

การใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ
ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร

ปริญญานิพนธ์
ของ
รังสียา เตจณรงค์

เสนอตอบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาบรรณารักษศาสตร์และสารนิเทศศาสตร์
พฤษภาคม 2548
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

028 7
ร 318 ก
ร 3

การใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ
ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร

23 ต.ค. 2548

บทคัดย่อ
ของ
รังสียา เต่าณรงค์

เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาบรรณารักษศาสตร์และสารนิเทศศาสตร์
พฤษภาคม 2548

h 219366

รังสิยา เตานรงค์ (2548) การใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ที่จบจาก
โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร ปรินญานินพนธ์ ศคม (บรรณารักษศาสตร์และ
สารนิเทศศาสตร์) กรุงเทพฯ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
คณะกรรมการควบคุม รองศาสตราจารย์พวา พันธุ์เมฆา, ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัชรา
สุทธิสำแดง

ปรินญานินพนธ์ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาการใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จ
ในอาชีพอิสระ ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครทั้ง 10 แห่ง โดยศึกษาการนำเอาสาร
สนเทศมาใช้ในการวางแผน การตัดสินใจเกี่ยวกับการประกอบอาชีพ 3 ด้านได้แก่ด้านการตลาด
การผลิต การดำเนินงาน และศึกษาถึงปัญหา อุปสรรคในการใช้สารสนเทศอีกด้วย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ เก็บข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์และการสังเกตกับ
ผู้ประกอบการอาชีพอิสระ 6 กลุ่มอาชีพ ได้แก่ 1) ช่างเสื้อผ้าสตรี 2) ช่างเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชาย
3) ผู้ประกอบการทำขนม เบเกอรี่ 4) ช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ ช่างเครื่องกลไฟฟ้า
5) ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ 6) ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่อง
ปรับอากาศ กลุ่มละ 5 คน รวมทั้งหมด 30 คน นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลแบบอุปนัย
โดยการตีความและสร้างข้อสรุปและนำเสนอข้อมูลเป็นประเด็นเรื่อง

ผลการทดลองพบว่า ผู้ประกอบอาชีพทั้ง 6 อาชีพมีการใช้สารสนเทศไม่แตกต่างกัน
แต่มีการใช้สารสนเทศเพื่อประโยชน์ในการประกอบอาชีพ

ผู้ประกอบการอาชีพ 3 อาชีพ ได้แก่ ช่างเสื้อผ้าสตรี อาชีพทำขนม เบเกอรี่ ช่างวิทยุ
โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล เพื่อประโยชน์สูงสุดใน ด้านการตลาด
และผู้ประกอบอาชีพ 3 อาชีพ ได้แก่ ช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์
ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล
เพื่อประโยชน์สูงสุดใน ด้านการผลิต

ผู้ประกอบการอาชีพทั้ง 6 อาชีพ ได้แก่ ช่างเสื้อผ้าสตรี ช่างเสริมสวยสตรี อาชีพทำขนม
เบเกอรี่ ช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ ช่างเครื่องกลไฟฟ้า ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล
ช่างจักรยานยนต์ ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุ
สิ่งพิมพ์เพื่อประโยชน์สูงสุดใน ด้านการผลิต

ผู้ประกอบการอาชีพ 4 อาชีพ ได้แก่ ช่างเสื้อผ้าสตรี ช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย
ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ
ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ เพื่อประโยชน์สูงสุดใน ด้านการผลิต และสำหรับผู้ประกอบ
อาชีพ ทำขนม เบเกอรี่ ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ เพื่อประโยชน์สูงสุดใน ด้านการตลาด
ส่วนผู้ประกอบการช่างวิทยุโทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อ
สมัยใหม่ เพื่อประโยชน์สูงสุดใน ด้านการดำเนินงาน

INFORMATION USED BY THE SUCCESSFUL SELF – EMPLOYMENT PERSONS
GRADUATED FROM THE BANGKOK METROPOLITAN TRAINING SCHOOLS

AN ABSTRACT
BY
RANGSIYA TOWNARONG

Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the
Master of Arts degree in Library and Information Science
at Srinakharinwirot University
May 2005

Rangsiya Townarong (2005) *Information Used by the Successful Self-Employment Persons Graduated from the Bangkok Metropolitan Training Schools*
Master thesis, M A (Library and Information Science) Bangkok Graduate
School, Srinakharinwirot University Advisor Committee Pawa Panmeka,
Asst Prof Patchara Suthisumdang

This qualitative research aimed to study the information use by successful self-employment persons graduated from Bangkok Metropolitan Training Schools

The data collected by interviewing from thirty persons in six careers which were dressmaker, hair dresser/barber, baker, electrician (television, radio and video repairers), automobile and motorcycle mechanic, and air-conditioner fixer and repairer

The result of the study indicated that the successful self-employment personnel of the six careers made use of the information from three resources. The first is personal resources, the dressmaker, baker and electrician (television, radio and video repairers) usually have the marketing benefit of the information from this kind of resources. As for the hair-dresser/baber, automobile and motorcycle mechanic, and air-conditioner fixer and repairer they took full advantage of the same resources to achieve their production goals.

The second was printed materials resources. All of six careers made good use of these resources for the sake of production plan.

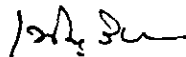
The last is mass media resources (including internet but excepting for the press). The dressmaker, hair dresser/baber, automobile and motorcycle mechanic, and air-conditioner fixer and repairer took advantage of these resources for the purpose of production. However, the help that the bakers get from them was marketing achievement. As for the electrician (television, radio and video repairers), the advantage that resulted from them was successfully practical operation plans.

ปริญญานิพนธ์
เรื่อง

การใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ
ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร

ของ
รังสียา เตาดรงค์

ได้รับอนุมัติจากบัณฑิตวิทยาลัยให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาบรรณารักษศาสตร์และสารนิเทศศาสตร์
ของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

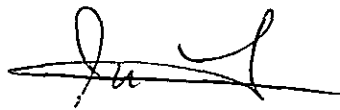


คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เพ็ญสิริ จีระเดชากุล)

วันที่ 26 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2548

คณะกรรมการสอบปริญญานิพนธ์



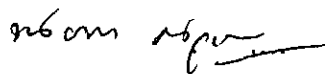
ประธาน

(รองศาสตราจารย์พวา พันธุ์เมฆา)



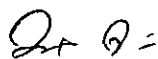
กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัชรา สุทธิสำแดง)



กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม

(อาจารย์พวงผกา คงอุทัยกุล)



กรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มเติม

(อาจารย์บุญยืน จันทร์สว่าง)

ประกาศคุณูปการ

ปริญญานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาอย่างสูงจาก รองศาสตราจารย์พวา พันธุ์เมฆา ที่กรุณาให้คำปรึกษา ข้อคิดและคำแนะนำต่างๆ ตรวจแก้ไข ปรับปรุงเป็นอย่างดี จนช่วยให้ผู้วิจัยเกิดปัญญาและมีข้อพระคัมภีร์ในพระธรรมลูกา กล่าวว่า ศิษย์ไม่ใหญ่กว่าครู แต่ศิษย์ทุกคนที่ได้รับการฝึกสอนครบแล้ว ก็จะเป็นเหมือนครูของตน ผู้วิจัยต้องขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์พัชรา สุทธิสำแดง ที่กรุณาตรวจแก้ไขเป็นอย่างดี พร้อมทั้งอาจารย์พวงผกา คงอุทัยกุล และอาจารย์บุญยืน จันทร์สว่าง ที่กรุณารวมเป็นกรรมการสอบปากเปล่า ตลอดจนให้คำแนะนำต่างๆ เพื่อปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่อง ซึ่งทำให้ปริญญานิพนธ์เล่มนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์สุพัฒน์ ส่องแสงจันทร์ อาจารย์ที่ปรึกษาที่คอยให้ความกรุณา ความเอาใจใส่ที่ดี ให้ความรู้และสร้างปัญญา และอาจารย์ ดร. อารีย์ ชื่นวัฒนา ที่ให้ความรัก ความห่วงใยและเป็นกำลังใจให้ลูกศิษย์เสมอ ตลอดจนอาจารย์ประจำภาควิชาบรรณารักษศาสตร์และสารสนเทศศาสตร์ ที่เป็นผู้สร้างองค์ความรู้ต่างๆ ให้กับลูกศิษย์

ขอกราบขอบพระคุณสำนักพัฒนาชุมชน กรุงเทพมหานคร และอาจารย์ทุกท่านที่ช่วยรวบรวมบัญชีรายชื่อของนักเรียนที่จบการศึกษาทั้ง 10 แห่งมาให้ อีกทั้งผู้ประกอบอาชีพทั้ง 30 ท่าน ที่ได้เสียสละเวลาอันมีค่าเพื่อการวิจัยครั้งนี้

ขอขอบคุณบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ที่ให้ทุนอุดหนุนปริญญานิพนธ์ ฉบับนี้ และเป็นที่ทำให้โอกาสในการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ จนจบการศึกษา

ขอกราบขอบพระคุณคุณแมนงุช ที่เปิดโอกาสที่ดีให้กับลูก และญาติพี่น้องทุกๆ ท่าน

ขอขอบคุณคุณสุทธพจน์ ไตสกุล ที่ช่วยเหลือในการเก็บข้อมูล ขอขอบคุณคุณสนทยา สาลีคุณัญชลี ดุ่มทอง คุณบรรเลง สระมูล คุณจิตติมา ธนะศักดิ์ศิริ และเพื่อนๆ ปริญญาโททุกๆ คน ที่เป็นกำลังใจให้พร้อมทั้งให้ความช่วยเหลือเป็นอย่างดีมาโดยตลอด

ความสำเร็จ คือ การเอาชนะอุปสรรคปัญหาทุกอย่างที่ขวางหน้า แม้บางครั้งนี้อาจไม่ใช่ความสำเร็จทั้งหมดแต่ก็ถือว่าเป็นก้าวหนึ่งของการไปถึงซึ่งความสำเร็จได้ สุดท้ายนี้ขอขอบคุณองค์พระผู้เป็นเจ้าที่เป็นกำลังใจที่ดีเสมอมาในการทำวิทยานิพนธ์นี้

รังสิยา เต่าณรงค์

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ	1
ภูมิหลัง	1
ความมุ่งหมายของการวิจัย	4
ความสำคัญของการวิจัย	4
ขอบเขตของการวิจัย	4
กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย	4
นิยามศัพท์เฉพาะ	5
แนวคิดสำคัญ	6
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	7
โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร	7
ความเป็นมา	7
สภาพปัจจุบันการจัดการสอนของโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร	10
ผู้ประกอบการอาชีพอิสระ	13
ความหมายของการประกอบอาชีพอิสระ	13
คุณสมบัติของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ	14
สารสนเทศกับผู้ประกอบการอาชีพอิสระ	15
แหล่งสารสนเทศของผู้ประกอบการอาชีพอิสระ	29
ปัญหาในการใช้แหล่งสารสนเทศ	31
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	33
งานวิจัยในต่างประเทศ	33
งานวิจัยในประเทศ	34
3 วิธีดำเนินการวิจัย	37
กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย	37
การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	38
การเก็บรวบรวมข้อมูล	40
การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล	40

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4 ผลการวิจัย	41
การใช้สารสนเทศของอาชีพช่างเสื้อผ้าสตรี	41
การใช้สารสนเทศของอาชีพช่างเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชาย	45
การใช้สารสนเทศของอาชีพทำขนม เบเกอรี่	48
การใช้สารสนเทศของอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ ช่างเครื่องกลไฟฟ้า	51
การใช้สารสนเทศของอาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์	55
การใช้สารสนเทศของอาชีพช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ	58
5 สรุปผล อภิปรายผล ข้อเสนอแนะ	62
ความมุ่งหมายของการวิจัย	62
วิธีการการดำเนินการวิจัย	62
สรุปผลการวิจัย	66
อภิปรายผลการวิจัย	69
ข้อเสนอแนะ	74
บรรณานุกรม	75
ภาคผนวก	80
ภาคผนวก ก แบบบันทึกแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ แบบบันทึกภาคสนาม	81
ภาคผนวก ข จดหมายที่ใช้ในการดำเนินการวิจัย	88
ภาคผนวก ค ตัวอย่างรายชื่อของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระที่จบจากโรงเรียน	90
ภาคผนวก ง รายชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ ตัวอย่างการสัมภาษณ์ผู้ที่ประสบความสำเร็จ	106
ภาคผนวก จ สถานที่ตั้งและรายวิชาที่เปิดสอนของโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร135	140
ประวัติผู้วิจัย	140

บัญชีภาพประกอบ

ภาพประกอบ	หน้า
1 แผนภูมิการแบ่งสายงานของสำนักพัฒนาชุมชน	8
2 อาชีพช่างเสื้อผ้าสตรี	110
3 อาชีพช่างเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชาย	114
4 อาชีพทำขนม เบเกอรี่	120
5 อาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วิทยุทัศน์ ช่างเครื่องกลไฟฟ้า	124
6 อาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยายนยนต์	128
7 อาชีพช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ	131
8 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร	135

บทที่ 1

บทนำ

ภูมิหลัง

ในการทำงานประกอบอาชีพหากปราศจากข้อมูลความรู้ ก็เหมือนการรบที่ไร้อาวุธ ดอสู้ศัตรู โอกาสพลาดพลั้งพ่ายแพ้ศัตรูก็มีสูง เพราะโดยเฉลี่ยคนเราจะใช้เวลาเกือบครึ่งหนึ่งของชีวิตไปกับการทำงาน เช่น ถ้าเราเริ่มงานอายุ 20 ปี และเกษียณอายุ 60 ปี เราจะมีช่วงชีวิตในการทำงานถึง 40 ปี การทำงานประกอบอาชีพจึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อชีวิตคนเรา (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ 2543 : 54) และในการทำงานประกอบอาชีพให้ประสบผลสำเร็จก็ต้องอาศัยความรู้ ความเข้าใจจากสารสนเทศ ซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าทรัพยากรมนุษย์ เพราะความก้าวหน้าของโลกหลายด้านเป็นผลมาจากการได้รับข้อมูล ข่าวสาร ต่างๆ ที่ทำให้เกิดความคิด สติปัญญา พัฒนาสร้างสรรค์สิ่งคมให้มีความเจริญก้าวหน้า ช่วยพัฒนามนุษย์ และ สังคมทุกด้านทั้งด้านอุตสาหกรรม เทคโนโลยี และเศรษฐกิจ ก่อให้เกิดการพัฒนาของประเทศชาติ

ในศตวรรษที่ 20 มีการเพิ่มสารสนเทศขึ้นอย่างรวดเร็ว และในการปฏิบัติงานต่างๆ มีความต้องการ ใช้สารสนเทศมากขึ้นทั้งบุคคล และหน่วยงานองค์กรต่างๆ ของภาครัฐและเอกชน สำหรับบุคคลที่ประกอบอาชีพอิสระย่อมมีความต้องการสารสนเทศ เพื่อช่วยในการตัดสินใจในกรณี ที่ประสบปัญหายุ่งยากซับซ้อน เพราะถ้าหากผู้ประกอบอาชีพอิสระมีข้อมูลครบถ้วนสมบูรณ์ มีความเข้าใจรอบรู้สถานการณ์ต่างๆ ย่อมเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจเลือกแนวทางแก้ไขปัญหาย อย่างเป็นระบบ และมีประสิทธิภาพ สารสนเทศจึงช่วยเสริมสร้างในการประกอบอาชีพอิสระให้ บรรลุเป้าหมาย เพราะปัจจุบันเราอยู่ในโลกที่เต็มไปด้วยการแข่งขันทางธุรกิจอย่างรุนแรง หาก ผู้ประกอบอาชีพอิสระท่านใดมีสารสนเทศมากก็จะสามารถประดิษฐ์คิดค้นบริการรูปแบบใหม่ๆ หรือ ช่วยแสวงหาช่องทางธุรกิจใหม่ๆ ช่วยลดความอยากรู้ คลายความสงสัย สามารถช่วยแก้ปัญหา วางแผน ตัดสินใจได้อย่างถูกต้อง รวมถึงการคาดการณ์ในอนาคตอีกด้วย (มันน์มาส ขวลิขิต 2528 : 6, ปราณี สารมาส 2544 : 2, สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ 2535 : 64, ประภาวดี สืบสนธิ์ 2530 : 24, สุจินต์ พนาปุณณกุล 2532 : 113)

แม้ว่าการเติบโตทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศจะขยายได้อย่างรวดเร็วแต่ปัญหา ความยากจนในเขตเมืองยังคงมีอยู่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตกรุงเทพมหานครกลับมีมากขึ้น ทั้งนี้ เนื่องจากเศรษฐกิจจุดหน้าไปทำให้แหล่งงานเพิ่มมากขึ้น ทำให้แรงงานจากชนบทเข้าสู่เมืองมากขึ้น รายงานภาวะการทำงานของประชากรกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน แสดงตัวเลขว่ามี ผู้ว่างงานในปี พ.ศ. 2543 เท่ากับ 1 38 ล้านคน ในปี พ.ศ. 2544 เท่ากับ 1 41 ล้านคน สาเหตุ การว่างงานในปี พ.ศ. 2544 มีความรุนแรงเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า เนื่องจากปัจจัยหลายประการ ได้แก่ (กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน 2545ก : 20)

1 ตำแหน่งงานภาคเอกชนยังไม่เพิ่มขึ้นมาก เนื่องจากบริษัทเอกชนจำนวนมาก ยังขาดแคลนเงินทุนที่จะนำมาใช้จ่ายหมุนเวียนในธุรกิจ และการขยายธุรกิจทำให้การจ้างงาน ไม่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้บริษัทแม่ในต่างประเทศมีการประกาศลดคนงานเป็นจำนวนมาก ทำให้ บริษัทลูกในประเทศต้องลดจำนวนคนงานไปด้วย ขณะเดียวกันในภาคการเงินยังมีโครงการ เกษียณอายุก่อนกำหนด มีผลให้ตำแหน่งงานในภาคเอกชนลดลง

2 อำนาจซื้อของประชาชนยังต่ำ เนื่องจากรายได้ของประชาชนลดลงทั้งจาก การทำงาน และจากดอกเบี้ยเงินฝากในสถาบันการเงิน

3 หน่วยงานของรัฐยังไม่เพิ่มตำแหน่งงาน เพราะรัฐบาลไม่มีนโยบายเพิ่มจำนวน ข้าราชการ ทำให้หน่วยงานของราชการและรัฐวิสาหกิจไม่สามารถดูดซับแรงงานที่จบการศึกษา ใหม่ได้เหมือนอดีตที่ผ่านมา

4 ผู้ที่จบการศึกษาใหม่มีจำนวนเพิ่มขึ้น

จากสภาพการณ์ดังกล่าวทำให้มีคนหันมาสนใจอาชีพอิสระมากขึ้น ยุพิน ประจวบเหมาะ (2531 บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการประกอบอาชีพอิสระ หนทางแก้ไขปัญหาการว่างงาน ของบัณฑิตเศรษฐศาสตร์ พบว่าบัณฑิตเศรษฐศาสตร์ที่ประสงค์จะไปประกอบอาชีพอิสระมีถึง ร้อยละ 83.4 และพรชัย บัวเกิด (2538 : 60) ได้กล่าวว่าอาชีพอิสระจัดว่าเป็นกลุ่มอาชีพหนึ่ง ที่ได้รับความสนใจจากประชาชนในวัยทำงานในระดับต่างๆ นับตั้งแต่ประเทศไทยเผชิญกับวิกฤติ การณ์การว่างงานครั้งใหญ่ในปี พ.ศ. 2525 และประกอบกับนโยบาย การพัฒนาประเทศเข้าสู่ ยุคอุตสาหกรรมและการบริการใน ปี พ.ศ. 2530 อาชีพอิสระได้กลายเป็นตลาดแรงงานที่มีบทบาท ความสำคัญต่อสภาพเศรษฐกิจและสังคม เพราะนอกจากจะช่วยบรรเทาปัญหาการว่างงานแล้ว ยังช่วยพัฒนาสภาพความเป็นอยู่ และคุณภาพชีวิตของประชากรในกรุงเทพมหานครให้ดีขึ้น ส่งเสริมการมีงานทำ และบรรดาผู้ประกอบการถือเป็นผู้นำก่อให้เกิดการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจ และสังคมเกิดการจ้างงานในอนาคตอีกด้วย

อาชีพอิสระมีความสำคัญเพิ่มมากขึ้นจนรัฐบาลต้องกำหนดแนวนโยบายการพัฒนาการ ความสามารถ ในด้านการประกอบอาชีพไว้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 3 พ.ศ. 2515-2519 จนถึงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 (วัชรวิ วงศ์ศิริวัฒน์ 2536 : 2) สำหรับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 9 พ.ศ. 2545-2549 กรม สวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน (2545: 47-51) ได้มีเป้าหมายมุ่งให้มีการลดความยากจน ให้มีการดำเนินมาตรการทางเศรษฐกิจที่เอื้ออาทรต่อคนยากจน พร้อมทั้งเพิ่มโอกาสการพัฒนา คุณภาพชีวิต และสร้างศักยภาพให้คนจนเข้มแข็ง มีภูมิคุ้มกัน สามารถพึ่งพาตนเองได้ เพื่อ ลดสัดส่วนคนยากจนของประเทศให้อยู่ในระดับไม่เกินร้อยละ 12 ของประชากรในปี 2549 การสร้าง ความเข้มแข็งของเศรษฐกิจฐานราก เน้นพัฒนาธุรกิจชุมชน ขยายโครงการสินเชื่อรายย่อย เพื่อบรรเทาปัญหาสภาพคล่อง ให้มีความสำคัญกับการสร้างผลผลิต บริการที่มีรูปแบบพัฒนาและ คุณภาพที่ได้มาตรฐาน มีความเป็นเอกลักษณ์ ให้มีการยกระดับการพัฒนาการใช้เทคโนโลยี และการสื่อสาร เพื่อเป็นโครงสร้างพื้นฐานสำคัญในการเผยแพร่องค์ความรู้ให้เข้าถึงชุมชน

สร้างโอกาสให้คนจนสามารถใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการดำรงชีวิต และประกอบอาชีพของคนยากจน เพื่อการแปรรูปผลผลิต ตลอดจนเสริมสร้างประสิทธิภาพด้านการตลาด การกระจายผลผลิตที่เชื่อมโยงระหว่างตลาดท้องถิ่นสู่ตลาดระดับภูมิภาคระดับประเทศและระดับต่างประเทศ

สำนักพัฒนาชุมชน กรุงเทพมหานคร ได้ตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องนี้จึงมีนโยบายจัดให้มีการส่งเสริมอาชีพพระยะสันขึ้น เพื่อเปิดโอกาสให้ประชาชนทุกระดับโดยทั่วไป โดยเฉพาะผู้มีรายได้น้อยในระดับรากหญ้าให้ได้รับการศึกษา และฝึกอบรมวิชาชีพตามที่ตนสนใจและถนัด เพื่อนำความรู้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในการประกอบอาชีพหารายได้ เลี้ยงตนเองและครอบครัว สามารถยึดเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพรอง โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครอยู่ในความรับผิดชอบของ กองส่งเสริมอาชีพ สำนักพัฒนาชุมชน กรุงเทพมหานคร เป็นหน่วยงานที่ตอบสนองนโยบายของกรุงเทพมหานครได้เป็นอย่างดี โดยเปิดสอนวิชาชีพพระยะสันให้กับประชาชนทั่วไป โดยเฉพาะกลุ่มที่มีรายได้น้อยขาดโอกาสในการศึกษาเยาวชนที่จบการศึกษาในภาคบังคับแล้วไม่มีโอกาสที่จะเรียนต่อให้มีโอกาสเข้ารับการฝึกอาชีพพระยะสัน เพื่อให้มีความรู้ความสามารถในวิชาชีพนำไปประกอบอาชีพหารายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ ในปี พ.ศ. 2545 กองฝึกอาชีพได้เปิดการฝึกอบรมเป็น 2 รูปแบบคือ 1) โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร มี 10 โรงเรียน เปิดสอนตามชุมชนมีสถานที่เป็นของตนเอง โดยใช้ชื่อตามชุมชนที่ตั้ง หรือชื่อของผู้ที่บริจาคที่ดินมาตั้งเป็นชื่อต่อท้ายโรงเรียน เปิดสอนวิชาชีพหลักสูตรพระยะสัน ทั้งภาคปกติและภาคค่ำและ 2) ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครมี 8 ศูนย์ เนื่องจากศูนย์ฝึกบางที่ได้มีการเปลี่ยนแปลงยกเลิกไปบ้าง โดยศูนย์ฝึกอาชีพจะไม่มีอาคารสถานที่เป็นของตนเอง โดยใช้อาคารสถานที่ของสถานศึกษาที่สังกัดกรุงเทพมหานคร เปิดสอนวิชาชีพหลักสูตรพระยะสันภาคค่ำ เพื่อให้ประชาชนได้รับความสะดวกในการฝึกอบรมอาชีพได้มากที่สุดตามนโยบายของกรุงเทพมหานคร (กรุงเทพมหานคร สำนักพัฒนาชุมชน 2545? แผ่นพับ)

การที่บุคคลมีความรู้ความสามารถ ทักษะต่างๆ ในวิชาชีพนั้นเป็นสิ่งสำคัญ แต่ทำอย่างไรให้การประกอบอาชีพนั้นประสบความสำเร็จ องค์ประกอบที่สำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้การประกอบอาชีพอิสระประสบความสำเร็จ คือ การใช้สารสนเทศเข้ามาเกี่ยวข้องในการดำเนินงาน ดังที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2544 : 20) ได้กล่าวถึงคุณลักษณะประการหนึ่งของการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ คือการใฝ่หาความรู้เพิ่มเติมอยู่ตลอดเวลา เอาข้อมูลมาวิเคราะห์หรืออาจจะปรึกษาผู้เชี่ยวชาญมาช่วยให้ข้อคิดเห็น แก้ปัญหา สิ่งเหล่านี้จะช่วยให้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระได้ และจากการที่ผู้วิจัยได้ศึกษางานวิจัยต่างๆ ยังไม่มีผู้ใดวิจัยในรายละเอียดที่เกี่ยวกับการใช้สารสนเทศของ ผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระเลย

ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาวิจัยการใช้สารสนเทศในด้านต่างๆ แหล่งบริการข้อมูลข่าวสาร สารสนเทศของผู้ที่ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ เพื่อให้ทราบข้อเท็จจริงของการใช้สารสนเทศ และแหล่งสารสนเทศว่ามีการใช้อย่างไร จึงทำให้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ทั้งนี้เพื่อผลวิจัยสามารถนำไปเป็นประโยชน์ในการปรับปรุง แก้ไข การปฏิบัติงานให้มี

ประสิทธิภาพมากขึ้นในอนาคต และช่วยวางแผนทางการปฏิบัติงานต่อการจัดบริการ การจัดหาวัสดุสารสนเทศของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อจะเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาวิชาชีพอิสระให้ก้าวหน้ายิ่งขึ้น

ความมุ่งหมายของการวิจัย

- 1 เพื่อศึกษาการใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร
- 2 เพื่อศึกษาการใช้แหล่งสารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร
- 3 เพื่อศึกษาปัญหาในการใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร

ความสำคัญของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ทำให้ทราบถึงการใช้สารสนเทศและการใช้แหล่งสารสนเทศ เพื่อการประกอบอาชีพอิสระ รวมถึงปัญหาในการใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยนี้จะเป็นแนวทางการปรับปรุงการดำเนินงาน การให้บริการสารสนเทศในการดำเนินงานห้องสมุด และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับอาชีพอิสระต่อไป

ขอบเขตของการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นบุคคลที่ประสบผลสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระ ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครทั้ง 10 แห่ง (ชื่อโรงเรียน ดูในนิยามศัพท์เฉพาะ)

ผู้วิจัยได้ติดต่อขอทราบรายชื่อผู้จบการศึกษา ที่ประกอบอาชีพตรงตามที่ได้ศึกษา มาและประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระจากอาจารย์ผู้สอนที่โรงเรียนฝึกอาชีพ กรุงเทพมหานครทั้ง 10 แห่ง โดยคัดเลือกรายชื่อให้เหลืออาชีพละ 5 รายชื่อ ด้วยการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์หรือไปสัมภาษณ์ ณ สถานที่ประกอบกิจการ และคัดเลือกผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการ ที่มีรายได้เลี้ยงตนเองโดยไม่เดือดร้อน และเป็นบุคคลที่ยินดีให้สัมภาษณ์ประมาณ 30 คน โดยแบ่งเป็นกลุ่มอาชีพต่าง ๆ 6 กลุ่ม กลุ่มละ 5 คน

กลุ่มอาชีพต่างๆ 6 กลุ่ม มีดังนี้ 1) ช่างเสื้อผ้าสตรี 2) ช่างเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชาย 3) ผู้ประกอบการทำขนม เบเกอรี่ 4) ช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ ช่างเครื่องกลไฟฟ้า 5) ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ 6) ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ

นิยามศัพท์เฉพาะ

1 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร หมายถึง โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร ในสังกัด ฝ่ายการศึกษาอาชีพ กองส่งเสริมอาชีพ สำนักพัฒนาชุมชน กรุงเทพมหานคร เป็นโรงเรียนที่มีสถานที่เป็นของตนเอง เปิดสอนทั้งภาคปกติและภาคค่ำ มีจำนวน 10 โรงเรียน ดังนี้

- 1 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ดินแดง1)
- 2 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (บางรัก)
- 3 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ดินแดง2)
- 4 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ป้อมไถ)
- 5 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (อาทร สังฆะวัฒนะ)
- 6 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (หลวงพ่อดำ)
- 7 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (คลองเตย)
- 8 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ม้วน บำรุงศิลป์)
- 9 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (หนองจอก)
- 10 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (กาญจนาภิเษก)

2 ผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ หมายถึง บุคคลที่เรียนจบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครทั้ง 10 แห่ง (ตามข้อ 1) และประกอบอาชีพตรงกับวิชาที่เรียนมา เป็นเจ้าของธุรกิจที่ประกอบอาชีพ หารายได้เองโดยไม่มีนายจ้าง ไม่อยู่ในฐานะลูกจ้าง อาจมีผู้ช่วยปฏิบัติงานด้วยก็ได้ มีรายได้เลี้ยงตนเอง และครอบครัวได้โดยไม่เดือดร้อน

3 กลุ่มอาชีพอิสระ หมายถึง อาชีพต่างๆ ที่เปิดสอนในโรงเรียนฝึกอาชีพ กรุงเทพมหานคร ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้จะแบ่งเป็น 6 กลุ่มอาชีพ คือ

- 3.1 ช่างเสื้อผ้าสตรี
- 3.2 ช่างเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชาย
- 3.3 ผู้ประกอบการทำขนม เบเกอรี่
- 3.4 ช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ ช่างเครื่องกลไฟฟ้า
- 3.5 ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์
- 3.6 ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ

4 การใช้สารสนเทศ หมายถึง การนำข้อมูล ข่าวสาร ที่ได้รับด้วยวิธีการต่างๆ มาใช้ในการแก้ไขปรับปรุง การพัฒนารูปแบบใหม่ๆ ในการประกอบอาชีพอิสระ ซึ่งในการวิจัยจะครอบคลุมดังต่อไปนี้

4.1 เนื้อหาสารสนเทศที่ใช้ หมายถึง สารสนเทศที่ผู้ประกอบการอาชีพอิสระเลือกใช้ เพื่อให้ได้รับสารสนเทศที่ต้องการ ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้แบ่งแหล่งสารสนเทศดังกล่าวเป็น 3 แหล่ง คือ 1) สารสนเทศด้านการตลาด 2) สารสนเทศด้านการผลิต 3) สารสนเทศด้านปัจจัย การดำเนินงาน

4.2 แหล่งสารสนเทศที่ใช้ หมายถึง แหล่งข้อมูลความรู้ที่ผู้ประกอบการอาชีพอิสระใช้เพื่อให้ได้สารสนเทศมา ในการวิจัยครั้งนี้แบ่งสารสนเทศเป็น 3 แหล่ง คือ 1) สารสนเทศภายในตัวบุคคล 2) สารสนเทศภายนอก 3) สถาบันบริการสารสนเทศภายนอก

5 ปัญหาและอุปสรรคในการใช้สารสนเทศ หมายถึง ข้อขัดข้องในการแสวงหาสารสนเทศ เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ในการประกอบการอาชีพอิสระ

แนวคิดสำคัญ

ผู้ประกอบการอาชีพอิสระต่างกลุ่มอาชีพกัน จะมีการใช้สารสนเทศแตกต่างกัน

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และนำเสนอตามหัวข้อ
ดังนี้

- 1 โรงเรียนฝึกอາชีฟกรุงเทพมหานคร
 - 1 1 ความเป็นมา
 - 1 2 สภาพปัจจุบันการจัดการสอนของโรงเรียนฝึกอาชีฟกรุงเทพมหานคร
- 2 ผู้ประกอบอาชีพอิสระ
 - 2 1 ความหมายของการประกอบอาชีพอิสระ
 - 2 2 คุณสมบัติของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ
- 3 สารสนเทศกับผู้ประกอบอาชีพอิสระ
 - 3 1 แหล่งสารสนเทศของผู้ประกอบอาชีพอิสระ
 - 3 2 ปัญหาในการใช้แหล่งสารสนเทศ
- 4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
 - 4 1 งานวิจัยในต่างประเทศ
 - 4 2 งานวิจัยในประเทศ

