

เอกสารประกอบการสอนรายวิชาผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม

หน่วยการเรียนรู้ที่ 1 คุณลักษณะและทักษะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม

ความหมายของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่จัดตั้งและดำเนินธุรกิจด้วยตนเอง สามารถระบุความต้องการของตลาด และตอบสนองความต้องการนั้นได้ รวมทั้งแสวงหาโอกาสใหม่ ๆ และพร้อมที่จะรับความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจได้ จากความหมายที่กล่าวมานั้นจะเห็นได้ว่าคำว่าผู้ประกอบการ กับความเสี่ยงนั้นเป็นของคู่กัน ซึ่งการทำธุรกิจนั้นมีความเสี่ยง แต่หากรู้จักบริหารความเสี่ยงนั้น และศึกษาจนรู้จักจริงในธุรกิจที่ทำ ย่อมที่จะสามารถเพิ่มโอกาสให้ประสบความสำเร็จทางธุรกิจได้

ประเภทของผู้ประกอบการ

1. ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางขนาดย่อม
 - จัดจ่อกับตลาดท้องถิ่นและภูมิภาค
 - นวัตกรรมไม่มีความจำเป็นต่อการสร้างและเติบโต รวมถึงไม่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
 - “ทดแทนไม่ได้” ต้องทำในสถานที่ที่บริษัทตั้งอยู่
 - ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจครอบครัว อาศัยแหล่งเงินทุนจากภายนอกน้อย
 - เติบโตแบบเส้นตรง เมื่อมีเงินทุนเพิ่มองค์ประกอบทางธุรกิจก็จะเพิ่มตามในเวลาไม่นาน
2. ผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นนวัตกรรม (Innovation-Driven Enterprise หรือ IDE)
 - จัดจ่อกับตลาดภูมิภาค และตลาดโลก
 - อาศัยนวัตกรรมและความได้เปรียบทางการแข่งขันบางอย่าง
 - “ทดแทนได้” ไม่จำเป็นต้องทำในสถานที่ที่บริษัทตั้งอยู่
 - มีเจ้าของหลากหลาย มีแหล่งเงินทุนภายนอกหลายช่องทาง
 - มักขาดทุนในช่วงแรก แต่ถ้าประสบความสำเร็จจะโตแบบก้าวกระโดด การลงทุนเพิ่มเป็นสิ่งสำคัญ เมื่อมีเงินทุนเพิ่ม องค์ประกอบทางธุรกิจจะไม่เพิ่มเร็ว

คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

มีความเชื่อมั่นในตนเอง ผู้ประกอบการจะต้องมีความเชื่อมั่น และรู้จักตนเองเป็นอย่างดี แม้จะต้องทำในสิ่งที่ไม่มีความรู้ใครเห็นด้วย แต่ถ้ามีความเชื่อมั่นว่าได้ศึกษาสิ่งเหล่านั้นมาเป็นอย่างดี ก็ต้องมีความเชื่อมั่นในการดำเนินการให้สิ่งเหล่านั้นลุล่วงไปได้

มีทัศนคติเชิงบวก คิดถึงในสิ่งที่ดีๆ มองทุกอย่างเป็นโอกาสที่ดีในการทำงานหรือการใช้ชีวิต หากเราตอบสนองต่อปัญหาด้วยทัศนคติเชิงบวก พร้อมทั้งจะเข้าไปแก้ไขอย่างทันท่วงที สิ่งเหล่านี้จะทำให้ทีมงานได้รับอิทธิพลต่างๆ จากเราไปด้วย

มีความรับผิดชอบ เมื่อเกิดปัญหาต่างๆ ขึ้นต้องกล้าที่จะรับผิดชอบกับสิ่งต่างๆ เพื่อจะได้แก้ปัญหาต่างๆ เหล่านั้นได้อย่างรวดเร็ว จะทำให้เรื่องต่างๆ จากหนักกลายเป็นเบาได้ เพราะในการทำธุรกิจย่อมมีโอกาสเกิดความผิดพลาดต่างๆ ได้ตลอดเวลา

