฒนาหลักสูตร**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มิตรสยาม.
- ผู้สดี รุมาคม. พิมพ์ ลักษณะ, กรุงเทพฯ : พิสิทธ์เซ็นเตอร์, 2544
- อำนาจ ธีระวนิช. **การจัดการธุรกิจขนาดย่อม** Imprint, กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2544
- คันสนีย์ ฉัตรคุปต์, อุษา ชูชาติ. **รายงานเรื่องฝึกสมองให้คิดอย่างมีวิจารณญาณ**, กรุงเทพฯ : วัฒนาพานิช, 2545

ภาคผนวก

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง การศึกษาถึงวิธีการจัดการเรียนการสอนในวิชาการจัดการภัตตาคารให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

1. ศึกษาถึงความพึงพอใจของนักศึกษาที่ได้ผ่านการเรียนการสอนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจอาหาร (ในวิชาการจัดการภัตตาคาร) ซึ่งผลที่ได้จากแบบสอบถามนี้จะนำไปใช้เป็นข้อมูลในการวิจัย ซึ่งคำตอบของท่านที่ได้จะเก็บไว้เป็นความลับ จึงขอความกรุณาท่านได้โปรดตอบคำถามทุกข้อให้ตรงกับความคิดเห็นของท่านให้มากที่สุด
2. กรุณาตอบแบบสอบถามทุกข้อ ในแต่ละข้อขอให้ท่านเลือกตอบเพียงข้อเดียวเท่านั้น
3. แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

<u>ตอนที่ 1</u>	ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม
<u>ตอนที่ 2</u>	ข้อมูลด้านความพึงพอใจของนักศึกษาที่ได้ผ่านการเรียนการสอนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจภัตตาคาร

ตอนที่ 1

ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่าน

1. เพศ
 ชาย หญิง
2. อายุ
 18-20 ปี 21 – 23 ปี 24 ปีขึ้นไป
3. นักศึกษาระดับปริญญาตรีชั้นปีที่
 ชั้นปีที่ 1 ชั้นปีที่ 2 ชั้นปีที่ 3 ชั้นปีที่ 4
4. จำนวนวิชาที่ลงทะเบียนเรียนในภาคเรียนนี้ (ภาคเรียน 2/2552)
 น้อยกว่า 3 วิชา 3-5 วิชา 6-7 วิชา มากกว่า 7 วิชา
5. มีความสนใจที่จะเป็นผู้ประกอบการ หรือเจ้าของธุรกิจในอนาคต
 ไม่สนใจ สนใจ
6. ประเภทของธุรกิจที่ท่านมีความสนใจ หรือต้องการดำเนินธุรกิจในอนาคต
 ธุรกิจร้านอาหาร/ภัตตาคาร การบริการ/ การท่องเที่ยว ธุรกิจเกี่ยวกับ

สุขภาพ

- ธุรกิจบันเทิง ธุรกิจการศึกษา อื่น ๆ
7. ครอบครัวมีการดำเนินธุรกิจ หรือเป็นเจ้าของธุรกิจ
 ไม่มี มี

ตอนที่ 2

ข้อมูลด้านความพึงพอใจของนักศึกษาที่ได้ผ่านการเรียนการสอนร่วมกับการ ปฏิบัติการทำธุรกิจอาหาร

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างระดับความพึงพอใจของนักศึกษาที่ได้ผ่านการเรียนการสอนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจอาหารตามความจริง ข้อละ 1 เครื่องหมายเท่านั้น โดยให้ความหมายของคะแนนดังนี้

5 หมายถึง พึงพอใจมากที่สุด 4 หมายถึง พึงพอใจมาก 3 หมายถึง พึงพอใจปานกลาง

2 หมายถึง พึงพอใจน้อย 1 หมายถึง พึงพอใจน้อยที่สุด

ข้อ	ปัจจัยความพึงพอใจ	ระดับความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1	ทัศนคติที่มีต่อการใช้วิธีการเรียนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจ					
2	ความรู้ ความเข้าใจด้านธุรกิจที่ได้รับจากการเรียนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจ					
3	ความคิดสร้างสรรค์ในด้านธุรกิจที่ได้รับจากการเรียนร่วมกับการปฏิบัติการทำธุรกิจ					
4	ประสบการณ์ที่ได้รับจากการปฏิบัติการธุรกิจ (ร้านอาหาร)					
5	การนำความรู้จากในห้องเรียนมาปรับใช้กับการปฏิบัติการธุรกิจ (ร้านอาหาร)					
6	การเรียนวิชาการจัดการร้านค้าอาหารสามารถกระตุ้นให้มีความสนใจในการเป็นเจ้าของธุรกิจในอนาคต					
7	การปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหารส่งผลต่อทัศนคติที่ดีต่อการทำธุรกิจในอนาคต					
8	ผลที่ได้รับจากการปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหาร					
9	เวลาที่ดำเนินการปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหาร (2 วัน)					
10	สถานที่ที่ใช้ในการปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหาร					

ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....

รูปภาพนักศึกษาที่ปฏิบัติการธุรกิจร้านอาหาร



ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ : ข้าวซอย



วิธีการปรุง







แบบประเมินผู้เข้าอบรมที่ 1



ข้อมูลเบื้องต้นผู้รับบริการ

T01 V01/53

โปรดให้ข้อมูลที่เป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่านและธุรกิจของท่าน หรือวิสาหกิจที่ท่านสังกัดอยู่ เพื่อประโยชน์แก่ทางกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมใน การติดตามผลการปฏิบัติงานและการปรับปรุงการให้บริการ ข้อมูลของท่านจะไม่ถูกนำไปใช้ประโยชน์ในทางอื่น โดยไม่ได้รับอนุญาตจากท่าน

สำหรับเจ้าหน้าที่กรอก	ชื่อกิจกรรม/โครงการ การบริหารจัดการอุตสาหกรรมเกษตร
วัน/เดือน/ปี สมัครเข้ารับบริการ...../...../..... รับบริการ...../...../..... รับบริการแล้วเสร็จ...../...../..... รหัส ตามพ.ร.บ. ที่ 1 กิจกรรมที่ 2.2 และ โครงการที่ 2 และโครงการที่ 3	หลักสูตร/เรื่องที่ได้รับบริการ “ให้คำปรึกษาแนะนำการบริหารจัดการอุตสาหกรรมเกษตรครบวงจร” หน่วยงานดำเนินการ ส่วนพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตร สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมเป้าหมาย พื้นที่บริการ (จังหวัด) <input type="checkbox"/> เคยรับบริการจาก กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ใน 1 ปีที่ผ่านมา หน่วยงานที่ให้บริการ.....เรื่อง/กิจกรรม..... เจ้าหน้าที่ผู้กรอก.....

2. ข้อมูลบุคคล (กรอกทุกคน)

เพศ ชาย หญิง ชื่อ (นาย/นาง/นางสาว).....นามสกุล.....
เลขบัตรประชาชน - - - - - อายุ ปี เชื้อชาติ.....สัญชาติ.....ศาสนา.....
ที่ติดต่อได้ ชื่ออาคาร/หมู่บ้านเลขที่ หมู่ที่..... ซอย
ถนน.....ตำบล/แขวงอำเภอ/เขต
จังหวัดรหัสไปรษณีย์โทรศัพท์โทรศัพท์มือถือ.....
E-mail :

2.1 ระดับการศึกษา	<input type="checkbox"/> 1. ประถมศึกษา <input type="checkbox"/> 2. มัธยมศึกษาตอนต้น <input type="checkbox"/> 3. มัธยมศึกษาตอนปลายหรือ ปวช. <input type="checkbox"/> 4. อนุปริญญาหรือปวส.หรือปวท. <input type="checkbox"/> 5. ปริญญาตรี <input type="checkbox"/> 6. ปริญญาโทหรือสูงกว่า <input type="checkbox"/> 7. ไม่ได้ศึกษา
2.2 สถานภาพหรืออาชีพของท่านในปัจจุบัน	<input type="checkbox"/> 1. ข้าราชการหรือพนักงานของรัฐหรือรัฐวิสาหกิจ ระบุหน่วยงาน <input type="checkbox"/> 2. พนักงานหรือลูกจ้างบริษัท <input type="checkbox"/> 3. ผู้ประกอบการธุรกิจ/บริการ <input type="checkbox"/> 4. สมาชิกวิสาหกิจชุมชน <input type="checkbox"/> 5. ว่างาน <input type="checkbox"/> 6. อื่น ๆ ระบุ..... ตำแหน่งปัจจุบัน
2.4 วัตถุประสงค์ที่เข้ารับบริการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	<input type="checkbox"/> 1. ปรับปรุงการผลิต <input type="radio"/> 1.1 ลดต้นทุนการผลิต <input type="radio"/> 1.2 กระบวนการทำงานดีขึ้น <input type="radio"/> 1.3 ลดของเสีย <input type="checkbox"/> 2. ปรับปรุงการตลาด <input type="radio"/> 2.1 ขยายตลาดในประเทศ <input type="radio"/> 2.2 ขยายตลาดต่างประเทศ <input type="checkbox"/> 3. พัฒนาการบริหารจัดการ <input type="checkbox"/> 4. ขอคำปรึกษาด้านสินเชื่อ/เงินทุน <input type="checkbox"/> 5. พัฒนาบรรจุภัณฑ์/ตราสินค้า <input type="checkbox"/> 6. ขยายกิจการ <input type="checkbox"/> 7. เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ <input type="checkbox"/> 8. เพื่อการประกอบอาชีพ <input type="checkbox"/> 9. อื่น ๆ (โปรดระบุ)
2.5 ท่านทราบข่าว	