โรงเรียนฝึกอาชีฟกรุงเทพมหานคร

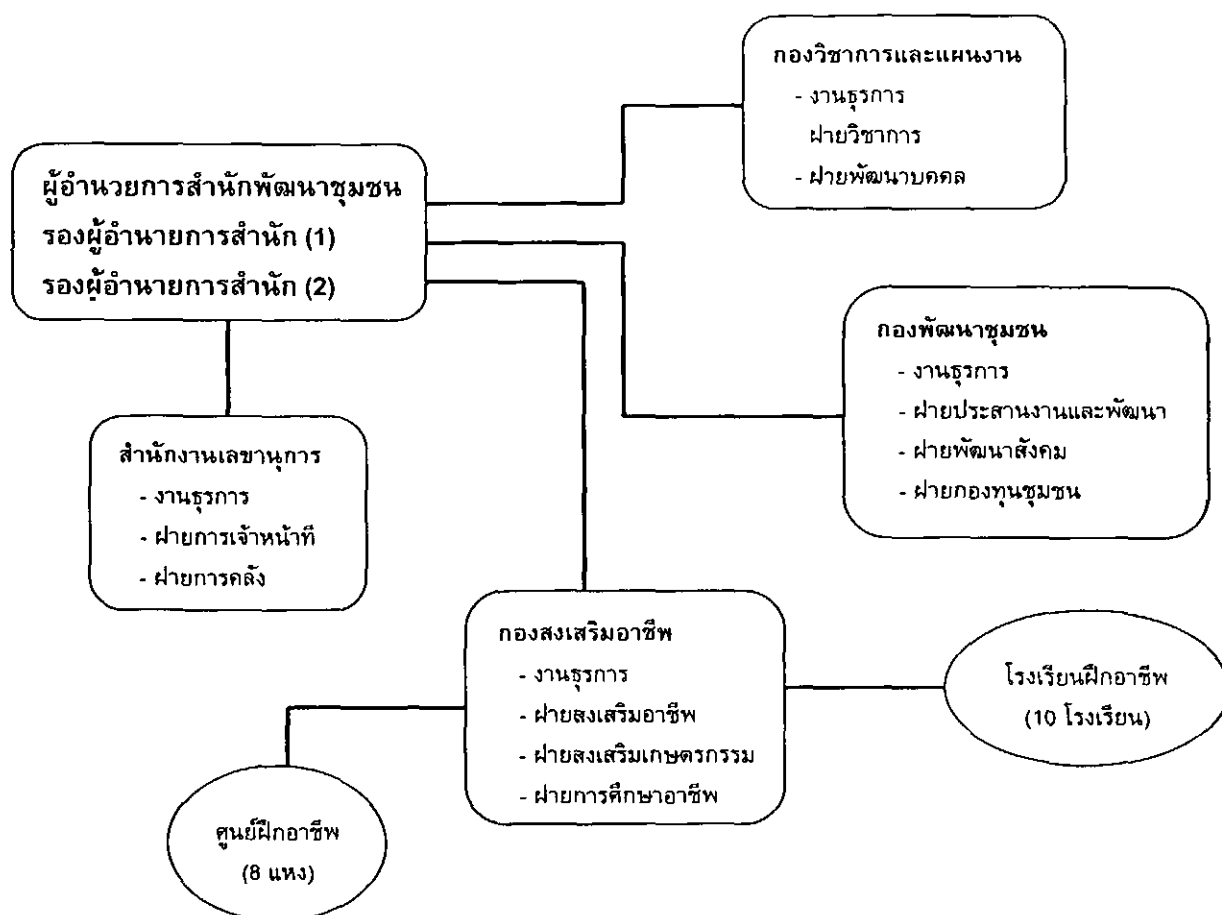
1 ความเป็นมา

การบริหารกรุงเทพมหานครแนวใหม่ได้ถือกำเนิดขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2518 มีหน้าที่ประการหนึ่ง คือ การปรับปรุงแหล่งเสื่อมโทรมและจัดการเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ภายใต้ความรับผิดชอบของกองสังคมสงเคราะห์ สำนักสวัสดิการสังคม เน้นวิธีการยกระดับสภาพความเป็นอยู่ของชุมชน ในปี พ.ศ. 2522 มีนักพัฒนาชุมชนสังกัดฝ่ายปกครองเขตละ 1 ตำแหน่ง เพื่อทำหน้าที่ประสานงานในส่วนที่เกี่ยวข้อง (กรุงเทพมหานคร สำนักพัฒนาชุมชน ม.ป.ป. แผ่นพับ)

ต่อมาได้มีการเปลี่ยนแปลงชื่อเรียกแหล่งเสื่อมโทรม (Slum) เป็นชุมชนแออัด กรุงเทพมหานคร ให้ความสำคัญดำเนินการ ปรับปรุงสภาพความเป็นอยู่ของประชาชนให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน ภายใต้หลักความจำเป็นขั้นพื้นฐาน (จปฐ)

พ.ศ. 2532 การบริหารจัดการด้านพัฒนาชุมชนกรุงเทพมหานคร มีฝ่ายพัฒนาชุมชน กองสังคมสงเคราะห์ สำนักสวัสดิการสังคม เป็นหน่วยงานกลาง และขยายอัตรากำลังเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานในตำแหน่งนักพัฒนาชุมชนจำนวนมาก เพื่อบริการรับชุมชนกว่า 1,000 แห่ง ผ่านงานส่งเสริม และพัฒนาชุมชนของสำนักงานเขต

พ.ศ. 2535 จัดตั้งสำนักพัฒนาชุมชน เพื่อทำหน้าที่เกี่ยวกับการวางแผนการปรับปรุงแหล่งชุมชนแออัด การจัดการเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย การพัฒนาด้านสังคม สนับสนุนกองทุนชุมชน ส่งเสริมอาชีพให้แก่ประชาชนทั่วไปในเขตกรุงเทพมหานคร และมีแผนภูมิการแบ่งสายงานดังนี้



ภาพประกอบ 1 แผนภูมิการแบ่งสายงานของสำนักพัฒนาชุมชน

ที่มา (กรุงเทพมหานคร สำนักพัฒนาชุมชน ม.ป.ป. แผนพับ)

จากแผนภูมิข้างต้นหน่วยงานย่อยที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพอิสระ คือ กองส่งเสริมอาชีพ

กองส่งเสริมอาชีพ (กสช.) (Occupational Promotion Division)

กองส่งเสริมอาชีพมีการกิจด้านการพัฒนาอาชีพ และรายได้สำหรับประชาชนทั่วไปในเขตกรุงเทพมหานคร มีการดำเนินการต่อเนื่องครบวงจรการพัฒนาอาชีพ และรายได้ตั้งแต่การเผยแพร่ข่าวสารการฝึกอบรมขั้นต้น การพัฒนาฝีมือแรงงาน การจัดตลาด สนับสนุนเงินทุนเบื้องต้นรวมทั้งการกิจด้านการ ส่งเสริมเกษตรกรรมในพื้นที่ 27 เขต ประกอบด้วยการส่งเสริม

เทคนิคการเกษตรแผนใหม่ การเพิ่มผลผลิต การจำหน่ายผลผลิต และสนับสนุนวัสดุอุปกรณ์การเกษตร

บทบาทของกองส่งเสริมอาชีพ จึงประกอบด้วยการให้บริการการปฏิบัติการภาคสนาม และวิทยาการ โดยมีโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร 10 แห่ง และศูนย์ฝึกอาชีพ 8 แห่ง กระจายอยู่ทั่วพื้นที่กรุงเทพมหานคร รองรับการฝึกอาชีพมากกว่า 40 อาชีพ ต่อเนื่องตลอดปี

นอกจากนี้กองส่งเสริมอาชีพ ยังทำหน้าที่สนับสนุนโรงเรียนในสังกัดกรุงเทพมหานคร ที่เปิดสอนการฝึกอาชีพภาคคำตามแนวคิดโรงเรียนสามประโยชน์อีกด้วย กองส่งเสริมอาชีพนั้นมี 4 ฝ่ายงานคือ งานธุรการ ฝ่ายส่งเสริมอาชีพ ฝ่ายส่งเสริมเกษตรกรรม ฝ่ายการศึกษาอาชีพ

สำหรับฝ่ายการศึกษาอาชีพนั้นมีหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารงานสถานศึกษา ให้เป็นไปตามระเบียบของกรุงเทพมหานคร การขออนุมัติจัดตั้งสถานศึกษา การออกหนังสือรับรองความรู้การเทียบวุฒิ จัดทำแผนงาน การเปิดปิดยุบแผนกวิชาโดยพิจารณาความเป็นไปได้ และประโยชน์ที่จะได้รับ การพัฒนาเกี่ยวกับหลักสูตรตำราเรียน แบบเรียน คู่มือการกำหนดเกณฑ์มาตรฐาน รูปแบบการฝึกอบรมบุคลากรประเภทต่างๆ จัดให้มีการทดสอบฝีมือช่างตามเกณฑ์มาตรฐาน การนิเทศงานด้านเทคโนโลยีใหม่ๆ ในวิชาชีพแก่ครูอาจารย์ในสถานศึกษา ซึ่งขณะนี้สถานศึกษาในความรับผิดชอบในฝ่ายการศึกษาอาชีพ มี 10 แห่ง

การจัดตั้งโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครได้เริ่มดำเนินการในปี พ.ศ. 2504 โดยมีคำสั่งที่ 262/2503 ลงวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2503 เรื่องแต่งตั้งคณะกรรมการการส่งเสริมอาชีพ ราษฎร และได้จัดสถานฝึกอาชีพช่างเครื่องยนต์ขึ้น ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการตั้งโรงเรียนฝึกอาชีพในสมัยนั้น โดยที่กรุงเทพมหานครยังมีสถานะเป็นเทศบาลอยู่ โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครมีวัตถุประสงค์หลักในการจัดตั้งเพื่อช่วยเหลือประชาชนที่มีรายได้น้อย ด้อยโอกาสทางการศึกษาให้มีความรู้ความสามารถ และทักษะทางด้านวิชาชีพ

แต่เดิมโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครสังกัดอยู่กับสำนักงานการศึกษา กรุงเทพมหานคร ปัจจุบันได้โอนมาสังกัดกับฝ่ายศึกษาอาชีพ สำนักพัฒนาชุมชนกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่วันที่ 2 มีนาคม พ.ศ. 2535 สำนักพัฒนาชุมชนมีนโยบายที่จะขยายการศึกษาวิชาชีพให้ทั่วพื้นที่กรุงเทพมหานคร และเพิ่มวิชาชีพในโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครให้มากขึ้น โดยได้ดำเนินการส่งเสริมอาชีพประชาชนเพื่อช่วยเหลือประชาชนที่มีรายได้น้อย ด้อยโอกาสทางการศึกษาให้มีความรู้ความสามารถ มีทักษะทางด้านวิชาชีพ และนำความรู้ที่ได้รับไปประกอบอาชีพเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัว ขจัดปัญหาการว่างงาน และเป็นการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์แก่ตนเองและสังคม

โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครเป็นโรงเรียนที่เปิดสอนวิชาชีพหลักสูตรระยะสั้นให้กับประชาชนทั่วไป โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยขาดโอกาสทางการศึกษาเยาวชนที่จบการศึกษาภาคบังคับแล้วไม่มีโอกาสที่จะเรียนต่อให้มีโอกาสเข้ารับการฝึกอาชีพระยะสั้น เพื่อให้มีความรู้ความสามารถในวิชาชีพ นำไปประกอบอาชีพหารายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัว

2 สภาพปัจจุบันการจัดการสอนของโรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร

ปัจจุบันโรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร มีสาขาวิชาที่เปิดสอนดังนี้

1 หลักสูตร 600 ชั่วโมง เวลา 9 00 - 16 00 น เรียนวันจันทร์ – วันศุกร์
สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ ขางเครื่องยนต์ ขางเครื่องยนต์ชั้นสูง ขางเครื่องยนต์เล็กและจักรยานยนต์
ขางไฟฟ้ากำลัง ขางอิเล็กทรอนิกส์ เปิดสอนที่โรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (ดินแดง 1)

2 หลักสูตร 402 ชั่วโมง เวลา 9 00 - 16 00 น เรียนวันจันทร์ – วันศุกร์
สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ ขางเครื่องยนต์เบนซินและไฟฟ้ารถยนต์ ขางเครื่องยนต์ดีเซลและช่วงล่าง
รถยนต์ ขางเครื่องยนต์เล็กและ จักรยานยนต์ ขางซ่อมคอมพิวเตอร์ คอมพิวเตอร์ ขางเชื่อม
โลหะ ขางวิทยุและเครื่องเสียง ขางโทรทัศน์และ วีดิทัศน์ ขางเจียรไนพลอย ขางทำตัวเรือน
เครื่องประดับ ขางเครื่องทำความเย็นและปรับอากาศ ขางเดินสายไฟฟ้าและเครื่องกลไฟฟ้า
ขางเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ขางเสื้อผ้าสตรีชั้นสูง ขางเสริมสวยเบื้องต้น ขางเสริมสวยชั้นสูง ขาง
ตัดผมชาย ขางเสื้อผ้าชาย ขางเย็บจักรอุตสาหกรรม ขางสร้างแบบเสื้อผ้า ขางออกแบบเสื้อผ้า
อาหารและโภชนาการ พิมพ์ดีด ศิลปะประดิษฐ์ ศิลปะประยุกต์ ดนตรีสากล เครื่องหอมและ
ของชำร่วย ขางตัดผมชายชั้นสูง เปิดสอนทั้ง 10 โรงเรียน ในแต่ละแห่งเปิดสอนรายวิชา
ไม่เหมือนกัน

3 หลักสูตร 201 ชั่วโมง เวลา 17 00 - 20 00 น เรียนวันจันทร์ – วันศุกร์
สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ ขางเครื่องยนต์เบนซิน ขางเครื่องยนต์ดีเซล ขางไฟฟ้ารถยนต์
ขางเครื่องล่างรถยนต์ ขางเครื่องยนต์ เบนซินหัวฉีด ขางจักรยานยนต์ ขางซ่อมคอมพิวเตอร์
คอมพิวเตอร์ ขางเชื่อมไฟฟ้า ขางเชื่อมแก๊ส ขางวิทยุ ขางเครื่องเสียง ขางโทรทัศน์ ขาง
วีดิทัศน์ ขางเครื่องทำความเย็น ขางเดินสายไฟฟ้า ขางเครื่องกลไฟฟ้า ขางเจียรไนพลอย
ขางทำตัวเรือนเครื่องประดับ ขางเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ขางเสื้อผ้าสตรีชั้นสูง ขางเสื้อผ้าชาย
ขางเย็บจักรอุตสาหกรรม ขางสร้างแบบเสื้อผ้า ขางออกแบบเสื้อผ้า อาหารและโภชนาการ
ขางตัดผมชาย ขางเสริมสวย ขางเสริมสวยชั้นสูง พิมพ์ดีด ศิลปะประดิษฐ์ ศิลปะประยุกต์
ดนตรีสากล เครื่องหอมและของชำร่วย ขางตัดผมชายชั้นสูง เปิดสอนทั้ง 10 โรงเรียน ในแต่ละ
แห่งเปิดสอนรายวิชาไม่เหมือนกัน

หลักสูตรที่เปิดสอนของโรงเรียนฝึกอາชีฟกรุงเทพมหานคร

	โรงเรียนฝึกอาชีฟ กรุงเทพมหานคร	เปิดสอน หลักสูตร 600 ชม	เปิดสอน หลักสูตร 402 ชม	เปิดสอน หลักสูตร 201 ชม
1	ดินแดง 1	ภาคปกติ	ภาคปกติ	ภาคปกติ,ภาคค่ำ
2	บางรัก	-	ภาคปกติ	ภาคค่ำ
3	ดินแดง 2	-	ภาคปกติ	ภาคค่ำ
4	บ่อนไก่	-	ภาคปกติ	ภาคค่ำ
5	อาทร สังฆะวัฒนา	-	ภาคปกติ	ภาคค่ำ
6	หลวงพ่อกวักตักดีฯ	-	ภาคปกติ	ภาคค่ำ
7	คลองเตย	-	ภาคปกติ	ภาคค่ำ
8	ม้วน บำรุงศิลป์	-	ภาคปกติ	ภาคค่ำ
9	หนองจอก	-	ภาคปกติ	ภาคค่ำ
10	กาญจนสิงหาสน์ฯ	-	ภาคปกติ	ภาคค่ำ

คุณสมบัติของผู้เข้ารับการฝึกอาชีฟทั่วไป

- 1 ชาย-หญิง อายุ 14 ปีขึ้นไป
- 2 มีความรู้โดยอ่านออกเขียนได้
- 3 สุขภาพแข็งแรง ไม่มีอุปสรรคต่อการเรียน
- 4 ความประพฤติเรียบร้อย

คุณสมบัติของผู้เข้ารับการฝึกอาชีฟคอมพิวเตอร์

- 1 มีคุณสมบัติของผู้เข้ารับการฝึกอาชีฟทั่วไป
- 2 มีความรู้ด้านพิมพ์ดีดได้

คุณสมบัติของผู้เข้ารับการฝึกช่างซ่อมคอมพิวเตอร์

- 1 ชาย-หญิง อายุ 15 ปีขึ้นไป
- 2 สำเร็จการศึกษาสายสามัญตั้งแต่ชั้นมัธยมปีที่ 3 หรือเทียบเท่าขึ้นไป
- 3 ผ่านการเรียนรู้พื้นฐานคอมพิวเตอร์มาแล้ว (การใช้โปรแกรม DOS)
- 4 มีความประพฤติเรียบร้อย

หลักฐานการสมัคร

- 1 สำเนาทะเบียนบ้านหรือบัตรประชาชน
- 2 ใบสุทธิ หรือเอกสารแสดงความรู้
- 3 รูปถ่ายขนาด 2" จำนวน 2 รูป
- 4 เงินค่าสมัคร 5 บาท

เงินบำรุงการศึกษา 100 บาท (อาชีฟทั่วไป)

เงินบำรุงการศึกษา 500 บาท (คอมพิวเตอร์)

การรับสมัครและการเปิดเรียน

หลักสูตร 402 และ 201 ชั่วโมง (ภาคปกติ และภาคค่ำ)

รุ่นที่ 1 รับสมัคร 1 เมษายน - 15 พฤษภาคม และเปิดเรียน

16 พฤษภาคม - 25 สิงหาคม ของทุกปี

รุ่นที่ 2 รับสมัคร 15 กรกฎาคม - 31 สิงหาคม และเปิดเรียน

1 กันยายน - 15 ธันวาคม ของทุกปี

รุ่นที่ 3 รับสมัคร 1 พฤศจิกายน - 15 ธันวาคม และเปิดเรียน

20 ธันวาคม - 31 มีนาคม ของทุกปี

หลักสูตร 600 ชั่วโมง (ภาคปกติ)

รุ่นที่ 1 รับสมัคร 15 เมษายน - 15 พฤษภาคม และเปิดเรียน 16 พฤษภาคม

- 15 ตุลาคม ของทุกปี

รุ่นที่ 2 รับสมัคร 16 ตุลาคม - 1 พฤศจิกายน และเปิดเรียน 1 พฤศจิกายน

- 31 มีนาคม ของทุกปี

สถานที่รับสมัครและเปิดสอน

1 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ดินแดง 1) ตั้งอยู่ที่ซอยประชา-
สงเคราะห์ 17 ถนนประชาสงเคราะห์ เขตดินแดง กรุงเทพฯ โทร (02) 246-1592

2 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (บางรัก) ตั้งอยู่ที่หลังสถานีตำรวจ
ยานนาวา ถนนศรีเวียง พื้นที่เขตบางรัก กรุงเทพฯ โทร (02) 236-6929

3 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ดินแดง 2) ตั้งอยู่ที่ซอยประชา
สงเคราะห์ 17 ถนนประชาสงเคราะห์ แขวงดินแดง พื้นที่เขตดินแดง กรุงเทพฯ
โทร (02) 246-5769

4 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ป้อมไก่อ) ตั้งอยู่ที่ซอยปลูกจิต 3
ถนนพระราม 4 พื้นที่เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ โทร (02) 251-7950

5 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (อาทร สังฆะวัฒนะ) ตั้งอยู่เลขที่
208 ถนนประชาอุทิศ พื้นที่เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ โทร (02) 426-3653

6 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (หลวงพ่อดำ) ตั้งอยู่ที่
ซอยเพชรเกษม 81 ถนนเลียบคลองภาษีเจริญฝั่งใต้ พื้นที่เขตหนองแขม กรุงเทพฯ โทร
(02) 429-3573

7 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (คลองเตย) ตั้งอยู่ที่ ซอยลือค 4-6
ถนนอาจณรงค์ พื้นที่เขตคลองเตย กรุงเทพฯ โทร (02) 240-0009

8 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ม้วน บำรุงศิลป์) ตั้งอยู่ที่
ซอยนาคนิวาส ถนนลาดพร้าว พื้นที่เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ โทร (02) 514-1840

9 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (หนองจอก) ตั้งอยู่ที่ถนนเชื่อม
สัมพันธ์พื้นที่เขตหนองจอก กรุงเทพฯ โทร (02) 543-2903

10 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (กาญจนสิงหาสน์) ตั้งอยู่เลขที่ 686
ซอยจรัญสนิทวงศ์ 35 ถนนจรัญสนิทวงศ์ พื้นที่เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ โทร (02) 410-1012

ผู้ประกอบการอาชีพอิสระ

ความหมายของการประกอบอาชีพอิสระ

การประกอบอาชีพอิสระ (Self-Employment) มีผู้ให้ความหมายของคำว่า
การประกอบอาชีพอิสระ หรือการประกอบอาชีพส่วนตัวดังต่อไปนี้

สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2528 5) ได้ให้ความหมายของอาชีพอิสระว่า คือ การที่
บุคคลเป็นเจ้าของธุรกิจ หรือเป็นหุ้นส่วนในธุรกิจอย่างใดอย่างหนึ่ง หรืออีกนัยหนึ่ง คือ การที่บุคคล
ประกอบอาชีพหารายได้โดยไม่มีนายจ้างหรือไม่อยู่ในฐานะลูกจ้าง

สุนทร โคตรบรรเทา (2527 77) ได้ให้ความหมายของอาชีพอิสระว่า คือ อาชีพที่
ผู้ประกอบการอาชีพสร้างขึ้นมาจาก ลงทุนดำเนินการเอง ไม่รับคำสั่ง และไม่มีการออกคำสั่ง ตัดสินใจ
ด้วยตนเอง ให้บริการแก่ลูกค้าเอง มีการลงทุนเพื่อหวังกำไร และเสี่ยงต่อการล้มเหลว

ประดิษฐ์ ชาสสมบัติ และผาสุก พงษ์ไพจิตร (2531 82) ได้ให้ความหมายอาชีพ
อิสระว่า คือ การประกอบอาชีพส่วนตัว หรือระหว่างหุ้นส่วนด้วยกัน เพื่อมุ่งหวังรายได้และ
กำไรโดยผู้ประกอบการเป็นผู้ทำงานในกิจการของตนเอง

ทิพวัน ถือคำ (2533 43) ได้ให้ความหมายอาชีพอิสระว่า คือ การประกอบอาชีพ
ที่ผู้ประกอบการเป็นเจ้าของกิจการเองเป็นอาชีพอิสระ เพราะผู้ประกอบการไม่ได้เป็น ลูกจ้าง
ในหน่วยงานทั้งภาครัฐหรือเอกชน

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช (2533 578) ให้ความหมายอาชีพอิสระว่า คือ
อาชีพที่ผู้ประกอบการสามารถหารายได้ด้วยตนเอง โดยไม่ต้องเป็นลูกจ้างใคร หรือประกอบการ
ตามความประสงค์ของตนเอง หรือกลุ่มรายได้ของอาชีพอิสระได้จากการผลิตการขาย และ
การบริการ

จากความหมายดังกล่าวข้างต้นสรุปได้ว่าการประกอบอาชีพอิสระ หมายถึง
ผู้ประกอบการได้ตั้งตัวเองเป็นผู้ประกอบการ โดยไม่มีนายจ้าง ไม่มีหัวหน้างาน ไม่อยู่ในฐานะ
ลูกจ้าง มีการบริหารจัดการกันเอง มีความรับผิดชอบต่อการเสี่ยงการขาดทุนล้มเหลวทางธุรกิจ
ด้วยตนเอง กิจการจะดำเนินการในรูปของการผลิตการจำหน่ายให้บริการ เป้าหมายของการ
ประกอบการคือ ผลกำไรเป็นคำตอบแทน ไม่มีค่าจ้างเป็นรายวันหรือรายเดือน ไม่มีสวัสดิการ
ขนาดของกิจการอาจมีขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ก็ได้ขึ้นอยู่กับทุนทรัพย์ และความสามารถ
ในการดำเนินการ

คุณสมบัติของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ

มีผู้กล่าวถึงคุณสมบัติบางประการของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระไว้ดังต่อไปนี้

สาโรช บัวศรี และคนอื่นๆ (2521 7-8) กล่าวว่าผู้ประกอบการอาชีพอิสระหรือผู้ประกอบการต้องมีคุณสมบัติหลายประการ ประกอบด้วยความรู้ในการจัดการ การตลาด ประสิทธิภาพทางการค้าและมีเงินทุน

บุญทรง ศรีเพ็ญ (2528 74) กล่าวถึงความสำเร็จของธุรกิจขนาดย่อมจนถึงธุรกิจขนาดใหญ่ที่มาจากความขยันขันแข็ง ซื่อสัตย์สุจริต ใฝ่ใจศึกษาหาความรู้และรู้จักวิเคราะห์ตลาด

ประยูร ศรีประสาธน์ และศิริพรรณ ชุมชุม (2532 647-648) กล่าวถึงคุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบอาชีพอิสระประกอบด้วย 1) ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และรู้จักการคิดอย่างวิเคราะห์เพื่อหาเหตุผล และรู้จักแก้ปัญหาได้ 2) ความอดทน สู้งาน 3) ความพยายามสูง ขยัน ประหยัด และมีวินัย 4) ความละเอียดรอบคอบ เยือกเย็น ไม่โกรธง่าย 5) มีมนุษยสัมพันธ์ดี 6) ซื่อสัตย์สุจริต เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ เสียสละ

ยุพิน ประจวบเหมาะ (2531 15-16) ได้แบ่งองค์ประกอบคุณลักษณะที่สำคัญในการประกอบอาชีพอิสระออกเป็น 2 องค์ประกอบใหญ่ ๆ คือ องค์ประกอบที่ 1) ด้านจิตลักษณะ ซึ่งประกอบด้วยองค์ประกอบย่อย คือ 1 1) การรักความก้าวหน้าในการประกอบอาชีพ ประกอบด้วยตัวแปร ความอดทน มีความหนักแน่น ตั้งใจทำงาน ช่างสังเกต มีไหวพริบ รู้จักวางแผน และรู้จักแก้ปัญหาเฉพาะหน้า 1 2) การรักความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ประกอบด้วยตัวแปร ความพยายาม การมีมนุษยสัมพันธ์ ความขยัน ความกระตือรือร้น และความคิดริเริ่ม 1 3) ความมั่นใจในการประกอบอาชีพ ประกอบด้วยตัวแปร การกล้าตัดสินใจ การกล้าเสี่ยงลงทุน และความเชื่อมั่นในตนเอง 1 4) การรักความมั่นคงในการประกอบอาชีพ ประกอบด้วยตัวแปร รู้จักประหยัด การเห็นคุณค่าของเงิน ความรับผิดชอบ ความละเอียดรอบคอบ และความซื่อสัตย์ 1 5) ความคล่องตัวในการประกอบอาชีพ ประกอบด้วยตัวแปรความสามารถ ความเฉลียวฉลาด คุณลักษณะของผู้ประกอบอาชีพอิสระในองค์ประกอบที่ 2) เป็นคุณลักษณะด้านพื้นฐานความรู้ และประสบการณ์ประกอบด้วยตัวแปร ความรู้ด้านการตลาด การเลือกทำเลที่เหมาะสม การจัดสถานที่ดี เงินทุนเพียงพอ ความรู้เรื่องการลงทุน และประสบการณ์

ทิพาพัฒน์ บุณเขตต์ (2535 102) ศึกษาวิจัย เรื่องการศึกษารายกรณีผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระในจังหวัดพิษณุโลก พบว่าผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระเป็นผู้มีนิสัยในการแสวงหาสารสนเทศมาใช้ในการปรับปรุงอาชีพให้ดีขึ้น ช่วยในการตัดสินใจ แก้ไขปัญหาต่างๆ ในอาชีพอีกด้วย

สุรพล กาญจนะจิตรา และประภาส ศิลปรัตน์ (2539 บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัย เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ จากผลการวิจัยพบว่ากลุ่มผู้ประกอบการ

ที่ได้รับสารสนเทศเกี่ยวกับอาชีพมากจะประสบผลสำเร็จในอาชีพ มากกว่าผู้ประกอบอาชีพที่ได้รับสารสนเทศเกี่ยวกับอาชีพน้อย สารสนเทศจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

จิรพรรณ กาญจนะจิตรา (2541 : 220) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพสตรีในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่าปัจจัยหนึ่งที่ทำให้กลุ่มอาชีพสตรีที่ประสบความสำเร็จ คือ การได้รับสารสนเทศเกี่ยวกับการประกอบอาชีพ หรือสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของกลุ่มอาชีพ

สุชาติ ช่างโชติ (2542 : 99) ได้ศึกษาวิจัย เรื่องการศึกษาการใช้ความรู้และทักษะที่ส่งผลต่อผลสำเร็จของการประกอบอาชีพอิสระของผู้ประกอบการด้านช่างอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความรู้ และทักษะพื้นฐานในการทำธุรกิจเป็นลักษณะจำเป็นที่จะส่งเสริมให้มีการเพิ่มผลผลิตอันเป็นสิ่งจำเป็นในการประกอบอาชีพด้วย และกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จมาก มีการใช้สารสนเทศและทักษะด้านความเป็นผู้ประกอบการ มากกว่ากลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จน้อยกว่า

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่า คุณสมบัติที่จะช่วยให้ผู้ประกอบอาชีพอิสระประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ นอกจากความขยันหมั่นเพียร ความซื่อสัตย์สุจริต อดทนมีวินัยแล้วนั้นสิ่งที่เป็นคุณสมบัติที่สำคัญยิ่งอีกประการหนึ่ง คือ การเป็นผู้เฝ้าหาความรู้อยู่เสมอเพื่อให้เกิดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการปรับปรุงพัฒนางาน รู้จักแก้ปัญหา รู้จักคิดวิเคราะห์หาเหตุผล เพื่อเข้ามาช่วยดำเนินงาน วิเคราะห์การตลาด การลงทุนการผลิต ช่วยในการตัดสินใจ เช่น การเลือกทำเลที่เหมาะสม การจัดสถานที่ที่ดี เงินทุนเพียงพอ ความรู้ในสินค้า และบริการ เพื่อจะได้วางแผนคาดการณ์ในอนาคตในการประกอบอาชีพอิสระให้ประสบผลสำเร็จต่อไป

สารสนเทศกับผู้ประกอบอาชีพอิสระ

ในการประกอบอาชีพต่างๆ ผู้ประกอบอาชีพย่อมมีความต้องการ และแสวงหาสารสนเทศเพื่อเข้ามาช่วยเสริมในการปฏิบัติงานให้บรรลุเป้าหมาย ซึ่งลักษณะของอาชีพของแต่ละบุคคลจะเป็นตัวกำหนดการใช้สารสนเทศ เพื่อช่วยในการปฏิบัติงานในด้านต่างๆ (ประภาวดี สืบสนธิ์ 2532 : 26) เนื่องจากในโลกปัจจุบันมีความพร้อมและความเจริญก้าวหน้าของเทคโนโลยี จึงช่วยให้มนุษย์สามารถรับรู้ข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว ส่งผลให้มีการแข่งขันทางการตลาดมีมากขึ้นในอัตราที่สูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการที่จะประกอบอาชีพอิสระให้มีคุณภาพ และประสบความสำเร็จได้นั้น ผู้ประกอบอาชีพควรต้องเป็นคนที่ใส่ใจในการศึกษาหาความรู้อย่างสม่ำเสมอ สนใจข่าวสารต่างๆ ที่อยู่รอบตัว เพื่อนำความรู้เหล่านั้นมาใช้ในการวางแผนในการดำเนินงาน ด้วยเหตุนี้สารสนเทศจึงเข้ามามีบทบาทสำคัญในการประกอบอาชีพอิสระเป็นอย่างยิ่ง เพราะก่อนที่ผู้ประกอบอาชีพจะวางแผนทางการค้า หรือการลงทุนจะต้องมีการศึกษาภาวะความต้องการของตลาด ศึกษาความเป็นไปได้ของผลประกอบการ หรือการคาดการณ์ล่วงหน้าในการดำเนินนโยบายว่าจะ

ดำเนินธุรกิจอย่างไร จึงจะไม่ขาดทุนแต่เพื่อให้ได้กำไรสูงสุด สารสนเทศที่ได้รับจึงต้องมีความถูกต้องชัดเจนและมีความทันสมัยทันต่อเหตุการณ์อยู่เสมอ ข้อมูลหรือสารสนเทศเหล่านี้จะได้มาจากหนังสือ วารสาร หรือสื่อชนิดต่างๆ ที่จะเป็นสิ่งช่วยในการตัดสินใจดำเนินการประกอบการเป็นยอดดี ในวงการประกอบอาชีพอิสระผู้ประกอบการอาชีพก็ต้องทราบแนวโน้มของตลาดเพื่อจะได้ผลิตสินค้าและบริการตรงตามความต้องการ และสารสนเทศที่ตรงตามความต้องการของการตลาด และสารสนเทศที่เป็นที่ต้องการในวงการประกอบอาชีพอิสระนั้น สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ (2532 : 20) ได้กล่าวถึงลักษณะมีดังต่อไปนี้

- 1 บริการสารสนเทศทางการบริหารเพื่อช่วยการตัดสินใจ
- 2 สารสนเทศที่ทันสมัยเพื่อติดตามความก้าวหน้าของการพัฒนาการใหม่ๆ
- 3 สารสนเทศที่กระตุ้นให้เกิดความคิดและป้องกันไม่ให้เกิดความพยายามค้นคว้าวิจัยในเรื่องที่มี ผู้ทำไว้แล้ว
- 4 สารสนเทศที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ของวงการอื่นๆ
- 5 สารสนเทศที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่างประเทศ ที่หมายรวมถึงการได้รับสิ่งพิมพ์ภาษาต่างประเทศ และอำนวยความสะดวกในการแปล

นอกจากนี้ผู้ประกอบการอิสระจะต้องรู้จักนำสารสนเทศมาบริหาร พัฒนา วางแผน ในการดำเนินงานให้เกิดประโยชน์ในการประกอบอาชีพ ปรีชา จรุงกิจอนันต์ (2529 : 25-30) ได้กล่าวถึงสารสนเทศ และการวิเคราะห์ เพื่อการวางแผนการดำเนินงานไว้ดังนี้

การบริหารงานที่มีประสิทธิผลของหน่วยธุรกิจจะเป็นไปได้ก็ต่อเมื่อมีสารสนเทศที่เชื่อถือได้ สารสนเทศที่ถูกต้องสมบูรณ์จะช่วยให้การตัดสินใจของผู้ประกอบการถูกต้อง และนำไปสู่ความสำเร็จ ได้เชื่อกันว่าการตัดสินใจที่ดีนั้นขึ้นอยู่กับข้อมูลถึง 90 เปอร์เซ็นต์ และขึ้นอยู่กับความคิดเพียง 10 เปอร์เซ็นต์ เท่านั้น ข้อมูลอาจแบ่งออกได้เป็น 2 ชนิด คือ

- 1 ข้อมูลดิบ (Data) คือ ข้อมูลเบื้องต้นซึ่งยังมิได้จัดให้อยู่ในรูปแบบซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการอิสระ ดังนั้นข้อมูลดิบจึงเป็นข้อมูลที่ไม่สามารถนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์ในการตัดสินใจได้
- 2 สารสนเทศ (Information) ได้แก่ข้อมูลดิบที่ได้นำมาวิเคราะห์ และจัดเป็นหมวดหมู่ในรูปแบบที่สามารถนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์ในการตัดสินใจของผู้ประกอบการอิสระได้โดยทั่วไปเมื่อกล่าวถึงข้อมูลลักษณะนี้มักจะหมายถึงสารสนเทศนั่นเอง

ในการพัฒนาธุรกิจและการดำเนินงานขององค์กรจะมีความเกี่ยวข้องกับสารสนเทศในด้านต่างๆ สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ด้าน คือ

- 1 สารสนเทศเกี่ยวกับสภาวะแวดล้อม

สารสนเทศจำเป็นเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมสามารถแบ่งออกได้ดังต่อไปนี้

- 1.1 สารสนเทศเกี่ยวกับสภาวะทางการเมืองและแนวความคิดของรัฐบาล (Political and government considerations) สารสนเทศบางอย่างเกี่ยวกับความมั่นคงของรัฐบาล