Resilience ในที่นี้ใช้ในความหมายของ การล้มแล้วลุกขึ้นมาได้อย่างรวดเร็ว เพราะการเป็นผู้ประกอบการนั้น ความผิดพลาดหรือความล้มเหลวนั้นถือเป็นเรื่องปกติที่เกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ดังนั้นความสามารถที่เมื่อเกิดความผิดพลาด ผิดหวังหรือเผชิญอุปสรรคต่างๆ แล้วเราไม่ยอมแพ้ แต่สามารถที่จะสร้างกำลังใจให้ตนเองกลับมาเริ่มต้นใหม่ได้อย่างรวดเร็ว นั่นถือได้ว่าเป็นคุณลักษณะที่สำคัญของการเป็นผู้ประกอบการ

ความมุ่งมั่นอดทน การได้มาซึ่งความสำเร็จนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย หลายครั้งต้องฝ่าฟันอุปสรรคต่างๆ มากมาย บางคนอาจได้นอนเพียงวันละไม่กี่ชั่วโมง ต้องทำงานหามรุ่งหามค่ำ รวมทั้งคอยตามแก้ปัญหาในเรื่องต่างๆ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ต้องอาศัยความอดทนเป็นอย่างสูงก่อนที่จะสำเร็จลุล่วงไปได้

รู้จักปรับตัว เพราะธรรมชาติของการทำธุรกิจนั้นมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา โอกาสและความท้าทายใหม่ๆ ต่างเกิดขึ้นอยู่รอบๆ ตัวเรา ต้องรู้จักประเมินสถานการณ์และมีความยืดหยุ่นเพื่อให้ธุรกิจของเราดำเนินต่อไปได้ในโลกธุรกิจ

กล้าเสี่ยง ต้องรู้จักการประเมินความเสี่ยงในสถานการณ์ต่างๆ เป็นอย่างดีว่า สถานการณ์แบบไหนที่ควรเสี่ยง และสถานการณ์ใดที่ไม่ควรเสี่ยง หรือสถานการณ์ใดที่เราอาจจะยอมรับความเสี่ยงได้มาก หรือสถานการณ์ใดที่เรายอมรับความเสี่ยงได้น้อย

มีความคิดสร้างสรรค์ ความคิดสร้างสรรค์เป็นคุณลักษณะที่มีความจำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ เพื่อให้เกิดนวัตกรรม หรือการพัฒนาสิ่งใหม่ๆ รวมทั้งช่วยในการแก้ปัญหาที่ซับซ้อน หรือการพัฒนากลยุทธ์ใหม่ ๆ เพื่อความได้เปรียบในการแข่งขัน ให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ยังมีในเรื่องของ **ความมีวินัยและความสม่ำเสมอ ความซื่อสัตย์ ความเข้าอกเข้าใจผู้อื่น รู้จักยอมรับความผิดพลาดและแก้ไข** รวมทั้งมีการควบคุมอารมณ์ของตนเองได้ ก็จะเป็นสิ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการสามารถชนะใจผู้ที่ต้องมาร่วมงานกับตนได้

ทักษะของผู้ประกอบการ

ทักษะอาจแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มที่เรียกว่า Hard Skill กับ แบบ Soft Skill ซึ่งทักษะแบบ Hard Skill นั้น หมายถึงทักษะด้านความรู้ คือ ทักษะที่จำเป็นสำหรับการทำงานนั้นๆ ส่วน Soft Skill นั้นหมายถึงทักษะทางสังคม

ที่ใช้ในการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น ซึ่งหากเรามี Soft Skill ที่ดีก็ย่อมจะสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ง่ายและสะดวก
ราบรื่น