โครงการนี้จากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	<input type="checkbox"/> 1. จดหมายเชิญชวนของหน่วยงานถึงท่านโดยตรง <input type="checkbox"/> 2. โทรศัพท์ของหน่วยงานถึงท่านโดยตรง <input type="checkbox"/> 3. หนังสือพิมพ์ <input type="checkbox"/> 4. สมาคม/ชมรมธุรกิจระบุ..... <input type="checkbox"/> 5. การแนะนำจากหน่วยงานอื่นระบุ..... <input type="checkbox"/> 6. จดหมายเชิญชวน โดย E - mail ของหน่วยงานถึงท่านโดยตรง <input type="checkbox"/> 7. Website ของหน่วยงาน <input type="checkbox"/> 8. โทรทัศน์หรือวิทยุ <input type="checkbox"/> 9. การแนะนำจากคนรู้จัก <input type="checkbox"/> 10. จากการเข้ามาติดต่อที่หน่วยงาน <input type="checkbox"/> 11. เจ้าหน้าที่เข้ามาติดต่อโดยตรง <input type="checkbox"/> 12. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
--------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

T01-BA V01/53

3. เฉพาะวิสาหกิจชุมชน กรอกทุกคน

ประเภทผลิตภัณฑ์ชุมชน

- 1 อาหาร
- 2 เครื่องดื่ม
- 3 ผ้า เครื่องแต่งกาย
- 4 ของใช้ ของตกแต่ง ของที่ระลึก
- () 6.1 ของที่ทำจากไม้ () 6.2 จักสาน ถักสาน () 6.3 ดอกไม้ประดิษฐ์และหรือกระดาษสา
- () 6.4 ของที่ทำจากโลหะ () 6.5 เซรามิกส์/เครื่องปั้นดินเผา () 6.6 เคหะสิ่งทอ
- 5 สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร
- 6 ผลิตภัณฑ์จากโลหะประดิษฐ์
- 7 เครื่องเรือน
8. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

4. ข้อมูลองค์กร (กรอกเฉพาะประธานกลุ่ม/ผู้แทนกลุ่ม/ผู้ประกอบการรายเดียว)

4.1 ชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน / กลุ่มอาชีพ / ผู้ประกอบการรายเดียว.....

เลขที่ หมู่ที่ ซอย ถนน ตำบล/
 แขวงอำเภอ/เขต จังหวัดรหัสไปรษณีย์..... โทรศัพท์

โทรศัพท์มือถือ..... โทรสาร เว็บไซต์.....

ชื่อประธานกลุ่ม / ผู้ประสานงาน ก่อตั้งกลุ่ม พ.ศ.

จำนวนสมาชิกปัจจุบัน คน หญิง คน ชาย ...คน จำนวนสมาชิกที่ทำงานจริงคน

เงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่ม ประมาณ บาท ต่อปี

(กรณากรอก กรณีเข้ารับบริการรายบุคคล)

- 4.2 การผลิต ผลิตเอง ร้อยละ จ้างผู้อื่นผลิตร้อยละ รับจ้างผู้อื่นผลิต ร้อยละ
- ปัจจุบันท่านสามารถผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์รวมทุกชนิดเฉลี่ย (กรณาระบุหน่วย) / เดือน
 ใน 1 ปี คาดว่าจะผลิตประมาณ.....เดือน
- 4.3 ยอดขาย รายได้เฉลี่ย..... บาท / เดือน ใน 1 ปีคาดว่าจะเกิดรายได้ประมาณ.....เดือน
 รายได้เฉลี่ย.....บาท/ปี ต้นทุนเฉลี่ย/ หน่วย.....บาท
- 4.4 ตลาด ในประเทศ ร้อยละ.....
- ต่างประเทศ ร้อยละ จำนวนประเทศที่ส่งออก..... ประเทศ
- กรณีส่งออก มีมูลค่าการส่งออก (1 ปีที่ผ่านมา) เป็นเงินทั้งสิ้นบาท
- ปัจจุบันกิจการของท่านได้รับการรับรองมาตรฐานหรือระบบคุณภาพของกิจการหรือของสินค้าหรือของผลิตภัณฑ์หรือไม่
- ไม่ได้รับ ได้รับ

4. ข้อมูลองค์กร (เฉพาะ วิสาหกิจ SME)

4.1 ชื่อสถานประกอบการ..... เลขทะเบียนการค้า.....
เลขที่ หมู่ที่ ซอย ถนน ตำบล/แขวง
อำเภอ/เขต จังหวัด รหัสไปรษณีย์..... โทรศัพท์
โทรสาร เว็บไซต์
ทุนจดทะเบียน (บาท) จำนวนคนงานคน สัดส่วนการถือหุ้น : ไทย..... % ต่างชาติ%
เงินลงทุนในเวลา 1 ปี ที่ผ่านมา (ไม่รวมที่ดิน) ประมาณบาทต่อปี

4.2 ผลิตภัณฑ์หลัก.....	กำลังการผลิต.(ระบุหน่วยนับ) /ปี	ปริมาณการผลิตจริง.....%
.....

4.3 รูปแบบธุรกิจ	<input type="checkbox"/> บุคคลธรรมดา	<input type="checkbox"/> ห้างหุ้นส่วนสามัญ	<input type="checkbox"/> ห้างหุ้นส่วนจำกัด
	<input type="checkbox"/> บริษัทจำกัด	<input type="checkbox"/> อื่น ๆระบุ	

4.4 ประเภทธุรกิจ

4.4.1 ธุรกิจการผลิต	<input type="checkbox"/> 1.อาหารและเครื่องดื่ม <input type="checkbox"/> 2. อุปกรณ์ไฟฟ้า, เครื่องใช้ไฟฟ้า, อุปกรณ์สื่อสาร <input type="checkbox"/> 3. กระจก,ผลิตภัณฑ์กระจก <input type="checkbox"/> 4.ยาสูบ <input type="checkbox"/> 5. เคมีภัณฑ์, เคมี <input type="checkbox"/> 6. อุปกรณ์เครื่องจักรกล <input type="checkbox"/> 7. สิ่งทอ <input type="checkbox"/> 8. เครื่องแต่งกาย,ขนสัตว์ <input type="checkbox"/> 9. ผลิตภัณฑ์ยางและพลาสติก <input type="checkbox"/> 10. เครื่องมือแพทย์,อุปกรณ์แสง <input type="checkbox"/> 11.การนำกลับมาใช้ใหม่ <input type="checkbox"/> 12. ผลิตภัณฑ์จากแร่โลหะ <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 13. ยานยนต์ <input type="checkbox"/> 14. การพิมพ์,สื่อบันทึกข้อมูล <input type="checkbox"/> 15. การฟอกหนัง,ผลิตภัณฑ์ เครื่องหนัง <input type="checkbox"/> 16. โลหะขั้นมูลฐาน <input type="checkbox"/> 17. อุปกรณ์ขนส่งอื่นๆ <input type="checkbox"/> 18. เครื่องใช้สำนักงาน <input type="checkbox"/> 19. ไม้แปรรูป,ผลิตภัณฑ์ไม้ <input type="checkbox"/> 20. ผลิตภัณฑ์จากโลหะประดิษฐ์ <input type="checkbox"/> 21. เครื่องเรือน <input type="checkbox"/> 22.ผลิตภัณฑ์อัญมณีและเครื่องประดับ <input type="checkbox"/> 23. ผลิตภัณฑ์จากแก้ว, เป่าแก้ว <input type="checkbox"/> 24. หัตถกรรม <input type="checkbox"/> 25. ผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป <input type="checkbox"/> 26. บรรจุภัณฑ์ <input type="checkbox"/> 27. อื่นๆ.....
4.4.2 ธุรกิจการค้า	<input type="checkbox"/> 1. ค้าปลีกอย่างเดียว <input type="checkbox"/> 2. ค้าส่ง/ค้าปลีกด้วย มียอดขายค้าส่งร้อยละ โปรตระกูลหลักที่ขาย.....