นโยบาย และขอบเขตของการควบคุมของรัฐบาล ซึ่งอาจส่งผลต่อการประกอบธุรกิจทั้งในแง่บวก และแง่ลบจะต้องนำมาพิจารณาประกอบการวางแผน นอกจากนั้นนโยบายการเงิน และการคลัง เช่น นโยบายเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ย และภาษี เป็นต้น ย่อมเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจ เกี่ยวกับการวางแผน

1 2 แนวโน้มด้านประชากรและสังคม (Demographic and social trends) ทำเลที่อาศัยของประชากรตลอดจนแนวโน้มด้านสังคม และพฤติกรรมของผู้บริโภค ย่อมเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะกำหนดชนิดปริมาณของสินค้า และบริการ ดังนั้นการศึกษาแนวโน้ม ของประชากร และสังคมจึงเป็นสิ่งสำคัญ ในการดำเนินกิจการทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

1 3 แนวโน้มของภาวะเศรษฐกิจ (Economic trends) ตัวแปรที่เป็น เครื่องชี้วัดภาวะ เศรษฐกิจ เช่น ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GNP) รายได้สุทธิของผู้บริโภค ระดับราคา อัตราการจ้างงาน ประสิทธิภาพในการผลิต และระดับการลงทุน เป็นต้น ตัวแปร เหล่านี้มีความสำคัญต่อกิจการเกือบทุกชนิด เพราะฉะนั้นผู้ประกอบการอาชีพอิสระจะต้องสนใจ และ คอยติดตามสังเกตความเคลื่อนไหวของตัวแปรเหล่านี้ เพื่อนำมาพิจารณาประกอบการวางแผน

1 4 สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี (Technological environment) เนื่องจากเทคโนโลยีได้เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วและมีผลต่อผลผลิต และขบวนการผลิตมาก ดังนั้น จึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่จะต้องสามารถคาดคะเนทิศทาง การเปลี่ยนแปลงของ เทคโนโลยีในอุตสาหกรรมของตน และผลซึ่งอาจจะเกิดขึ้นต่อธุรกิจของตน

1 5 ปัจจัยการผลิตต่างๆ (Factors of production) ซึ่งหมายความว่า รวมไปถึงแหล่งที่มาของปัจจัยการผลิต ราคา ทำเล ปริมาณ ความสะดวกในการจัดซื้อ และ ประสิทธิภาพของปัจจัยการผลิตที่สำคัญ เช่น แรงงาน วัตถุดิบ และเครื่องจักร เป็นต้น

2 สารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขัน (Competitive information)

ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันพอจะแบ่งออกเป็นหัวข้อใหญ่ ๆ ได้ดังต่อไปนี้

2 1 ความต้องการสินค้าและบริการในตลาด (Industry demand) เนื่องจากส่วนหนึ่งของยอดขายของผู้ประกอบธุรกิจแต่ละรายขึ้นอยู่กับความต้องการสินค้า และ บริการในอุตสาหกรรมนั้นด้วย ในการวางแผนการผลิตผู้ประกอบการอาชีพอิสระต้องพยายามพยากรณ์ ความต้องการสินค้า และบริการในอุตสาหกรรม เพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนการผลิต ของตนเอง

2 2 ความต้องการสินค้าและบริการที่ลูกค้ามีต่อสินค้า และบริการของ ผู้ประกอบการอาชีพอิสระแต่ละราย (Firm demand) เป็นส่วนหนึ่งของความต้องการสินค้า และ บริการทั้งสิ้นในตลาด ซึ่งจะเป็นตัวแปรที่ชี้ให้เห็นความสามารถ หรือปริมาณขายของผู้ประกอบ ธุรกิจ เมื่อเทียบกับผู้ประกอบธุรกิจอื่นๆ ในตลาด จึงเป็นข้อมูลอีกข้อมูลหนึ่งที่จะต้องนำมา พิจารณาในการวางแผน

2 3 คู่แข่งขัน (The competitors) ข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับผู้ประกอบธุรกิจ อื่นๆ ซึ่งเป็นคู่แข่งเป็นสารสนเทศที่สำคัญมากต่อการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า และต่อการ

ตัดสินใจและการวางแผน เพื่อให้บรรลุผลตามเป้าหมายของผู้ผลิตแต่ละราย ข้อมูลดังกล่าวอาจจะแบ่งออกได้เป็น 3 ชนิด คือ 1) ผลงานเก่าๆ (Past performances) ของผู้ผลิตรายอื่น เช่น ความสามารถในการทำกำไร ผลตอบแทนจากการลงทุน สวนแบ่งของตลาด และข้อมูลอื่นๆ ที่คล้ายๆ กัน ซึ่งสามารถชี้ให้เห็นลักษณะของคู่แข่ง และสามารถใช้เป็น ข้อพิจารณาเพื่อกำหนดเป้าหมายของผู้ผลิตแต่ละราย 2) การดำเนินงานในปัจจุบัน (Present activity) ของคู่แข่ง ซึ่งอาจมีผลต่อการวางแผนการดำเนินงานดังกล่าวรวมถึงกลยุทธ์การกำหนดราคา การโฆษณา การแนะนำสินค้าใหม่สู่ตลาด การเปลี่ยนกลยุทธ์ในการเจาะตลาด เป็นต้น 3) แผนในอนาคต (Future plans) ของคู่แข่ง เช่น สารสนเทศเกี่ยวกับสินค้าและบริการชนิดใหม่ และแผนงานอื่นๆ

3 สารสนเทศภายใน (Internal information)

ข้อมูลภายในมีผลมากต่อการตัดสินใจวางแผนของหน่วยงานระดับต่างๆ ในองค์กร ในบางกรณีข้อมูลภายในสำคัญต่อการตัดสินใจและการวางแผนมากกว่าข้อมูลจากภายนอกเสียอีก ถึงแม้ว่าข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และข้อมูลเกี่ยวกับการแข่งขันจะมีความสำคัญมาก แต่ข้อมูลเหล่านี้ก็จำเป็นสำหรับผู้ประกอบอาชีพอิสระ ในขณะเดียวกันข้อมูลภายในเป็นข้อมูลที่จำเป็นสำหรับการวางแผนโดยทั่วไป ข้อมูลภายในจะเป็นตัวชี้ให้เห็นความเข้มแข็ง หรือความอ่อนแอของการประกอบธุรกิจ ข้อมูลดังกล่าว ได้แก่ข้อมูลดังต่อไปนี้ คือ

3.1 การพยากรณ์ยอดขาย (Sales forecast) การพยากรณ์ยอดขาย อาจจะเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดในการประกอบธุรกิจ เพราะว่าเป็นปัจจัยตัวสำคัญที่จะกำหนดการกระจายทรัพยากรทั้งหมดของธุรกิจยอดขายที่พยากรณ์ไว้จะเป็นเสมือนกรอบ เพื่อให้ผู้ประกอบอาชีพอิสระยึดเป็นข้อมูลที่สำคัญในการวางแผน

3.2 แผนการเงิน (The financial plan) แผนด้านการเงินมีความสำคัญเป็นอันดับสอง รองจากการพยากรณ์ยอดขาย แผนการเงินเป็นแผนซึ่งเป็นตัวให้ข้อมูลต่างๆ แก่ผู้ประกอบธุรกิจ และการวางแผนระดับย่อยทั้งหมดในการประกอบอาชีพอิสระ และเป็นเสมือนตัวเชื่อมกิจกรรมต่างๆ ในองค์กรเข้าด้วยกัน

3.3 ปัจจัยด้านการผลิต (Supply factors) กำลังคน เงินทุน โรงงาน และเครื่องมือต่างๆ องค์กรและปัจจัยการผลิตอื่นๆ เป็นข้อมูลที่สำคัญต่อการวางแผน ปัจจัยเหล่านี้จะเป็นตัวจำกัดขอบเขตของการวางแผน ถึงแม้ว่าปัจจัยเหล่านี้จะเป็นปัจจัยที่สามารถควบคุมได้เป็นส่วนใหญ่ แต่ปริมาณของปัจจัยอาจจะมีอยู่ค่อนข้างจำกัดในบางกรณี ซึ่งจะต้องคำนึงถึงมากในการวางแผนการเงินและแผนย่อยอื่นๆ เพื่อให้การดำเนินงานบรรลุผลตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

ในขณะที่มีการแข่งขันในโลกของธุรกิจเป็นไปอย่างเข้มข้น สารสนเทศที่สำคัญหลายชนิดเป็นสิ่งที่มีความสำคัญในการแข่งขัน ผู้ประกอบธุรกิจจะพยายามเสาะหาสารสนเทศให้ได้สารสนเทศที่ถูกต้องที่สุด ในเวลาที่เร็วที่สุด เพื่อผลประโยชน์ของการกำหนดแผนงาน และเครื่องคอมพิวเตอร์เป็นเครื่องมือที่ทันสมัยชนิดหนึ่งที่ถูกนำมาใช้ประโยชน์ในการเก็บ และรวบรวม

สารสนเทศอย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบธุรกิจในปัจจุบันจึงควรมีการศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ไว้บ้างเพื่อประโยชน์ในการบริหารงาน

ดังจะเห็นได้ว่าสารสนเทศเป็นส่วนสำคัญในการในการพัฒนาการดำเนินงาน มีผลต่อการตัดสินใจในการประกอบธุรกิจเป็นอย่างดี ดังนั้นผู้ประกอบการอาชีพอิสระที่ดีมีความคิดก้าวหน้าต้องพึงพาสารสนเทศในการดำเนินงานประกอบอาชีพ รวมทั้งหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับประกอบการอาชีพอิสระ เช่น ธนาคาร หรือ บริษัท ควรมีแหล่งเก็บข้อมูลสำหรับการค้นคว้า มีการวิจัยเพื่อรวบรวมสารสนเทศไว้เสนอให้ผู้ที่เกี่ยวข้องในระดับสูง นำไปพิจารณาตัดสินใจดำเนินงาน และในการตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระ สมคิด บางโม (2532 17-18) ได้กล่าวถึงสารสนเทศสำหรับการประกอบธุรกิจที่ควรคำนึงถึง 3 ด้าน คือ

1 สารสนเทศการตลาด

สารสนเทศการตลาด หมายถึง การวิเคราะห์ การวางแผน การปฏิบัติงาน การควบคุม วางแผนงานทางการตลาดที่กำหนดขึ้น เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนตามเป้าหมายของตลาดซึ่งเป็นงานเกี่ยวกับการวิเคราะห์ความจำเป็น ความต้องการการกำหนดราคาอย่างเหมาะสม การติดต่อสื่อสาร การชักจูง ดังนั้นผู้ประกอบการอาชีพอิสระจะต้องวิเคราะห์ให้ทราบแน่ชัดว่าขณะนี้ตลาดมีความต้องการสินค้า และบริการอะไร ประเภทไหน ตามหลัก 4Ps นีล รัสเซลล์-โจนส์ และโทนี เฟลตเชอร์ (2544 68-75) คือ

1 1 P ผลิตภัณฑ์ (Product หรือ Service) ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบอาชีพอิสระควรพิจารณาคุณภาพ ผลประโยชน์ของลูกค้า การออกแบบการสร้างตราสินค้า คุณสมบัติเชิงเทคนิค การบรรจุภัณฑ์ บริการการฝึกอบรม

1 2 P ราคา (Price) การตั้งราคาสินค้าไม่ใช่แค่เพียงการเลือกจำนวนหรือตัวเลขธรรมดาๆ เท่านั้น เพราะลูกค้าอาจใช้ราคาของผู้ประกอบอาชีพตั้งเป็นเกณฑ์วัดหรือเปรียบเทียบผลประโยชน์ที่จะนำเสนอต่อลูกค้า ดังนั้นด้านราคาควรพิจารณาตั้งราคาพ่วง หรือตั้งราคาแยกกันต่างหากสำหรับราคาขายเป็นจำนวนมากๆ หรือราคาแยกขายเป็นชิ้นๆ ตั้งราคาต่ำกว่า คู่แข่ง ลดราคา เงินส่วนลด หรือรายการพิเศษสำหรับลูกค้าประจำ

1 3 P การจัดจำหน่าย (Place) เป็นเรื่องของ การนำสินค้าของผู้ประกอบอาชีพไปวางตรงหน้าลูกค้าของคุณ ซึ่งสามารถทำได้หลายวิธีด้วยกัน หรือเป็นที่รู้จักใช้ชื่อช่องทางการจัดจำหน่าย หรือซัพพลายเชน (Supply chain) ผู้ประกอบอาชีพอาจพิจารณาการจัดจำหน่ายสินค้าโดย 2 ช่องทางด้วยกัน คือ 1) ทางไกล โดยทางมัลติมีเดียสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เช่น อินเทอร์เน็ต โทรศัพท์ วิทยุ โทรศัพท์ ทางเอกสาร เช่น รายการแสดงสินค้า แผ่นพับ ใบแทรก 2) ตัวต่อตัว โดยทางร้านค้า เช่น ยานการค้าสำคัญ ห้างสรรพสินค้า จัปจ่ายภายในร้านเคลื่อนที่ ทางบริการส่วนบุคคลหรือบุคคลที่สาม

1 4 P การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ผู้ประกอบอาชีพอิสระจำเป็นต้องบอกกล่าวข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของคุณกับลูกค้า ไม่เช่นนั้นเขาจะไม่รู้ว่าจะไปซื้อหา สินค้า หรือบริการได้จากที่ไหน วิธีการส่งเสริมการตลาดที่นิยมปฏิบัติกันโดยทั่วไป คือ

การโฆษณา เช่น โทรทัศน์ ภาพยนตร์ สิ่งพิมพ์ วิทยุ วัสดุพิมพ์ โปสเตอร์ เป็นต้น การขายทางโทรศัพท์ แผ่นพับ รายการแสดงสินค้า การจัดนิทรรศการโดยมีบุคคลที่สามมาให้การรับรอง การสนับสนุนรายการหรือการจัดเหตุการณ์สำคัญๆ ใช้พนักงานขาย

ข้อมูลต่างๆ เหล่านี้จะช่วยผู้ประกอบการอาชีพอิสระในการวางแผน คาดการณ์ระยะยาวในการพัฒนางานต่างๆ รวมทั้งผลกำไรตลอดจนการกำหนดทิศทางการพัฒนาส่งเสริมการขาย การทำโฆษณา ประชาสัมพันธ์รวมทั้งภาพลักษณ์ด้วย ในการวิเคราะห์ตลาดเช่นนี้ยังมีความละเอียดรอบคอบเท่าใดจึงทำให้มีประโยชน์ การมีความเข้าใจในเศรษฐศาสตร์ก็จะสามารถช่วยวิเคราะห์ตลาดได้ก่อนตัดสินใจลงทุนในการประกอบการนั้นได้ดียิ่งขึ้น

ดังนั้นสารสนเทศด้านการตลาดจึงเป็นสิ่งสำคัญมาก ในการกำหนดกลยุทธ์เพื่อแข่งขันกับคู่แข่ง ปัจจุบันข้อมูลการตลาดเป็นสิ่งจำเป็นในการอยู่รอด ทั้งนี้เพื่อผลกำไรของกิจการเพราะตลาดได้ขยายไปจากท้องถิ่นไประดับชาติ มีการเปลี่ยนแปลงสภาพในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค และการแข่งขันที่เน้นด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย แทนสวนการตัดสินใจในด้านการตลาดที่มีประสิทธิภาพนั้น ผู้ตัดสินใจทางการตลาดจะต้องทราบข้อมูลสภาวะการณ์แวดล้อมของตลาดอย่างถูกต้อง และเพียงพอต่อการบริหารงานตลาดจึงเริ่มต้นจากการหาข่าวสารการตลาด เพื่อนำข้อมูลไปใช้กับการดำเนินงานในขั้นต่อไป

2 สารสนเทศด้านการผลิต

การผลิต เป็นเรื่องของการสนองความต้องการของตลาดกล่าวคือ เมื่อทราบว่าการตลาดมีความต้องการอะไรมากน้อยเพียงใด เราก็สามารถผลิตสินค้าหรือบริการตอบสนองให้ตรงจุดหมาย ผู้ผลิตจะต้องอาศัยปัจจัยต่างๆ รวมทั้งวิธีผลิต การเลือกวิธีการผลิตจะต้องพิจารณาเปรียบเทียบต้นทุน หรือค่าใช้จ่าย เช่น มีการเปรียบเทียบราคาวัตถุดิบก่อนตัดสินใจลงทุน โดยเลือกเอาวิธีการที่เสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดให้ได้ผลมากที่สุดตามเป้าหมาย ซึ่งจะต้องพิจารณาให้รอบคอบทั้งระยะสั้น และระยะยาวบางครั้งอาจเสียค่าใช้จ่ายน้อยในระยะแรก แต่ต่อไปจะเสียค่าใช้จ่ายสูงขึ้นไปเรื่อยๆ และปัจจุบันความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการผลิตสินค้า และบริการ ขบวนการวิจัยรวมทั้งวิทยาศาสตร์ใหม่ๆ ซึ่งจะนำมาปรับปรุงในการปฏิบัติงานขบวนการ และเครื่องมือผลิตสินค้า หรือการบริการให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เช่น นำเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ มาช่วยออกแบบทรงผมช่วยให้ลูกค้าได้พึงพอใจก่อนที่จะตัดสินใจเลือกทรงผม นั้น เป็นต้น สารสนเทศที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ความต้องการความชอบ การคาดหวังในสินค้า และบริการของลูกค้า ค่าใช้จ่าย รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า บริการของคู่แข่ง ความเห็นของลูกค้าที่มีต่อสินค้าและบริการของบริษัทและคู่แข่ง ปริมาณการขายที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ปริมาณการผลิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น เงื่อนไขทางด้านการซ่อมบำรุง กระบวนการผลิต เครื่องมือหรือวัสดุที่เกี่ยวกับการใช้งาน ความพร้อมของเครื่องมือหรืออุปกรณ์มาตรฐาน มาตรฐานกฎเกณฑ์หรือวิธีปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง ทั้งภายในและภายนอกประเทศ สิทธิบัตรที่เกี่ยวข้อง แนวโน้มของการพัฒนาทางเทคโนโลยี แนวโน้มด้านการเมืองเศรษฐกิจ และสังคมที่อาจกระทบต่อสินค้าและบริการ

สำหรับปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการผลิตหรือสภาพการผลิตนั้น กำจร อึ้งโพธิ์ (2530 : 5) และจรินทร์ เทศวานิช (2531 : 52) ได้กล่าวไว้ดังนี้

1 ทรัพยากรธรรมชาติ หมายถึง ที่ดินรวมถึงสภาพธรรมชาติที่อยู่ใต้ดินบนดิน และเหนือพื้นดิน เช่น ดิน อากาศ ป่าไม้ แร่ธาตุต่างๆ เป็นต้น ทรัพยากรธรรมชาติถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับความเจริญก้าวหน้าทางเศรษฐกิจรวมถึงการผลิต เพราะทรัพยากรธรรมชาตินั้นมีจำนวนจำกัด และเมื่อถูกใช้ไปแล้วจะไม่สามารถสร้างขึ้นมาทดแทนได้ในเวลาอันสั้น

2 แรงงาน หมายถึง การทำงานทุกชนิดที่ก่อให้เกิดสินค้าและบริการ เป็นการ ทำงานร่วมกับปัจจัยการผลิตอย่างอื่นหรือสร้างเศรษฐกิจทรัพย์ และบริการหรือ หมายถึง ผู้ใช้แรงงานในระดับต่างๆ

3 ทุน หมายถึง สินค้าประเภททุนหรือสิ่งที่มีมนุษย์สร้างขึ้น เพื่อใช้ในการผลิต เช่น เครื่องมือ เครื่องจักร นอกจากนี้ยังรวมถึงเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินงานอีกด้วย

4 การประกอบการ หมายถึง การจัดตั้งองค์การผลิตเพื่อให้การผลิตสินค้า และการบริการโดยนำเอาปัจจัยการผลิตทั้ง 3 ประการที่กล่าวมาประกอบกัน โดยมีจุดมุ่งหมายให้มีประสิทธิภาพมากที่สุดในการผลิตต่อไป

สารสนเทศทางการผลิตเหล่านี้จะเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยในการตัดสินใจ การวางแผน การพัฒนาสินค้า บริการ และเพื่อให้การดำเนินงานผลิตนั้นประสบผลสำเร็จ สารสนเทศที่นำมาใช้จะต้องมีความเกี่ยวข้องกับสิ่งที่ต้องการ ถูกต้อง ทันสมัย มีค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม ตลอดจนอยู่ในรูปแบบที่พร้อมในการนำมาใช้งานทั้งด้านเวลาและสถานที่อีกด้วย

3 สารสนเทศเกี่ยวกับปัจจัยด้านการดำเนินงาน

เจ้าของกิจการจะต้องเป็นผู้ดำเนินการในเรื่องทุกเรื่องที่คู่แข่งกำลังดำเนินการอยู่ไม่ว่าจะเป็นเรื่องราคา การพัฒนาสินค้า การให้บริการลูกค้า หรือการเลือกแหล่งวัตถุดิบ ผู้ประกอบธุรกิจควรมีความรู้ การจัดการ การบริหารงานในการปฏิบัติงานควรมีความรู้ความเข้าใจในอาชีพที่ตนกำลังประกอบอยู่เป็นอย่างดี และศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2542 : 55-61) ได้กล่าวถึงสารสนเทศที่เกี่ยวกับปัจจัยด้านการดำเนินงาน คือ

3.1 ลูกค้า หมายถึง คุณลักษณะและพฤติกรรมของบุคคลที่ซื้อสินค้าหรือบริการ ซึ่งมีความสำคัญในการสร้างแนวความคิดในการปรับปรุงสินค้า และการบริการในอาชีพอิสระให้ดีขึ้น

3.2 คู่แข่งขัน หมายถึง บุคคลหรือผู้ประกอบการอาชีพอิสระอื่นๆ ซึ่งเสนอสินค้า และบริการให้กับลูกค้ากลุ่มเดียวกันหรือใช้แหล่งผลิตที่เป็นจำพวกเดียวกัน ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องดำเนินการในเรื่องที่คู่แข่งกำลังดำเนินอยู่ทั้งด้านราคา แหล่งวัตถุดิบ การพัฒนาสินค้าและบริการ

3.3 ปัจจัยการผลิต หมายถึง ทรัพยากรสำหรับป้อนเข้าสู่กระบวนการผลิตสินค้าและบริการ ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องมีแหล่งที่ส่งทรัพยากรอย่างต่อเนื่องเพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างสม่ำเสมอ

3.4 แรงงาน หมายถึง บุคคลที่มีความพร้อมจะให้กำลังทำงานซึ่งทักษะ ความรู้ และอายุโดยเฉลี่ยของแรงงานจะมีความสำคัญต่อการดำเนินงาน และตลาดแรงงานจะมีผลกระทบต่อการบริหารงาน

3.5 กฎระเบียบ หมายถึง กฎระเบียบต่างๆ เจ้าหน้าที่ ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน รวมทั้งหน่วยงานรัฐบาลที่จะสร้างแนวทางบังคับ และควบคุมทางกฎหมาย หรือมีการกำหนดนโยบายที่ส่งผลต่อกิจกรรมในการประกอบกิจการ

เนื่องจากสารสนเทศมีหลายลักษณะ รูปแบบ และประเภทนับตั้งแต่ที่มนุษย์เริ่มมีการบันทึกสารสนเทศขึ้นมา จนถึงปัจจุบันเพื่อนำไปเผยแพร่ ศึกษา ค้นคว้า และเก็บสารสนเทศไว้เพื่อให้ผู้ประกอบการอาชีพรุ่นหลังได้ศึกษาต่อไป ปัจจุบันสามารถแบ่งทรัพยากรสารสนเทศออกเป็น 4 ประเภทใหญ่ๆ ดังนี้ พงศศักดิ์ สังขวิญญู (2542 : 12) กล่าวคือ

1 สารสนเทศในรูปแบบของวัสดุสิ่งพิมพ์ (Printed materials) ได้แก่ หนังสือ (books, monographs) หนังสืออ้างอิง (reference books) หนังสือพิมพ์ (newspapers) จุลสาร (pamphlets) ฤกษ์ภาค (clipping) โปสเตอร์ ใบปลิว แผ่นพับ นามบัตร นิตยสาร วารสาร หนังสือเล่ม ตำรา เป็นต้น

2 สารสนเทศในรูปแบบของสิ่งไม่ตีพิมพ์หรือ โสตทัศนวัสดุ (Non-print materials or audiovisual materials) ได้แก่ รูปภาพ (pictures) แผนที่ (maps) ภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว (slides and filmstrips) ภาพยนตร์ (motion pictures or films) เทปโทรทัศน์ ภาพแสดงบนจอ (video tape) แผ่นเสียง (discs and tapes) ลูกโลก (globes) หุ่นจำลอง (models) ไมโครฟิล์ม (microfilms) ไมโครฟิช (microfiches) ของตัวอย่าง (specimens) นิทรรศการ งานแสดงสินค้า การสาธิต การออกอากาศโทรทัศน์ การติดต่อระหว่างบุคคล เช่น การบรรยาย สัมมนา การประชุม การอบรม การให้คำปรึกษาส่วนตัว การสนทนาทางโทรศัพท์ เป็นต้น

3 ฐานข้อมูล (Database) คือแหล่งสารสนเทศที่เก็บไว้ในรูปของอิเล็กทรอนิกส์ โดยอาศัยระบบการจัดการฐานข้อมูล และระบบคอมพิวเตอร์เป็นเครื่องมือทำให้การประมวลสารสนเทศที่มีความเกี่ยวเนื่องสัมพันธ์กัน ฐานข้อมูลสามารถแบ่งออกเป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ 3 ประเภทคือ

3.1 ฐานข้อมูลแบบออนไลน์ (Online database) เป็นฐานข้อมูลที่บริษัทต่างๆ ทำขึ้นมาในรูปแบบของธุรกิจมีการจัดหาและจัดเก็บข้อมูลต่างๆ ไว้ แล้วนำไปเสนอบริการแก่องค์กรผู้ประกอบการต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับข้อมูล หรือที่คาดว่าผู้ประกอบการเหล่านั้นอาจจำเป็นต้องใช้ข้อมูลเหล่านั้น เมื่อมีการเรียกใช้ข้อมูลจากฐานข้อมูล ทางบริษัทก็จะเก็บค่าบริการตามอัตราที่กำหนดไว้ ปัจจุบันนี้มีฐานข้อมูลแบบออนไลน์มากมายและอยู่ในหลายรูปแบบ เช่น บรรณานุกรม วรรณคดีและสาระสังเขป รายงานการประชุม ตารางสถิติ เป็นต้น

3 2 ฐานข้อมูลแบบ ซีดี-รอม (CD-ROM Database) เป็นฐานข้อมูลสำเร็จรูป ที่บันทึกข้อมูลได้ทั้งตัวอักษร ตัวเลข ข้อความ ภาพ สัญลักษณ์ และเสียง มีคุณสมบัติเป็นสื่อ จัดเก็บข้อมูลเพื่อการอ่านเพียงอย่างเดียว สามารถค้นข้อมูลได้จากแผ่น ซีดี-รอม ได้ในเวลาอันรวดเร็วเพียง 1 2 วินาที และในการค้นข้อมูลก็ไม่เสียค่าใช้จ่ายด้านการสื่อสารตามระยะเวลา และสามารถค้นซ้ำๆ ได้ ตามที่ต้องการ

3 3 ฐานข้อมูลที่ห้องสมุดจัดทำขึ้นมาเอง โดยห้องสมุดแต่ละแห่งจัดทำฐานข้อมูลขึ้นมาเอง ส่วนมากจะอยู่ในรูปของบรรณานุกรมทรัพยากรสารสนเทศที่มีอยู่ในห้องสมุดนั้นๆ

3 4 อินเทอร์เน็ต (Internet) เป็นเครือข่ายคอมพิวเตอร์ที่มีการเชื่อมต่อกันทั่วโลก เป็นเครือข่ายสากล (International network) ที่มีผู้ใช้มากที่สุด ประกอบด้วยเครือข่ายย่อยๆ จำนวนมากกว่า 30,000 เครือข่าย ซึ่งกระจายอยู่ในประเทศต่างๆ มากกว่า 90 ประเทศทั่วโลก แต่ละเครือข่ายย่อยของอินเทอร์เน็ตประกอบด้วยคอมพิวเตอร์ที่เป็นแหล่งทรัพยากรสารสนเทศ ที่ให้ข้อมูลทุกประเภท ทั้งข้อมูลทางการศึกษา การบันเทิง ธุรกิจและการค้า เป็นต้น อินเทอร์เน็ตจึงเป็นทรัพยากรสารสนเทศที่ให้ความสะดวกในการแสวงหาสารสนเทศโดยช่วยลดอุปสรรคข้อจำกัดปัญหาในเรื่องของข้อจำกัดทางด้านเวลา ระยะเวลา และสภาพทางภูมิศาสตร์ ในการติดต่อสื่อสารของผู้ประกอบอาชีพทั่วไป

นอกจากการจัดแบ่งสารสนเทศได้เป็น 4 ประเภทแล้วนั้น วิธีการเผยแพร่สารสนเทศก็มีความสำคัญ และวิธีการเผยแพร่สารสนเทศก็ทำได้หลายรูปแบบ เช่น การติดต่อระหว่างบุคคล โดยการใช้สื่อสิ่งพิมพ์ การใช้สื่อโสตทัศนหลากหลายชนิดซึ่งพัฒนาไปตามเทคโนโลยีสมัยใหม่ การเผยแพร่สารสนเทศให้มีประสิทธิภาพจำเป็นต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ และความสามารถในการดัดแปลงวิธีการให้เหมาะสมกับสภาพของผู้ใช้ โดยพิจารณาถึงความแตกต่างในเรื่องของภาษา วัฒนธรรม และปัจจัยทางด้านสังคมการทำงานประกอบอาชีพ สำหรับประเทศที่กำลังพัฒนาซึ่งประชากรจำนวนมากเป็นชาวชนบทที่ยากจนและไม่รู้หนังสือนั้น ไม่อาจใช้สื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการเผยแพร่ความรู้ได้ แต่วิธีการได้ผลคือต้องอาศัยการพูดการบรรยายและการสาธิต ซึ่งอาจใช้ระบบสื่อสารมวลชนประกอบด้วย ดังนั้นการสื่อสารโดยการพูดติดต่อระหว่างบุคคลทั้งอย่างเป็นทางการและไม่เป็นทางการ จึงเป็นวิธีการที่ผู้ประกอบอาชีพและผู้บริการสารสนเทศต้องคำนึงถึง

รูปแบบการบริการและการเผยแพร่สารสนเทศนั้นมีดังนี้ (นางพางา จิตรกร 2533 43 -68)

1 การเผยแพร่โดยการพูด

1 1 การสนทนา การสนทนาเป็นการพูดติดต่อระหว่างบุคคลหรือกลุ่มบุคคล ซึ่งพบได้ในขบวนการบริหาร การจัดการงาน และในลักษณะการทำงานของผู้ประกอบอาชีพต่างๆ ดังนี้

1 1 1 การสนทนาในกระบวนการบริหารและการจัดการ ลักษณะการทำงานในกิจวัตรประจำวันของผู้ประกอบอาชีพซึ่งรับผิดชอบงานในการประกอบอาชีพ

ด้านต่างๆ เช่น การวางแผนการตลาด การผลิต การดำเนินงาน และพัฒนาบุคคล รวมทั้งควบคุมงบประมาณค่าใช้จ่ายนั้นๆ การสื่อสารโดยคำพูดนับว่าเป็นส่วนที่สำคัญที่สุด

1.1.2 การสนทนาในลักษณะการทำงานของผู้ประกอบวิชาชีพต่างๆ โดยปกติผู้ประกอบวิชาชีพต่างๆ ไม่ได้ทำงานแยกจากกันอย่างโดดเดี่ยว แต่จะมีการติดต่อกันเป็นครั้งคราว หรือติดต่อกันอยู่เสมอ โดยเฉพาะบุคคลที่ทำงานในสาขาเดียวกันหรือสายงานที่เกี่ยวข้องกัน ทั้งจากหน่วยงานเดียวกันและหน่วยงานภายนอก บุคคลเหล่านี้จะมีการเผยแพร่ข้อมูลความรู้และประสบการณ์ระหว่างกัน โดยการพบปะสนทนากันโดยตรง การการติดต่อทางโทรศัพท์ และการประชุม

1.2 การสัมภาษณ์ สารสนเทศในแหล่งต่างๆ บางเรื่องยังให้ข้อมูลไม่ครบถ้วนสมบูรณ์ตามความต้องการ ในบางกรณีอาจต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มสาระสำคัญ โดยอาศัยการสัมภาษณ์บุคคลที่มีความรอบรู้ในเรื่องดังกล่าว ทั้งในภาครัฐบาลและภาคเอกชน โดยทั่วไปการสัมภาษณ์จะมีวัตถุประสงค์เพื่อหาข้อเท็จจริง สอบถามความคิดเห็นจากบุคคลที่รับผิดชอบโดยตรง โดยผู้สัมภาษณ์ควรศึกษาความรู้เกี่ยวกับเรื่องที่จะไปสัมภาษณ์ และการตั้งคำถามไว้ล่วงหน้าก่อน

1.3 สุนทรพจน์และคำปราศรัย สุนทรพจน์และคำปราศรัยที่บุคคลสำคัญๆ เช่น นายกรัฐมนตรี หรือรัฐมนตรี ได้กล่าวไว้ในโอกาสต่างๆ จะให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับนโยบายในการบริหารราชการแผ่นดินของรัฐบาล รวมทั้งแนวทางการปฏิบัติงานด้านต่างๆ สุนทรพจน์และคำปราศรัยเหล่านี้ อาจมีการประมวลและจัดพิมพ์ไว้เป็นเล่มหนังสือด้วย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ส่วนราชการ สถาบันการศึกษาตลอดจนผู้สนใจโดยทั่วไป

1.4 การบรรยายบทความรู้ แนวทางการเผยแพร่สารสนเทศโดยการบรรยายบทความรู้เป็นวิธีที่ได้ผลสำหรับกลุ่มคนเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะบทความรู้ที่เผยแพร่ทางวิทยุกระจายเสียง และวิทยุโทรทัศน์ ซึ่งเป็นวิธีที่ใช้กันแพร่หลายในนานาประเทศ สำหรับประเทศไทย มีสถานีวิทยุกระจายเสียงและสถานีวิทยุโทรทัศน์หลายแห่ง ซึ่งให้ความรู้ด้วยวิธีดังกล่าว เช่น กรมประชาสัมพันธ์ซึ่งเป็นศูนย์กลางการดำเนินงานด้านประชาสัมพันธ์ของรัฐ จะกระทำการเผยแพร่ข่าวสาร นโยบาย และผลงานของรัฐบาล รวมทั้งบทอภิปรายและบทความรู้ต่างๆ ไป ผ่านทางสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทย และสถานีวิทยุโทรทัศน์แห่งประเทศไทยช่อง 11 เป็นรายการปกติ บทความรู้ที่ได้เสนอต่อประชาชนได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานราชการต่างๆ และผู้ทรงคุณวุฒิจัดส่งให้ ล้วนมีสาระประโยชน์นำรู้สำหรับประชาชนทั่วไป คือมีบทความรู้ทั้งในด้านการเกษตร อุตสาหกรรม วิทยาศาสตร์ การแพทย์ การศึกษา เศรษฐกิจ ศาสนา การประกอบอาชีพต่างๆ ความรู้เบ็ดเตล็ดตลอดจนดินฟ้าอากาศ ปัจจุบันมีรายการวิทยุและโทรทัศน์เพื่อการศึกษาเป็นจำนวนมาก รวมทั้งรายการสารคดีซึ่งให้สาระความรู้ความบันเทิงทางด้านดนตรี วรรณกรรม ภาษา ศิลปวัฒนธรรมและวิทยาศาสตร์ ผู้ผลิตรายการ ได้แก่ หน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา หน่วยงานเอกชน รายการที่ผลิตมีทั้งการบรรยาย การสนทนา การสัมภาษณ์ และละครสั้น