Hard Skill

การบริหารจัดการธุรกิจ รู้ลึก รู้จริงในธุรกิจของตนเอง มีทักษะในการบริหารธุรกิจหรือแบรนด์ให้ประสบความสำเร็จ การพัฒนาทักษะด้านนี้รวมไปถึงความสามารถในด้าน Multitasking Skill ซึ่งหมายถึงการทำงานได้หลายอย่างในเวลาเดียวกัน หรือรวมไปถึงการมีความสามารถที่หลากหลายรอบด้าน นอกจากนี้ทักษะด้านการบริหารจัดการยังมีในส่วนของทักษะในด้านการมอบหมายความรับผิดชอบหรือการกระจายงานให้กับทีมงานคนอื่นๆ อีกทั้งการตัดสินใจในเชิงธุรกิจในเรื่องสำคัญๆอีกด้วย

ทักษะด้านการเงิน ทักษะด้านการเงินเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ อย่างน้อยสิ่งที่ควรรู้คือต้องเข้าใจในส่วนของการเงิน ความรู้ในด้านการระดมทุน รวมทั้งในด้านการบริหารจัดการเงิน

ทักษะทางการขายและการตลาด ผู้ประกอบการหลายคนเริ่มต้นมาจากการเป็นนักขาย เพราะอาชีพนี้สอนให้รู้จักการติดต่อสื่อสาร การใช้คำพูด จิตวิทยา ฯลฯ ซึ่งทักษะเหล่านี้มีส่วนสำคัญเป็นอย่างยิ่งในการทำธุรกิจของ นอกจากนี้ยังมีทักษะทางการตลาดที่ผู้ประกอบการเองก็ควรจะต้องมีความรู้ในเรื่องดังกล่าว เนื่องจากเป็นเรื่องของการทำความเข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่หากเข้าใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของเราได้อย่างถ่องแท้แล้ว ย่อมที่จะเป็นการง่ายในการทำการตลาดให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ยังมีในส่วนของการสร้างแบรนด์ เพราะสินค้าหรือบริการที่มีแบรนด์นั้นย่อมเป็นที่รู้จักและทำให้ผู้บริโภคจดจำได้ง่าย รวมไปถึงในส่วนของการตั้งราคาก็ย่อมที่จะได้เปรียบสินค้าหรือบริการที่ไม่มีแบรนด์

ทักษะทางด้านดิจิทัล การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันปรับเปลี่ยนมาสู่โลกออนไลน์มากขึ้น ผู้ประกอบการจึงมีความจำเป็นที่จะต้องทำความเข้าใจและสามารถใช้ทักษะนี้ได้ ซึ่งทักษะทางด้านนี้อาจรวมไปถึงการเรียนรู้และใช้งานเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อให้ธุรกิจเราไม่ตกยุค

Soft Skill

ทักษะในการสร้างทีมและภาวะผู้นำ ในการทำธุรกิจนั้นจะต้องอาศัยทีมงานที่จะมาช่วยกันดำเนินธุรกิจให้ผ่านอุปสรรคต่างๆไปได้ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเป็นผู้นำที่ทีมงานสามารถพึ่งพาได้ รู้จักเลือกใช้คนให้เหมาะกับงาน เข้าอกเข้าใจทีมงาน และร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการทำงาน นอกจากนี้ยังต้องเป็นผู้ที่คอยสร้างแรงจูงใจต่างๆ รวมถึงการให้กำลังใจทีมงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรอีกด้วย

ทักษะด้านการสื่อสารและการฟัง ผู้ประกอบการจะต้องมีทักษะด้านการสื่อสาร ไม่ว่าจะเป็นการสื่อสารกับทีมงานเองหรือการสื่อสารกับลูกค้า การสื่อสารที่ดีและมีประสิทธิภาพ จะต้องสื่อสารให้ตรงจุด ใจความสำคัญครบถ้วน และมีความถูกต้องชัดเจน รวมไปถึงการใช้ภาษา ระดับการสื่อสาร และเครื่องมือในการสื่อสารให้เหมาะกับผู้ที่ฟังแต่