4.4.3 ธุรกิจ บริการ	<input type="checkbox"/> 1. ก่อสร้าง <input type="checkbox"/> 2. บริการด้านคอมพิวเตอร์ <input type="checkbox"/> 3. บริการด้านการศึกษา <input type="checkbox"/> 4. โรงแรม,ร้านอาหาร <input type="checkbox"/> 5. การวิจัยและพัฒนา <input type="checkbox"/> 6. บริการด้านสุขภาพ <input type="checkbox"/> 7. ขนส่ง,คลังสินค้า,ขนถ่ายสินค้า <input type="checkbox"/> 8. การท่องเที่ยว <input type="checkbox"/> 9. บริการให้เช่าเครื่องจักรอุปกรณ์ <input type="checkbox"/> 10. บริการด้านนันทนาการวัฒนธรรม, กีฬา <input type="checkbox"/> 11. บริการด้านอสังหาริมทรัพย์ <input type="checkbox"/> 12. การบริการธุรกิจ เช่น กฎหมาย, บัญชี, วิจัยตลาด, โฆษณา, รักษาความปลอดภัย, ทำความสะอาด ฯลฯ <input type="checkbox"/> 13. อื่นๆ ระบุ.....
------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.5. การผลิต	<input type="checkbox"/> ดำเนินการผลิตเอง ร้อยละ <input type="checkbox"/> จ้างผู้อื่นผลิตร้อยละ <input type="checkbox"/> รับจ้างผู้อื่นผลิต ร้อยละ.....
	ปัจจุบันท่านสามารถผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์รวมทุกชนิดเฉลี่ย (กฏมาระบุหน่วย) / เดือน ใน 1 ปี คาดว่าจะผลิตประมาณ.....เดือน

4.6 ยอดขาย	ปริมาณต่อปี(กฏมาระบุจำนวนหน่วย) ต่อปี หรือรายได้เฉลี่ย.....บาท / เดือน ใน 1 ปีคาดว่าจะเกิดรายได้ประมาณ.....เดือน รายได้เฉลี่ย.....บาท/ปี
------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.7 ตลาด	<input type="checkbox"/> ในประเทศ ร้อยละ..... <input type="checkbox"/> ต่างประเทศ ร้อยละจำนวนประเทศที่ส่งออกประเทศ โดยส่งออกไปยังประเทศใน <input type="checkbox"/> เอเชีย <input type="checkbox"/> เอเชีย <input type="checkbox"/> ยุโรป <input type="checkbox"/> อเมริกา <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ..... <u>กรณีส่งออก</u> มีมูลค่าการส่งออก (1 ปีที่ผ่านมา) จำนวนเงินทั้งสิ้น บาท
----------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.8 ปัจจุบันกิจการของท่านได้รับการ รับรองมาตรฐานหรือระบบคุณภาพของ กิจการ สินค้า ผลิตภัณฑ์	<input type="checkbox"/> ไม่ได้รับ <input type="checkbox"/> ได้รับการรับรองมาตรฐานหรือระบบคุณภาพ
-------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------

แบบประเมินที่ 2



แบบประเมินความพึงพอใจในการรับบริการ

T02 V01/53

โปรดให้ข้อมูลที่เป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่านและธุรกิจของท่าน หรือวิสาหกิจที่ท่านสังกัดอยู่ เพื่อประโยชน์แก่ทางกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในการติดตามผลการปฏิบัติงานและการปรับปรุงการให้บริการ ข้อมูลของท่านจะไม่ถูกนำไปใช้ประโยชน์

สำหรับเจ้าหน้าที่ รหัสกิจกรรม พ.ร.บ ค่าใช้จ่าย ยกเว้น 3.1 และ 3.2	วันที่ให้บริการ...../...../.....กิจกรรม
	หน่วยดำเนินการส่วน/ฝ่าย..... พื้นที่บริการ(จังหวัด)

ส่วนที่ 1. ข้อมูลบุคคล	ชื่อ (นาย/นาง/นางสาว)..... นามสกุล..... เลขบัตรประชาชน - - - - -
2. ท่านรับบริการในนาม <input type="checkbox"/> ส่วนตัว <input type="checkbox"/> กิจการ	กรุณาระบุชื่อ กลุ่มอาชีพ/องค์กร/ห้างร้าน/บริษัท ที่อยู่ ชื่ออาคาร/หมู่บ้าน.....เลขที่.....หมู่ที่..... ซอย.....ถนน.....ตำบล/แขวง..... อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์..... โทรศัพท์.....โทรศัพท์มือถือ..... E-mail:

ส่วนที่ 2 ความพึงพอใจในการรับบริการ ท่านมีความพึงพอใจในการรับบริการ ระดับใด

รายการประเมิน	ระดับความพึงพอใจ					ไม่พอใจ	ข้อเสนอแนะ
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ด้านเนื้อหา ข้อมูลที่ได้รับ คำปรึกษา/อบรม หลักสูตร							
1. สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้							
2. ความเหมาะสมชัดเจน / ความรู้ที่ได้รับเพิ่ม							
ด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ ผู้ให้คำปรึกษา วิทยากร							
3. ทักษะความสามารถในการสื่อสาร การนำเสนอ							
4. ความรู้และประสบการณ์							
5. มารยาทและจรรยาบรรณของผู้ให้บริการ							
6. ความตั้งใจและเอาใจใส่ในการให้บริการ. ความรู้และประสบการณ์							
ด้านกระบวนการและขั้นตอนการรับบริการ							
7. ความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการ							

8. การบริหารเวลาตรงตามกำหนด และ มีความเหมาะสมเพียงพอ							
9. ความถูกต้องครบถ้วนในการให้บริการ/ มีความสอดคล้องกับความต้องการ							
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก							
10. ความเหมาะสมของสถานที่ให้บริการ							
11. ความพร้อมของเครื่องมือ อุปกรณ์							

ข้อเสนอแนะภาพรวม.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 3 สำหรับเจ้าหน้าที่เท่านั้น เฉพาะกรณีในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการ พัฒนาบุคลากร

**สำหรับเจ้าหน้าที่ประเมินผลผู้ได้รับบริการ (หลังได้รับบริการเสร็จสิ้น) ตอบ
เพียงข้อเดียว**

- ทดสอบ Pre test - Post test ผ่านเกณฑ์ และมีระยะเวลาเข้ารับการฝึกอบรมไม่น้อยกว่าร้อยละ 80
- สังเกตการณ์ผลงาน ผ่านเกณฑ์ และมีระยะเวลาเข้ารับการฝึกอบรมไม่น้อยกว่าร้อยละ 80
- ผลการทดสอบ หรือการสังเกตผลงาน ไม่ผ่านเกณฑ์

แบบประเมินที่ 3

T03 - A V01/53

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
DEPARTMENT OF INDUSTRIAL PROMOTION

แบบประเมินผลลัพธ์ กิจกรรม พ.ร.บ. 1 ยกเว้น 1.4 1.5 และ 1.10

โปรดให้ข้อมูลที่เป็นจริงเกี่ยวกับตัวท่านและธุรกิจของท่าน หรือวิสาหกิจที่ท่านสังกัดอยู่ เพื่อประโยชน์แก่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในการติดตามผลการปฏิบัติงานและการปรับปรุงการให้บริการ ข้อมูลของท่านจะไม่ถูกนำไปใช้ประโยชน์

สำหรับเจ้าหน้าที่

ชื่อกิจกรรม

หลักสูตร/เรื่องที่ให้บริการ “ให้บริหารปรึกษาแนะนำการจัดทำระบบคุณภาพมาตรฐาน” วันที่

หน่วยงานที่รับผิดชอบ พื้นที่บริการ (จังหวัด)

.....

1. ข้อมูลบุคคล

ชื่อ (นาย/นาง/นางสาว)นามสกุล

.....

เลขบัตรประชาชน - - - - -

ชื่อสถานประกอบการ

ร.....

โทรศัพท์..... โทรศัพท์มือถือ

อ.....

E-mail :.....