15 การประชุมการสัมมนาทางวิชาการ การเข้าร่วมประชุม สัมมนาทางวิชาการทั้งในประเทศและต่างประเทศ เป็นวิธีการที่ติดต่อสื่อสารที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นการประชุมขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ล้วนมีวัตถุประสงค์หลัก คือ ผู้ที่เข้าร่วมประชุมจะได้พัฒนาตนเองในด้านความรู้เพิ่มเติม รวมทั้งเป็นการเปลี่ยนแปลงบรรยากาศจากหน้าที่การงานที่จำเจอยู่ในชีวิตประจำวัน ตลอดจนเป็นโอกาสที่จะได้พบและทำความรู้จักคุ้นเคยกับผู้ปฏิบัติงานในวงการเดียวกัน โดยเฉพาะผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ชำนาญการจัดเป็นแหล่งสารสนเทศที่สำคัญแหล่งหนึ่งที่สามารถตอบสนองความต้องการในหลายๆ วงการการได้เป็นอย่างดี โดยผู้เชี่ยวชาญเหล่านี้สามารถให้คำปรึกษาแนะนำ และมักมีข้อมูลที่เป็นสมบัติส่วนตัวทั้งข้อมูลดิบ ข้อมูลที่วิเคราะห์แล้ว รวมทั้งบันทึกทางวิชาการที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบอาชีพทั้งสิ้น

2 การเผยแพร่โดยใช้สื่อสิ่งพิมพ์

2.1 ประเภทของสื่อสิ่งพิมพ์ การเผยแพร่สารสนเทศโดยใช้สื่อสิ่งพิมพ์เป็นวิธีที่ใช้กันมานานแต่โบราณกาล และยังเป็นที่ยอมรับใช้กันอยู่มากในปัจจุบันโดยเฉพาะในประเทศที่กำลังพัฒนา ซึ่งข้อจำกัดทางเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวยให้นำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาใช้อย่างกว้างขวาง เนื่องจากยังมีราคาแพงสิ่งพิมพ์ที่ผลิตมาเผยแพร่ นั้นมีอยู่มากมายหลายชนิดแบ่งประเภทได้ดังนี้

2.1.1 สิ่งพิมพ์ปฐมภูมิ (Primary publications) เป็นสิ่งพิมพ์ที่ผู้เขียนเขียนขึ้นมาเอง เช่น รายงานผลการวิจัยหรือผลงานทางวิชาการ ซึ่งอาจจะพิมพ์เป็นเล่มพิมพ์ในวารสารหรือเสนอในสัมมนา เป็นต้น

2.1.2 สิ่งพิมพ์ทุติยภูมิ (Secondary publications) เป็นสิ่งพิมพ์ที่ใช้เป็นคู่มืออ้างอิงถึงสิ่งพิมพ์ปฐมภูมิ เช่น วารสาร สารสนเทศทันสมัย วารสารสาระสังเขป บรรณานุกรมและมานุกรม เป็นต้น

2.1.3 สิ่งพิมพ์ตติยภูมิ (Tertiary publications) เป็นสิ่งพิมพ์ที่รวบรวมความรู้และข้อมูลที่ตัดทอนมาจากหลายๆ แหล่ง ทั้งจากสิ่งพิมพ์ปฐมภูมิและ/หรือสิ่งพิมพ์ทุติยภูมิที่มีการวิเคราะห์ ประเมินผล ความถูกต้องไว้ก่อนแล้ว นำมาประกอบเป็นเรื่องเดียวกัน วิเคราะห์เปรียบเทียบกันและให้ความรู้หรือข้อคิดเห็นเพิ่มเติม

2.2 แหล่งผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อสิ่งพิมพ์ที่มีแหล่งผลิตสำคัญๆ ดังนี้

2.2.1 หน่วยงานภาครัฐบาลและองค์กรระหว่างประเทศต่างๆ เป็นแหล่งผลิตสารสนเทศและสื่อสิ่งพิมพ์เกี่ยวกับการจัดการ นโยบาย กฎหมาย และกฎระเบียบต่างๆ รายงานการสำรวจ รายงานของผู้เชี่ยวชาญ

2.2.2 ศูนย์เอกสารและศูนย์สารสนเทศซึ่งสังกัดอยู่ในหน่วยงานทั้งของภาครัฐและภาคเอกชน เป็นแหล่งผลิตสารสนเทศและสิ่งพิมพ์ประเภทสาระสังเขป ดรรชนีและบรรณานุกรมเฉพาะสาขาวิชาเพื่อเผยแพร่ พร้อมทั้งให้บริการจัดหาเอกสาร (document procurement service) หรือบริการจัดส่งเอกสารให้ถึงมือผู้ใช้ ตามรายการที่รวบรวมไว้ในสิ่งพิมพ์ดังกล่าวด้วย

2 2 3 สมาคมวิชาชีพและมหาวิทยาลัย เป็นแหล่งซึ่งมีผลงานวิชาการผลิตออกมา โดยสมาชิกและคณาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิในสาขาวิชาชีพต่างๆ มหาวิทยาลัยและสมาคมเหล่านี้มักมีกิจกรรมเกี่ยวกับ การประชุมสัมมนา การฝึกอบรม และการจัดนิทรรศการ ซึ่งรายงานวิชาการ รายงานการประชุมสัมมนา คู่มือการเรียนการสอน และคู่มือการฝึกอบรมที่จัดพิมพ์ขึ้นจะให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์อย่างมาก

2 2 4 สำนักพิมพ์และโรงพิมพ์ เป็นแหล่งผลิตเอกสารสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือ วารสาร นิตยสาร และสิ่งพิมพ์ทางวิชาการต่างๆ ส่วนใหญ่เป็นการจัดพิมพ์ในเชิงพาณิชย์ เว้นแต่สำนักพิมพ์หรือโรงพิมพ์ของทางราชการซึ่งจัดพิมพ์เพื่อเผยแพร่ผลงานโดยไม่หวังผลกำไร

2 3 ลักษณะของสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการเผยแพร่ สิ่งพิมพ์เป็นสื่อที่สำคัญเพื่อการเผยแพร่ความรู้และความทรงจำของมนุษย์ ถึงแม้ว่าแหล่งอื่นๆจะสามารถใช้ในการแสวงหาความรู้ได้ เช่น จากผู้ชำนาญการ จากการเข้าร่วมประชุมสัมมนา เข้าชมนิทรรศการ จากรายการวิทยุกระจายเสียง รายการวิทยุโทรทัศน์ แต่แหล่งเหล่านี้ได้ข้อมูลความรู้มาจากเรื่องราวที่มีอยู่ก่อนแล้วในสิ่งพิมพ์เป็นส่วนใหญ่ สารสนเทศอาจมาจากการผลิตขึ้นเองเพื่อเผยแพร่หรือมีส่วนร่วมในการจัดตามความต้องการของหน่วยงานต้นสังกัด หรือตามความร่วมมือในการเป็นสมาชิกของเครือข่ายสารสนเทศจากสมาพันธ์หรือสมาคมต่างๆ ได้แก่ รายงานวิชาการ รายงานสัมมนา วารสารวิชาการ วารสารสนเทศทันสมัย ข่าวสาร แผนพับ ใบปลิว จุลสาร เป็นต้น สื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการเผยแพร่ชนิดต่างๆ มีลักษณะและรูปแบบดังนี้

2 3 1 รายงานวิจัยหรือรายงานวิชาการ (Research report) เป็นสิ่งพิมพ์ปฐมภูมิที่ผลิตขึ้นเพื่อเผยแพร่ผลการวิจัย ศึกษา ค้นคว้า รวมทั้งสำรวจผลการศึกษาคือความเป็นไปได้ในเรื่องต่างๆ ที่สามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในการพัฒนาประเทศ ทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม ผลการศึกษามีทั้งปรากฏในรูปของตาราง รูปภาพ และกราฟ ตามด้วยบทวิจารณ์ บทสรุป คำขอบคุณ และรายงานเอกสารอ้างอิง

2 3 2 รายงานการประชุม (Proceedings) คือสิ่งพิมพ์ที่จัดพิมพ์ขึ้นก่อนที่จะมีการสัมมนาหรือมีการสัมมนาเสร็จสิ้นแล้ว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแจกให้ผู้เข้าร่วมสัมมนา การเผยแพร่รายงานการประชุมไม่ได้จำกัดวงเฉพาะผู้ที่เข้าร่วมสัมมนาเท่านั้น แต่ยังสามารถไปยังหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องด้วยทั้งโดยการแจก แลกเปลี่ยนและจำหน่าย

2 3 3 วารสารวิชาการ เป็นสิ่งพิมพ์ที่มีกำหนดออกสม่ำเสมอ ตรงต่อเวลาและมีการจัดพิมพ์อย่างต่อเนื่อง การผลิตและเผยแพร่วารสารจะต้องมีการวางแผนล่วงหน้าอย่างรอบคอบ เรื่องของแหล่งที่มาของบทความที่จะลงพิมพ์ ในวารสารโดยพิจารณาถึงความสามารถและความรอบรู้ของผู้เขียน คุณภาพของบทความ และการเตรียมเรื่องไว้ให้เพียงพอสำหรับการพิมพ์แต่ละครั้ง

2 3 4 วารสารสารสนเทศทันสมัย เอกสารสิ่งพิมพ์ที่ทั่วโลกผลิตออกมาได้ทวีจำนวนมหาศาล ด้วยเหตุนี้จึงมีการจัดพิมพ์วารสารสารสนเทศทันสมัย (Current awareness journal / bulletin) ขึ้นโดยสถาบันบริการสารสนเทศบางแห่งเพื่อการเผยแพร่สารสนเทศเรื่องใหม่ๆ

ที่อยู่ในความสนใจโดยเฉพาะของกลุ่มผู้ใช้อย่างรวดเร็วและสม่ำเสมอ วารสารสารสนเทศทันสมัย เป็นวารสารรวบรวมสารบัญเรื่องจากสิ่งพิมพ์ประเภทวารสาร หนังสือ รายงานการประชุม รายการวิจัย สิทธิบัตร (patent) ในสาขาวิชาเดียวกันและสาขาวิชาที่เกี่ยวข้อง โดยคัดเลือกเฉพาะรายการที่ตรงกับความสนใจของผู้ใช้เท่านั้น

2 3 5 วารสารและหนังสือสาระสังเขปหรือดรรชนี (abstracts, index) เป็นคู่มือสำคัญเพื่อการค้นเรื่องจากบทความในวารสาร หนังสือและรายงานการวิจัยต่างๆ อาจจัดทำในรูปหนังสือหรือวารสาร

2 3 6 บรรณานุกรม (Bibliography) คือ บัญชีรายชื่อหนังสือหรือทรัพยากรสารสนเทศประเภทอื่นๆ ที่ใช้ประกอบการค้นคว้า

2 3 7 นามานุกรม (Directories) มีประโยชน์อย่างมากสำหรับใช้เป็นคู่มือในการติดต่อหรือขอความร่วมมือระหว่างบุคคลและระหว่างหน่วยงานอันจะส่งผลให้มีการไหลของสารสนเทศดีขึ้น

2 3 8 รายงานสถานภาพวิทยาการปัจจุบัน หนังสือหรือรายงานสถานภาพวิทยาการปัจจุบัน (state-of-the-art report) เป็นแหล่งความรู้ที่ให้ประโยชน์และเป็นที่ยอมรับมาก ซึ่งบอกถึงระดับวิทยาการเฉพาะเรื่องที่กำลังใช้อยู่ในปัจจุบัน การผลิตสิ่งพิมพ์ประเภทนี้ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญในทุกแง่มุมของสาขาวิชาที่นำมาวิเคราะห์ วิจัย ตรวจสอบ ประเมินผลเป็นอย่างดี

2 3 9 หนังสือแนะนำวิธีทำด้วยตนเอง การเผยแพร่สารสนเทศไปสู่กลุ่มผู้ใช้ที่ได้รับการศึกษาน้อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของการถ่ายทอดเทคโนโลยี วิธีที่ได้ผลคือการจัดทำสิ่งพิมพ์ประเภทแนะนำวิธีทำด้วยตนเอง ซึ่งจะให้แนวทางที่ชัดเจนและสมบูรณ์ว่าจะนำความรู้หรือเทคโนโลยีไปปฏิบัติได้อย่างไร สิ่งพิมพ์ประเภทนี้ต้องมีภาพประกอบแสดงขั้นตอนการทำงานโดยละเอียด ข้อความที่ใช้ต้องเป็นภาษาง่ายๆ ไม่ใช้ศัพท์เทคนิคมากนักและถ้าสามารถเขียนด้วยภาษาท้องถิ่นได้ก็จะเป็นประโยชน์ยิ่งขึ้น

2 3 10 ข่าวสาร สิ่งพิมพ์ประเภทข่าวสาร (Newsletter) มักประกอบด้วยข่าวสั้นๆ กิจกรรมต่างๆ ของหน่วยงาน ข่าวจากวงการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รายงานสรุปเกี่ยวกับความก้าวหน้าของโครงการต่างๆ สิ่งพิมพ์ประเภทข่าวสารมีเนื้อหาสาระคล้ายคลึงกับหนังสือพิมพ์หรือนิตยสาร ซึ่งให้เรื่องราวเกี่ยวกับข่าวที่น่าสนใจในปัจจุบัน และมักมีวิธีนำเสนอที่ดึงดูดความสนใจของผู้อ่าน โดยใช้ภาพประกอบทั้งภาพถ่าย ภาพเขียน และแผนผังต่างๆ การจัดเรียงข้อความ ใช้ตัวพิมพ์ในลักษณะที่แตกต่างกันออกไปเพื่อให้ดูน่าเบื่ออีกด้วย

2 3 11 แผนพับ จุลสาร และแผ่นปลิว (brochure, pamphlet, leaflet) เป็นสิ่งพิมพ์ที่จัดพิมพ์เผยแพร่เพื่อการประชาสัมพันธ์หน่วยงาน การจัดประชุม การจัดนิทรรศการ และการจัดฝึกอบรม เป็นต้น สิ่งพิมพ์ซึ่งจัดทำขึ้นเพื่อการประชาสัมพันธ์หน่วยงานจะให้เรื่องราวเกี่ยวกับประวัติการจัดตั้ง วัตถุประสงค์ แผนภูมิการจัดองค์กร หน้าที่โดยสังเขปของหน่วยงาน

ในองค์กร การให้บริการและอัตราค่าบริการ มีข้อความเขียนอธิบายอย่างสั้นๆ กระชับรัด แต่ให้ข้อมูลชัดเจน และมีการออกแบบให้ดึงดูดความสนใจของผู้ใช้

3 การเผยแพร่โดยสื่อสมัยใหม่ การสื่อสารมีการพัฒนาการมาเป็นลำดับจาก โบราณกาล มีการคิดค้นเทคโนโลยีการพิมพ์ช่วยให้การผลิตและการเผยแพร่สิ่งพิมพ์ทำได้กว้าง ยิ่งขึ้นในลักษณะและรูปแบบต่างๆ กัน การค้นพบคลื่นแม่เหล็กไฟฟ้าและเทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์ เป็นผลให้มีการใช้โทรเลข โทรศัพท์ วิทยุ วิทยุโทรทัศน์ โทรสาร อินเทอร์เน็ต นอกจากนี้ การเผยแพร่สารสนเทศยังได้อาศัยประโยชน์ของสื่อสารสนเทศอื่นๆ ซึ่งผลิตออกมาในรูปแบบต่างๆ ได้แก่ ภาพยนตร์ ภาพนิ่ง จานเสียง แถบเสียง วีดิทัศน์ ภาพฉายย่อสวน เป็นต้น

ในการเลือกใช้สารสนเทศนั้นมีความจำเป็นเป็นอย่างยิ่งเนื่องจากจะส่งผลการตัดสินใจของผู้ประกอบอาชีพในการดำเนินการต่างๆ ดังนั้นสิ่งที่ผู้ประกอบอาชีพควรคำนึงถึงในการพิจารณาคุณสมบัติที่ดีของสารสนเทศมีดังนี้

1 มีความถูกต้อง (Accuracy) สารสนเทศที่ดีต้องมีความถูกต้อง น่าเชื่อถือ และปราศจากความผิดพลาด ความคลาดเคลื่อน อคติ และสามารถพิสูจน์ได้

2 มีความสมบูรณ์ (Comprehensive) สารสนเทศที่ดีควรมีความสมบูรณ์ในตัวเอง มีคุณภาพ ไม่ต้องไปค้นหาเพิ่มเติมจากแหล่งผลิตสารสนเทศอื่นๆ

3 ทันเวลา (Timeliness) สารสนเทศที่มีความทันสมัยทันเหตุการณ์น่าเชื่อถือ อ่านเข้าใจง่าย มีเนื้อหาครอบคลุม และเกี่ยวข้องกับเรื่องที่ต้องการ มีความใหม่ คือเป็น สารสนเทศที่ไม่เคยรู้มาก่อน ไม่ซ้ำกับสารสนเทศที่เคยได้รับก่อนหน้านี้ สารสนเทศที่ดีต้อง ได้รับทันต่อการใช้งาน การได้รับสารสนเทศล่าช้าทำให้สารสนเทศนั้นมีประโยชน์น้อยลงหรือ อาจไม่เป็นประโยชน์ต่อการใช้งานเลย

4 ความเหมาะสม (Appropriateness) สารสนเทศที่ดีควรจะสนองตอบผู้ใช้ ได้ตรงตามความต้องการของบุคคลนั้น

5 มีความชัดเจน (Clarity) สารสนเทศที่มีคุณภาพควรปราศจากความคลุมเครือ สามารถทำความเข้าใจง่ายไม่ต้องอาศัยการตีความหรือหาคำตอบเพิ่มเติม

นอกจากผู้ประกอบอาชีพต้องพิจารณาเลือกใช้สารสนเทศที่มีคุณสมบัติที่ดีแล้ว แหล่งสารสนเทศที่ผู้ประกอบอาชีพใช้ซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมากสามารถแบ่งเป็นประเภทได้ดังต่อไปนี้

แหล่งสารสนเทศของผู้ประกอบอาชีพอิสระ

พิมพ์รำไพ เปรมสมิทธิ์ (2533: 8) ได้ให้ความหมายถึงแหล่งสารสนเทศ (Information source) หมายถึง แหล่งใดๆ ก็ตามที่รวบรวมและสามารถให้สารสนเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการของบุคคลนั้นๆ ไม่ว่าจะเป็นบุคคล องค์กร สถาบัน หรือความรู้ตลอดจนประสบการณ์ของบุคคลผู้นั้นเอง และการจำแนกแหล่งสารสนเทศนั้นเป็น 4 ระดับตามที่ประภาวดี สืบสนธิ์ (2532 : 27) ได้กล่าวไว้คือ

1 แหล่งสารสนเทศที่ปรากฏ หมายถึง แหล่งสารสนเทศทั้งหลายที่มีอยู่ในสังคมทั้งแหล่งสารสนเทศที่เป็นทางการ และไม่เป็นทางการ แหล่งสารสนเทศภายในตัวบุคคล และแหล่งสารสนเทศภายนอกตัวบุคคลที่เป็นผู้แสวงหาสารสนเทศ เช่น ผู้ประกอบอาชีพอิสระ ต้องการรู้วิธีการซ่อมวิทยุก็สามารถไปศึกษาที่โรงเรียนกรุงเทพมหานคร

2 แหล่งสารสนเทศที่รู้ หมายถึง แหล่งสารสนเทศที่ผู้ใช้รู้จัก ซึ่งอาจจะมีน้อยหรือมากขึ้นอยู่กับผู้ใช้ ซึ่งแหล่งสารสนเทศที่รู้จักนี้จะเป็นส่วนหนึ่งของแหล่งสารสนเทศประเภทที่ 1

3 แหล่งสารสนเทศที่สามารถจะใช้ได้ หมายถึง แหล่งที่ผู้ใช้สะดวกและสามารถเข้าไปใช้ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับองค์ประกอบ เช่น ระยะเวลา แรงงาน เงินที่บุคคลนั้นจะพิจารณาเลือกใช้ ซึ่งแหล่งสารสนเทศที่สามารถจะใช้ได้จะเป็นส่วนหนึ่งจากแหล่งสารสนเทศที่ 2 เช่น ถ้ามีปัญหาติดขัดในการปฏิบัติงานซ่อมวิทยุก็อาจโทรศัพท์ไปสอบถามอาจารย์ เพื่อขอคำแนะนำในการแก้ไขปัญหาได้

4 แหล่งสารสนเทศที่ใช้ หมายถึง แหล่งสารสนเทศที่บุคคลตัดสินใจเลือกใช้ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นแหล่งสารสนเทศที่จะใช้ได้เพื่อหาสารสนเทศที่ต้องการ โดยจะเป็นแหล่งที่เคยใช้อยู่เป็นประจำหรือไม่ประจำก็ได้ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแหล่งสารสนเทศประเภทที่ 3

การที่ผู้ประกอบอาชีพอิสระได้ค้นคว้าจากแหล่งสารสนเทศต่างๆ ตามความต้องการ ความสนใจ ความชอบ และความพร้อมของผู้ประกอบอาชีพอิสระที่มีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป ในการใช้สารสนเทศมีแหล่งสารสนเทศที่แบ่งได้เป็น 3 ประเภทด้วยกันตามที่ (ประภาวดี สืบสนธิ์ 2532 : 27, คณาจารย์ภาควิชาบรรณารักษศาสตร์และสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ 2543 : 5-8) กล่าวไว้ดังนี้

1 แหล่งสารสนเทศภายในบุคคล หมายถึง สารสนเทศซึ่งเกิดขึ้นโดยการประมวลความคิด ความรู้ ใช้ความจำ ใช้ประสบการณ์ตนเอง หรืออาจแสวงหาสารสนเทศโดยการสังเกตอย่างมีระบบ ซึ่งมักจะมีเป้าหมายของการสังเกตอย่างเด่นชัดหรืออาจสังเกตโดยไม่มีระบบไม่ได้คาดการณ์ก่อนว่าจะสังเกตเรื่องใดแล้วแต่ว่าสังเกตเห็นอะไร แล้วจึงนำผลจากการสังเกตมาประมวลผลภายหลัง นอกจากนั้นยังหาได้จากแฟ้มข้อมูลเอกสารที่รวบรวมได้เก็บสะสมไว้เพื่อใช้ประโยชน์ส่วนตัว

2 แหล่งสารสนเทศภายนอก หมายถึง แหล่งสารสนเทศที่ไม่ใช่ตัวผู้แสวงหาสารสนเทศ ซึ่งจำแนกออกได้ ดังนี้

2.1 แหล่งสารสนเทศบุคคล (Personal resources) บุคคลเป็นช่องทางการสื่อสาร และ การแสวงหาข้อมูลอย่างไม่เป็นทางการ โดยแหล่งสารสนเทศจากบุคคลนี้จะเป็นการสื่อสารแบบสองทาง ซึ่งจะเป็นการพบปะสนทนาเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้กัน ได้แก่ การสนทนากับผู้ที่มีความรู้ความชำนาญ เช่น อาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อนร่วมงาน เพื่อนร่วมอาชีพเดียวกัน เพื่อนบ้าน สมาชิกในครอบครัว บุคคลที่เป็น ผู้รู้ ที่ปรึกษา ตัวแทนจำหน่าย เป็นต้น แหล่งสารสนเทศบุคคล หรือการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลเป็นแหล่งสารสนเทศ

ภายนอกที่เป็นที่นิยมใช้ เพื่อหาสารสนเทศที่ต้องการมากเป็นอันดับแรก และเป็นอันดับสอง รองจากการใช้ประสบการณ์ และความคิดของตนเอง

2.2 แหล่งสารสนเทศสื่อมวลชน (Mass media resources) เป็นแหล่งสารสนเทศที่บุคคลจะเข้าถึงได้โดยผ่านทางสื่อมวลชน ได้แก่ โทรทัศน์ เช่น รายการผู้หญิง ผู้หญิงรายการผู้หญิงวันนี้ รายการแม่บ้านเหรียญทอง ทางช่อง 3, รายการมอร์นิ่งเฮลท์คลับ รายการเศรษฐกิจวันนี้ รายการเลดี้ คอรัเนอร์ รายการแรงงานพัฒนา ทางช่อง 5, รายการเสน่ห์ผู้หญิง รายการครบเครื่องเรื่องผู้หญิง ทางช่อง 7, รายการนารู้ นาดู น่ายู่ นากิน รายการแม่บ้านดาวเด่น ทางช่อง 9, รายการใจสู้มือสร้าง รายการตลาดอาชีพ ทางช่อง 11, รายการเส้นทางเศรษฐกิจ รายการสู้แล้วรวย รายการหมึกแดง'ส เวิลด์ รายการชิมตามอำเภอใจ รายการชิมไปบ่นไป ทางช่องไอทีวี, รายการสร้างงานสร้างอาชีพ รายการอาชีพอิสระ ทางช่องดาวเทียมไทยคม เป็นต้น รายการวิทยุ เช่น รายการชีวิตดีมีงานทำ ทางคลื่นวิทยุ 102 เมกกะเฮิรตซ์ จากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน จากหนังสือพิมพ์ เช่น คอลัมน์เส้นทางชาวบ้าน กคน จากหนังสือพิมพ์มติชน คอลัมน์ช่องทางทำกิน จากหนังสือพิมพ์เดลินิวส์ คอลัมน์สดจากภูธร จากหนังสือพิมพ์ข่าวสด คอลัมน์สร้างงานด้วยหนึ่งสมองกับสองมือ จากหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ วารสารนิตยสารต่างๆ ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ เช่น แฟชั่นรีวิว, ขวัญเรือน, คู่สร้างคู่สม, ที่วิพลู, กุลสตรี, รถกรุงเทพ, GM 2000, VOGUE, ELLE, CLEO เป็นต้น ทางอินเทอร์เน็ต เช่น www.sanook.com www.yahoo.com, www.chim.itv.co.th www.sony.com, www.toyota.com, www.mitsubishi.com เป็นต้น สารสนเทศจากซีดีรอม เช่น ซีดีรอมแสดงลักษณะอาชีพต่างๆ จากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน และจากวีดิทัศน์ เช่น วีดิทัศน์สาธิตการทำขนมเค้ก ซึ่งสื่อมวลชนจะสามารถเข้าถึงผู้ใช้ได้ทุกระดับชั้น และอย่างกว้างขวางมีความรวดเร็วทันสมัยแต่จะเป็นการสื่อสารแบบทางเดียวเท่านั้น

3 สถาบันบริการสารสนเทศ (Information service resources) หมายถึง สถาบันต่างๆ ที่ให้บริการสารสนเทศทั้งที่จัดตั้งขึ้นโดยจุดมุ่งหมายเพื่อดำเนินการ และให้บริการอย่างเป็นทางการซึ่งมีบทบาท และหน้าที่ต่อสังคมในการให้บริการความรู้ ข่าวสาร และส่งเสริมการศึกษา ค้นคว้าแก่ผู้ต้องการสารสนเทศ ได้แก่ ห้องสมุดตามสถาบันหน่วยงานต่างๆ เช่น ห้องสมุดมหาวิทยาลัย ห้องสมุดกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ห้องสมุดประชาชน ศูนย์เอกสาร หอจดหมายเหตุ พิพิธภัณฑ์ บริการสืบค้นข้อมูลอินเทอร์เน็ต บริการศูนย์ข้อมูล ออนไลน์ ศูนย์สารสนเทศสถาบันการศึกษา ชมรม สมาคมต่างๆ เช่น โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร โรงเรียนสอนตัดเสื้อระพี โรงเรียนสอนทำผ้ามัดย้อมสยาม โรงเรียนสารพัดช่าง ชมรม IFM (ทำเบเกอรี่) งานแสดงต่างๆ เช่น งานแสดงจากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน งานแฟชั่นโชว์ งานประกวดออกแบบทรงผม งานมอเตอร์โชว์ งานแสดงเครื่องใช้ไฟฟ้า

สำหรับการใช้แหล่งสารสนเทศของผู้ประกอบอาชีพอิสระก็มีแหล่งมากมายให้เลือกใช้แต่อาจจะไม่ใช่แหล่งที่สารสนเทศที่ดีที่สุดก็เป็นได้ เนื่องจากผู้ประกอบการอาจขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้แหล่งสารสนเทศ ทำให้แหล่งสารสนเทศแต่ละระดับมีจำนวน

น้อยลง อันจะส่งผลให้สารสนเทศที่ได้รับนั้นไม่ตรงความต้องการ ไม่สอดคล้องและไม่ครบถ้วน ปัญหาและอุปสรรคที่พบในการใช้สารสนเทศ และการใช้แหล่งสารสนเทศ มีดังนี้

ปัญหาในการใช้แหล่งสารสนเทศ

ปัญหาและอุปสรรคของการใช้สารสนเทศที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถเข้าถึงสารสนเทศนั้นสรุปจากงานของ พิมพ์รำไพ เปรมสมิทธิ (2533ก 72-79) สุนทร แก้วลาย (2533 5-11) และ อภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ (2538 58-61) สามารถจำแนกปัญหาออกได้เป็น 3 กลุ่ม คือ

1 ปัญหาเกี่ยวกับผู้ใช้สารสนเทศ ได้แก่

1 1 ไม่มีแหล่งสารสนเทศที่ต้องการ เช่น ไม่มีแหล่งสถาบันที่ต้องการ

1 2 การไม่ทราบแหล่งสารสนเทศ คือ ผู้ต้องการใช้สารสนเทศไม่ทราบว่า จะหาสารสนเทศที่ต้องการจากที่ใด เนื่องจากไม่มีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นต้น

1 3 ความไม่สะดวกในการใช้แหล่งสารสนเทศ เช่น ผู้ประกอบการไม่มีเวลา เพราะต้องประกอบกิจการที่ร้าน

1 4 การที่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ทั้งนี้เนื่องจากสารสนเทศนับวันจะมีความจำเป็นมากขึ้น การผลิตสารสนเทศเพื่อความสะดวกในการให้บริการเรียกใช้อย่างเป็นระบบจึงมีค่าใช้จ่ายแพงขึ้นเรื่อยๆ ผู้ต้องการสารสนเทศจึงจำเป็นจะต้องมีส่วนมากขึ้นในการเสียค่าใช้จ่าย ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ต้องการสารสนเทศยังไม่คุ้นเคย และมักจะไม่ได้เตรียมตัวมาก่อน จึงทำให้มีความรู้สึกว่าการใช้จ่ายที่จะต้องให้เพื่อให้ได้มาซึ่งสารสนเทศสูงไป

1 5 วัฒนธรรม ความแตกต่างด้านวัฒนธรรมจัดเป็นอุปสรรคสำคัญในการเรียนรู้ และทำความเข้าใจสารสนเทศที่มีมาจากต่างวัฒนธรรมกัน ส่งผลให้มีปัญหา และอุปสรรคต่อการใช้สารสนเทศ

1 6 ภาษา ผู้ใช้ไม่มีความเข้าใจในภาษาต่างประเทศ

1 7 ผู้ใช้ไม่มีความเข้าใจที่ชัดเจน เจ้าหน้าที่ระดับต้นอาจไม่เข้าใจถึงลักษณะของสารสนเทศของผู้ประกอบอาชีพอิสระที่ต้องการดีพอ และอาจจะไม่เข้าใจว่าสารสนเทศที่รวบรวมไว้ไม่ตรงตามความต้องการ ปัญหาดังกล่าวอาจจะเกิดขึ้นเนื่องจากขาดการสื่อสารความที่ดีระหว่างผู้ประกอบการ และผู้จัดเตรียมข้อมูล ดังนั้นผู้ประกอบการอาจจะต้องทบทวนความต้องการข้อมูล และระบุลักษณะของสารสนเทศที่ต้องการให้ชัดเจน ตลอดจนต้องสำรวจการเก็บข้อมูลที่เป็นอยู่ในปัจจุบันว่าสามารถสนองความต้องการได้หรือไม่

2 ปัญหาเกี่ยวกับเนื้อหาสารสนเทศ ได้แก่

2 1 ความไม่ทันสมัยของสารสนเทศหรือเก่าเกินกว่าที่จะนำมาใช้ได้
เงื่อนไขด้านเวลาอาจมีความสำคัญขึ้นวิกฤติในการใช้สารสนเทศ เนื่องจากสภาพการใช้สารสนเทศ โดยทั่วไปไม่มีความสัมพันธ์กับช่วงเวลาการได้รับสารสนเทศโดยตรง สารสนเทศที่ได้รับอาจจะไม่มี

ความหมายถ้าได้รับในเวลาที่ไม่เหมาะสม อีกทั้งสารสนเทศที่ได้รับล้าช้าเกินไป อาจจะไม่มีความเกี่ยวข้องต่อการตัดสินใจ

2 2 ความไม่สมบูรณ์ในเชิงคุณภาพ หรือเนื้อหาของสารสนเทศทำให้ไม่เพียงพอที่จะนำมาใช้ในการตัดสินใจ

2 3 สารสนเทศที่เก็บรวบรวมไว้มีปริมาณมากเกินไป ทำให้เกิดความล้าช้าในการตัดสินใจ และยังทำให้ค่าใช้จ่ายในการเก็บรวบรวมข้อมูลสูงเกินความจำเป็นอีกด้วย

2 3 ความไม่เที่ยงตรงของสารสนเทศ ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นสารสนเทศที่ไม่ใช่สารสนเทศปฐมภูมิ เช่น สารสนเทศที่ได้รับจากการบอกเล่าต่อๆ กันมา

2 4 สารสนเทศที่เป็นภาษาต่างประเทศ และการใช้ศัพท์เฉพาะกลุ่มอาชีพ การใช้สารสนเทศเป็นเรื่องยากต้องใช้เวลา แรงงาน และค่าใช้จ่ายมาก ตลอดจนการใช้ศัพท์เฉพาะกลุ่มที่มักจะรู้จักกันในวงแคบหรือจำนวนน้อย จึงยากที่บุคคลภายนอกจะทราบได้ว่าความหมายที่แท้จริงที่ผู้เขียนหรือผู้พูดต้องการสื่อคืออะไร จึงก่อให้เกิดปัญหาในการใช้สารสนเทศเป็นอย่างยิ่ง

2 5 สารสนเทศที่มีความซ้ำซ้อน เกิดจากการผลิตสารสนเทศเพื่อการโฆษณาชวนเชื่อการให้ข้อมูลที่ซ้ำซ้อนกับสิ่งที่มียอยู่แล้ว ทำให้ผู้ใช้สารสนเทศต้องทุ่มเทแรงงาน ค่าใช้จ่าย และเวลามากยิ่งขึ้นในการที่จะกลั่นกรองเอาเฉพาะสารสนเทศที่เป็นประโยชน์มาใช้ ผู้ใช้ที่ละเลยไม่พิถีพิถันในการคัดเลือก และกลั่นกรองเอาเฉพาะสารสนเทศที่มีคุณภาพจะต้องเสี่ยงต่อความเสียหายที่เกิดขึ้น