ละกลุ่ม เพื่อให้ผู้ฟังได้รับข้อมูลที่ตรงกับความต้องการในการสื่อสารของเรา นอกจากการสื่อสารแล้ว ทักษะในการฟังเองก็เป็นเรื่องสำคัญ ผู้ประกอบการควรที่จะเป็นผู้ฟังที่ดี ตั้งใจฟังในสิ่งที่คนอื่นกำลังพูดและไม่ได้พูด เพราะหลายๆครั้งผู้พูดก็ไม่ได้บอกในสิ่งที่ตนต้องการออกมา ดังนั้นจึงเป็นสิ่งที่เราควรจะต้องเรียนรู้ทักษะในด้านนี้เพื่อทำความเข้าใจทั้งในส่วนของทีมงาน และลูกค้า

ทักษะด้านการบริหารเวลา ต้องรู้ว่าเวลานี้ควรทำอะไร ทำงาน พักผ่อน หรือหาความรู้เพิ่มเติม การจะบริหารเวลาให้ได้คุ้มค่าที่สุดจึงต้องมีการวางแผน กำหนดกรอบเวลาในการทำกิจกรรมแต่ละอย่างให้แน่นอน รวมถึงการจัดลำดับความสำคัญของงานหรือสิ่งต่างๆที่เข้ามาในชีวิตเราให้ได้ นอกจากบริหารเวลาของตนเองแล้วก็ต้องบริหารเวลาให้กับทีมงานด้วย มีการกำหนดระยะเวลาส่งงานที่แน่นอน รวมถึงการให้คำแนะนำแก่ทีมงานในเรื่องของการบริหารเวลาด้วย

ทักษะด้านการเจรจาต่อรอง ในการทำธุรกิจนั้นการเจรจาต่อรองเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอด ซึ่งทักษะนี้อาจถูกนำไปใช้ในการต่อรองกับลูกค้า ลูกค้า หรือแม้แต่กับทีมงานของเราเอง แต่ในปัจจุบันการเจรจาต่อรองที่จะเกิดประโยชน์สูงสุดมักเป็นการต่อรองเพื่อให้เกิดประโยชน์กับทั้งสองฝ่าย การเจรจาต่อรองนี้ยังรวมถึงการโน้มน้าวใจเพื่อให้ผู้อื่นเห็นด้วยกับแนวคิดของเรา ซึ่งอาจจะเป็นการโน้มน้าวใจลูกค้าให้ซื้อสินค้าหรือบริการของเรา หรือการโน้มน้าวใจทีมงานให้เห็นด้วยกับแนวคิดหรือวิธีการของเรา

Critical Thinking หรือ การคิดเชิงวิพากษ์ เป็นทักษะที่ช่วยประเมินสถานการณ์ โอกาส ปัญหา ได้จากมุมมองที่แตกต่างกัน ทักษะนี้มีส่วนช่วยในด้านการตัดสินใจ และการแก้ปัญหาต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมไปถึงการวางแผนหรือปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้ตอบสนองกับสถานการณ์ตามที่เราต้องการ นอกจากนี้ยังต้องสามารถที่จะย่อยข้อมูลต่างๆ ที่มีจำนวนมากให้เข้าใจได้ง่าย ทำให้เราสามารถวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การเรียนรู้ตลอดชีวิต ทักษะนี้นับได้ว่าเป็นความจำเป็นอย่างมากในโลกยุคปัจจุบันที่สิ่งต่างๆเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ความรู้ที่เรามีในวันนี้ พรุ่งนี้อาจล้าสมัย หรือไม่ถูกต้องไปแล้ว เพราะฉะนั้นพวกเราทุกคนจึงต้องหมั่นศึกษาหาความรู้ใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาเพื่อพัฒนาตนเองและธุรกิจของเราให้อยู่รอดและประสบความสำเร็จได้ในโลกยุคปัจจุบัน