2. หลังจากท่านเข้ารับบริการแล้ว ท่านได้นำความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์ร้อยละ.....

3. ท่านได้นำความรู้ที่ได้รับไปใช้แล้วกิจการของท่านได้มีการพัฒนาศักยภาพในด้านต่อไปนี้มากน้อยเพียงใด

การพัฒนาศักยภาพของกิจการ	ไม่ได้ใช้	ได้ใช้				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. การปรับปรุงประสิทธิภาพ กระบวนการผลิต						
2. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์						
3. การเชื่อมโยงการผลิต						
4. การพัฒนาการตลาดหรือการบริการลูกค้า						
5. การพัฒนาด้านวัตถุดิบ						
6. การพัฒนาผลิตภัณฑ์						

4. หลังจากเข้ารับบริการ ท่านได้นำความรู้ที่ได้รับไปใช้แล้วกิจการของท่านประสบผลสำเร็จ สามารถวัดได้ระดับ

ด้านที่ประสบผลสำเร็จ	ร้อยละ (ประมาณ)						มูลค่าโดยประมาณ (บาท)
	เท่าเดิม	1	2	3	4	5 หรือมากกว่า	
1. ลดต้นทุนการผลิตต่อหน่วย							
2. ลดการสูญเสีย							
3. มูลค่ายอดขายเพิ่มขึ้นจากเดิม							

5. หลังจากเข้ารับบริการในกิจกรรม/โครงการ ปัจจุบันกิจการ/ธุรกิจของท่านได้

- ไม่มีการลงทุน มีการลงทุน เพิ่มขึ้น.....บาท
 ไม่มีการจ้างแรงงาน มีการจ้างแรงงานที่เพิ่มขึ้น.....คน คิดเป็นมูลค่าการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น.....บาท

6. หลังเข้ารับบริการในกิจกรรม/โครงการ กิจการของท่านได้รับการรับรองมาตรฐานหรือระบบคุณภาพของกิจการ/ผลิตภัณฑ์อะไรบ้าง (เลือกได้มากกว่าหนึ่งคำตอบ)

1. มอก. 2. ISO ระบุ 3. HACCP 4. GMP 5. อย.
 6. ฮาลาล 7. มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) 8. GAP 9. มกอช.
 10. Clean Food Good Taste 11. มจก. 12. อื่น ๆ ระบุ

7. ข้อเสนอแนะ.....

คำถามสำหรับการระดมความคิด Focus Group

ชื่อคำถาม

ชื่อ.....นามสกุล.....

1. นักศึกษามีความคาดหวังอย่างไรในการเรียนวิชาการจัดการร้านค้าอาหาร
.....
2. รู้สึกอย่างไรกับการเรียนในห้องเรียน แล้วอาจารย์ทำหน้าที่บรรยายอย่างเดียว
.....
3. รู้สึกอย่างไรกับการเรียน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริง
.....
4. นักศึกษาคิดว่าการเรียน พร้อมกับการได้ลงมือปฏิบัติงานจริง นักศึกษาจะได้รับประโยชน์
มากหรือน้อยเพียงใด
.....
5. การปฏิบัติงานจริงแบบนี้ นักศึกษาคิดว่าจะจะเป็นจุดเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจจริงได้
หรือไม่ อย่างไร
.....
6. ระหว่างข้อที่ 2 และข้อที่ 3 นักศึกษาชอบสิ่งใดมากกว่ากัน
.....
7. นักศึกษาต้องการให้ทำการเรียนการสอนในวิชาการจัดการร้านค้าอาหารอย่างไร ที่
นักศึกษจะได้รับประโยชน์สูงสุด
.....
8. นักศึกษาทราบหรือเข้าใจ เกี่ยวกับ CIPPA Model และ Critical Thinking Model หรือไม่
.....
9. นักศึกษาคิดว่าการใช้ทฤษฎี CIPPA Model และ Critical Thinking Model มาใช้ในการ
ทำการสอนนั้นจะเหมาะสมกับกลุ่มนักศึกษาหรือไม่
.....
10. นักศึกษาเชื่อหรือไม่ว่าการเรียนการสอนรูปแบบนี้ จะสามารถกระตุ้นให้นักศึกษามีความ
สนใจ และมีความมั่นใจที่จะทำธุรกิจร้านอาหารมากขึ้น
.....
11. เมื่อศึกษาในรายวิชาการจัดการร้านค้าอาหารแล้วทำให้นักศึกษามีความต้องการ หรือให้
ความสนใจในการเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารเพิ่มขึ้นหรือไม่
.....

แบบสำรวจติดตามผล
ผู้ประกอบการหลังผ่านการอบรม
หลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ สำหรับธุรกิจร้านอาหาร

1. การเตรียมความพร้อมสำหรับเป็นผู้ประกอบการใหม่ และการวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ และนโยบายตามมาตรการส่งเสริม SMEs

.....

2. การบริหารจัดการธุรกิจร้านอาหาร

.....

3. การบริหารองค์กร บุคลากร และความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

.....

4. การบริหารจัดการครัว

.....

5. การสุขาภิบาล

.....

6. การบริหารการเงิน การอ่านวิเคราะห์ตัวเลขทางการเงิน

.....

7. ประเมินการปฏิบัติงานตาม แผนการลงทุนรายบุคคล (ที่ผู้ประกอบการได้จัดทำไว้ในระหว่างการอบรม)

.....

8. เทคนิคการขายและการให้บริการ

.....

ตารางแสดงค่าร้อยละของคะแนนระดับความพึงพอใจของผู้ประเมินโครงการฝึกอบรมฯ ด้านต่าง ๆ

ประเด็นประเมิน	ระดับความพึงพอใจ (ร้อยละ)				
	5	4	3	2	1
เนื้อหาของหลักสูตรฝึกอบรม					
1. ครอบคลุมตามเป้าหมายของหลักสูตร	60.0	40.0	0.0	0.0	0.0
2. ทันสมัย สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงของธุรกิจ	40.0	56.7	3.3	0.0	0.0
3. สอดคล้องกับความต้องการของท่าน	80.0	20.0	0.0	0.0	0.0
4. ระยะเวลาการฝึกอบรมเหมาะสมกับเนื้อหา	53.3	43.3	3.3	0.0	0.0
วิทยากรฝึกอบรมและที่ปรึกษา					
5. มีความรู้ความสามารถ/ประสบการณ์ตรงกับหัวข้อที่บรรยาย	60.0	40.0	0.0	0.0	0.0
6. ลำดับเนื้อหาการบรรยายเข้าใจง่าย มีความต่อเนื่อง	73.3	20.0	6.7	0.0	0.0
7. มีเทคนิควิธีการฝึกอบรมที่ทำให้น่าสนใจ ก่อให้เกิดการเรียนรู้	53.3	46.7	0.0	0.0	0.0
8. เปิดโอกาสให้ผู้รับการอบรมซักถาม	83.3	16.7	0.0	0.0	0.0
9. ตอบคำถามตรงประเด็นและเข้าใจง่าย	56.7	43.3	0.0	0.0	0.0
10. วิเคราะห์และชี้แนวทางแก้ไขปัญหาคัดเจน ตรงประเด็น	63.3	26.7	10.0	0.0	0.0
11. ให้ความสะดวกในการติดต่อขอรับคำปรึกษาแนะนำ	73.3	16.7	10.0	0.0	0.0
12. ระยะเวลาในการให้คำปรึกษาเหมาะสม	70.0	30.0	0.0	0.0	0.0
เอกสารประกอบการอบรม					
13. ครบถ้วนตามเนื้อหาวิชา	73.3	26.7	0.0	0.0	0.0
14. มีรายละเอียดมากพอสำหรับการนำไปประยุกต์ใช้งาน	56.7	33.3	10.0	0.0	0.0
15. มีการเรียงลำดับหัวข้อที่เข้าใจง่าย	53.3	46.7	0.0	0.0	0.0
สถานที่ฝึกอบรม					
16. ขนาดของห้องเหมาะสม	70.0	30.0	0.0	0.0	0.0
17. สภาพแวดล้อม บรรยากาศของห้องเอื้ออำนวยต่อการเรียนรู้	80.0	20.0	0.0	0.0	0.0
18. สถานที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง	50.0	36.7	13.3	0.0	0.0