2 6 ไม่มีสารสนเทศที่ต้องการ สารสนเทศไม่ตอบสนองความต้องการ

3 ปัญหาเกี่ยวกับแหล่งสารสนเทศ

3 1 ความไม่สมบูรณ์ในเชิงปริมาณก็พบอยู่เสมอ เช่น การขาดหายไป ไม่ครบสมบูรณ์ของวารสารในรายชื่อใด หรือช่วงใดช่วงหนึ่งของปีหรือขาดในปีใดปีหนึ่ง หรือการมีรายชื่อวารสารน้อยเกินไป ไม่เพียงพอในสาขานั้นๆ ที่จะศึกษาค้นคว้า

3 2 การนำเสนอ รูปแบบการนำเสนอมีผลต่อการรับรู้ และการทำความเข้าใจสารสนเทศ หรือความรู้ที่ต้องการในเรื่องที่เป็นรูปธรรม การอธิบายด้วยภาพประกอบจะช่วยให้เข้าใจเรื่องดียิ่งขึ้น ขณะเดียวกันภาพ และตัวอย่างประกอบที่ไม่เหมาะสมก็อาจทำให้เกิดการเข้าใจที่คลาดเคลื่อนได้ อีกทั้งการนำเสนอในบางรูปแบบต้องอาศัยเครื่องมือและอุปกรณ์พิเศษ เช่น สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สไลด์ ฐานข้อมูล คอมพิวเตอร์ เป็นต้น หากขาดอุปกรณ์เหล่านี้ ผู้ใช้ก็จะไม่สามารถนำสารสนเทศที่เก็บอยู่ในสื่อเหล่านั้นออกมาใช้ประโยชน์ได้

3 3 ค่าใช้จ่าย มีค่าใช้จ่ายสูง

3 4 ไม่มีแหล่งสารสนเทศที่ให้บริการสารสนเทศได้อย่างบูรณครบถ้วน ไม่มีการรวบรวมสารสนเทศ

3 5 ใช้เวลามาก เช่น ผู้ประกอบการอยู่ไกลจากแหล่งสารสนเทศ

3 6 ไม่ได้รับบริการบริการที่ดีจากเจ้าหน้าที่ของแหล่งสารสนเทศต่างๆ

ปัญหาและอุปสรรคที่มีในการใช้แหล่งสารสนเทศต่างๆ ก็อาจเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ เพราะไม่มีข้อมูลเพียงพอที่จะมาช่วยพิจารณาดำเนินงานต่อไปได้ ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบอาชีพอิสระควรจะนำปัญหา และอุปสรรคเข้ามาช่วยพิจารณาแก้ไข ปรับปรุงแหล่งสารสนเทศที่มีอยู่ให้ตอบสนองความต้องการ เพื่อจะให้ผู้ประกอบการอาชีพอิสระได้เข้าถึงสารสนเทศ และได้นำไปใช้ในการดำเนินงานพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศชาติต่อไป

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยในต่างประเทศ

งานวิจัยในต่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับการใช้สารสนเทศและความต้องการสารสนเทศ มีดังนี้

เจน (Jain 1984 117-128) ศึกษาความต้องการและการใช้สารสนเทศ ซึ่งเป็นสภาพแวดล้อมทางธุรกิจภายนอกองค์การของผู้บริหารบริษัทในประเทศสหรัฐอเมริกา โดยการสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูง และผู้จัดการฝ่าย จำนวน 37 คน และการสำรวจจากแบบสอบถาม จำนวน 186 คน พบว่าผู้บริหาร มีความต้องการสารสนเทศด้านเศรษฐกิจมากที่สุด รองลงมาคือด้านเทคโนโลยีด้านการเมือง และด้านสังคมตามลำดับ ผู้บริหารส่วนใหญ่ใช้แหล่งสารสนเทศสื่อสิ่งพิมพ์มากที่สุด โดยใช้หนังสือพิมพ์รายวันเป็นลำดับแรก รองลงมาคือสิ่งพิมพ์ของอุตสาหกรรมเฉพาะด้าน วารสารธุรกิจ สิ่งพิมพ์รัฐบาล และเอกสารการประชุมสัมมนา

กิลตัน (Gilton 1989 2007A) ได้ศึกษาการใช้และความถี่ของการใช้แหล่งสารสนเทศของผู้จัดการองค์ประกอบที่มีผลต่อการใช้แหล่งสารสนเทศ เช่น ความถูกต้อง การเข้าถึง เวลาในการค้นคืนสารสนเทศ และลักษณะของบริษัทที่มีผลต่อการค้นสารสนเทศของผู้จัดการ เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่าง คือผู้จัดการจำนวน 250 คน จากบริษัทต่างๆ 464 บริษัท ในรัฐเพนซิลวาเนีย แบบสอบถามเกี่ยวกับจำนวนครั้งของการใช้แหล่งสารสนเทศ 13 แหล่ง ได้แก่ 1) หน่วยงาน นายธนาคาร สมุห์บัญชี 2) นักวิชาชีพวงการธุรกิจ 3) ที่ปรึกษา 4) ใช้โทรศัพท์ 5) เพื่อน ญาติ 6) การเรียนในชั้น การสัมมนา 7) ฐานข้อมูล 8) หนังสือในหน่วยงาน 9) หนังสือจากที่อื่น 10) วารสารทางด้านธุรกิจในหน่วยงานต่างๆ 11) วารสารธุรกิจการค้าที่อื่น 12) สิ่งตีพิมพ์จากหน่วยงานต่างๆ 13) อุปกรณ์โสตทัศนวัสดุ ผลการวิจัยพบว่า ผู้จัดการใช้แหล่งสารสนเทศ คือ หนังสือวิชาชีพด้านธุรกิจ วารสารธุรกิจ และหนังสือในหน่วยงาน ไม่น้อยกว่า 80% และอัตราการใช้ 4-5 ครั้งต่อเดือน ส่วนแหล่งสารสนเทศอื่นๆ มีการใช้น้อย การใช้แหล่งสารสนเทศมีความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะบริษัทกับการยอมรับแหล่งสารสนเทศ

ไวกัน และคณะ (Vaughan, et al 1996 262-269) ศึกษาความต้องการและการใช้สารสนเทศของธุรกิจขนาดเล็กในรัฐออนตาริโอ ประเทศแคนาดา จำนวน 180 แห่ง

โดยการสำรวจจากแบบสอบถามพบว่า นักธุรกิจมีความต้องการสารสนเทศด้านการตลาด และลูกค้ามากที่สุด รองลงมาคือ ด้านเทคโนโลยี ทักษะการบริหาร ทักษะการขายหรือการจูงใจ ผู้ผลิตวัตถุดิบ การเงิน และกฎระเบียบของรัฐ ส่วนมากนักธุรกิจใช้แหล่งสารสนเทศที่ไม่เป็นทางการเป็นหลัก โดยใช้จากลูกค้ามากที่สุด รองลงมา คือ ผู้จัดการฝ่าย ปัจจัยการผลิต เพื่อน หรือสมาคมต่าง ๆ และมีการใช้แหล่งสารสนเทศสื่อสิ่งพิมพ์มากที่สุด เช่น หนังสือพิมพ์ วารสาร เอกสารทางการค้า เนื่องจากสามารถเข้าถึงและใช้งานได้ง่าย

จากการศึกษางานวิจัยในต่างประเทศถึงเรื่องเกี่ยวกับความต้องการ และการใช้สารสนเทศของผู้ประกอบการทางธุรกิจ แม้ว่าผู้ประกอบการอาชีพจะมีอาชีพที่แตกต่างกันออกไปก็ตามแต่การศึกษางานวิจัย พบว่าผู้ประกอบการส่วนมากมีการใช้สารสนเทศเข้ามาเกี่ยวข้องในการปฏิบัติงานการแก้ไขปัญหาต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสารสนเทศทางการตลาดและเศรษฐกิจที่จะช่วยในการวิเคราะห์วางแผนในการดำเนินงานได้อย่างรอบคอบ รวมทั้งสารสนเทศทางการผลิต การดำเนินงานที่ได้นำมาใช้ในการตัดสินใจ ส่วนแหล่งสารสนเทศที่ได้รับส่วนมาก คือ หนังสือพิมพ์ เพราะมีความทันสมัย รวดเร็วต่อเหตุการณ์ รวมทั้งสามารถเข้าถึงได้ง่าย ราคาประหยัดกว่าแหล่งสารสนเทศอื่นๆ

งานวิจัยในประเทศ

งานวิจัยในประเทศที่เกี่ยวข้องกับการใช้สารสนเทศและความต้องการสารสนเทศ มีดังนี้

พัชรวิไล พงษ์วิชชุลดา (2535 บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความต้องการใช้บริการคัดเลือกเผยแพร่สารสนเทศของผู้ใช้ภาคธุรกิจและอุตสาหกรรม จำนวน 211 คน พบว่า ผู้ใช้มีความต้องการใช้บริการคัดเลือกเผยแพร่สารสนเทศ เพื่อนำมาใช้ในงานที่รับผิดชอบและปฏิบัติงานประจำวัน ได้แก่ การเรียนรู้เทคโนโลยีและมีความรู้ใหม่ๆ ซึ่งนำมาใช้ในงานค้นคว้าวิจัย และงานแก้ไขปัญหาทางเทคนิค การปรับปรุงสินค้าหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ การมีความคิดริเริ่มใหม่ๆ การประเมินแนวโน้มของธุรกิจและอุตสาหกรรม รวมทั้งการทราบเกี่ยวกับมาตรฐานกฎข้อกำหนดที่เกิดขึ้นใหม่ๆ สารสนเทศที่ต้องการในระดับมาก คือ วิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยีในสาขาวิชาเคมี ประเภทของสิ่งพิมพ์ที่ผู้ใช้ต้องการในระดับมาก คือ วารสาร ผู้ใช้ที่มีขนาดธุรกิจ และอุตสาหกรรมต่างกัน มีความต้องการใช้บริการคัดเลือกเผยแพร่สารนิเทศไม่แตกต่างกัน

รัชณี วีระวัฒน์ยั้งยง (2535 66-69) ศึกษาพฤติกรรมบริโภคข้อมูลของนักธุรกิจเกี่ยวกับความต้องการข่าวสาร และข้อมูลในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจในอุตสาหกรรมต่างๆ โดยการสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับกลาง ได้แก่ ผู้จัดการฝ่ายและรองผู้จัดการฝ่าย จำนวน 102 คน พบว่าสารสนเทศที่ผู้ประกอบการมีความต้องการมากที่สุด คือด้านเศรษฐกิจ รองลงมาคือด้านการเงินธนาคาร ด้านการตลาด และด้านการเมือง ผู้ประกอบการ

มีการใช้แหล่งสารสนเทศทั้งภายในองค์กรและภายนอกองค์กร ในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกัน แต่คอนไปในทางการใช้แหล่งสารสนเทศภายนอกองค์กรมากกว่า โดยที่แหล่งสารสนเทศที่ผู้ประกอบการใช้มาก คือ หน่วยงานรัฐบาล ส่วนวิธีการได้สารสนเทศนั้นจะใช้การขอจากหน่วยงานต่างๆ มากที่สุด รองลงมาคือการซื้อจากบริษัทที่จัดทำให้เรียบร้อยแล้ว และการแลกเปลี่ยนจากหน่วยงานอื่น ส่วนปัญหาในการใช้สารสนเทศ คือสารสนเทศไม่ทันสมัย ล้าซ้ำ รายละเอียดไม่ครบถ้วน และไม่ตรงกับวัตถุประสงค์ที่ต้องการ

ไศภิน เงินสวัสดิ์ (2536 บทคัดย่อ) ศึกษาความต้องการข่าวสารทางธุรกิจของนักธุรกิจรุ่นใหม่ ที่มีอายุระหว่าง 22-45 ปี ในระดับตำแหน่งผู้จัดการขึ้นไป จำนวน 90 คน โดยการสำรวจจากแบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการเปิดรับสื่อมวลชน ความต้องการและการใช้ประโยชน์จากข่าวสารทางธุรกิจ พบว่านักธุรกิจรุ่นใหม่มีพฤติกรรมในการเปิดรับสื่อมวลชนจากหนังสือพิมพ์ธุรกิจ และหนังสือพิมพ์รายวันมากที่สุด รองลงมาคือสื่อโทรทัศน์และสื่อวิทยุตามลำดับ นักธุรกิจส่วนใหญ่มีความต้องการข่าวสารทางธุรกิจ เพื่อต้องการรู้สภาพเหตุการณ์มากที่สุด รองลงมาคือเพื่อนำไปเสริมความคิดเห็นโดยใช้ประโยชน์จากเนื้อหา ข่าวในด้านการเงินธนาคารเป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือด้านการตลาด

ศริญญา แสนมีมา (2542 บทคัดย่อ) ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการใช้ประโยชน์ของคอลัมน์แนะนำอาชีพอิสระในหนังสือพิมพ์รายวัน ได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการวิเคราะห์เนื้อหาจากหนังสือพิมพ์รายวัน ทั้ง 4 ฉบับ คือคอลัมน์เส้นทางชาวบ้าน กคน จากหนังสือพิมพ์มติชน คอลัมน์ของทางทำกิน จากหนังสือพิมพ์เดลินิวส์ คอลัมน์สดจากภูธร จากหนังสือพิมพ์ข่าวสด คอลัมน์สร้างงานด้วยหนึ่งสมองกับสองมือ จากหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ที่ตีพิมพ์ระหว่างวันที่ 1 มิย 2541 - 31 พค 2542 จำนวน 464 ฉบับ และสัมภาษณ์เชิงลึกกับบรรณาธิการบริหาร บรรณาธิการผู้ควบคุมหน้าผู้เขียนคอลัมน์ และผู้อ่านที่นำไปประกอบอาชีพ ผลการวิจัยได้ข้อสรุปดังนี้ หนังสือพิมพ์ที่นำเสนอคอลัมน์แนะนำอาชีพอิสระและผู้ใช้ได้นำไปใช้ประโยชน์มากที่สุดคือหนังสือพิมพ์มติชน อาชีพที่หนังสือพิมพ์นำเสนอมากที่สุดคืออาชีพเกษตรกร ลักษณะที่หนังสือพิมพ์นำเสนอมากที่สุด คือแนะนำบุคคล บริษัท ร้านค้า การวิเคราะห์ประโยชน์ของคอลัมน์แนะนำอาชีพอิสระพบว่าหนังสือพิมพ์ได้ประโยชน์ในแง่ของรายได้ และภาพพจน์ขององค์กรผู้อ่านได้ประโยชน์ในแง่ของการนำไปใช้เป็นแนวทางในการประกอบอาชีพ

วาสนา นพคุณ (2544 บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการใช้แหล่งสารสนเทศและความต้องการสารสนเทศทางธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้แบบสอบถาม พบว่าแหล่งสารสนเทศที่ผู้ประกอบการใช้มากที่สุดคือการสนทนาขอคำปรึกษาแนะนำแลกเปลี่ยนสารสนเทศกับลูกค้า และการศึกษาจากหนังสือพิมพ์เพื่อติดตามสารสนเทศที่เกี่ยวข้อง สำหรับความต้องการนั้นพบว่า ผู้ประกอบการมีความต้องการสารสนเทศเกี่ยวกับภาวะแข่งขันของสินค้าหรือบริการในธุรกิจเดียวกัน ช่องทางการจำหน่ายสินค้า ภาวะตลาดสินค้าหรือบริการในแวดวงธุรกิจ จำนวนคู่แข่ง การเข้าออกของคู่แข่ง สารสนเทศแหล่งวัตถุดิบ สารสนเทศเครื่องมือเครื่องจักร และการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในกิจการ

ในระดับมาก สำหรับปัญหาและอุปสรรคในการใช้แหล่งสารสนเทศพบว่า ผู้ประกอบการประสบปัญหามากในด้านสารสนเทศที่ได้รับไม่เพียงพอกับความต้องการ สารสนเทศที่ได้รับไม่ทันกับการใช้ดำเนินธุรกิจ และเสียเวลามากในการค้นหาสารสนเทศที่ต้องการ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องในประเทศไทยก็มีความสอดคล้องกัน คือ การใช้สารสนเทศของผู้ประกอบการทางธุรกิจส่วนมาก พบว่าผู้ประกอบการต้องการสารสนเทศในเรื่องการตลาด การแข่งขันของสินค้า และการบริการ ช่องทางการจัดจำหน่าย การแก้ไขและปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ ความคิดริเริ่มในการปฏิบัติงานให้ดีขึ้น อีกทั้งนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการดำเนินกิจการอีกด้วย แหล่งสารสนเทศที่ผู้ประกอบการใช้กันมากที่สุด คือ การศึกษาจากหนังสือพิมพ์เพื่อติดตามสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ เพราะมีความสะดวกรวดเร็ว ราคาประหยัด รองลงมาคือแหล่งสารสนเทศจากบุคคล เช่น การแลกเปลี่ยนสารสนเทศกับลูกค้า การสนทนาขอคำปรึกษาแนะนำ ส่วนปัญหาและอุปสรรคในการใช้สารสนเทศที่พบในการประกอบธุรกิจ คือไม่มีเวลา และสารสนเทศส่วนใหญ่ยังมีการกระจายอยู่ตามแหล่งต่างๆ จึงทำให้ไม่สะดวกในการไปใช้มากนัก

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยการใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการมองจากหลายด้านเป็นการเจาะลึกเฉพาะบุคคล เพื่อทำความเข้าใจในการใช้สารสนเทศอย่างลึกซึ้ง ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้มาประมวลเข้าด้วยกัน เพื่อใช้ประกอบการตีความหมายของการใช้สารสนเทศที่ทำให้ผู้ประกอบอาชีพอิสระประสบความสำเร็จ รวมทั้งวิธีการได้รับข้อมูลมาจากแหล่งสารสนเทศต่างๆ เพื่อเป็นองค์ความรู้ให้กับผู้ที่ประกอบอาชีพอิสระต่อไป โดยกำหนดการวิจัยตามลำดับขั้นตอนดังนี้

- 1 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย
- 2 การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 4 การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเป็นบุคคลที่ประสบผลสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระที่จบจากโรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร 10 แห่ง คือ

- 1 โรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (ดินแดง1)
- 2 โรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (บางรัก)
- 3 โรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (ดินแดง2)
- 4 โรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (ป้อมไถ)
- 5 โรงเรียนฝึกออาชีพ กรุงเทพมหานคร (อาทร สังฆะวัฒนะ)
- 6 โรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (หลวงพ่อดำ)
- 7 โรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (คลองเตย)
- 8 โรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (ม้วน บำรุงศิลป์)
- 9 โรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (หนองจอก)
- 10 โรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (กาญจนาภิเษก)

ผู้วิจัยขอหนังสือรับรองจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ถึงผู้อำนวยการสำนักพัฒนาชุมชนกรุงเทพมหานคร เพื่อขอความอนุเคราะห์ติดต่อขอสัมภาษณ์ผู้ที่กำลังศึกษาในโรงเรียนฝึกออาชีพฯ ทั้ง 6 อาชีพ อาชีพละ 2 ราย เพื่อเป็นแนวทางและเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับการสร้างแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ พร้อมทั้งขอรายชื่อ ที่อยู่ ของผู้จบการศึกษาไปแล้วและ

ได้ประกอบอาชีพตรงกับที่ได้เรียนไปจบประสบความสำเร็จ จากโรงเรียนฝึกอาชีพทั้ง 10 โรงเรียน เมื่อได้รายชื่อมาแล้ว ผู้วิจัยจึงได้ติดต่อสอบถามข้อมูลคัดเลือกผู้เป็นเจ้าของกิจการ มีรายได้เลี้ยงตนเองโดยไม่เดือดร้อน และเป็นบุคคลที่ยินดีให้สัมภาษณ์อาชีพละ 5 คน โดยการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ หรือไปสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ณ สถานที่ประกอบการ โดยแยกเป็น กลุ่มอาชีพต่างๆ 6 กลุ่ม กลุ่มละ 5 คน

กลุ่มอาชีพ 6 กลุ่มมีดังนี้ 1) ช่างเสื้อผ้าสตรี 2) ช่างเสริมสวยสตรี 3) ผู้ประกอบการทำขนม เบเกอรี่ 4) ช่างวิทยุ โทรศัพท์ วิดีทัศน์ ช่างเครื่องกลไฟฟ้า 5) ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ 6) ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ เครื่องมือที่ใช้ คือ 1) แบบบันทึกคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ 2) แบบบันทึกภาคสนาม 3) เครื่องบันทึกเสียง 4) เครื่องบันทึกภาพ

เครื่องมือแบบบันทึกหัวข้อเพื่อการสัมภาษณ์ และแบบบันทึกภาคสนามมีขั้นตอนการสร้างดังต่อไปนี้

1 ศึกษาจากเอกสาร บทความในวารสาร รายงานการวิจัย และสิ่งพิมพ์ต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับการใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ

2 ผู้วิจัยขอหนังสือรับรองจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ถึงผู้อำนวยการสำนักพัฒนาชุมชนกรุงเทพมหานคร เพื่อขอความอนุเคราะห์ติดต่อขอสัมภาษณ์ผู้ที่กำลังศึกษาในโรงเรียนฝึกอาชีพทั้ง 6 อาชีพ อาชีพละ 2 ราย เพื่อเป็นแนวทางและเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับการสร้างแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ พร้อมทั้งขอ รายชื่อ ที่อยู่ ของผู้ที่จบการศึกษาไปแล้ว และได้ประกอบอาชีพตรงกับที่เรียนไปจนประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ของโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครทั้ง 10 โรงเรียน

4 นำแนวคำถามที่สร้างเสร็จแล้วเสนอประธาน และคณะกรรมการควบคุมปริญญาบัตร มีการแก้ไขเรื่องของเนื้อหาให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้นในทุกๆ ด้านของการประกอบอาชีพ ได้แก่ การใช้สารสนเทศเพื่อการวางแผนสำหรับการบริการของสินค้า การลงทุน แรงงาน ข้อกฎหมายต่างๆ ที่ควรจะใช้ในการประกอบอาชีพแต่ละอาชีพ ปรับปรุงการใช้ภาษาในการสัมภาษณ์ให้เข้าใจได้ง่ายขึ้นจนเหมาะสมดี

5 นำแนวคำถามในการสัมภาษณ์ที่สร้างเสร็จแล้วไปทดลองสัมภาษณ์ผู้ที่ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง อาชีพละ 2 ราย โดยการทดลองสัมภาษณ์หลายพื้นที่ ได้แก่ ผู้ประกอบอาชีพช่างเสริมสวยที่มีสถานประกอบการอาชีพในย่านกลุ่มนักธุรกิจบนถนนสุขุมวิท และผู้ประกอบอาชีพช่างเสริมสวยที่มีสถานประกอบการอาชีพอยู่ที่บริเวณปอแก้ว ผู้ประกอบอาชีพช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ โดยสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ เพราะผู้ประกอบอาชีพนี้ต้องปฏิบัติงานนอกสถานที่อยู่เป็นประจำ ผู้ประกอบอาชีพทำขนม เบเกอรี่

ที่มีสถานประกอบอาชีพอยู่บริเวณตลาดสดห้วยขวาง ผู้ประกอบอาชีพช่างยนต์เบนชิน ช่างยนต์ดีเซลที่มีสถานที่ตั้งอยู่บริเวณเขตตลาดพร้าว เป็นต้น เพื่อการลำดับคำถามก่อนหลัง อย่างมีความต่อเนื่องไม่ติดขัดและครบถ้วน การสังเกตอาการปฏิกิริยาของผู้ถูกสัมภาษณ์ เวลาที่ใช้ ในการสัมภาษณ์อย่างเหมาะสม และสิ่งสำคัญเป็นการช่วยให้ผู้สัมภาษณ์เกิดความคุ้นเคยใน การสัมภาษณ์ ในการทดลองสัมภาษณ์นี้ปัญหาที่พบ คือ ผู้สัมภาษณ์ไม่ได้รับความร่วมมือใน การเปิดเผยข้อมูลต้นทุนการผลิต เทคนิคการผลิต กำไรและการตลาด เนื่องจากปกติผู้ประสบ ความสำเร็จไม่ค่อยเปิดเผยข้อมูลดังกล่าว เพราะเกรงการถูกเรียกเก็บภาษีจากกรมสรรพากรหรือ เกรงว่าคู่แข่งจะผลิตสินค้าแข่งตลาดเดียวกัน ทำให้สินค้าและบริการล้นตลาด ทำให้รายได้ลดลง อีกทั้งไม่ได้รับความสะดวกในเรื่องเวลาในการสัมภาษณ์ เนื่องจากผู้ประกอบอาชีพอยู่ในเวลา ปฏิบัติงาน และเมื่อผู้วิจัยนำมาปรึกษาประธานแล้วมีวิธีการแก้ไข คือ โทรศัพท์ไปแนะนำตัวเอง กับผู้ที่จะให้สัมภาษณ์ก่อน หรือให้อาจารย์ผู้สอนในวิชาชีพนั้นๆ เป็นผู้แนะนำตัวผู้สัมภาษณ์ให้ และผู้สัมภาษณ์จึงนัด วัน เวลา ที่สะดวกของทั้งสองฝ่าย

6 มีการปรับปรุงแบบบันทึกแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ คือ แนวคำถามในการ สัมภาษณ์เริ่มแรกมีทั้งหมด 4 ตอน คือ 1) ข้อมูลส่วนบุคคล 2) การใช้สารสนเทศ 3) การใช้ แหล่งสารสนเทศ 4) ปัญหาและอุปสรรคในการใช้สารสนเทศ ผู้วิจัยมีการแก้ไขโดยจัดแนวคำถาม เรื่องการใช้แหล่งสารสนเทศออกและเหลือเพียง 3 ตอน คือ 1) ข้อมูลส่วนบุคคล 2) การใช้ สารสนเทศ 3) ปัญหาและอุปสรรคในการใช้สารสนเทศ เพราะแนวคำถามในเรื่องการใช้สารสนเทศ ของผู้ประกอบอาชีพนั้น ผู้สัมภาษณ์จะได้รับคำตอบในเรื่องการใช้แหล่งสารสนเทศด้วย ตัวอย่าง เช่น การสัมภาษณ์ด้านการผลิตว่ามีวิธีเลือกวัตถุดิบ อุปกรณ์ต่างๆ อย่างไร คำตอบคือ มีเพื่อนๆ แนะนำให้ และสอบถามกับอาจารย์ผู้สอน เป็นต้น ผู้วิจัยจึงนำมาปรับปรุง แก้ไขแบบบันทึก แนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์เป็นครั้งสุดท้ายก่อนนำไปใช้จริง

ดำเนินการจัดทำแบบบันทึกแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ และบันทึกภาคสนาม มีรูปแบบดังนี้

6.1 แบบบันทึกแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยกำหนดประเด็นหัวข้อ คำถามต่างๆ สำหรับการสัมภาษณ์ไว้ล่วงหน้าก่อน เพื่อจะได้มีการซักถามพูดคุยกับผู้ประสบ ความสำเร็จในอาชีพอิสระ ให้ครบตามประเด็นที่กำหนดไว้ในแนวคำถามของการใช้สารสนเทศ ผู้วิจัยแบ่งออกเป็น 3 ตอน คือ 1) ข้อมูลส่วนบุคคล ได้แก่ ชื่อ สกุล อายุ เพศ 2) การใช้สารสนเทศ โดยแบ่งออกเป็นการใช้สารสนเทศ 3 ด้าน คือ 2.1) ด้านการตลาด 2.2) ด้านการผลิต 2.3) ด้าน การดำเนินงาน 3) ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะของการใช้สารสนเทศ

6.2 แบบบันทึกภาคสนาม แบบบันทึกนี้จะช่วยในการกั้นลืม บางครั้งผู้วิจัย จะลืมว่าสัมภาษณ์กับใคร ที่ไหน เมื่อไหร่ ผู้วิจัยจะสามารถจดรายละเอียดที่นอกเหนือจากการใช้ เครื่องบันทึกเสียงและเครื่องบันทึกภาพได้ เช่น จดหมายเลขของเทปบันทึกเสียงสำหรับการ สัมภาษณ์แต่ละราย สังเกตแหล่งสารสนเทศที่ผู้ประกอบอาชีพอิสระได้รับภายในสถานที่ประกอบ อาชีพและแหล่งสารสนเทศบริเวณใกล้เคียง เป็นต้น รูปแบบของแบบบันทึกภาคสนามมีลักษณะ

เป็นตาราง แบ่งได้เป็น 2 ส่วน คือ ด้านซ้ายจะเป็นประเด็นเฉพาะหัวข้อคำถามต่าง ๆ ที่ได้เตรียมไว้ตามแบบบันทึกแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ และด้านขวาเป็นส่วนที่เว้นว่างไว้สำหรับการจดบันทึกได้ ในการบันทึกข้อมูลแบบนี้จะช่วยให้ช่วยในการเก็บข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูลได้ครบถ้วนมากยิ่งขึ้น

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1 ผู้วิจัยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างให้ตรงตามที่ต้องการจากรายชื่อที่ได้รับทั้ง 10 โรงเรียน โดยการขอคำแนะนำ และขอความร่วมมือในการคัดเลือกบัญชีรายชื่อนักเรียนที่จบการศึกษาจากโรงเรียนฝึกอาชีพ และได้ประกอบอาชีพตรงตามที่ได้จบการศึกษา จนประสบความสำเร็จในอาชีพจากอาจารย์ผู้สอนทั้ง 6 วิชาชีพ และเมื่อได้รายชื่อ ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ทางโทรศัพท์หรือสถานที่จริงในข้อมูลเบื้องต้น เพื่อได้กลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมตรงตามความต้องการ

2 เมื่อผู้วิจัยได้กลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมแล้ว ผู้วิจัยจึงได้จัดทำตารางนัดหมายสำหรับการไปสัมภาษณ์ เพื่อไม่ให้เกิดความล่าช้าและสับสนในการจองคิวสัมภาษณ์ โดยได้ทำการสำรวจเส้นทางแผนที่ล่วงหน้าก่อนเดินทางไปสัมภาษณ์ ในกรณีที่ผู้ประกอบการไม่สะดวกในการให้ไปสัมภาษณ์ ณ สถานที่ประกอบการ ผู้วิจัยใช้วิธีสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ และได้เดินทางไปสังเกตแหล่ง สารสนเทศบริเวณใกล้เคียงกับสถานที่ตั้ง เช่น ห้องสมุด ร้านอินเทอร์เน็ต เพื่อทราบถึงการใช้สารสนเทศของผู้ประกอบการอิสระในวันถัดไป

3 ในการไปสัมภาษณ์ผู้วิจัยแต่งกายให้สุภาพ เหมาะสม และจัดเตรียมเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลไปด้วย คือ 1) แบบบันทึกแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ 2) แบบบันทึกหัวข้อภาคสนาม 3) เครื่องบันทึกเสียง 4) เครื่องบันทึกภาพ

4 ผู้วิจัยได้แนะนำตัวเอง โดยการแสดงจดหมายแนะนำตัวหรือให้อาจารย์โทรศัพท์ไปแนะนำให้ หลังจากนั้นเริ่มสร้างความสัมพันธ์ด้วยการแสดงความเป็นมิตรไมตรีที่ดีให้ผู้สัมภาษณ์ โดยใช้เวลาในการสัมภาษณ์แต่ละครั้งประมาณ 2-3 ชั่วโมง และในการเก็บข้อมูลทั้งหมดใช้เวลา 1 ปี พร้อมทั้งสำรวจ วิเคราะห์ สรุปข้อมูล ตรวจสอบแก้ไขความถูกต้องและครบถ้วนของข้อมูล

การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยกระทำไปพร้อมกับการเก็บข้อมูลในทุกวันที่ได้ออกไปสัมภาษณ์ นำข้อมูลที่ได้มาเรียบเรียงบันทึกโดยละเอียด พร้อมทั้งอธิบายความเป็นมา เพื่อให้ได้ข้อสรุปตามที่ระบุไว้ในความมุ่งหมายของการวิจัย แล้วจึงนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลในรูปแบบการเขียนบรรยาย เพื่อเล่าเรื่องราวโดยเน้นความคิดของผู้ให้สัมภาษณ์เป็นหลัก

บทที่ 4

ผลการวิจัย

ในบทนี้ผู้วิจัยนำเสนอข้อมูลที่ได้รับจากการไปศึกษา การใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร ทั้ง 6 กลุ่มอาชีพ ซึ่งได้แก่ 1) ช่างเสื้อผ้าสตรี 2) ช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย 3) ทำขนม เบเกอรี่ 4) ช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า 5) ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยายนต์ 6) ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ

การนำเสนอผลการวิจัยได้นำเสนอ เรื่องของการใช้แหล่งสารสนเทศต่างๆ และปัญหาและอุปสรรคในการใช้แหล่งสารสนเทศของผู้ประกอบการทั้ง 6 อาชีพ ไปตามลำดับ โดยแต่ละอาชีพจะเน้นแหล่งสารสนเทศ 3 รูปแบบ คือ 1) แหล่งสารสนเทศบุคคล (การสนทนา, การสัมภาษณ์, การสัมภาษณ์) 2) แหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์ (หนังสือ, ตำรา, นิตยสาร, วารสาร, แผนพับ, ใบปลิว, นามบัตร, หนังสือพิมพ์) 3) แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ (โทรทัศน์, วิทยุ, วีดิทัศน์, โทรสาร, อินเทอร์เน็ต)

โดยการใช้แหล่งสารสนเทศของผู้ประกอบการนั้นจะนำเสนอการใช้ประโยชน์ในการประกอบอาชีพในด้านต่างๆ 3 ด้านด้วยกัน คือ 1) ด้านการตลาด (ด้านสินค้าและบริการ, ด้านราคา, ด้านการจัดจำหน่ายและส่งเสริมการตลาด) 2) ด้านการผลิต (ด้านความรู้ความสามารถ, ด้านทุนทรัพย์, ด้านแรงงาน, ด้านเทคโนโลยี, วัตถุดิบอุปกรณ์) 3) ด้านปัจจัยการดำเนินงาน ผลการวิจัยมีดังนี้

การใช้แหล่งสารสนเทศของอาชีพช่างเสื้อผ้าสตรี

1 แหล่งสารสนเทศบุคคล ผู้ประกอบอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้ามีการใช้แหล่งสารสนเทศบุคคลประเภทบุคคล คือ การใช้ความคิดเห็นของตนเอง การสังเกต การมีประสบการณ์จากการเป็นลูกจ้าง ณ ร้านตัดเย็บเสื้อผ้าขนาดใหญ่มาก่อนเป็นส่วนใหญ่ แล้วผู้ประกอบอาชีพมีไปเรียนเพิ่มเติมเพื่อหาความรู้เกี่ยวกับวิธีการตัดเย็บเสื้อผ้ารูปแบบใหม่ๆ โดยอาจเป็นหลักสูตรระยะสั้น เช่น เรียนวิธีการต่อลูกไม้ ราคาต่อรายวิชาอยู่ที่ 3,000-5,000 บาท จากสถาบันเอกชน หรือเรียนเพิ่มเติมเป็นหลักสูตรระยะยาวที่สถาบันต่างๆ เช่น โรงเรียนสอนตัดเสื้อระพี, การเรียนตัดเย็บแบบตัวต่อตัว, การฟังอบรม บรรยายพิเศษ, ฟังการให้สัมภาษณ์จากผู้เชี่ยวชาญ หรือตัวแทนจำหน่าย, การสาธิตสินค้าจากเจ้าหน้าที่ของบริษัท, การทำกิจกรรมพิเศษจากโรงเรียนฝึกอาชีพซึ่งจะจัดขึ้นอยู่เป็นประจำตามสถานที่ต่างๆ กิจกรรมที่จัดขึ้นโดยส่วนมากนั้น ผู้ประกอบอาชีพจะไม่เสียค่าใช้จ่ายแต่ถ้ามีค่าใช้จ่ายก็จ่ายน้อยมาก โดยอาจารย์ผู้สอนที่โรงเรียนฝึกอาชีพ