ประเด็นประเมิน	ระดับความพึงพอใจ (ร้อยละ)				
	5	4	3	2	1
โสตทัศนูปกรณ์					
19. โสตทัศนูปกรณ์ที่ใช้ในการอบรมมีเพียงพอ	83.3	16.7	0.0	0.0	0.0
20. โสตทัศนูปกรณ์ที่ใช้ในการอบรมมีคุณภาพ และใช้งานได้ดี	86.7	13.3	0.0	0.0	0.0
การประยุกต์ใช้ความรู้และคำปรึกษาในธุรกิจเป้าหมาย					
21. ช่วยให้ท่านเข้าใจแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจที่จะทำมากขึ้น	63.3	36.7	0.0	0.0	0.0
22. เพียงพอที่จะนำไปประยุกต์ใช้ในการเริ่มต้นหรือพัฒนาธุรกิจ	53.3	46.7	0.0	0.0	0.0
23. ช่วยให้ท่านมีความมั่นใจในการทำธุรกิจมากขึ้น	60.0	40.0	0.0	0.0	0.0
เจ้าหน้าที่ผู้ประสานงานและบริหารกิจกรรม					
24. มีความพร้อมในการให้บริการ	70.0	30.0	0.0	0.0	0.0
25. ปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพ ถูกต้อง รวดเร็ว	66.7	33.3	0.0	0.0	0.0
26. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สุภาพ ให้ความเป็นกันเองแก่ผู้เข้าอบรม	80.0	20.0	0.0	0.0	0.0

ตารางแสดงค่าคะแนนเฉลี่ยและร้อยละของคะแนนเฉลี่ยของคะแนนระดับความพึงพอใจของผู้ประเมินโครงการฝึกอบรมฯ ในด้านต่าง ๆ

ประเด็นประเมิน	คะแนนเฉลี่ย	ร้อยละของคะแนนเฉลี่ย
เนื้อหาของหลักสูตรฝึกอบรม		
1. ครอบคลุมตามเป้าหมายของหลักสูตร	4.60	92.0
2. ทันสมัย สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงของธุรกิจ	4.37	87.3
3. สอดคล้องกับความต้องการของท่าน	4.80	96.0
4. ระยะเวลาการฝึกอบรมเหมาะสมกับเนื้อหา	4.50	90.0
วิทยากรฝึกอบรมและที่ปรึกษา		
5. มีความรู้ความสามารถ/ประสบการณ์ตรงกับหัวข้อที่บรรยาย	4.60	92.0
6. ลำดับเนื้อหาการบรรยายเข้าใจง่าย มีความต่อเนื่อง	4.67	93.3

7. มีเทคนิควิธีการฝึกอบรมที่ทำให้น่าสนใจ ก่อให้เกิดการเรียนรู้	4.53	90.7
8. เปิดโอกาสให้ผู้รับการอบรมซักถาม	4.83	96.7
9. ตอบคำถามตรงประเด็นและเข้าใจง่าย	4.57	91.3
10. วิเคราะห์และชี้แนวทางแก้ไขปัญหาได้ชัดเจน ตรงประเด็น	4.53	90.7
11. ให้ความสะดวกในการติดต่อขอรับคำปรึกษาแนะนำ	4.63	92.7
12. ระยะเวลาในการให้คำปรึกษาเหมาะสม	4.70	94.0
เอกสารประกอบการอบรม		
13. ครบถ้วนตามเนื้อหาวิชา	4.73	94.7
14. มีรายละเอียดมากพอสำหรับการนำไปประยุกต์ใช้งาน	4.47	89.3
15. มีการเรียงลำดับหัวข้อที่เข้าใจง่าย	4.53	90.7
สถานที่ฝึกอบรม		
16. ขนาดของห้องเหมาะสม	4.70	94.0
17. สภาพแวดล้อม บรรยากาศของห้องเอื้ออำนวยต่อการเรียนรู้	4.80	96.0
18. สถานที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง	4.37	87.3
วัสดุอุปกรณ์		
19. วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการอบรมมีเพียงพอ	4.83	96.7
20. วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการอบรมมีคุณภาพ และใช้งานได้ดี	4.87	97.3
การประยุกต์ใช้ความรู้และคำปรึกษาในธุรกิจเป้าหมาย		
21. ช่วยให้คุณเข้าใจแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจที่จะทำมากขึ้น	4.63	92.7
22. เพียงพอที่จะนำไปประยุกต์ใช้ในการเริ่มต้นหรือพัฒนาธุรกิจ	4.53	90.7
23. ช่วยให้คุณมีความมั่นใจในการทำธุรกิจมากขึ้น	4.60	92.0
เจ้าหน้าที่ผู้ประสานงานและบริหารกิจกรรม		
24. มีความพร้อมในการให้บริการ	4.70	94.0
25. ปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพ ถูกต้อง รวดเร็ว	4.67	93.3
26. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สุภาพ ให้ความเป็นกันเองแก่ผู้เข้าอบรม	4.80	96.0
รวมคะแนนทั้งสิ้น	120.57	2411.3
คิดเป็นค่าความพึงพอใจเฉลี่ย	4.64	92.7

หลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneurs Creation : NEC) โดยมีผู้เข้าร่วมเข้ารับการอบรมตั้งแต่เริ่มต้นจำนวน 43 คน ซึ่งมีทั้งผู้ว่างงาน ผู้มีงานทำ และผู้เป็นเจ้าของธุรกิจ ที่มีความสนใจในการทำธุรกิจร้านอาหาร และการพัฒนาต่อยอดธุรกิจ ดังนี้

1. การบรรลุวัตถุประสงค์

- 1) ผลักดันให้เกิดวิสาหกิจใหม่ ๆ และเป็นแหล่งจ้างงาน
- 2) เพิ่มความเข้มแข็งแก่วิสาหกิจขนาดเล็กในช่วงก่อตั้งกิจการ (3 ปีแรก) ให้สามารถอยู่รอด และ รักษาสถานภาพการจ้างงานไว้ได้
- 3) เตรียมความพร้อมให้แก่ทายาทธุรกิจ ในการสืบทอดกิจการให้สามารถรักษาสถานภาพการจ้างงานและสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจต่อไปในอนาคต

2. การบรรลุเป้าหมายของโครงการ

มีผู้เข้าร่วมโครงการฝึกอบรมฯ 43 คน และมีความพึงพอใจต่อการดำเนินงาน และกิจกรรมในทุก ๆ ด้านไม่น้อยกว่าร้อยละ 85

ภาพกิจกรรม





3. ระยะเวลาจัดโครงการฝึกอบรมฯ

6 มีนาคม 2553 - 16 พฤษภาคม 2553 ณ อาคารเฉลิมพระเกียรติ 50 พรรษามหาวชิราลงกรณ์ ศูนย์วิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

4. ผลของการดำเนินโครงการฝึกอบรมฯ

ได้รับความคิดเห็น และแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างผู้เข้าร่วมโครงการฝึกอบรมฯ และวิทยากร

5. ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการฝึกอบรมฯ

- 1) ได้ผู้ที่มีศักยภาพในการจัดตั้งธุรกิจ
- 2) เกิดการจัดตั้งธุรกิจใหม่/ขยายธุรกิจ/รับช่วง ไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของผู้เข้ารับการฝึกอบรมโดยมีเงินลงทุนเฉลี่ยกิจการละ 0.5 – 1.0 ล้านบาท และการจ้างงานเฉลี่ยกิจการละ 3 คน
- 3) ได้รับความพึงพอใจของผู้เข้ารับการอบรมโดยรวม ไม่น้อยกว่าร้อยละ 85
- 4) ผู้เข้ารับการอบรมสามารถจัดทำแผนธุรกิจที่มีข้อมูลและศักยภาพในการลงทุน

ตารางที่แสดงรายชื่อผู้ผ่านการอบรมหลักสูตรเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่

(New Entrepreneurs Creation : NEC)

ที่	ชื่อนามสกุล	สถานะภาพก่อน เข้าโครงการ	ชื่อโครงการที่สนใจ
1	นางนาถฤดี ตันทวรรณ	ประกอบอาชีพ	ร้านอาหาร
2	นางสาวศุภธนา พรหมสถาวงค์	ประกอบอาชีพ	ร้านอาหาร
3	นางสาวรัชณี ฉัตรวงบศวิริยะ	ประกอบอาชีพ	ร้านเบเกอรี่ และขนมไทย
4	นางสาวแพรวไพยม เรื่องเพชร	ประกอบอาชีพ	
5	นางสาวนิสกร เทศนนท์	ประกอบอาชีพ	
6	นางสาวดลฤดี เสรีวิสุทธิวงศ์	ผู้ประกอบการ	ร้านอาหาร อ.เขาหลัก จ.พังงา
7	นายยุทธจักร แก้วจันทร์	ประกอบอาชีพ	ร้านจำหน่ายอาหาร
8	นางสาวจิตตนา รัตนลีลาวุฒิ	ประกอบอาชีพ	ธุรกิจร้านอาหาร
9	นายชิต บางชโลทร	ว่างงาน	ร้านอาหารไทย
10	นางวรินทร นาคเอี่ยม	ประกอบอาชีพ	ร้านก๋วยเตี๋ยว สไตส์โมเดิร์น
11	นายเกียรติ กววมงคล	ประกอบอาชีพ	ร้านอาหาร
12	นางพัทธนันท์ พุทธวงศ์ชุตติ	ประกอบอาชีพ	ร้านอาหาร
13	นายศุภชัย ธีรภินิชฐ์	ประกอบอาชีพ	ขนมหวานริมวัง
14	นางสาวสายหยุด ครุฑตนาม	ว่างงาน	รีสอร์ต และ ร้านอาหาร
15	นางเบญจวรรณ จิรมหาธนพัฒน์	ประกอบอาชีพ	ขายอุปกรณ์ ทำ เครื่องประดับ และเครื่องเงิน
16	นายสันติ งามพรสุขสวัสดิ์	ผู้ประกอบการ	ร้านอาหารไทย
17	นางสาวสุพัชริน ขุนทิพย์	ประกอบอาชีพ	อาหาร หรือ ขนม
18	นางสาวปวีณา ภูเจริญ	เพิ่งสำเร็จการศึกษา	กาแฟ และ เบเกอรี่
19	นางเนาวนิตย์ เล็กเจริญสุข	ประกอบอาชีพ	ร้านอาหาร
20	นางกัลป์ยกร กรพิพัฒน์	ประกอบอาชีพ	ร้านอาหาร
21	นายจินณวิวัฒน์ อิศวเรืองชัย	ประกอบอาชีพ	ร้านอาหาร
22	นายธเนศร์ มนูญภัทรราชัย	ผู้ประกอบการ	
23	นางอัมพร หิรัญรักษ์	ประกอบอาชีพ	ร้านอาหาร
24	นายอภิชาติ บุญส่งนาค	ผู้ประกอบการ	โรงแรม ที่พัก

ที่	ชื่อนามสกุล	สถานะภาพก่อน เข้าโครงการ	ชื่อโครงการที่สนใจ
25	นายจักรี จันทน์นวล	ผู้ประกอบการ	ร้านอาหาร
26	นางสาวรุ่งอรุณ ชัชไพบูลย์	ประกอบอาชีพ	ร้านอาหารสุขภาพ
27	นายวิกร ปัญจศิลป์	ประกอบอาชีพ	ร้านอาหารไทยในแคนาดา
28	นางสาวพรทิพย์ วุฒินากานต์	ประกอบอาชีพ	ร้านอาหาร-กาแฟ
29	นางวิมล นิสภกุลธร	ประกอบอาชีพ	อาหาร หรือ ขนมเพื่อสุขภาพ
30	นางสาวสุรดา วรรณปิติวัฒน์	ผู้ประกอบการ	ร้านอาหาร
31	นายชาลี นาถึง	ประกอบอาชีพ	บริการให้เช่าพื้นที่
32	นางรัชชก โภหาลำ	ผู้ประกอบการ	
33	นางสาวจิตกรมล งานในเมือง	ผู้ประกอบการ	ร้านอาหาร
34	นางอติภา กวินรัชตปรีดา	ผู้ประกอบการ	
35	นางสาวแอนนา วรวงศ์สุ	ผู้ประกอบการ	ร้านอาหารไทยใน ต่างประเทศ
36	นางสาววรรณพร ทองแท่ง	ทนายทฤษฎี	ร้านอาหาร

การติดตามประเมินผล เพื่อทำการพัฒนาร้านอาหารจำนวน 2 ร้าน ดังนี้

1. ร้านก๋วยเตี๋ยวเส็ง ดำเนินการโดย คุณนางสาวจิตตนา รัตนลีลาวุฒิ มีการเก็บข้อมูลเบื้องต้นดังนี้

ภาพรวมของธุรกิจ

มีความตั้งใจที่อยากจะพัฒนาร้าน  เย็นตาโฟ ข้าวต้มปลา ให้เป็นร้านที่มีอาหารอร่อย คุณภาพดี มีประโยชน์ต่อสุขภาพ ราคาไม่แพง มีการตกแต่งที่ สวยงาม มีการบริการอย่างมืออาชีพ เพื่อให้เกิดความประทับใจ มีระบบการสั่งอาหารและการคิดเงินที่รวดเร็ว ระบบครัวที่ทันสมัย สะอาดและปลอดภัย รวมถึงการมีทีมงานที่มีประสิทธิภาพ และคงอยู่อย่างมั่นคงและปลอดภัยเพื่อเป็นความภูมิใจให้กับผู้ก่อตั้ง

โอกาสทางการตลาด

เนื่องจากทำเลที่ตั้งของร้านอยู่ในจุดที่ดีที่สุดแห่งหนึ่งในย่านดอนเมือง ทำให้ร้าน  เย็นตาโฟ ข้าวต้มปลา พบเห็นง่าย จึงเพิ่มโอกาสทางการตลาดได้ทางหนึ่ง และปัจจุบันคนหันมาสนใจการกินอาหารเพื่อสุขภาพมากขึ้น การกินปลา เป็นทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยลดความเบื่อหน่ายอาหารเพื่อสุขภาพ เช่นอาหารมังสวิวัตินี้ ซึ่งทางร้านมีเมนูที่มีปลาเป็นส่วนประกอบไว้รองรับอยู่ด้วย

รูปแบบผลิตภัณฑ์

อยากพัฒนาจนสามารถเป็นที่จดจำของลูกค้าได้ เมื่อลูกค้าเห็นสัญลักษณ์นี้  ก็อยากให้นึกถึง สโลแกนนี้ “มืออร่อย มือสุขภาพที่  เย็นตาโฟ ข้าวต้มปลา”

เป้าหมาย การลงทุน และผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ

ร้าน  เย็นตาโฟ ข้าวต้มปลา มีแผนการลงทุนในส่วนการต่อเติมตกแต่งร้านใหม่ ประมาณค่าใช้จ่ายอยู่ที่ 500,000 กำหนดเป้าหมายที่รายได้ 2,000,000 บาท สำหรับปีที่ 1 และมีอัตราการเติบโตของรายได้ 10% ตั้งแต่ปีที่ 2 และปีที่ 3 การลงทุนจะเป็นเงินของบริษัท 100 % ภายใต้อาคารเดิมที่ปกติร้าน จะมีระยะเวลาการการคืนทุน 2 ปี

1. ข้อมูลพื้นฐานของกิจการ

- 1.1. ชื่อกิจการ ร้าน  **เย็นตาโฟ-ข้าวต้มปลา**
- 1.2. สถานที่ตั้ง เลขที่ 310/401-402 หมู่ที่ 3 แขวงสีกัน เขตดอนเมือง จังหวัดกรุงเทพฯ

แผนที่แสดงสถานที่ตั้ง



ภาพประกอบสถานที่ตั้งร้านจริง



ป้ายประจำร้าน



ลักษณะของธุรกิจ (Business Type & Business Concept)

ประกอบกิจการก๋วยเตี๋ยวเย็นตาโฟ และข้าวต้มปลา ที่อร่อยและปลอดภัย สดใหม่ สะอาด คุณภาพดี มีประโยชน์ต่อสุขภาพ

2. ร้านอาหารบ้านน้ำอ่อม ดำเนินการโดย คุณธนเนศร์ มนูญภัทราชัย
มีการเก็บข้อมูลดังนี้



สถานที่ตั้ง

บ้านน้ำอ่อม ตั้งอยู่บนพื้นที่ประมาณ 5 ไร่ริมถนนชัยพฤกษ์ ปากเกร็ด นนทบุรี ด้วยความตั้งใจที่จะเป็นร้านอาหารที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งด้าน ตา หู จมูก ลิ้น กาย ใจ ทางร้านจึงได้ตกแต่งสวนให้สวยงามในสไตล์ทรอปิคอล มีบึงน้ำล้อมอ้อมเกือบตลอดแนว แวดล้อมไปด้วยธรรมชาติ อากาศบริสุทธิ์ให้ลูกค้าได้อ้อมอร่อยกับอาหารหลากหลายประเภททั้งไทย จีน ญี่ปุ่น พร้อมทั้งผลิตเพลนินไปกับดนตรีสดแนว แจ๊ส บอสซ่า จากวงดนตรีหลากหลายที่ได้คัดสรรมาอย่างดี และพลาดไม่ได้สำหรับผู้ที่ชื่นชอบกีฬา ทางร้านได้จัดจอบขนาดใหญ่และแอลซีดีทีวีตามมุมต่างๆ รับการถ่ายทอดสดในทุกแมทช์สำคัญ นอกจากนี้บ้านน้ำอ้อมยังมีบริการห้องคาราโอเกะที่สามารถรองรับลูกค้าตั้งแต่ 10 - 60 ท่าน ด้วยระบบที่ทันสมัยทั้งแสง สี เสียง

พร้อมสำหรับงานปาร์ตี้ที่สนุกสนานของทุกท่าน บ้านน้ำอ้อมเปิดให้บริการทุกวันตั้งแต่เวลา 11.00 น. ถึง 01.00 น.