จะคอยช่วยประชาสัมพันธ์ให้กับผู้ประกอบการอาชีพที่ยังคงติดต่อกับอาจารย์อยู่ได้ทราบข้อมูลข่าวสารต่างๆ แล้วผู้ประกอบการอาชีพจึงโทรศัพท์ไปชวนเพื่อนที่ประกอบอาชีพเดียวกันไป เป็นต้น

ผู้ประกอบการช่างตัดเย็บเสื้อผ้า ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคลเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ทางด้านการตลาด ได้แก่ การที่ผู้ประกอบการนำเอาข้อมูลความรู้ที่ได้จากคำแนะนำ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้เชี่ยวชาญ อาจารย์ที่โรงเรียนฝึกอาชีพที่ผู้ประกอบการยังติดต่ออยู่ และกับเพื่อนๆ ที่ประกอบอาชีพเดียวกันโดยทั้งการพูดคุยทางโทรศัพท์และพบปะกันโดยตรง โดยจะนำข้อมูลความรู้ที่ได้รับมาเป็นแนวคิดสำหรับการแนะนำรูปแบบเสื้อผ้า ทั้งการเลือกสี ชนิดของผ้าให้กับลูกค้า โดยผู้ประกอบการจะดูรูปแบบ สีและเนื้อผ้าของเสื้อผ้าที่มียี่ห้อโดยเฉพาะยี่ห้อของต่างประเทศจากห้างสรรพสินค้าต่างๆ, การชมแฟชั่นโชว์ที่จัดขึ้นที่โรงแรมหรือตามสถานที่ต่างๆ ด้านราคา ผู้ประกอบการช่างตัดเย็บเสื้อผ้าใช้การพิจารณาจากความคิดตนเอง โดยประเมินราคาจากวัสดุอุปกรณ์อะไหล่ที่ใช้ตกแต่ง ความยากง่ายของเนื้อผ้า และรูปแบบการตัดเย็บ มีการเปรียบเทียบกับราคาค่าตัดเย็บจากร้านตัดเย็บเสื้อผ้าที่ผู้ประกอบการเคยเป็นลูกจ้างมาก่อน แต่ผู้ประกอบการจะตั้งราคาค่าบริการให้ต่ำกว่า ด้านการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบการใช้วิธีการโทรศัพท์สอบถาม ขอคำแนะนำ ปรีกษาจากอาจารย์ ผู้สอน เพื่อนที่ประกอบอาชีพเดียวกัน ญาติพี่น้องรวมทั้งใช้ประสบการณ์ที่มีของตน โดยใช้วิธีการแนะนำแบบปากต่อปาก การลดราคาค่าบริการให้กับลูกค้าที่แนะนำลูกค้ารายอื่นๆ ให้ เช่น ลูกค้าที่พนักงานทำความสะอาดที่โรงแรมแห่งหนึ่งช่วยแนะนำให้ เจ้าหน้าที่ของโรงแรมมาตัดชุดไทยกับผู้ประกอบการครั้งละจำนวนมาก หรือการใช้วิธีแจกนามบัตรให้กับลูกค้าที่เคยมารับบริการกับผู้ประกอบการแล้ว การแจกนามบัตรเป็นวิธีที่ใช้ได้ผลดีเพราะลูกค้าสามารถพกเก็บสะดวก มีการแจกใบปลิวตามบ้าน ร้านค้า หอพัก คอนโดมิเนียม การติดป้ายประกาศหน้าร้าน รับบริการตัดเย็บนอกสถานที่ เป็นต้น

ผู้ประกอบการช่างตัดเย็บเสื้อผ้าใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ทางด้านการผลิต ในด้านความรู้ความสามารถ ผู้ประกอบการช่างเย็บเสื้อผ้าได้รับข้อมูลความรู้ ประสบการณ์ และเทคนิคต่างๆ จากอาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญจากสถาบันต่างๆ มาช่วยดำเนินการเรื่องความรู้ความสามารถของวิธีการ ขั้นตอนในการตัดเย็บเสื้อผ้าในรูปแบบต่างๆ ที่หลากหลายรูปแบบกัน ในด้านเทคโนโลยี และการเลือกวัสดุอุปกรณ์ อะไหล่ สิ่งนี้จะช่วยให้รูปแบบของผู้ประกอบการนั้นมีเอกลักษณ์มีความโดดเด่น สวยงาม กว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ผู้ประกอบการช่างเย็บเสื้อผ้าได้รับคำแนะนำเกี่ยวกับอุปกรณ์ที่ช่วยในการตัดเย็บแบบใหม่ๆ เช่น การสาธิตอุปกรณ์และอธิบายคุณสมบัติการใช้งานของจักรเย็บรุ่นใหม่ โดยใช้ระบบคอมพิวเตอร์ จากตัวแทนจำหน่ายของบริษัท เพื่อผู้ประกอบการจะรับข้อมูลไว้พิจารณาในการเลือกใช้อุปกรณ์ และนำเทคโนโลยีใหม่ๆ สำหรับดำเนินงานด้านการผลิตให้มีคุณภาพมากขึ้น และตรงต่อความต้องการของลูกค้าต่อไป

ผู้ประกอบการอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล ด้านการตลาดมากที่สุด คือ การเลือกรูปแบบการตัดเย็บต่างๆ ให้เหมาะสมและตรงความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด รองลงมาคือด้านการผลิต เป็นเรื่องความรู้ความสามารถ ฝีมือการตัดเย็บเสื้อผ้าที่มีความประณีตสวยงาม

2. แหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์ ผู้ประกอบการอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าใช้แหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์ วารสาร นิตยสารต่างๆ เช่น แฟชั่นรีวิว กุลสตรี ขวัญเรือน แต่ที่ได้รับความนิยมมากคือแฟชั่นรีวิว เพราะมีรูปแบบหลากหลายและสวยงามช่วยในการออกแบบเสื้อผ้าให้กับลูกค้า แหล่งสารสนเทศหนังสือพิมพ์ ได้แก่ หนังสือพิมพ์ไทยรัฐ หนังสือพิมพ์เดลินิวส์ ในหน้าของชาวบ้านเทิง

ผู้ประกอบการอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าใช้แหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์ เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการตลาด ผู้ประกอบการอาชีพสามารถให้คำแนะนำกับลูกค้าถึงรูปแบบการตัดเย็บต่างๆ พร้อมทั้งลูกค้าเองยังสามารถเลือกรูปแบบของเสื้อผ้าได้สะดวกยิ่งขึ้นจากนิตยสาร วารสาร แฟชั่นต่างๆ เหล่านั้น เนื่องจากเป็นแหล่งสารสนเทศที่สามารถนำมาใช้ได้สะดวก

ผู้ประกอบการอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าใช้แหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์ เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ทาง ด้านการผลิต ผู้ประกอบการอาชีพนำความรู้ที่ได้จากแหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์ต่างๆ ได้แก่ ด้านหลังของหนังสือแฟชั่นรีวิวมีแบบฝึกหัดเกี่ยวกับการสร้างแบบให้ ผู้ประกอบการอาชีพได้เรียนรู้เทคนิค วิธีการการตัดเย็บแบบใหม่ๆ และผู้ประกอบการสามารถรับข้อมูลข่าวสารการอบรมพิเศษ หรือกิจกรรมต่างๆ มากมายได้จากสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์ วารสาร ผู้ประกอบการอาชีพสามารถรอกรอกใบสมัครเข้ารับการอบรม หรือโทรศัพท์สำรองที่นั่งได้จากเบอร์โทรศัพท์ที่มีอยู่ แล้วนำมาช่วยในเรื่องความรู้ความเข้าใจวิธีการในการตัดเย็บเสื้อผ้าให้กับลูกค้านอกจากนั้นด้านอุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ ผู้ประกอบการอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าสามารถใช้แหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์มาพิจารณาเลือกซื้ออุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ ได้ง่ายและสะดวกมากยิ่งขึ้น โดยดูจากโฆษณาในนิตยสาร วารสารทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ

ผู้ประกอบการอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าใช้แหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์ เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ทางด้านการดำเนินการ ผู้ประกอบการอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าได้รับข้อมูลข่าวสารต่างๆ อย่างข่าวสารธุรกิจ การเมือง สังคม จากหนังสือพิมพ์รายวัน เช่น ไทยรัฐ คมชัดลึก สิ่ง que ผู้ประกอบการอาชีพได้รับนั้นไม่ใช่เพียงแค่ว่ารูปแบบการตัดเย็บเสื้อผ้าหรืออุปกรณ์ต่างๆ ที่ต้องใช้เท่านั้น แต่ผู้ประกอบการยังนำข้อมูลความรู้ที่ได้รับมาช่วยวางแผนการดำเนินงานได้อีกด้วย

ผู้ประกอบการอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าใช้สารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์ ด้านการผลิตมากที่สุด คือ เป็นความรู้ เทคนิคต่างๆ ที่ได้รับจากแหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์ จนทำให้ผู้ประกอบการให้เกิดการเรียนรู้ฝึกฝนจนเป็นความสามารถ มีฝีมือการตัดเย็บที่มีคุณภาพและมีความสวยงาม ประณีตกว่าผู้ประกอบการอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้ารายอื่นๆ รองลงมาคือด้านการตลาด ผู้ประกอบการอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าสามารถให้คำแนะนำกับลูกค้า ถึงเรื่องเกี่ยวกับความเหมาะสมของรูปแบบ

การตัดเย็บ สี และเนื้อผ้า เพื่อให้เหมาะสมตรงกับความต้องการหรือไม่ เพียงใด คือเป็นการเลือกสินค้าและบริการให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายนั่นเอง

3 แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ ผู้ประกอบอาชีพใช้สารสนเทศจากแหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่มาช่วยในการดำเนินงานด้านการพัฒนาความรู้ ความสามารถในการตัดเย็บเสื้อผ้าในรูปแบบที่มีความหลากหลายมากขึ้น เคล็ดลับต่างๆ จากรายการโทรทัศน์ เช่น เคล็ดลับเรื่องการขจัดรอยเปื้อนบนผ้า การดูแลถนอมผ้าไหม จากรายการโทรทัศน์ที่เกี่ยวกับผู้หญิง ได้แก่ รายการสบาย สบาย สไตส์มยุรา, รายการสีสันบันเทิง, รายการมอร์นิ่ง เฮลท์คลับ และสารสนเทศจากรายการวิทยุคลื่น 101.5 เมกกะเฮิรตซ์ ในช่วงเวลา 13.00-15.00 น. เป็นสถานีวิทยุของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยจะมีชาวประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการแนะแนวอาชีพ การอบรมอาชีพต่างๆ

ผู้ประกอบอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้า ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการตลาด ผู้ประกอบอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าได้รับข้อมูลข่าวสารต่างๆ โดยดูรูปแบบของแฟชั่นในปัจจุบันที่กำลังได้รับความนิยม ทั้งสี ประเภทเนื้อผ้าที่ควรสวมใส่ เช่น ในช่วงของฤดูร้อนแฟชั่นจะนิยม ผ้าชีฟอง โทนีสีฟ้าอมเขียว น้ำทะเล และดูรูปแบบแฟชั่นใหม่ๆ จากพิธีกรรายการต่างๆ เช่น คุณมยุรา พิธีกรจากรายการ สบาย สบาย สไตส์มยุรา จากนั้นก็ร่อนนักแสดง ผู้ประกาศข่าวจากโทรทัศน์ทุกช่อง โดยเฉพาะ จากสถานีโทรทัศน์ ไอทีวี ช่อง 7 แต่ถ้าเป็นรายการโทรทัศน์ทั่วไปหรือรายการละคร ผู้ประกอบอาชีพมักไม่ค่อยให้ความสนใจ เพราะรูปแบบการตัดเย็บจะไม่ค่อยเป็นทางการนัก เช่น ผู้แสดงสวมเสื้อยัด เสื้อผ้าตามแฟชั่น ซึ่งลูกค้าสามารถหาซื้อได้ง่ายและเป็นรูปแบบที่เบือเร็ว ซึ่งต่างกับรูปแบบเสื้อผ้าของพิธีกร ผู้ประกาศข่าวนั้น มีรูปแบบที่เป็นทางการเรียบร้อย เหมาะสำหรับลูกค้ากลุ่มคนทำงาน

ผู้ประกอบอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้า ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการผลิต ผู้ประกอบอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าได้รับข้อมูลข่าวสารต่างๆ ได้จากรายการโทรทัศน์ ซึ่งจะมีรายละเอียด เคล็ดลับ ที่ผู้ประกอบอาชีพนำไปประยุกต์ใช้ประโยชน์ในการตัดเย็บเสื้อผ้าให้มีคุณภาพดียิ่งขึ้น รองลงมาคือด้านการตลาด ผู้ประกอบอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ ช่วยให้ผู้ประกอบอาชีพรู้การเคลื่อนไหวของวงการแฟชั่นต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ แล้วจึงได้นำมาพัฒนาด้านสินค้าและบริการ

ปัญหาและอุปสรรคที่พบในการใช้แหล่งสารสนเทศ ผู้ประกอบอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าสตรีประสบปัญหาและอุปสรรค ในเรื่องความไม่สะดวกในการใช้แหล่งสารสนเทศ เนื่องจากผู้ประกอบอาชีพช่างตัดเย็บเสื้อผ้าไม่ค่อยมีเวลา เพราะผู้ประกอบอาชีพต้องทำงานอีกทั้งยังมีปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายสำหรับการเรียนเพิ่มเติมที่มีราคาแพงด้วย เนื่องจากสถาบันที่ไปเรียนเพิ่มเติมนั้นมีค่าใช้จ่ายสูง นอกจากนั้นยังมีปัญหาเรื่องของอาจารย์ผู้สอนจากสถาบันต่างๆ มักจะไม่ให้คำแนะนำหรือสอนลงรายละเอียดให้กับผู้เรียนมากนัก ผู้ประกอบอาชีพต้องอาศัยคอยจดจำสังเกตดู เมื่อเรียนจบหลักสูตรแล้วผู้ประกอบอาชีพไม่สามารถโทรศัพท์ไปสอบถามข้อสงสัย หรือ

ขอคำแนะนำเกี่ยวกับปัญหาที่ผู้ประกอบการอาชีพประสบอยู่ในขณะนั้น นอกเสียจากผู้ประกอบการอาชีพจะลงทะเบียนเรียนเพิ่มอีกครั้ง และปัญหาเรื่องของแหล่งสารสนเทศเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนนั้น ผู้ประกอบการอาชีพมักมีปัญหาเดียวกัน คือ การไม่ทราบเกี่ยวกับรายละเอียดต่างๆ หรือไม่ทราบแหล่งสารสนเทศแหล่งเงินทุนเพื่อมาขยายกิจการ อีกทั้งรูปแบบในการนำเสนอรายการโทรทัศน์ วิทยุ นั้น มีการนำเสนอรวดเร็วเกินไป ส่งผลให้ผู้ประกอบการอาชีพไม่สามารถจดจำข้อมูลที่สำคัญๆ ได้

การใช้แหล่งสารสนเทศของอาชีพช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย

1 แหล่งสารสนเทศบุคคล ผู้ประกอบการอาชีพช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคลประเภทภายใน โดยเป็นความคิดเห็นของผู้ประกอบการอาชีพและประสบการณ์โดยตรงของตนเอง และจากแหล่งสารสนเทศบุคคลประเภทภายนอก ผู้ประกอบการอาชีพจะมีการพบปะพูดคุย ติดต่อกันระหว่างบุคคลหรือกลุ่มบุคคล เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลความรู้ ประสบการณ์กับผู้อื่น ทั้งการสนทนาโดยตรงและการพูดคุยทางโทรศัพท์ การประชุม การสอบถามผู้เชี่ยวชาญ เป็นต้น

ผู้ประกอบการอาชีพช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชายใช้แหล่งสารสนเทศบุคคลเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการตลาด ผู้ประกอบการอาชีพส่วนใหญ่ นำสารสนเทศที่ได้รับมาวิเคราะห์ วางแผน คาดการณ์ระยะยาวในการปฏิบัติงานให้ไปถึงเป้าหมายที่ต้องการ ได้แก่ การบริการการสระ ตัด ชอย ไดรผม การนวดหน้า ชัด อบผิว แต่งหน้าที่ไหน เมื่อไร อย่างไร ราคาค่าบริการเท่าไร และแก้ไขปัญหาการตลาดอย่างไร โดยผู้ประกอบการอาชีพจะใช้ประสบการณ์จากการเรียนรู้ด้วยตนเอง การสังเกต ประเมินความต้องการของตลาดว่าลูกค้ามีความต้องการอะไร เช่น ในปัจจุบันลูกค้านิยมการยืดผมถาวร ผู้ประกอบการอาชีพจำเป็นต้องศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับวิธีการทำ และผลิตภัณฑ์ที่ดีจากที่ไหน และสารสนเทศที่ผู้ประกอบการอาชีพรับจากแหล่งสารสนเทศบุคคลภายนอก เป็นการพูดคุยพบปะกับเพื่อน อาจารย์ ตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่มาติดต่อขายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับเส้นผมกับผู้ประกอบการอาชีพ การฟังผู้เชี่ยวชาญบรรยายพิเศษ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับลูกค้าถึงสิ่งที่เป็นความต้องการของลูกค้าว่าลูกค้าให้มบริการอะไรเพิ่มเติมบ้าง ในเรื่องด้านการจัดจำหน่ายการส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบการอาชีพได้ขอคำแนะนำ ปรีกษากับอาจารย์ และเพื่อนๆ ที่ประกอบอาชีพเดียวกันที่มีประสบการณ์มาก่อนโดยใช้วิธีการรูปแบบต่างๆ ได้แก่ การแนะนำปากต่อปาก แจกนามบัตร แจกใบปลิวตามบ้าน ร้านค้า หอพัก คอนโดมิเนียม การติดป้ายประกาศสินค้าค่าบริการหน้าร้าน หรือจากการที่ผู้ประกอบการอาชีพเห็นรูปแบบการจัดจำหน่ายจากร้านเสริมสวยขนาดใหญ่ที่มีสถานประกอบการอาชีพในห้างสรรพสินค้า โดยใช้วิธีการสะสมแต้มของการใช้บริการต่างๆ ทำโปรโมชั่นลดราคาค่าบริการผลิตภัณฑ์ตัวใหม่จากตัวแทนผู้จัดจำหน่าย เพราะผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ มักได้รับความนิยมสูงจาก ลูกค้าส่วนมาก

ผู้ประกอบการอาชีพช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคลเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการผลิต ในด้านความรู้ความสามารถ โดยผู้ประกอบการอาชีพได้รับความรู้จากการเรียนเพิ่มเติม หรือการฟังบรรยายพิเศษจากสถาบันต่างๆ เช่น โรงเรียนสอนทำผมเกศสยาม

โรงเรียนสอนทำผมเกตุวดี จากการจัดอบรม สัมมนา งานแสดงต่างๆ เช่น งานแฟชันโชว์, งานประกวดออกแบบทรงผมต่างๆ ได้แก่ บริษัทโลแลนจำกัด ได้จัดการแข่งขันทักษะฝีมือสู่ความเป็นเลิศขึ้น เมื่อ วันที่ 8 สิงหาคม 2546 ณ ศูนย์เยาวชนกรุงเทพมหานคร, บริษัททีซีแอล จำกัด ได้จัดแข่งขันสานฝันสู่ช่างผมมือหนึ่ง 2546 วันที่ 8 ตุลาคม 2546 ณ ศูนย์เยาวชน กรุงเทพมหานคร, บริษัท โอซีซี จำกัด (มหาชน) จัดอบรมช่างเสริมสวยตัดผม ระหว่างวันที่ 17-18 ธันวาคม 2546 ณ โรงแรมเจ้าพระยาปาร์ค, บริษัทพีซีแอล เป็นสถาบันพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทรงผมยี่ห้อเครื่องได้จัดสานฝันสู่ช่างผม วันที่ 8 ตุลาคม 2546 ณ อาคารกีฬาเวสน์ 2 ศูนย์เยาวชน กรุงเทพมหานคร (ไทย-ญี่ปุ่น) ดินแดง, สมาคมเสริมความงามแห่งประเทศไทย จัดแข่งขันชิงแชมป์ผมแห่งประเทศไทย ซึ่งถ้วยรางวัลพระราชทานภปร สก 2546 ณ โรงแรมโซฟิเทล เซ็นทรัลลาดพร้าว เป็นต้น การเลือกวัสดุ อุปกรณ์ก็เป็นสิ่งจำเป็น ที่ควรคำนึงถึง โดยผู้ประกอบการอาชีพจะสอบถามจากเพื่อนๆ ที่ประกอบอาชีพเดียวกัน ผู้ประกอบอาชีพพิจารณาเลือกซื้อวัตถุดิบอุปกรณ์จากการใช้แหล่งสารสนเทศภายในบุคคลภายใน คือ ใช้ประสบการณ์ ความคิดของผู้ประกอบอาชีพเอง ผู้ประกอบอาชีพจะนำสินค้าและผลิตภัณฑ์นั้นๆ มาใช้ด้วยตนเองก่อน เพื่อให้เกิดความมั่นใจในสินค้าและบริการ แล้วผู้ประกอบการจึงซื้อผลิตภัณฑ์ที่ทดลองแล้ว ด้วยตนเอง จากจากตัวแทนจำหน่ายหลายๆ ร้าน เพื่อนำมาเปรียบเทียบราคากันแล้วจึงตัดสินใจเลือกซื้อ สำหรับงานบริการเสริมสวยสตรีมีอุปกรณ์หลายอย่าง เช่น ยาสระผม ครีมนวดผม น้ำยายืดผม น้ำยายืดผมถาวร น้ำยากัดสีผม กรรไกรตัดผม กรรไกรซอยผม โรลม้วนผม เดียงสระ กรรไกรซอย ไดรเป่าผม ชุดอุปกรณ์รถเข็นทำเล็บ อุปกรณ์เสริม เช่น ที่หนีบผม โรลม้วนผมไฟฟ้า เป็นต้น สำหรับอุปกรณ์ตัดผมชายที่ต้องใช้ เช่น แก้วตัดผม บัตเตอร์เลี่ยน กรรไกรตัดผม กรรไกรซอยผม มีดโกนหนวด หวี โฟมโกนหนวด แอลกอฮอล์ สำลี ผ้าคลุมตัดผม ผ้าขนหนู ชุดอุปกรณ์แกะหู โคมไฟส่องหู น้ำยาไฮโดรเจน เป็นต้น ด้านทุนทรัพย์ เป็นปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อการศึกษาของของผู้ประกอบอาชีพ ส่วนมากผู้ประกอบการจะใช้แหล่งเงินทุนของตนเอง ซึ่งเป็นการเก็บสะสมไว้จากการทำงานเป็นลูกจ้างและมีกู้ยืมเงินนอกระบบจากแหล่งเพื่อน ญาติพี่น้อง ส่วนอุปกรณ์ที่จำเป็นต้องใช้ผู้ประกอบการเริ่มเก็บสะสมไว้แต่แรก และจากการสอบถามพูดคุยจากทั้งเพื่อนและอาจารย์ เช่น อาจารย์ช่วยแนะนำผู้ประกอบการรายอื่นๆ ที่ต้องการขายอุปกรณ์เสริมสวยมือสองด้วยวิธีการผ่อนชำระ

ผู้ประกอบการเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชายใช้สารสนเทศบุคคลใน ด้านการผลิตมากที่สุด คือผู้ประกอบการมีข้อมูลความรู้ในอาชีพเป็นอย่างดี รองลงมาคือด้านการตลาด การจัดจำหน่ายโดยการทำอะไรให้ลูกค้ารู้ว่าผู้ประกอบการนี้มีบริการอะไรบ้าง

2 แหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์ ผู้ประกอบอาชีพช่างเสริมสวยสตรีช่างตัดผมชาย ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์หลายชนิด แต่ที่ได้รับความนิยมมาก คือ วารสาร นิตยสารต่างๆ ทั้งจากภายในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ แฮร์, ลิซ่า, ทวีพลู, รักลูก, ดวงใจแม่, แฟชันแบบผม, เปรี๊ยะ, แฮร์ ทุเดย์, VOGUE, ELLE, CLEO, SHORT HAIR,

COSMOPOLITAN HAIR & BEAUTY, CONTENTS HAIR & BEAUTY, STUDIO HAIR & BEAUTY, HAIR EXCLUSIVE, MARIE CLAIRE, LIPS, วารสารจากประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น สำหรับแหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสิ่งพิมพ์ทางหนังสือพิมพ์ ได้แก่ หนังสือพิมพ์ไทยรัฐ หนังสือพิมพ์เดลินิวส์ ขวบั้นเที่ยง โฆษณาผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับผม และบางครั้งมีประกาศข่าวเกี่ยวกับการจัดอบรมพิเศษ การจัดการประกวดแข่งขันตามสถานที่ต่างๆ เป็นต้น

ผู้ประกอบการอาชีพช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทั้งทางด้านการตลาด และด้านการผลิต คือในด้านความรู้ความสามารถผู้ประกอบการอาชีพนำมาใช้ช่วยพัฒนาความรู้ความสามารถในงานเสริมสวยและการบริการต่างๆ การเลือกซื้อผลิตภัณฑ์และอุปกรณ์ เช่น แชมพูบำรุงผม น้ำยายืดผมถาวรสูตรใหม่ โดยดูจากโฆษณาในวารสาร นิตยสารและการนำเทคโนโลยีใหม่เข้ามาช่วยในด้านการผลิต เช่น ที่หนีบผมไอน้ำ เป็นเทคโนโลยีใหม่ช่วยให้ผมไม่แห้งกรอบ สาเหตุเพราะผมโดนความร้อนมากเกินไป

ผู้ประกอบการอาชีพช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการดำเนินงาน เป็นการวางแผน คาดการณ์ล่วงหน้า ของผู้ประกอบการอาชีพเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชาย โดยประเมินจากข่าวสารด้านการเมือง สังคม เศรษฐกิจตามลำดับ

ผู้ประกอบการอาชีพเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชายใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ด้านการผลิตมากที่สุด คือด้านการผลิต รองลงมาคือด้านการดำเนินงาน

3 แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ ผู้ประกอบการอาชีพช่างเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชาย ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ สื่อโทรทัศน์เป็นสื่อที่ผู้ประกอบการอาชีพนิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย ได้แก่ รายการโทรทัศน์ที่เกี่ยวกับการประกอบอาชีพโดยตรงทางโทรทัศน์ ช่อง 5 ทุกวันเสาร์ต้นเดือนและวันเสาร์ปลายเดือน เวลาประมาณ 14 00 น มีการสอน สาธิตวิธีการทำผม ตัดผมรูปแบบต่างๆ มีการสาธิตและโฆษณาอุปกรณ์ทำผม การนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่เกี่ยวกับผมโดยตรง นอกจากนั้นผู้ประกอบการอาชีพยังสามารถดูแบบทรงผมที่กำลังได้รับความนิยมจากนักร้อง นักแสดง พิธีกรรายการต่างๆ นักแสดงรับเชิญในรายการโทรทัศน์เกี่ยวกับขวบั้นเที่ยงหรือรายการโทรทัศน์ที่เกี่ยวกับผู้หญิง เช่น รายการสมาคมชมดาว เป็นต้น ผู้ประกอบการอาชีพส่วนมากจะใช้แหล่งสารสนเทศจากรายการโทรทัศน์ สวนสื่อวิทยุ ได้แก่ รายการวิทยุต่างๆ ไปทั้งข่าวสังคม การเมือง เศรษฐกิจ และรายการชีวิตดีมีงานทำ คลื่น 102 เมกกะเฮิรท์ จากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน โดยจะมีชาวประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการแนะนำอาชีพ การอบรมสัมมนาเกี่ยวกับอาชีพในด้านต่างๆ

ผู้ประกอบการอาชีพช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการผลิต เนื่องจากความรู้และการนิยมทรงผม และการแต่งหน้าเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การเสริมทักษะความรู้เกี่ยวกับแฟชั่นทรงผมและการแต่งหน้าเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผู้ประกอบการอาชีพ เพื่อพัฒนาความรู้และมีฝีมือตนเองให้ทันสมัยอยู่เสมอผู้ประกอบการ

อาชีพได้รับความรู้ต่างๆ ในการพัฒนาด้านการผลิตงานให้มีคุณภาพที่ดีขึ้น โดยการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้เพื่อการประกอบอาชีพ

ผู้ประกอบการอาชีพเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชาย ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ ด้านการผลิตมากที่สุด เพื่อการพัฒนาตนเองให้มีความรู้ใหม่ๆ ในอาชีพเสริมสวย การเลือกใช้ อุปกรณ์ ผลิตภัณฑ์ต่างๆ รวมทั้งเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อให้งานบริการเสริมสวยมีคุณภาพดีมากขึ้น

ปัญหาและอุปสรรคที่พบในการใช้แหล่งสารสนเทศ ผู้ประกอบอาชีพช่างเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชาย ประสบปัญหาและอุปสรรคในการใช้แหล่งสารสนเทศเรื่องภาษา เช่น ภาษาอังกฤษ ภาษาญี่ปุ่น เนื่องจากผู้ประกอบการอาชีพมีการศึกษาน้อยไม่สามารถอ่านภาษาต่างประเทศได้ ในขณะที่วารสาร นิตยสาร ในการประกอบอาชีพนี้มักได้รับความนิยมนวสารจากต่างประเทศ เนื่องจากการรับอิทธิพลแฟชั่นต่างๆ มาจากต่างประเทศ ผู้ประกอบอาชีพจึงอาศัยการคาดเดาจากภาพประกอบที่แสดงขั้นตอนการตัดผมเอง ปัญหาต่อมาเรื่องของการนำเสนอรูปแบบรายการโทรทัศน์ วิทยุ มีความรวดเร็วเกินไปทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถจดจำข้อมูลข่าวสารที่สำคัญบางอย่างได้ เช่น ประกาศข่าวการจัดอบรมอาชีพต่างๆ และผู้ประกอบการประสบปัญหาของการไม่รู้แหล่งสารสนเทศที่เป็นเรื่องเกี่ยวกับกฎระเบียบข้อกฎหมายต่างๆ เช่น การเสียภาษี เป็นต้น จึงทำให้มีปัญหาเรื่องการขยายกิจการในอนาคต นอกจากนั้นปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายที่ใช้เรียนเพิ่มเติมนั้นมีค่าใช้จ่ายสูงมาก ประกอบกับผู้ประกอบอาชีพไม่เวลาเนื่องจากต้องทำงานอีกด้วย

การใช้แหล่งสารสนเทศของอาชีพทำขนม เบเกอรี่

1 แหล่งสารสนเทศบุคคล ผู้ประกอบอาชีพทำขนม เบเกอรี่ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล คือการใช้ประสบการณ์การเรียนรู้ด้วยตนเอง การสังเกต ใช้ความจำ ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ การได้รับการถ่ายทอดจากญาติ พี่น้อง คนในครอบครัว เพื่อนๆ ทั้งที่ประกอบอาชีพเดียวกันและผู้ที่ประกอบอาชีพอื่นๆ โดยบุคคลดังกล่าวมีโอกาสไปเรียนมาจากสถาบันเอกชนหลายๆ แห่ง ด้วยกัน และผู้ประกอบการเองส่วนมากแล้วยังมีการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอนที่โรงเรียนฝึกอาชีพอยู่ โดยบางครั้งหากมีปัญหาที่มักจะโทรศัพท์ไปสอบถาม ขอคำแนะนำ ปรึกษาจากอาจารย์ และผู้ประกอบการยังจะได้รับ ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการจัดอบรมหรือกิจกรรมต่างๆ จากอาจารย์ หรือผู้ประกอบการได้รับ ข้อมูลข่าวสารจากการพูดคุยกับเพื่อนๆ ก็มี และนอกจากนี้ยังมีแหล่งสารสนเทศจาก ตัวแทนจำหน่าย ผู้เชี่ยวชาญ คู่แข่งขัน การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับลูกค้า ถึงรสชาติ และรูปลักษณะของขนม การไปเลือกซื้อขนม เบเกอรี่ กับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ที่มีชื่อเสียงและชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับแล้ว เพื่อมาชิมรสชาติ พิจารณารูปลักษณะ การบรรจุหีบห่อ การจัดเรียงขนมต่างๆ เพื่อจัดจำหน่าย แล้วนำมาต่อยอดหรือมาประยุกต์ใช้สำหรับการทำขนมรูปแบบใหม่ๆ ต่อไป

ผู้ประกอบการอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการตลาด สำหรับด้านการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด เพื่อเป็นการกำหนดกลยุทธ์ และการแข่งขันกับคู่แข่ง และผู้ประกอบการอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคลภายนอก โดยการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ขอคำแนะนำจากเพื่อน อาจารย์ ญาติพี่น้อง ผู้จัดการจำหน่าย ผู้เชี่ยวชาญ ให้มีวิธีการจัดจำหน่ายโดยวิธีการต่างๆ เช่น การแนะนำปากต่อปากถึงรสชาติความอร่อยของขนม วิธีการแจกนามบัตรให้กับลูกค้าที่มาติดต่อสั่งขนมภายหลัง แจกใบปลิวตามบ้าน ร้านค้า หอพัก คอนโดมิเนียม การติดป้ายประกาศหน้าร้าน ทำสติ๊กเกอร์ที่อุบะเบอร์โทรศัพท์ ติดไว้ที่ถุงใส่ผลิตภัณฑ์ การฝากจำหน่ายผลิตภัณฑ์กับร้านค้าปลีกย่อยต่างๆ หรือทำการติดต่อส่งผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในงานสัมมนา ประชุม งานศพ ตามสถานที่ราชการ บริษัทเอกชน โรงพยาบาล โรงเรียนที่อยู่บริเวณรอบๆ สถานที่ประกอบการ โดยผู้ประกอบการ อาชีพนำตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไปให้ชิมก่อน การได้รับคำแนะนำ ปรัชญาปัญหาต่างๆ จะช่วยให้ผู้ประกอบการอาชีพ ดำเนินได้อย่างราบรื่นและประสบความสำเร็จได้ง่าย และในด้านราคา ผู้ประกอบการอาชีพจะได้รับผลกำไรหรือไม่ การจัดตั้งราคาเป็นสวนที่มีความสำคัญอย่างหนึ่ง ผู้ประกอบการอาชีพมีวิธีและเกณฑ์ ในการจัดตั้งราคาขนมและเบเกอรี่ โดยพิจารณาจากประสบการณ์ ความคิด เช่น พิจารณาจาก สถานที่ประกอบการอาชีพ เช่น โรงเรียน ย่านธุรกิจ ตลาดสด พิจารณาจากกลุ่มลูกค้า เช่น กลุ่มคนทำงาน กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มนักศึกษา พิจารณาจากต้นทุนวัตถุดิบ และผู้ประกอบการอาชีพใช้ สารสนเทศจากบุคคลมาเป็นเกณฑ์การจัดตั้งราคา ได้แก่ คู่แข่งขัน เพื่อน อาจารย์ ญาติพี่น้อง ลูกค้า ซึ่งผู้ประกอบการอาชีพจะมีการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าจาก ผู้ประกอบการอาชีพรายอื่นๆ เพื่อนำข้อมูลมาเปรียบเทียบกัน แหล่งสารสนเทศดังกล่าวที่ผู้ประกอบการ อาชีพใช้นั้นจะช่วยเป็นข้อมูลในการประเมินตั้งราคาขายขนมได้อย่างเหมาะสมที่สุด