ป้ายหน้าร้าน



ระบบบัตรสมาชิก

บัตรสมาชิกบ้านน้ำอ้อมราคา 200 บาท สมาชิกจะได้รับส่วนลดค่าอาหาร 10% ส่วนลดค่าห้องคาราโอเกะ 20% และมีสิทธิได้รับรางวัลรวมถึงโปรโมชั่นพิเศษที่ทางร้านจัดให้แก่สมาชิกในโอกาสต่างๆ เช่น บัตรรับประทานอาหารฟรี ตัวชมภาพยนตร์ เป็นต้น

พื้นที่ให้บริการ





พื้นที่ห้องคาราโอเกะ

ซึ่งหัวข้อในการติดตามผลนั้นก็จะนำไปตามหัวข้อที่ผู้เข้าอบรมได้รับตามหลักสูตร ดังนี้

6. การเตรียมความพร้อมสำหรับเป็นผู้ประกอบการใหม่ และการวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ ตามนโยบายและมาตรการส่งเสริม SMEs



ร้านบ้านน้ำอ้อม : ได้เตรียมความพร้อมในการลงทุนทางการเงิน อีกทั้งยังได้ทำการวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจด้วยการสำรวจลักษณะการประกอบการร้านอาหารอื่นในบริเวณนั้น และใช้วิธีตั้งคำถามกับตนเอง “ทำไมลูกค้าถึงต้องมารับประทานอาหาร หรือใช้บริการต่าง ๆ ในร้านบ้านน้ำอ้อม” เพราะเมื่อผู้ประกอบการค้นหาคำตอบได้ ก็จะใช้เป็นจุดขาย หรือเป็นจุดแข็งของร้านได้เป็นอย่างดี เพราะบนถนนชัยพฤกษ์นี้มีร้านอาหารเปิดให้บริการเป็นจำนวนมาก ดังนั้นการสร้างจุดเด่น หรือจุดขายให้กับร้านบ้านน้ำอ้อม

ได้ ก็จะสามารถดึงส่วนแบ่งทางการตลาดในธุรกิจนี้มาได้เป็นอย่างดี ซึ่งในด้านนี้ผู้ประกอบการมีความรู้พื้นฐานของตัวเองอยู่แล้ว แต่ได้นำความรู้จากการเข้ารับการอบรมไปผสมผสาน เพื่อดำเนินการให้เป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น



ร้านก๋วยเตี๋ยวเส็ง : ร้านก๋วยเตี๋ยวเส็ง เป็นร้านที่ดำเนินธุรกิจแบบครอบครัว ซึ่งโอกาสทางการตลาดของร้านที่เป็นปัจจัยสำคัญให้ผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนเปิดร้านก๋วยเตี๋ยว เนื่องจากเป็นแหล่งชุมชน และสถานที่ที่มีประชาชนผ่านไปมาเป็นจำนวนมาก เช่น ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารทหารไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ร้านสะดวกซื้อ 7-11 และ เทสโก้ โลตัส เอ็กซ์เพรส เป็นต้น

7. การบริหารจัดการธุรกิจร้านอาหาร



ร้านบ้านน้ำอ้อม : ในการบริหารจัดการร้านนั้น เจ้าของร้านบ้านน้ำอ้อม ยังทำการดูแล จัดการด้วยตัวเอง โดยมีการจัดการประชุมบุคลากรในร้านเพื่อทราบปัญหา และหาวิธีแก้ปัญหาร่วมกัน เป็นต้นว่า เมื่อราคาวัตถุดิบปรับตัวสูงขึ้น จะมีการกำหนดราคาขาย หรือปริมาณอาหารอย่างไรให้เหมาะสม และไม่ขาดทุน หรืออาจมีการกำหนดกลยุทธ์อื่น ๆ เพื่อให้ลูกค้าไม่รู้สึกไม่พอใจ และไม่เกิดภาวะการณ์ขาดทุนกับการดำเนินการขายได้



ร้านก๋วยเตี๋ยวเส็ง : ผู้ประกอบการได้นำความรู้ในด้านการควบคุมต้นทุนที่ได้จากการเข้ารับการอบรมมาประยุกต์ใช้กับร้านเส็งโดยการตรวจสอบการสั่งซื้อวัตถุดิบ และการใช้วัตถุดิบต่าง ๆ มากขึ้นกว่าเมื่อก่อน ซึ่งก็ได้พบจุดรั่วไหลบางประการและพัฒนาปรับปรุงในจุดต่าง ๆ ให้ดีขึ้นตามลำดับ

8.การบริหารองค์กร บุคลากร และความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ



ร้านบ้านน้ำอ้อม : ในการบริหารบุคลากรนั้นโดยเฉพาะพนักงานเสิร์ฟ เป็นปัญหาที่ร้านบ้านน้ำอ้อมประสบเช่นเดียวกับร้านอื่น ๆ คือ จะมีการหมุนเวียนของพนักงานสูงมาก สาเหตุส่วนใหญ่มาจากเมื่อพนักงานเข้ามาทำงานในเวดวงนี้แล้วก็จะรู้จักเพื่อน ๆ ที่เป็นพนักงานเสิร์ฟร้านอื่น ๆ แล้วก็จะชักชวนกันไปทำงานในร้านอาหารที่คิดว่าได้ค่าตอบแทนสูงกว่า ทั้งที่ยังไม่ทราบถึงลักษณะงานในร้านนั้น ๆ อีกทั้งบริเวณร้านบ้านน้ำอ้อม ไม่มีรถโดยสารสาธารณะผ่าน จึงทำให้พนักงานเดินทางกลับบ้านลำบากในเวลาเลิกงาน จึงอยากให้คุณะผู้วิจัยประสานความร่วมมือไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อของบประมาณดำเนินการจัดทำคู่มือการบริการในร้านอาหารและภัตตาคาร ในรูปแบบของ Multimedia เพื่อความสะดวก และความถูกต้องของการให้บริการ ในส่วนความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนั้น เป็นต้นว่ากฎหมายด้านภาษี และกฎหมายด้านการที่เกี่ยวกับผู้บริโภค ผู้ประกอบได้ศึกษาหาความรู้ก่อนการดำเนินการธุรกิจอยู่แล้ว และผสานความรู้เดิม กับความรู้ที่ได้รับจากการอบรมเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพต่อการดำเนินการสูงสุด



ร้านก๋วยเตี๋ยวเส็ง : ในด้านการบริหารงานบุคคลนี้ร้านก๋วยเตี๋ยวเส็งมีพนักงานจำนวน 6 คน และจัดเตรียมที่พักให้กับพนักงานในรูปแบบการกิน-อยู่ที่ร้านก๋วยเตี๋ยวเลย เพื่อป้องกันการขาดงาน หรือ การลาออกโดยไม่แจ้งล่วงหน้า ในด้านของเครื่องแต่งกายทางร้านไม่ได้กำหนดรูปแบบเครื่องแต่งกายเพียงแต่ให้มีการสวมผ้ากันเปื้อนเพื่อเป็นสัญลักษณ์แสดงว่าเป็นพนักงานของร้าน เพราะพนักงานของร้านจะมีวันหยุดให้พนักงานเพียงสัปดาห์ละ 1 วัน ไม่ต้องการให้พนักงานรู้สึกเครียด ซึ่งจะส่งผลถึงประสิทธิภาพของการของทำงานโดยตรง

9.การบริหารจัดการครัว



ร้านบ้านน้ำอ้อม : ในด้านการบริหารจัดการครัวนั้น ผู้ประกอบการร้านบ้านน้ำอ้อมได้รับความรู้ที่ถูกต้องจากการอบรมไป แต่ยังไม่สามารถดำเนินการตามหลักการที่ศึกษาไปได้ 100 % เพราะมีข้อจำกัดในหลาย ๆ เรื่อง เช่น ลักษณะของพื้นที่ครัว ความรู้ด้านการจัดการครัวของบุคลากรภายในครัว ซึ่งผู้ประกอบการพยายามปลุกฝังให้บุคลากรเกิดความตระหนักถึงความจำเป็นในการจัดการงานครัว แต่ในส่วนของวัสดุอุปกรณ์ครัวนั้น ร้านบ้านน้ำอ้อมก็เลือกใช้อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่มีความเหมาะสมกับการใช้งาน



ร้านก๋วยเตี๋ยวเส็ง : ในการบริหารจัดการครัวร้านก๋วยเตี๋ยวนั้นก็นำหลักการควบคุมต้นทุนเข้ามาให้ในการดูแลควบคุมการปฏิบัติงานในครัว จากเดิมที่ดำเนินการไปโดยไม่มี การควบคุม ใด ๆ โดยทางร้านนำเข้ามาใช้กับร้านของตนเองอย่างค่อยเป็นค่อยไป

10. การสุขาภิบาล

ร้านบ้านน้ำอ้อม : ในด้านสุขาภิบาลนี้ ร้านอาหารบ้านน้ำอ้อมได้มีความตระหนักดีทั้งสุขาภิบาลส่วนบุคคล และสุขาภิบาลด้านความสะอาดของงานครัว ทางร้านเตรียมที่ล้างมือ น้ำยาล้างมือ เพื่อให้พนักงานทุกคนล้างมือให้สะอาดเสมอ การรักษาคุณภาพความสะอาดของอาหาร ทั้งก่อนปรุง และหลังปรุงได้ดี แต่ยังไม่ครบถ้วนสมบูรณ์ เพราะข้อจำกัดของสถานที่ของร้าน และในส่วนของถังดักไขมันทางร้านดำเนินการได้เป็นอย่างดี ดูได้จากคุณภาพน้ำที่ไหลออกจากถังดักและบำบัดน้ำเสียนั้นจะมีความใส และไม่มีไขมัน ในส่วนของถังขยะนั้น ทางร้านมีการสร้างถังขยะขนาดใหญ่และมีฝาปิดมิดชิด แต่ประสบปัญหาว่าทางเทศบาลจะมาเก็บขยะเพียงสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ซึ่งทางร้านต้องประสาน และมีค่าใช้จ่ายเพิ่ม เพื่อให้มาเก็บขยะเป็นสัปดาห์ละ 3 วัน และต้องมีการฉีดพ่นน้ำยาเพื่อกำจัดแมลงวันอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งสอดคล้องกับความรู้ที่ได้รับจากการเข้ารับการอบรม



บ่อดักไขมัน



ถังขยะหลัก



ร้านก๋วยเตี๋ยวเส็ง : เนื่องจากว่าร้านเส็งเป็นร้านอาหารขนาดเล็กการดูแลในด้านความสะอาดจะสามารถทำได้ง่าย และเมื่อได้เข้ารับการอบรมไปแล้วก็นำไปปรับปรุงเพิ่มเติมในบางส่วน และใส่ใจในเรื่องของสุขาภิบาลภายในร้านมากขึ้น

11. การบริหารการเงิน การอ่านวิเคราะห์ตัวเลขทางการเงิน



ร้านบ้านน้ำอ้อม : ในด้านการบริหารการเงินนั้น ร้านอาหารบ้านน้ำอ้อม มีเจ้าหน้าที่การเงินที่ทำบัญชีรายรับรายจ่ายของทางร้าน แต่ในการจัดทำบัญชีเพื่อยื่นเสียภาษีประจำปี และการตรวจสอบบัญชีนั้นทางร้านจะจ้างบริษัทตรวจสอบบัญชีเข้ามาดูแลให้ โดยเมื่อได้รับการอบรมไปแล้วนั้นผู้ประกอบการก็ให้การดูแลเอาใจใส่ในการบันทึกบัญชีรายรับและรายจ่ายของร้านอาหารมากขึ้น



ร้านก๋วยเตี๋ยวเส็ง : เนื่องจากร้านก๋วยเตี๋ยวเส็ง ไม่ได้จดทะเบียนการค้า จึงไม่ต้องการจัดทำงบดุลเพื่อเสนอต่อสรรพากรในการเสียภาษีของธุรกิจ แต่มีการเสียภาษีในรูปแบบของภาษีเงินได้ (ภงด. 90) และการเสียภาษีป้ายตามกฎหมาย ด้วยเหตุนี้ทางร้านจึงไม่ได้มีการจัดทำบัญชีต่าง ๆ และไม่ทราบว่ามีการทำอะไร แต่เมื่อผ่านการอบรมไปแล้วนั้นก็ได้นำความรู้ที่วิทยากรได้แนะนำให้ทำบัญชีแบบง่าย โดยการบันทึกรายรับรายจ่ายประจำวัน เพื่อให้ทราบว่าในแต่ละวันลงทุนไปเท่าไร ได้รับกำไร หรือขาดทุนเท่าไร เพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไข ถ้าได้ทราบว่ามีกำไรขาดทุน หรือมีรายได้ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้

12. การเขียนแผนการลงทุนรายบุคคล



ร้านบ้านน้ำอ้อม : ไม่ได้ทำแผนธุรกิจส่งในขณะเข้ารับการอบรม แต่ผู้ประกอบการเห็นความสำคัญในการวางแผนการลงทุนเป็นอย่างมาก เพราะสามารถเป็นแนวในการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี



ร้านก๋วยเตี๋ยวเส็ง : ในการเขียนแผนธุรกิจของร้านก๋วยเตี๋ยวนั้นเป็นการเขียนตามที่ผู้ประกอบการคาดหวัง ซึ่งยังอยู่บนพื้นฐานของความเป็นไปได้ ซึ่งหลังจากผ่านการอบรมไปแล้วผู้ประกอบการยังไม่ได้ดำเนินธุรกิจตามแผนธุรกิจที่เขียนไว้ แต่ตระหนักถึงประโยชน์ของการจัดทำแผนธุรกิจว่าเป็นเหมือนคู่มือในการดำเนินการของร้านได้อีกทางหนึ่ง และทำให้สามารถมองเห็นขั้นตอนการดำเนินธุรกิจซึ่งจะช่วยให้ช่วยได้มากเมื่อผู้ประกอบการจะทำการขยายสาขาในอนาคต

13. เทคนิคการขายและการให้บริการ



ร้านบ้านน้ำอ้อม : ในด้านการขายและการให้บริการนี้ บ้านน้ำอ้อมมีการให้บริการทั้งอาหาร เครื่องดื่ม และห้องคาราโอเกะ ซึ่งพนักงานจะต้องมีคุณสมบัติในการรักการบริการ และผู้ประกอบการก็ตระหนักถึงความสำคัญของกาให้บริการที่ดีต่อลูกค้า โดยการให้บริการในช่วงกลางวัน และบ่ายลูกค้าจะยังไม่มากนัก จึงใช้พนักงานเพียงบางส่วน และให้พนักงานที่เหลือได้พักผ่อน หรือทำกิจส่วนตัวได้ตามความเหมาะสม เพื่อให้พนักงานรู้สึกผ่อนคลาย เมื่อถึงเวลาบริการจะรู้สึกกระฉับกระเฉง และทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ อีกทั้งในส่วนของการับสั่งรายการอาหารจากลูกค้านั้นในกรณีที่เราคว้ตฤติบบางชนิดปรับตัวสูงขึ้นก็จะแนะนำเทคนิคหรือวิธีการในการแนะนำรายการอาหารเพื่อหลีกเลี่ยงการที่ลูกค้าจะสั่งอาหารประเภทที่วัตฤติบราคาแพง



ร้านก๋วยเตี๋ยวเส็ง : ร้านก๋วยเตี๋ยวมี่รายการอาหารไม่มาก ดังนั้นการรับสั่งอาหารจากลูกค้าจึงไม่ซับซ้อน และเวลาในการรออาหารก็เป็นระยะเวลาสั้น ๆ ลูกค้าใช้เวลารับประทานอาหารไม่นานนัก ดังนั้นพนักงานเสิร์ฟต้องมีความกระฉับกระเฉงว่องไว ทางร้านไม่ได้ทำการอบรมวิธีการบริการ แต่เมื่ออบรมไปแล้วก็มีการพูดคุยและสร้างจิตสำนึกในการให้บริการที่ดีให้เกิดในตัวพนักงานมากขึ้น