ผู้ประกอบการอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการผลิต ผู้ประกอบการอาชีพมีการลองผิดลองถูกในการทำขนมชนิดใหม่ๆ อย่างมีแบบแผนคือมี การปรึกษากับเพื่อนและอาจารย์ เพราะถ้าผู้ประกอบการอาชีพใช้แบ่งคนละยี่ห้อส่วนผสมก็จะต่างกัน ไปด้วย เมื่อได้สูตรที่ลงตัวเหมาะสมที่สุดแล้วจึงนำมาจัดจำหน่ายต่อไป ผู้ประกอบการอาชีพต้องมีความคิดสร้างสรรค์ในการนำวัตถุดิบที่หาได้ง่ายในฤดูกาลนั้นมาประยุกต์ในผลิตภัณฑ์ โดยได้รับการ แนะนำมาจากบุคคลต่างๆ เช่น อาจารย์ เพื่อน ตัวแทนผู้จัดการจำหน่าย ผู้เชี่ยวชาญ ลูกค้า เช่น ผู้ประกอบการอาชีพได้ทดลองทำขนมต่างๆ ตามสูตรจากหนังสือ วารสารต่างๆ แต่ไม่สำเร็จผู้ ประกอบอาชีพจะโทรศัพท์ไปสอบถามปัญหาจากเจ้าของสูตรนั้นๆ มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น กับลูกค้าและเพื่อนๆ ที่ประกอบอาชีพเดียวกันอีกด้วย เพื่อเป็นการพัฒนาความรู้ความสามารถ ผู้ประกอบการอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ใช้แหล่งสารสนเทศจากสถาบันต่างๆ มีการจัดสัมมนา การทำ กิจกรรมพิเศษ เพื่อการพัฒนาความรู้ความสามารถ ได้แก่ สำนักพัฒนาชุมชนและสำนักงาน ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้จัดงานเทศกาลขนมไทยในสวน ณ บริเวณภูมิทัศน์ สวนสาธารณะลุมพินี ระหว่างเดือนเมษายน-มิถุนายน 2546 เดือนละ 1 ครั้ง รวม 3 ครั้ง ซึ่ง

ประกอบด้วยความรู้ในการบรรจุหีบห่อ การตกแต่งการจัดวางสินค้า การตลาด สารสนเทศจากสถาบันต่างๆ ได้แก่ โรงเรียนธุรกิจการอาหารไทยและนานาชาติ สถาบันศิลปศาสตร์การอาหาร มีสาขาที่สืลม และสาขารัตนาธิเบศร์ ITFA (Thai & international food academy) (ของอาจารย์ ยิงศักดิ์ จงเจษฎาวงศ์), โรงเรียนการอาหารนานาชาติสวนดุสิต (Suan dusit international culinary), บริษัทดี-เบสท์ โกรเซอรี่ จำกัด (Dee-best Grocery ,Ltd), การจัดงานแสดงอาหารที่ ศูนย์ประชุมสิริกิติ์, ศูนย์แสดงสินค้าไบเทค บางนา, และที่ศูนย์แสดง สินค้าที่เมืองทองธานี เป็นต้น ด้านวัสดุ อุปกรณ์ ผู้ประกอบอาชีพจะต้องรู้จักแหล่งในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ เพื่อนำมาผลิตสินค้าต่างๆ ได้แก่ เต้าทอด มีด แปรง สีสผสมอาหาร ไข่ เนย ผู้ประกอบอาชีพจะพิจารณาเลือกซื้อวัตถุดิบอุปกรณ์จากการใช้แหล่งสารสนเทศบุคคลภายใน โดยประสบการณ์ ความคิดของผู้ประกอบอาชีพ ผู้ประกอบอาชีพจะนำวัตถุดิบนั้นๆ มาทดลองทำขนมก่อน เพราะการที่ผู้ประกอบอาชีพเปลี่ยนวัตถุดิบจะทำให้เป็นการเสียเวลา เนื่องจากสูตรการทำขนมนั้นจะต้องเปลี่ยนตามไปด้วย เมื่อได้ทดลองจนได้สูตรขนมแน่นอนแล้ว ผู้ประกอบอาชีพจะเลือกซื้อกับตัวแทนจำหน่ายหลายๆ ร้าน เพื่อนำมาเปรียบเทียบราคากัน และผู้ประกอบอาชีพได้รับคำแนะนำในการเลือกซื้อสินค้าจากเพื่อน อาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญ ตัวแทนผู้จัดจำหน่าย เป็นต้น ทุนทรัพย์ เงินทุนและอุปกรณ์ที่จะมาช่วยในการผลิตสินค้าและบริการ ได้แก่ เงินทุน หมุนเวียน เต้าทอด อุปกรณ์ที่จำเป็นต้องใช้ผู้ประกอบอาชีพเริ่มเก็บสะสมไว้แต่แรก ผู้ประกอบอาชีพใช้แหล่งทุนทรัพย์ของตนเอง ซึ่งเป็นการเก็บสะสมไว้จากการทำงานเป็นลูกจ้าง และมีการกู้ยืมเงินนอกระบบ การเล่นแชร์ จากแหล่งสารสนเทศบุคคลภายนอก เช่น เพื่อนญาติพี่น้อง และผู้ประกอบอาชีพจะสอบถามพูดคุยทั้งเพื่อนและอาจารย์ เช่น อาจารย์ช่วยแนะนำผู้ประกอบอาชีพรายอื่นๆ ที่ต้องการขายอุปกรณ์มือสองด้วยวิธีการผ่อนชำระและจากแหล่งสถาบันอื่นๆ ได้แก่ สหกรณ์

ผู้ประกอบอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านด้านการดำเนินการ ผู้ประกอบอาชีพได้รับคำแนะนำติชมจากลูกค้า ในเรื่องของรสชาติและรูปลักษณะของสินค้า จะมีส่วนช่วยในการปรับปรุง แก้ไข พัฒนาสินค้าและมีฝีมือในการประกอบอาชีพมากขึ้น และยอดจำหน่ายสินค้าจากลูกค้าจะเป็นเครื่องชี้วัดสำหรับจำนวนการผลิตสินค้าในแต่ละชนิดได้ด้วยผู้ประกอบอาชีพมี วางแผน คาดเดาว่าจะผลิตขนมชนิดไหนจำนวนเท่าไร การพิจารณาจากยอดจำหน่าย เช่น ขนมปังไส้ทุเรียนมียอดจำหน่ายสูงกว่าขนมปังอื่นๆ ผู้ประกอบอาชีพ จะผลิตสินค้าในรูปแบบผลิตภัณฑ์อื่นๆ แต่ใช้ทุนเป็นส่วนผสม ก็ได้

ผู้ประกอบอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ใช้สารสนเทศบุคคล ด้านการตลาดมากที่สุด โดยเป็นการตัดสินใจของผู้ประกอบอาชีพที่จะเลือกทำขนมอะไร จำนวนเท่าไร เพื่อให้ตรงกับกลุ่มลูกค้ามากที่สุด รองลงมา คือด้านการผลิต ซึ่งประกอบด้วยความรู้ความสามารถ การรู้จักประยุกต์สูตรขนมต่างๆ ให้มีความโดดเด่น ไม่ซ้ำแบบใครและมีมาตรฐานของรสชาติ การผลิตอย่างมีคุณภาพอีกด้วย

2. แหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์ ผู้ประกอบอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์ ประเภทหนังสือพิมพ์ ได้แก่ ไทยรัฐ เดลินิวส์ และจากแหล่งในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์อื่นๆ ได้แก่ วารสารครัว หนังสือตำราที่เกี่ยวกับการปรุงอาหารต่างๆ เป็นต้น

ผู้ประกอบอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์ ด้านการผลิตมากที่สุด รองลงมาคือด้านการดำเนินงาน การวางแผนในการประกอบอาชีพจากข่าวประจำวัน

3 แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ ผู้ประกอบอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ ประเภทโทรทัศน์ ได้แก่ รายการโทรทัศน์ที่เกี่ยวกับการสาธิตการทำอาหารต่างๆ เช่น รายการหมึกแดงเวิลด์ รายการชิมไปบ่นไป รายการชิมตามอำเภอใจ ทางไอทีวี รายการแม่บ้านเหรียญทองทางช่อง 3 รายการมอร์นิ่งเฮลท์คลับทางช่อง 5 รายการสาธิตและโฆษณาอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้ารุ่นๆใหม่ ส่วนประเภทวิทยุ ได้แก่ รายการข่าว ทั่วๆไป และรายการชีวิตดีมีงานทำ คลื่น 102 เมกกะเฮิร์ตซ จากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน โดยจะมีชาวประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการแนะแนวอาชีพด้านเทคโนโลยี เป็นต้น

ผู้ประกอบอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ใช้สารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ ด้านการตลาดมากที่สุด คือ การเลือกผลิตประเภทขนม เบเกอรี่ ว่าจะผลิตอะไร จำนวนเท่าไร จากรายการโทรทัศน์เพราะผู้ประกอบอาชีพจะได้แนวความคิดใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้นเพื่อนำมาปรับปรุง วางแผนการตลาดต่อไป รองลงมาคือด้านการผลิต เป็นเทคนิคต่างๆ ความรู้ถึงวิธีทำขนม

ปัญหาและอุปสรรคที่พบในการใช้แหล่งสารสนเทศ ผู้ประกอบอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ประสบปัญหาและอุปสรรคเรื่องของการไม่ทราบแหล่งสารสนเทศที่เกี่ยวกับข้อมูลเทคโนโลยีใหม่ๆ และข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งทุนทรัพย์ในการทำขนม เนื่องจากอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับการประกอบอาชีพทำขนม เบเกอรี่นั้นมีราคาค่อนข้างสูง ประกอบกับรูปแบบการนำเสนอเทคโนโลยีใหม่ๆ มีศัพท์เฉพาะทางวิทยาศาสตร์ ทำให้ผู้ประกอบอาชีพไม่ค่อยมีความเข้าใจมากนัก เช่น การทำผลไม้บอแน้งโดยใช้วิธีทางวิทยาศาสตร์ โดยจะใช้วิธีการทางเทคนิคและสูตรต่างๆ ทางเคมีด้วย เป็นต้น การนำเสนอการสาธิตการทำอาหารและขนมต่างๆ ทางรายการโทรทัศน์มีความรวดเร็วมาก ทำให้ผู้ประกอบอาชีพจดรายละเอียดไม่ทัน และรายการอาหารจะนำเสนอการสาธิตอาหารประเภทอาหารคาวเป็นส่วนใหญ่ รายการที่นำเสนอเกี่ยวกับขนม เบเกอรี่ โดยตรงนั้นยังไม่มี และผู้ประกอบอาชีพขาดความเข้าใจในเรื่องเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ เช่น ภาษีโรงเรือน ภาษีป้าย เรื่องกฎของอย ทำให้การขยายกิจการในการประกอบอาชีพได้ยากยิ่งขึ้น ปัญหาอีกอย่างในเรื่องการเรียนเพิ่มเติมมีค่าใช้จ่ายสูงมากและ ผู้ประกอบอาชีพไม่มีเวลามากนัก

การใช้แหล่งสารสนเทศของอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วิทยุทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า

1 แหล่งสารสนเทศบุคคล ผู้ประกอบอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วิทยุทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคลเป็นส่วนใหญ่ ได้แก่ ผู้ประกอบอาชีพใช้ประสบการณ์การเรียนรู้ลองผิดลองถูกอย่างมีแบบแผนด้วยตนเอง การเป็นผู้ช่างสังเกตจดจำจากผู้อื่น จากการที่ผู้

ประกอบอาชีพเคยเป็นลูกจ้างหรือพนักงานบริษัทที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ไฟฟ้า ในบางครั้งมีการโทรศัพท์สนทนาและสอบถาม ขอคำแนะนำจากเพื่อนๆ ที่ประกอบอาชีพเดียวกัน หรือเพื่อนที่ทำงานอยู่บริษัทเครื่องใช้ไฟฟ้า มีการสอบถามและขอคำแนะนำทั้งจากอาจารย์ และตัวแทนจำหน่ายที่ผู้ประกอบอาชีพเลือกซื้ออะไหล่ ฟังการบรรยายจากผู้เชี่ยวชาญ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับลูกค้าถึงจุดอ่อนและจุดแข็งของเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ลูกค้าแต่ละรายใช้ เนื่องจากลูกค้าแต่ละรายใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าที่แตกต่างกันออกไป จึงช่วยให้ผู้ประกอบอาชีพมีความรู้เพิ่มเติมมากยิ่งขึ้น เป็นต้น

ผู้ประกอบอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคลเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการตลาด ในเรื่องของการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบอาชีพต้องรู้ว่าจะนำบริการซ่อมวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้าไปถึงมือลูกค้าได้อย่างไร โดยผู้ประกอบอาชีพได้รับคำแนะนำจากแหล่งสารสนเทศบุคคลให้ใช้วิธีต่างๆ เช่น การแนะนำปากต่อปาก การใช้วิธีแจกนามบัตร ใช้ใบปลิวติดตามเสาไฟฟ้าและแจกตามบ้านร้านค้า หอพัก คอนโดมิเนียม การใช้ติดป้ายประกาศติดหน้าร้าน และที่ผ้าใบกันแดดหน้าร้าน มีบริการรับส่งนอกสถานที่สำหรับบริการนี้ลูกค้ามีความพอใจมาก และก่อนที่ผู้ประกอบอาชีพจะซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้าให้กับลูกค้านั้น ผู้ประกอบอาชีพจะโทรศัพท์ไปเช็คราคาอะไหล่ที่ต้องใช้ เพื่อประเมินราคาค่าบริการซ่อมให้กับลูกค้าก่อนเมื่อได้ราคาแล้ว ผู้ประกอบอาชีพจึงโทรศัพท์ไปแจ้งราคาค่าบริการกับลูกค้าตกลงราคาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ประกอบอาชีพจึงทำการซ่อมอุปกรณ์ชิ้นนั้นๆ ในด้านราคา ผู้ประกอบอาชีพมีวิธีและเกณฑ์ในการจัดตั้งราคาค่าบริการการซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ โดยพิจารณาจากแหล่งสารสนเทศบุคคลจากความคิด ประสบการณ์จากการทำงาน เป็นลูกจ้างผู้ประกอบการรายอื่น การพิจารณาจากวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้มีราคาต้นทุนเท่าไร พิจารณาจากค่าใช้จ่ายอื่นๆ ค่าเช่า ค่าแรงคนงาน พิจารณาจากกลุ่มลูกค้า เช่น กลุ่มคนทำงาน กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มนักศึกษา และสอบถามจากเพื่อน อาจารย์ ญาติพี่น้อง ลูกค้าซึ่งผู้ประกอบอาชีพจะมีการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับลูกค้าที่เคยใช้บริการจากผู้ประกอบอาชีพรายอื่นๆ เพื่อนำข้อมูลมาเปรียบเทียบกัน เช่น ค่าบริการซ่อมโทรทัศน์สี 14 นิ้ว ค่าบริการซ่อมจากผู้ประกอบอาชีพรายอื่นๆ ประมาณ 700 บาท แต่ผู้ประกอบอาชีพจะตั้งราคาให้ต่ำกว่า คือ ราคาประมาณ 400 บาท

ผู้ประกอบอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคลเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการผลิต เนื่องจากในปัจจุบันมีอุปกรณ์เครื่องไฟฟ้าต่างๆ ออกมามากมายหลายชนิดอีกทั้งมีรูปทรงที่แตกต่างกันออกไป แต่อุปกรณ์ที่สำคัญหลักๆ ในการทำงานของเครื่องใช้ไฟฟ้าจะมีลักษณะและรูปร่างคล้ายๆ กัน แต่ก็อาจจะมีเครื่องใช้ไฟฟ้าบางรุ่นมีวิธีถอด-ใส่อะไหล่ที่ต่างกัน ผู้ประกอบอาชีพจะทดลองซ่อมดูก่อนแต่ถ้าไม่ได้จะใช้วิธีโทรศัพท์สอบถามจากเพื่อนแล้วถ้ายังไม่ได้จะโทรศัพท์ถามอาจารย์ ผู้จัดการจำหน่าย บริษัทของเครื่องใช้ไฟฟ้านั้นๆ จนสามารถซ่อมได้ สำหรับโทรทัศน์รุ่นใหม่ๆ ที่ออกมานั้นส่วนมากจะเป็นระบบคอมพิวเตอร์ โดยใช้

ชิป เป็นศูนย์กลางของระบบการสั่งงาน ผู้ประกอบอาชีพจึงต้องมีการหาความรู้เพิ่มเติมจากที่ต่างๆ ด้วย สำหรับแหล่งสารสนเทศจากสถาบันต่างๆ ได้แก่ โรงเรียนแสงทอง เป็นต้น และงานแสดงสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ที่ศูนย์ประชุมสิริกิติ์ ศูนย์แสดงสินค้าเมืองทองธานี ซึ่งในงานจะมีการจัดอบรม สัมมนาจากตัวแทนผู้จัดจำหน่าย การสาธิตการใช้อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ ภายในงานแสดงสินค้านั้น และการสาธิตเครื่องใช้ไฟฟ้าจากตัวแทนผู้จัดจำหน่าย เช่น อมร (ร้านจัดจำหน่ายที่มีขนาดใหญ่ อยู่ที่บ้านหม้อ ซึ่งจัดจำหน่ายอุปกรณ์อะไหล่ต่างๆ ของเครื่องใช้ไฟฟ้าทุกชนิด) ผู้ประกอบอาชีพสามารถสอบถามเกี่ยวกับการซ่อมอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าได้ ทุกชนิด พร้อมทั้งหาอะไหล่ได้ทุกรุ่น ทุกชนิดเช่นกัน ดังนั้นแหล่งสารสนเทศบุคคลนี้จะช่วยผู้ประกอบอาชีพได้นำความรู้ต่างๆ ไปใช้ในการปฏิบัติงานการบริการซ่อมได้เป็นอย่างดี ในด้านด้านทุนทรัพย์ ผู้ประกอบอาชีพส่วนมากใช้แหล่งเงินทุนจากผู้ประกอบอาชีพเอง ซึ่งเป็นการเก็บสะสมไว้จากการทำงานเป็นลูกจ้าง และรับงานซ่อมอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้ามาก่อนที่จะมาประกอบอาชีพอย่างเป็นทางการ และผู้ประกอบอาชีพมีกู้ยืมเงินนอกระบบจากแหล่งสารสนเทศบุคคล ได้แก่ เพื่อน ญาติ พี่น้อง เป็นต้น ด้านวัตถุดิบอุปกรณ์ สิ่งที่ผู้ประกอบอาชีพจำเป็นต้องใช้ ได้แก่ โต๊ะ หัวแร้ง ตะกั่ว มิเตอร์ เป็นต้น ผู้ประกอบอาชีพพิจารณาเลือกซื้อวัตถุดิบอุปกรณ์จากการใช้แหล่งสารสนเทศบุคคลทั้งประสบการณ์ความคิดของตนเอง โดยผู้ประกอบอาชีพจะทดลองซื้อด้วยตนเอง มีการเปรียบเทียบราคาจากตัวแทนจำหน่ายหลายๆ ร้าน ผู้ประกอบอาชีพได้รับคำแนะนำจากเพื่อน อาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญ ตัวแทนผู้จัดจำหน่าย เช่น เพื่อนแนะนำให้ผู้ประกอบอาชีพไปเลือกซื้ออะไหล่ต่างๆ เกี่ยวกับอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าทุกชนิดได้ที่บ้านหม้อ เพราะที่นี่จะเป็นแหล่งรวมอุปกรณ์วัตถุดิบและมีสาธิตการซ่อม การใช้ของอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าหลายยี่ห้อจากตัวแทนจำหน่ายบ้างจากผู้เชี่ยวชาญบ้าง และผู้ประกอบอาชีพยังสามารถขอคำแนะนำ ปรึกษาปัญหาต่างๆ ได้อีกด้วย

ผู้ประกอบอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกล ไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล ด้านการตลาดมากที่สุด เพื่อช่วยในการจัดจำหน่ายการส่งเสริมการตลาด ทำให้คนรู้จักมากยิ่งขึ้น รองลงมาคือด้านการผลิต

2 แหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์ ผู้ประกอบอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์ ประเภทหนังสือพิมพ์ ได้แก่ หนังสือพิมพ์ไทยรัฐ เดลินิวส์ คมชัดลึก เป็นโฆษณาเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ พร้อมทั้งมีการประชาสัมพันธ์การเข้ารับฟังการอบรมผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้ารุ่นใหม่ๆ จากตัวแทนผู้จัดจำหน่าย โดยมีโบสสมัครให้กรอกส่งไปตามที่อยู่ แล้วทางตัวแทนผู้จัดจำหน่ายจะส่งบัตรเชิญมาให้ กรณีที่ผู้ประกอบอาชีพเคยไปรับฟัง อบรมแล้ว เมื่อมีการอบรมหรือมีจัดกิจกรรมพิเศษขึ้นอีก ผู้จัดจำหน่ายจะส่งบัตรเชิญมาให้เอง หรือผู้ประกอบอาชีพจะใช้วิธีการโทรศัพท์สำรองที่นั่ง นอกจากนี้ยังมีสารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์อื่นอีก ได้แก่ แผ่นพับ โบปปลิว โบรการการสินค้า คู่มือการใช้สินค้า โบรการการสินค้าที่ผู้ประกอบอาชีพได้รับจากแผนกเครื่องใช้ไฟฟ้าจากห้างสรรพสินค้าทั่วไป

แม้ว่าแหล่งสารสนเทศที่กล่าวมาจะไม่ได้บอกรายละเอียดเกี่ยวกับการซ่อมโดยตรง แต่ผู้ประกอบการอาชีพจำเป็นต้องเรียนรู้จักอุปกรณ์ไฟฟ้ารุ่นใหม่ๆ บ้าง

ผู้ประกอบการอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบวัสดุสิ่งพิมพ์คือด้านการผลิตมากที่สุด เป็นเรื่องเกี่ยวกับการนำความรู้ต่างๆ มาช่วยในการซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้า รองลงมาคือด้านการดำเนินงาน โดยการติดตามข่าวสารต่างๆ รอบตัว

3 แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ ผู้ประกอบการอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ ประเภทโทรทัศน์ ได้แก่ รายการที่มีการสาธิตอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน การโฆษณาเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ รายการข่าวการเมือง เศรษฐกิจ ข่าวที่มีความเกี่ยวข้องในการดำเนินชีวิตรอบๆ ตัว ประเภทวิทยุ ได้แก่ รายการข่าว สังคม ข่าวเศรษฐกิจ การเมือง โดยผู้ประกอบการอาชีพจะรับข้อมูลข่าวสารจากทางรายการวิทยุและทางโทรทัศน์เปิดสลับกันไปในช่วงเวลาทำงาน

ผู้ประกอบการอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการดำเนินงาน โดยผู้ประกอบการอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ มาช่วยในการวางแผน คาดการณ์ ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน ให้ไปถึงเป้าหมายที่ต้องการ ได้แก่ การซ่อมวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ ที่ไหน เมื่อไร อย่างไร ราคาค่าบริการซ่อมเท่าไร และแก้ไขปัญหา ต่างๆ ที่เกิดขึ้น โดยประเมินจากข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่ได้รับในชีวิตประจำวัน รองลงมาคือด้านการผลิต คือความรู้ความสามารถต่างๆ ที่มาช่วยในการซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้า

ปัญหาและอุปสรรคที่พบในการใช้แหล่งสารสนเทศ ผู้ประกอบการอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้าประสบปัญหาและอุปสรรคเรื่องการใช้แหล่งสารสนเทศที่มีค่าใช้จ่าย เนื่องจากในการศึกษาความรู้เพิ่มเติมจากสารสนเทศที่เป็นแหล่งสถาบันต่างๆ ของเอกชน มีราคาแพงมาก เช่น ที่โรงเรียนแสงทอง ค่าเรียนซ่อมวิทยุราคา 3000-4000 บาท ค่าเรียนซ่อมโทรทัศน์ 5000-6000 บาท เป็นต้น ปัญหาของการนำเสนอของแหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อโทรทัศน์ วิทยุ ยังไม่มีการนำเสนอเรื่องเกี่ยวกับอาชีพนี้โดยตรงเลย และปัญหาเรื่องของการใช้แหล่งสารสนเทศที่เป็นภาษาต่างประเทศ ผู้ประกอบการอาชีพไม่มีความรู้ในภาษาต่างประเทศ เช่น การศึกษาคู่มือการใช้อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าเป็นภาษาอังกฤษ ทำให้ไม่ค่อยมีความเข้าใจอย่างถูกต้องชัดเจนมากนักเกี่ยวกับอุปกรณ์นั้นๆ และเนื่องจากผู้ประกอบการอาชีพมีความรู้ น้อย จึงไม่ค่อยมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องของกฎระเบียบต่างๆ เช่น ภาษีป้าย ภาษีโรงเรือนมากนัก ปัญหาอีกอย่าง คือ การไม่ได้รับการบริการที่ดีจากเจ้าหน้าที่ของแหล่งสารสนเทศ เนื่องจากตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าที่ประจำตามศูนย์ต่างๆ นั้นมักจะไม่นำเทคนิค เคล็ดลับหรือรายละเอียดต่างๆ ให้กับผู้ประกอบการเลย เช่น ผู้ประกอบการอาชีพจะแสดงตนว่าเป็นลูกค้าที่ใช้อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าของบริษัทนั้น และมีปัญหาจึงโทรศัพท์มาขอคำแนะนำ ปรีกษา การแก้ไขปัญหาเบื้องต้นกับ

เจ้าหน้าที่ แต่เจ้าหน้าที่จะแนะนำเพียงว่าให้นำอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้านั้นมาตรวจเช็คที่ศูนย์ โดยเฉพาะศูนย์บริการของบริษัทโซนี่

การใช้แหล่งสารสนเทศของอาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์

1 แหล่งสารสนเทศบุคคล ผู้ประกอบอาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ใช้สารสนเทศบุคคล ได้แก่ ประสบการณ์จากการทำงานที่ผู้ประกอบอาชีพเคยเป็น ลูกจ้างอยู่ที่อุดร หรือเป็นเจ้าหน้าที่พนักงานศูนย์ซ่อมบำรุงอยู่ที่บริษัท ของตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ เช่น พนักงานช่างซ่อมในศูนย์รถยนต์โตโยต้า มิตซูบิชิ ฮอนด้า นอกจากนี้ ผู้ประกอบอาชีพได้มีการพบปะ หรือโทรศัพท์สนทนาสอบถามปัญหาที่พบกับเพื่อน อาจารย์ นายจ้าง ตัวแทนจำหน่าย ผู้เชี่ยวชาญ ญาติพี่น้อง การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับลูกค้าถึง จุดอ่อนและจุดแข็งของรถแต่ละรุ่น ยี่ห้อ ที่ลูกค้าแต่ละรายใช้ หรือแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับเพื่อน ที่ทำงานเป็นช่างของศูนย์รถยนต์แต่ละที่ เป็นต้น

ผู้ประกอบอาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการตลาด ในเรื่องการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบอาชีพช่างยนต์ได้รับคำแนะนำจากเพื่อนๆ ที่ประกอบอาชีพเดียวกัน อาจารย์ ญาติพี่น้อง เจ้าของเดินที่รถตามที่แตกต่างกัน ที่รู้จักกัน โดยแนะนำให้ใช้วิธีการ การแนะนำปากต่อปาก การแจก นามบัตร ไปปลิวติดตามเสาไฟฟ้าและแจกตามบ้าน ร้านค้า หอพัก คอนโดมิเนียม การติดป้าย ประกาศไว้ริมถนนในบริเวณโดยรอบสถานที่ประกอบอาชีพ ติดต่อกับเจ้าของเดินที่รถ เพื่อขอลูกค้าและจ่าย 10 เปอร์เซ็นต์ให้กับเจ้าของเดินที่รถ และก่อนที่ผู้ประกอบอาชีพจะทำการซ่อมรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ให้กับลูกค้าผู้ประกอบอาชีพจะโทรศัพท์ ไปเช็คราคาอะไหล่จากร้าน จัดจำหน่าย เพื่อประเมินราคาค่าซ่อมให้กับลูกค้าก่อน และผู้ประกอบอาชีพจะโทรศัพท์แจ้งราคาค่าบริการกับลูกค้าตกลงราคาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ประกอบอาชีพจึงทำการซ่อมรถ หรือรถจักรยานยนต์ ในด้านราคา ผู้ประกอบอาชีพช่างยนต์ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล เพื่อพิจารณาดังราคาโดยการประเมินราคาจากความคิดเห็นของตนเองและประเมินจากวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการซ่อมมีราคา ต้นทุนเท่าไร ประกอบอาชีพใช้สารสนเทศจากบุคคลมาเป็นเกณฑ์การจัดตั้งราคา คือ การเปรียบเทียบราคากับคู่แข่งที่มีสถานที่ตั้งร้านอยู่ใกล้ๆ กับผู้ประกอบอาชีพเอง การสอบถามจากเพื่อน อาจารย์ ญาติพี่น้อง ลูกค้าโดยผู้ประกอบอาชีพจะมีการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับลูกค้าที่เคยใช้บริการจากผู้ประกอบอาชีพรายอื่นๆ เพื่อนำมาพิจารณาดังราคาให้ต่ำกว่าในท้องตลาดนิดหน่อย

ผู้ประกอบการอาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการผลิต ในด้านความรู้ความสามารถ ผู้ประกอบการอาชีพได้รับข้อมูลความรู้ในเกี่ยวกับรถยนต์และรถจักรยานยนต์มาจากแหล่งสารสนเทศบุคคล จากบุคคลต่างๆ ที่ได้มีการจัดกิจกรรมพิเศษ ขึ้นมากมายหลายที่ ตัวอย่าง เช่น การทดสอบสมรรถนะรถยนต์พลังเชื้อเพลิง ครั้งแรกในประเทศไทย จากเจ้าหน้าที่บริษัท ฮอนด้า ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด, การเปิดตัวรถยนต์ ฮอนด้า ซิตี้ วีเทค ที่ห้างสรรพสินค้า และงานฮอนด้า แจ๊ซ วีเทค ใหม่ ณ บริเวณเซ็นเตอร์พอยต์ สยามสแควร์, งานมอเตอร์โชว์ ประจำปี งานแสดงเทคโนโลยียานยนต์ในงานบางกอกอินเตอร์เนชันแนล มอเตอร์โชว์ ที่ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา, การจัดนิทรรศการภายใต้แนวคิด The Challenging Spirit หรือ พลังความท้าทาย เป็นการโชว์สุดยอดนวัตกรรมยานยนต์ที่ส่งตรงมาจากญี่ปุ่น ที่ศูนย์เวลคัม พลัสซ่า ศูนย์บริการฮอนด้า ถนนศรีอยุธยา, งานวันเทศกาลฟอร์ต นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังได้รับความรู้จากผู้เชี่ยวชาญของสถาบันต่างๆ การอบรม สัมมนาจากตัวแทนผู้จัดจำหน่าย กิจกรรมพิเศษจากโรงเรียนฝึกอาชีพฯ นายจ้าง ตัวแทนจำหน่าย ผู้เชี่ยวชาญ ญาติพี่น้อง ลูกค้า เป็นต้น ผู้ประกอบการอาชีพจะได้รับความรู้ใหม่มากมายมาช่วยในการประกอบอาชีพ และด้านวัตถุดิบอุปกรณ์ ผู้ประกอบการอาชีพจะทดลองซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ด้วยตนเอง โดยมีการเปรียบเทียบราคาจากตัวแทนจำหน่ายหลายๆ ร้าน เช่น ผู้ประกอบการอาชีพส่วนมากจะเลือกซื้อวัตถุดิบอุปกรณ์ที่วรจักร ทั้งอะไหล่มือหนึ่งมือสอง ของแท้ ของเทียมและอะไหล่ที่เป็นของแท้หรือของเทียมนั้นผู้ประกอบการสามารถสังเกตได้จากลักษณะ ตัวอักษรที่มีความลึกนูนของ N T R STANDARD และตัวอักษรนี้จะพิมพ์ไว้ตรงไหนของอะไหล่ และผู้ประกอบการได้รับคำแนะนำจากเพื่อน อาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญ ตัวแทนผู้จัดจำหน่าย เพื่อจะนำมาใช้สำหรับซ่อมรถยนต์และรถจักรยานยนต์ วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการซ่อมรถจักรยานยนต์ ได้แก่ ยางนอก ยางใน บั้มลม น้ำมันเครื่อง น้ำมันทุทิล และอะไหล่ต่างๆ

ในด้านทุนทรัพย์ ผู้ประกอบการอาชีพใช้แหล่งเงินทุนจากผู้ประกอบการเอง และมีกู้ยืมเงินนอกระบบจากแหล่งสารสนเทศบุคคล คือเพื่อน ญาติพี่น้อง เจ้านาย ร้านตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ เช่น ผู้ประกอบการอาชีพสามารถนำอะไหล่ที่ต้องการใช้ จากร้านตัวแทนจำหน่ายมาใช้ก่อนได้ หรือการที่ผู้ประกอบการกู้เงินจากเจ้านายเดิมที่เคยทำงานเป็นลูกจ้าง ในด้านแรงงาน การควบคุมงาน การปฏิบัติงานของการประกอบอาชีพช่างซ่อมรถยนต์ และจักรยานยนต์นั้น ผู้ประกอบการอาชีพจำเป็นต้องมีผู้ช่วยในการปฏิบัติงาน ดังนั้นการการดำเนินงาน ควบคุมการทำงานของลูกจ้างเป็นสิ่งที่ควรคำนึงถึง โดยผู้ประกอบการจะขอคำปรึกษา จากอาจารย์ ผู้สอน เพื่อนที่ประกอบอาชีพเดียวกัน เพื่อสามารถซ่อมรถยนต์และจักรยานยนต์ได้รวดเร็วตรงเวลา มีคุณภาพที่ดี ไม่ผิดพลาดได้ สำหรับการให้แหล่งสารสนเทศบุคคลเพื่อนำมาใช้ประโยชน์ ด้านการผลิตนั้น ผู้ประกอบการอาชีพจะได้รับความรู้เพิ่มเติมและอย่างถูกต้องมากขึ้น ช่วยให้เป็นการพัฒนาตนเองจากแหล่งสารสนเทศบุคคลต่างๆ ที่ผู้ประกอบการได้รับ

ผู้ประกอบการอาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล เพื่อประโยชน์สูงสุด ด้านการผลิตมากที่สุด เป็นเรื่องความรู้ ความสามารถในการซ่อมบำรุงรถยนต์และรถจักรยานยนต์ การเลือกอะไหล่ อุปกรณ์ที่ใช้ในงานซ่อม การควบคุมงาน และรองลงมาคือด้านการตลาด เรื่องการจัดตั้งราคา ด้านการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด

2. แหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์ ผู้ประกอบการอาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์ ประเภทหนังสือพิมพ์ ได้แก่ หนังสือพิมพ์ไทยรัฐ เดลินิวส์ คมชัดลึก เป็นโฆษณารถยนต์และรถจักรยานยนต์ยี่ห้อต่างๆ และข้อมูลข่าวกีฬา เช่น กีฬาแข่งขันรถ ขวาลังคม การเมือง และข่าวเศรษฐกิจ เช่น ราคาการขึ้น-ลง ของราคาน้ำมัน เพื่อการวางแผนการดำเนินงานของผู้ประกอบการ และจากวัสดุสิ่งพิมพ์อื่นๆ เช่น แผ่นพับ โบปปลิว ตำรา หนังสือที่ใช้เรียนจากห้องสมุด ซึ่งจะบอกรายละเอียดจุดเด่น จุดด้อย ของรถจักรยานยนต์ยี่ห้อต่างๆ จากเอกสารข้อมูลเกี่ยวกับรถยนต์และรถจักรยานยนต์ที่ผู้ประกอบการเก็บสะสมไว้ มีทั้งเอกสารเกี่ยวกับชิ้นส่วนของรถยนต์ ราคาอะไหล่แต่ละชิ้น ราคาค่าบริการ เป็นเอกสารที่ได้มาจากการเป็นพนักงานบริษัท รถต่างๆ ที่เคยทำงาน และจากการรวบรวมเอกสาร ไว้จากวารสาร นิตยสารต่างๆ ได้แก่ รถกรุงเทพ, แหล่งรถ, ตลาดรถ, มอเตอร์มาร์ท, ฟอรั่มล่า, วัฏจักรรถ, ฮอนด้า ออโตโมบิล, เมอร์เซเดส, เชฟโรเลตสปิริต, ฟอรั่ม, นิตยสารจากต่างประเทศ เช่น นิตยสารรถจากประเทศญี่ปุ่น โดยผู้ประกอบการจะหาซื้อนิตยสารจากแผงหนังสือมือสองอย่างี่ สวนจุจักร แม้จะเป็นนิตยสารที่ล้าสมัยแล้วก็ตามแต่ข้อมูลก็ยังทันสมัยใช้ได้อยู่ และแม้มีเนื้อหาเป็นภาษาต่างประเทศแต่ผู้ประกอบการใช้วิธีการดูรูปภาพประกอบของขั้นตอนการถอด-ใส่ ชิ้นส่วนรถยนต์ โดยใช้การคาดเดาจากประสบการณ์การทำงานประกอบอาชีพนี้ สารสนเทศเหล่านี้นอกจากจะใช้ในการด้านการผลิต เรื่องความรู้ความสามารถแล้ว ผู้ประกอบการยังนำสารสนเทศมาใช้ในเรื่องการเลือกซื้ออะไหล่ อุปกรณ์ที่จำเป็นต้องใช้ อีกด้วย ส่วนด้านเทคโนโลยี ผู้ประกอบการศึกษาหาความรู้เรื่องวิทยาการใหม่ๆ หรือเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อมาปรับปรุงการซ่อมรถยนต์และรถจักรยานยนต์ให้ดียิ่งขึ้นจาก นิตยสาร วารสารทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ผู้ประกอบการอาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์เพื่อประโยชน์สูงสุด ด้านการผลิตมากที่สุด เพื่อการพัฒนาความรู้ความสามารถของตนเองให้มีความทันสมัยต่อเทคโนโลยีใหม่ๆ อยู่เสมอ เพราะสิ่งต่างๆ เหล่านี้จะส่งผลต่อการประกอบอาชีพของผู้ประกอบการเอง รองลงมา คือด้านการดำเนินการ วางแผนการทำงานจากข้อมูลข่าวสารประจำวัน

3 แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ ผู้ประกอบการอาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ ประเภทโทรทัศน์ ได้แก่ รายการโฆษณารถยนต์ยี่ห้อต่างๆ รายการข่าวการเมือง สังคม เศรษฐกิจ กีฬา เช่น รายการข่าวกีฬาแข่งขันรถ ข้อมูลข่าวสารที่มีความเกี่ยวข้องในการดำเนินชีวิตประจำวัน, รายการรถแข่ง ทางสถานีไอทีวี,

รายการแข่งขันรถจักรยานยนต์และรถยนต์ ชอง 9, รายการคอคคน คนรักรถ ชอง 5 เป็นต้น
 ประเภทวิทยุ ได้แก่ รายการคู่แข่งมอเตอร์ริ่ง คลื่นวิทยุ 97 เมกกะเฮิร်ทซ เวลา 20 30-22 30 น
 และรายการไฮไฟด์ ประดับยนต์ คลื่นวิทยุ 90 เมกกะเฮิร်ทซ เวลา 21 30- 22 30 น ซึ่งเป็น
 รายการสดทั้งสองรายการ ช่วยทำหน้าที่เป็นสื่อกลางโดยเปิดโอกาสให้ผู้จัดจำหน่ายกับประชาชน
 ทั่วไปที่มีข้อซักถามเกี่ยวกับรถทุกยี่ห้อ ทุกประเภท โทรศัพท์เข้ามาในรายการเพื่อซักถามปัญหา
 ต่างๆ หรือเป็นการสนทนากัน เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ ให้คำแนะนำ แก้ไขปัญหา ที่เกี่ยวกับ
 รถยนต์โดยเฉพาะจากผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ผลิตโดยตรง เช่น ช่วงมิติชูปิชิพประชาชน เป็นต้น
 นอกจากนี้ยังมีสารสนเทศจากแหล่งอินเทอร์เน็ต ได้แก่ WWW ONE2CAR COM,
 WWW TOYOTO COM, WWW MITSUBISHI COM, WWW SANOOK COM
 WWW FORD CO TH, WWW HONDA F1 COM เป็นต้น

ผู้ประกอบการอาชีพช่างยนต์เบนชิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ใช้แหล่งสารสนเทศ
 ในรูปสื่อสมัยใหม่เพื่อประโยชน์สูงสุด ด้านการผลิตมากที่สุด เป็นการที่ผู้ประกอบการอาชีพใช้ความรู้
 ความสามารถในการประกอบอาชีพ รองลงมาคือการดำเนินงาน จากข้อมูลข่าวสารต่างๆ

ปัญหาและอุปสรรคที่พบในการใช้แหล่งสารสนเทศ ผู้ประกอบการอาชีพช่างยนต์เบนชิน
 ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ประสบปัญหาและอุปสรรค ในการใช้แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อ
 สิ่งพิมพ์ที่เป็นภาษาต่างประเทศ เช่น วารสารรถจากประเทศญี่ปุ่น ผู้ประกอบการอาชีพช่างรถยนต์
 และรถจักรยานยนต์ไม่มีความรู้ภาษาต่างประเทศ จึงต้องอาศัยการคาดเดาจากประสบการณ์จาก
 การทำงานของผู้ประกอบการเอง แต่ไม่สามารถเข้าใจข้อมูลความรู้อื่นๆ ได้ อีกทั้งไม่มีเวลาไป
 เรียนเพิ่มเติมเนื่องจากต้องทำงาน และผู้ประกอบการไม่ได้รับการบริการที่ดีจากเจ้าหน้าที่ของ
 แหล่งสารสนเทศจากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์และรถจักรยานยนต์ต่างๆ สำหรับปัญหาที่พบมากอีก
 เรื่อง คือเรื่องของการไม่รู้แหล่งสารสนเทศเกี่ยวกับเงินทุน วิธีการกู้ยืมเงินแบบในระบบ เช่น
 ธนาคารหรือกองทุนอื่นๆ ไม่มีความรู้ในเรื่องของกฎระเบียบต่างๆ เช่น ภาษีป้าย ภาษีโรงเรือน
 เป็นต้น

การใช้แหล่งสารสนเทศของอาชีพช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ

1 แหล่งสารสนเทศบุคคล ผู้ประกอบการอาชีพช่างทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศใช้
 แหล่งสารสนเทศบุคคล โดยผู้ประกอบการรับการถ่ายทอดจากครอบครัวที่ประกอบอาชีพนี้อยู่
 ก่อน มีประสบการณ์เป็นลูกจ้างกับผู้ประกอบการรายอื่นหรือเป็นเจ้าหน้าที่ช่างซ่อมกับบริษัท
 ผู้ผลิตเครื่องปรับอากาศ มีการสนทนาทางโทรศัพท์รวมถึงการพบปะพูดคุยกันกับเพื่อนในอาชีพ
 เดียวกัน การสอบถามปัญหาจากอาจารย์ ตัวแทนจำหน่าย ผู้เชี่ยวชาญ การแลกเปลี่ยนความคิด
 เห็น และข้อแนะนำกับลูกค้าถึงการใช้เครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศแต่ละรุ่นยี่ห้อที่ลูกค้า
 แต่ละรายใช้อยู่ เป็นต้น

ผู้ประกอบการอาชีพช่างทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการผลิต ได้แก่ ความรู้ความสามารถที่ผู้ประกอบการอาชีพได้รับความรู้ ในการซ่อมเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศนั้นไม่มีตำราหรือเอกสารใดที่เขียนรายละเอียด ถึงปัญหาต่างๆ ที่เราต้องพบเจอในขณะปฏิบัติงานได้ทั้งหมด ดังนั้นประสบการณ์ต่างๆ ที่ผู้ ประกอบอาชีพช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศได้รับ ไม่ว่าจะเป็นจากประสบการณ์ การลองผิดลองถูกอย่างมีแบบแผน การฟังการบรรยายพิเศษ การเข้าร่วมสัมมนา การสาธิต การใช้เครื่องปรับอากาศ ตามงานแสดงสินค้าที่ห้างสรรพสินค้า หรือศูนย์แสดงสินค้าที่ต่างๆ เป็นต้น แหล่งสารสนเทศบุคคลเหล่านี้ ทำให้ผู้ประกอบการอาชีพได้เรียนรู้สิ่งต่างๆ ด้วยตัวเอง จนเกิดความรู้ความชำนาญได้ในที่สุด

ผู้ประกอบการอาชีพช่างซ่อมเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ใช้แหล่งสารสนเทศ บุคคล เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ด้านการตลาด ได้แก่ ด้านการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบการอาชีพช่างทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคลทั้งภายในและ ภายนอก คือทั้งการขอคำแนะนำ คำปรึกษาจากทั้งเพื่อนที่ประกอบอาชีพเดียวกัน และอาจารย์ เป็นต้น โดยใช้วิธีตั้งค่าบริการซ่อมเครื่องทำความเย็นให้ต่ำกว่าท้องตลาด และผู้ประกอบการ รายอื่นๆ ทั่วไปที่อยู่บริเวณใกล้เคียง สิ่งสำคัญ คือ การปฏิบัติงานซ่อมต้องมีคุณภาพที่ดี และการ มีบริการหลังการขายด้วย ลูกค้าสามารถตรวจเช็คได้เมื่อมีปัญหาหลังการบริการซ่อมในระยะเวลาที่ ไม่นานมากนัก การแนะนำปากต่อปาก การใช้วิธีแจกนามบัตร ติดใบปลิวติดตามเสาไฟฟ้าและ แจกตามบ้าน ร้านค้า หอพัก คอนโดมีเนียม การติดป้ายประกาศไว้ริมถนนในบริเวณโดยรอบ สถานที่ที่ผู้ประกอบการ และก่อนที่ผู้ประกอบการจะทำการซ่อมเครื่องทำความเย็นและเครื่อง ปรับอากาศให้กับลูกค้า ผู้ประกอบการอาชีพจะโทรศัพท์ไปเช็คราคาอะไหล่จากร้านผู้จัดจำหน่าย เพื่อประเมินราคาค่าซ่อมให้กับลูกค้า และผู้ประกอบการอาชีพโทรศัพท์แจ้งราคาค่าบริการกับลูกค้า ดกลงราคาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ในด้านราคา ผู้ประกอบการอาชีพช่างทำความเย็นและเครื่อง ปรับอากาศใช้วิธีการพิจารณาเปรียบเทียบราคาค่าบริการ จากประสบการณ์ที่ผู้ประกอบการเคย ทำงานเป็นลูกจ้างกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ประกอบกับความคิดเห็นของผู้ประกอบการเอง โดยการประเมินจากวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้มีราคาต้นทุนเท่าไร และผู้ประกอบการใช้การเปรียบเทียบ ในท้องตลาดทั่วไป เพราะการประกอบอาชีพนี้เป็นงานบริการที่มีสถานที่ไม่แน่นอนว่าจะมีลูกค้า อยู่บริเวณใกล้หรือไกลกับ สถานประกอบการของตน มีการสอบถามพูดคุยกับเพื่อน อาจารย์ ญาติพี่น้อง ลูกค้า ซึ่งผู้ประกอบการจะมีการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับลูกค้าที่เคยใช้ บริการซ่อมจากผู้ ประกอบอาชีพรายอื่นๆ เพื่อนำมาพิจารณาดังราคาให้ต่ำกว่าในท้องตลาด เล็กน้อย

ผู้ประกอบการอาชีพช่างซ่อมเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ใช้แหล่งสารสนเทศ บุคคล เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ด้านการผลิต ได้แก่ ด้านความรู้ความสามารถ ผู้ประกอบการอาชีพ ได้รับความรู้ความสามารถ ในการซ่อมเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ โดยประสบการณ์

การเรียนรู้ การสังเกต ใช้ความจำ จากการที่เห็นบุคคลอื่นปฏิบัติ ได้แก่ อาจารย์ เจ้าหน้าที่จาก บริษัท ที่มีจัดอบรมพิเศษ จากตัวแทนจัดจำหน่าย เป็นต้น ในด้านทุนทรัพย์ แหล่งเงินทุนเป็น เงินทุนของผู้ประกอบอาชีพเอง และมีกู้ยืมเงินนอกระบบจากแหล่งสารสนเทศบุคคล จากเพื่อน ญาติพี่น้อง เจ้านาย ร้านผู้จัดจำหน่าย เช่น ผู้ประกอบอาชีพสามารถนำอะไหล่ ที่ต้องการใช้มา ให้บริการกับลูกค้าก่อนได้ ส่วนอุปกรณ์ที่จะมาช่วยผู้ประกอบอาชีพในการปฏิบัติงาน ได้แก่ รถยนต์สำหรับขนส่งอุปกรณ์ต่างๆ ในการทำงาน น้ำยาแอร์ บันได เป็นต้น

ผู้ประกอบอาชีพช่างซ่อมเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ใช้แหล่งสารสนเทศ บุคคล เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ ด้านการผลิต ได้แก่ ด้านวัตถุดิบอุปกรณ์ ในการเลือกซื้อวัสดุ อุปกรณ์ต่างๆ เพื่อจะนำมาใช้สำหรับซ่อมเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ โดยทั้ง ประสบการณ์ความคิดของผู้ประกอบอาชีพเอง โดยผู้ประกอบอาชีพทดลองซื้ออุปกรณ์ด้วยตนเอง มีการเปรียบเทียบราคาจากตัวแทนจำหน่ายหลายๆ ร้าน ถ้าไม่มีอะไหล่รุ่นที่ต้องการแล้ว ผู้ ประกอบอาชีพจะโทรศัพท์ถามจากเพื่อนวเคย ชื่อที่ไหน หรือโทรศัพท์ไปที่ร้านจัดจำหน่าย เพื่อให้จัดหาอะไหล่รุ่นที่ต้องการมาให้ และรับคำแนะนำจากอาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญ ตัวแทนผู้จัด จำหน่าย เป็นต้น เนื่องจากการปฏิบัติงานนั้นต้องมีความรวดเร็ว ทันต่อเวลา เพราะส่วนมาก เป็นการปฏิบัติงานนอกสถานที่ ในบางครั้งลูกค้าไม่มีเวลามากพอ ผู้ประกอบอาชีพจำเป็นต้องหา ซื้ออะไหล่ที่มีราคาแพงมากขึ้นแต่เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการปฏิบัติงานจึงจำเป็นต้องซื้อ ด้านแรงงาน ในการประกอบอาชีพนี้ส่วนมากผู้ประกอบอาชีพจะต้องไปปฏิบัติงานนอกสถานที่และ เป็นเวลาที่ไม่ค่อยแน่นอน ผู้ประกอบอาชีพต้องใช้เวลาในการดำเนินงานอย่างรวดเร็วและมี คุณภาพเป็นอย่างดีในการปฏิบัติงาน จึงจำเป็นต้องมีผู้ช่วยในการปฏิบัติงานด้วย ในกรณีที่มี ปัญหาผู้ประกอบอาชีพจะขอคำปรึกษาจากอาจารย์และเพื่อนๆ

ผู้ประกอบอาชีพช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล ในด้านการผลิตมากที่สุด คือการมีความรู้ความเข้าใจในการประกอบอาชีพนี้โดยได้รับการสอน ด้วยความรู้และประสบการณ์ อีกทั้งได้รับคำแนะนำจากบุคคลต่างๆ รองลงมาเป็นด้านการตลาด เป็นการส่งเสริมการตลาดและการจัดจำหน่ายให้กับลูกค้า

2 แหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์ ผู้ประกอบอาชีพช่างทำความเย็นและ เครื่องปรับอากาศใช้แหล่งสารสนเทศในรูปของวัสดุสิ่งพิมพ์ ประเภทหนังสือพิมพ์ ได้แก่ หนังสือ ไทยรัฐ เดลินิวส์ คมชัดลึก เป็นต้น และผู้ประกอบอาชีพมีการเรียนรู้ด้วยตนเอง โดยอ่านจาก หนังสือคู่มือการใช้งานเครื่องปรับอากาศ และการหาหนังสือที่เกี่ยวกับวิธีการซ่อมเครื่องปรับอากาศ โดยตรงมาศึกษาเอง ผู้ประกอบอาชีพสามารถเลือกซื้อหนังสือจากร้านจำหน่ายหนังสือขนาดใหญ่ ได้ เช่น ร้านหนังสือดอกหญ้า ร้านแพรวพทยา และจากการรวบรวมเอกสารจากวารสาร นิตยสาร ต่างๆ มีการเก็บสะสมเอกสารต่างๆ ที่มีข้อมูลเกี่ยวกับเครื่องปรับอากาศมีทั้งเอกสารเกี่ยวกับชิ้น ส่วนของเครื่องปรับอากาศ ราคาอะไหล่แต่ละชิ้น ราคาค่าบริการจากบริษัทผู้ผลิตเครื่อง ทำความเย็น และจากสื่อสิ่งพิมพ์อื่นๆ ได้แก่ แผนพับ ใบปลิว ใบรายการสินค้าที่ผู้ประกอบ

อาชีพได้รับจากการออกงานแสดงสินค้าที่ห้างสรรพสินค้าทั่วไป ศูนย์แสดงสินค้า ไบเทค บางนา ศูนย์ประชุมสิริกิติ์ เป็นต้น

ผู้ประกอบการอาชีพใช้สารสนเทศในรูปแบบของวัสดุสิ่งพิมพ์ในด้านการผลิตมากที่สุด เพื่อผู้ประกอบการอาชีพต้องการนำความรู้ทางวิชาการมาเพิ่มเติมความรู้กับตนเองมากยิ่งขึ้น รองลงมาคือด้านการตลาด

3 แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ ผู้ประกอบการอาชีพช่างทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ ประเภทโทรทัศน์ ได้แก่ รายการข่าว การเมือง เศรษฐกิจ ชาวที่มีความเกี่ยวข้องในการดำเนินชีวิตประจำวัน โฆษณาเครื่องปรับอากาศ ยี่ห้อต่างๆ จากสื่อวิทยุ ได้แก่ ข่าวทั่วไป

ผู้ประกอบการอาชีพช่างทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศใช้แหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ ด้านการตลาดมากที่สุด รองลงมาคือด้านการดำเนินการ

ปัญหาและอุปสรรคที่พบในการใช้แหล่งสารสนเทศ ผู้ประกอบการอาชีพช่างทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ประสบปัญหาและอุปสรรคในเรื่องการไม่รู้แหล่งสารสนเทศเกี่ยวกับเรื่องทุนทรัพย์ จึงทำให้ผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจในการกู้ยืมเงินแบบในระบบ เช่น ธนาคารหรือกองทุนอื่นๆ เพราะในกรณีที่มีลูกค้าติดต่อให้งานโครงการขนาดใหญ่เช่น ให้ดูแลเครื่องปรับอากาศที่คอนโดมิเนียมและตึกขนาดใหญ่ นั้นผู้ประกอบการไม่สามารถรับงานได้ เนื่องจากผู้ประกอบการต้องมีทุนสำรองสำหรับค่าอะไหล่และค่าแรงงานที่มีเพิ่มขึ้น ปัญหาเรื่องเวลาในการใช้แหล่งสารสนเทศของผู้ประกอบการอาชีพ เพราะการประกอบอาชีพนี้ผู้ประกอบการมักจะทำงานไม่เป็นเวลาและสถานที่ที่ไม่แน่นอนนัก ปัญหาอีกเรื่อง คือผู้ประกอบการไม่มีความรู้ภาษาต่างประเทศ เช่น การอ่านหนังสือคู่มือการใช้เครื่องปรับอากาศเป็นภาษาอังกฤษ นอกจากนั้นยังพบปัญหาจากการไม่ได้รับความสะดวกในการขอคำแนะนำ ปรีกษาจากเจ้าหน้าที่ของบริษัทตัวแทนจำหน่าย โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่จากศูนย์บริการเครื่องปรับอากาศยี่ห้อไฮโซ

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อศึกษาเกี่ยวกับการใช้สารสนเทศของผู้ประกอบอาชีพอิสระที่จบจาก โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้นำเสนอความมุ่งหมายในการวิจัย วิธีดำเนินการวิจัย สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลการวิจัย และข้อเสนอแนะต่างๆ ตามลำดับดังต่อไปนี้

ความมุ่งหมายของการวิจัย

- 1 เพื่อศึกษาการใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร
- 2 เพื่อศึกษาการใช้แหล่งสารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร
- 3 เพื่อศึกษาปัญหาในการใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร

วิธีการดำเนินการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเป็นบุคคลที่ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร 10 แห่ง คือ

- 1 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ดินแดง1)
- 2 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (บางรัก)
- 3 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ดินแดง2)
- 4 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (บ่อนไก่)
- 5 โรงเรียนฝึกอาชีพ กรุงเทพมหานคร (อาทร สังฆะวัฒนะ)
- 6 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (หลวงพ่อดำ)
- 7 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (คลองเตย)
- 8 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ม้วน บำรุงศิลป์)
- 9 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (หนองจอก)
- 10 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (กาญจนสิงหาสน์)

ผู้วิจัยขอหนังสือรับรองจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ถึงผู้อำนวยการสำนักพัฒนาชุมชนกรุงเทพมหานคร เพื่อขอความอนุเคราะห์ติดต่อขอสัมภาษณ์ผู้ที่กำลังศึกษาในโรงเรียนฝึกอาชีพฯ ทั้ง 6 อาชีพ อาชีพละ 2 ราย เพื่อเป็นแนวทางและเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับการสร้างแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ พร้อมทั้งขอรายชื่อ ที่อยู่ ของผู้จบการศึกษาไปแล้วและได้ประกอบอาชีพตรงกับที่ได้เรียนไปจนประสบความสำเร็จ จากโรงเรียนฝึกอาชีพฯ ทั้ง 10 โรงเรียนเมื่อได้รายชื่อมาแล้ว ผู้วิจัยจึงได้ติดต่อสอบถามข้อมูลคัดเลือกผู้เป็นเจ้าของกิจการ มีรายได้เลี้ยงตนเองโดยไม่เดือดร้อน และเป็นบุคคลที่ยินดีให้สัมภาษณ์อาชีพละ 5 คน โดยการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ หรือไปสัมภาษณ์ผู้ประกอบอาชีพ ณ สถานที่ประกอบการ โดยแยกเป็น กลุ่มอาชีพต่างๆ 6 กลุ่ม กลุ่มละ 5 คน

กลุ่มอาชีพ 6 กลุ่มมีดังนี้ 1) ช่างเสื้อผ้าสตรี 2) ช่างเสริมสวยสตรี 3) ผู้ประกอบการทำขนม เบเกอรี่ 4) ช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ ช่างเครื่องกลไฟฟ้า 5) ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ 6) ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ

การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ เครื่องมือที่ใช้ คือ 1) แบบบันทึกคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ 2) แบบบันทึกภาคสนาม 3) เครื่องบันทึกเสียง 4) เครื่องบันทึกภาพ

เครื่องมือแบบบันทึกหัวข้อเพื่อการสัมภาษณ์ และแบบบันทึกภาคสนามมีขั้นตอนการสร้างดังต่อไปนี้

1 ศึกษาจากเอกสาร บทความในวารสาร รายงานการวิจัย และสิ่งพิมพ์ต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับการใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ

2 ผู้วิจัยขอหนังสือรับรองจากบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ถึง ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาชุมชนกรุงเทพมหานคร เพื่อขอความอนุเคราะห์ติดต่อขอสัมภาษณ์ผู้ที่กำลังศึกษาในโรงเรียนฝึกอาชีพฯ ทั้ง 6 อาชีพ อาชีพละ 2 ราย เพื่อเป็นแนวทางและเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับการสร้างแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ พร้อมทั้งขอรายชื่อ ที่อยู่ ของผู้ที่จบการศึกษาไปแล้ว และได้ประกอบอาชีพตรงกับที่เรียนไปจนประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระของโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครทั้ง 10 โรงเรียน

4 นำแนวคำถามที่สร้างเสร็จแล้วเสนอประธาน และคณะกรรมการควบคุมปริญญาบัตร มีการแก้ไขเรื่องของเนื้อหาให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้นในทุกๆ ด้านของการประกอบอาชีพ ได้แก่ การใช้สารสนเทศเพื่อการวางแผนสำหรับการบริการของสินค้า การลงทุน แรงงาน ข้อกฎหมายต่างๆ ที่ควรจะใช้ในการประกอบอาชีพแต่ละอาชีพ ปรับปรุงการใช้ภาษาในการสัมภาษณ์ให้เข้าใจได้ง่ายขึ้นจนเหมาะสม

5 นำแนวคำถามในการสัมภาษณ์ที่สร้างเสร็จแล้วไปทดลองสัมภาษณ์ผู้ที่ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง อาชีพละ 2 ราย โดยการทดลองสัมภาษณ์หลายพื้นที่ เพื่อการลำดับคำถามก่อนหลังอย่างมีความต่อเนื่องไม่ติดขัดและครบถ้วน การสังเกต

อากัปภิกขของผู้นักสัมภาษณ์ เวลาที่ใช้ ในการสัมภาษณ์อย่างเหมาะสม และสิ่งสำคัญเป็นการช่วยให้ผู้สัมภาษณ์เกิดความคุ้นเคยในการสัมภาษณ์ ในการทดลองสัมภาษณ์นี้ปัญหาที่พบ คือ ผู้สัมภาษณ์ไม่ได้รับความร่วมมือในการเปิดเผยข้อมูลต้นทุนการผลิต เทคนิคการผลิต กำไรและการตลาด เนื่องจากปกติผู้ประสบความสำเร็จไม่ค่อยเปิดเผยข้อมูลดังกล่าว เพราะเกรงการถูกเรียกเก็บภาษีจากกรมสรรพากร หรือเกรงว่าคู่แข่งจะผลิตสินค้าแข่งตลาดเดียวกัน ทำให้สินค้าและบริการ ล้นตลาด ทำให้รายได้ลดลง อีกทั้งไม่ได้รับความสะดวกในเรื่องเวลาในการสัมภาษณ์ เนื่องจากผู้ประกอบอาชีพอยู่ในเวลาปฏิบัติงาน และเมื่อผู้วิจัยนำมาปรึกษาประธานแล้วมีวิธีการแก้ไข คือ โทรศัพท์ไปแนะนำตัวเองกับผู้ที่จะให้สัมภาษณ์ก่อนหรือให้อาจารย์ผู้สอนในวิชาชีพนั้นๆ เป็นผู้แนะนำตัวผู้สัมภาษณ์ให้และผู้สัมภาษณ์จึงนัด วัน เวลา ที่สะดวกของทั้งสองฝ่าย

6 มีการปรับปรุงแบบบันทึกแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ โดยตัดแนวคำถามเรื่องการใช้แหล่งสารสนเทศออกและเหลือเพียง 3 ตอน คือ 1) ข้อมูลส่วนบุคคล 2) การใช้สารสนเทศ 3) ปัญหาและอุปสรรคในการใช้สารสนเทศ ผู้วิจัยจึงนำมาปรับปรุง แก้ไขแบบบันทึก แนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์เป็นครั้งสุดท้ายก่อนนำไปใช้จริง

ดำเนินการจัดทำแบบบันทึกแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ และบันทึกภาคสนาม มีรูปแบบดังนี้

6.1 แบบบันทึกแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยกำหนดประเด็นหัวข้อคำถามต่างๆ สำหรับการสัมภาษณ์ไว้ล่วงหน้าก่อน เพื่อจะได้มีการซักถามพูดคุยกับผู้ประสบ ความสำเร็จในอาชีพอิสระให้ครบตามประเด็นที่กำหนดไว้ในแนวคำถามของการใช้สารสนเทศ ผู้วิจัยแบ่งออกเป็น 3 ตอน คือ 1) ข้อมูลส่วนบุคคล ได้แก่ ชื่อ สกุล อายุ เพศ 2) การใช้สารสนเทศ โดยแบ่งออกเป็นการใช้สารสนเทศ 3 ด้าน คือ 2.1) ด้านการตลาด 2.2) ด้านการผลิต 2.3) ด้านการดำเนินงาน 3) ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะของการใช้สารสนเทศ

6.2 แบบบันทึกภาคสนาม แบบบันทึกนี้จะช่วยในการกั้นลิ้ม บางครั้งผู้วิจัยจะลิ้มว่าสัมภาษณ์กับใคร ที่ไหน เมื่อไหร่ ผู้วิจัยจะสามารถจดรายละเอียดที่นอกเหนือจากการใช้เครื่องบันทึกเสียงและเครื่องบันทึกภาพได้ รูปแบบของแบบบันทึกภาคสนามมีลักษณะเป็นตารางแบ่งได้เป็น 2 ส่วน คือ ด้านซ้ายจะเป็นประเด็นเฉพาะหัวข้อคำถามต่างๆ ที่ได้เตรียมไว้ตามแบบบันทึกแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ และด้านขวาเป็นส่วนของที่เว้นว่างไว้สำหรับการจดบันทึกได้ในการบันทึกข้อมูลแบบนี้จะช่วยให้การเก็บข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูลได้ครบถ้วน มากยิ่งขึ้น

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1 ผู้วิจัยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างให้ตรงตามที่ต้องการจากรายชื่อที่ได้รับทั้ง 10 โรงเรียน โดยการขอคำแนะนำ และขอความร่วมมือในการคัดเลือกบัญชีรายชื่อนักเรียนที่จบการศึกษาจากโรงเรียนฝึกอาชีพฯ และได้ประกอบอาชีพตรงตามที่ได้จบการศึกษา จนประสบความสำเร็จใน

อาชีพจากอาจารย์ผู้สอนทั้ง 6 วิชาชีพ และเมื่อได้รายชื่อ ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ทางโทรศัพท์หรือสถานที่จริงในข้อมูลเบื้องต้น เพื่อได้กลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมตรงตามความต้องการ

2 เมื่อผู้วิจัยได้กลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสมแล้ว ผู้วิจัยจึงได้จัดทำตารางนัดหมายสำหรับการไปสัมภาษณ์ เพื่อไม่ให้เกิดความล่าช้าและสับสนในการจองคิวสัมภาษณ์ โดยได้ทำการสำรวจเส้นทางแผนที่ล่วงหน้าก่อนเดินทางไปสัมภาษณ์ ในกรณีที่ผู้ประกอบการไม่สะดวกในการให้ไปสัมภาษณ์ ณ สถานที่ประกอบการ ผู้วิจัยใช้วิธีสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ และได้เดินทางไปสังเกตแหล่งสารสนเทศบริเวณใกล้เคียงกับสถานที่ตั้ง เช่น ห้องสมุด ร้านอินเทอร์เน็ต เพื่อทราบถึงการใช้สารสนเทศของผู้ประกอบอาชีพอิสระในวันถัดไป

3 ในการไปสัมภาษณ์ผู้วิจัยแต่งกายให้สุภาพ เหมาะสม และจัดเตรียมเครื่องมือที่ใช้ในเก็บข้อมูลไปด้วย คือ 1) แบบบันทึกแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์ 2) แบบบันทึกหัวข้อภาคสนาม 3) เครื่องบันทึกเสียง 4) เครื่องบันทึกภาพ

4 ผู้วิจัยได้แนะนำตัวเอง โดยการแสดงจดหมายแนะนำตัวหรือให้อาจารย์โทรศัพท์ไปแนะนำให้ หลังจากนั้นเริ่มสร้างความสัมพันธ์ด้วยการแสดงความเป็นมิตรไมตรีที่ดีให้ผู้สัมภาษณ์ โดยใช้เวลาในการสัมภาษณ์แต่ละครั้งประมาณ 2-3 ชั่วโมง และในการเก็บข้อมูลทั้งหมดใช้เวลา 1 ปี พร้อมทั้งสำรวจ วิเคราะห์ สรุปข้อมูล ตรวจสอบแก้ไขความถูกต้องและครบถ้วนของข้อมูล

การจัดกระทำข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

การจัดกระทำและการวิเคราะห์ข้อมูล ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยกระทำไปพร้อมกับการเก็บข้อมูลในทุกวันที่ได้ออกไปสัมภาษณ์ นำข้อมูลที่ได้มาเรียบเรียงบันทึกโดยละเอียด พร้อมทั้งอธิบายความเป็นมา เพื่อให้ได้ข้อสรุปตามที่ระบุไว้ในความมุ่งหมายของการวิจัย แล้วจึงนำเสนอผล การวิเคราะห์ข้อมูลในรูปแบบการเขียนบรรยาย เพื่อเล่าเรื่องราวโดยเน้นความคิดของผู้ให้สัมภาษณ์เป็นหลัก

สรุปผลการวิจัย

ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

จากการศึกษาการใช้สารสนเทศของผู้ประกอบอาชีพอิสระ สามารถสรุปให้เห็นการใช้สารสนเทศที่แตกต่างทั้ง 3 ด้าน คือ 1) แหล่งสารสนเทศบุคคล 2) แหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์ 3) แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ เพื่อประโยชน์ในการประกอบอาชีพ ซึ่งแยกออกเป็น 3 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านการดำเนินงาน โดยแต่ละอาชีพจะใช้แหล่งสารสนเทศประโยชน์สูงสุดในด้านต่างกันดังนี้

ลำดับ	ประเภทอาชีพอิสระ	แหล่งสารสนเทศ บุคคล	แหล่งสารสนเทศ ในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์	แหล่งสารสนเทศ ในรูปสื่อสมัยใหม่
1	ช่างเสื้อผ้าสตรี	ด้านการตลาด	ด้านการผลิต	ด้านการผลิต
2	ช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย	ด้านการผลิต	ด้านการผลิต	ด้านการผลิต
3	อาชีพทำขนม เบเกอรี่	ด้านการตลาด	ด้านการผลิต	ด้านการตลาด
4	ช่างวิทยุ โทรทัศน์ วิทยุทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า	ด้านการตลาด	ด้านการผลิต	การดำเนินงาน
5	ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ ดีเซล ช่างจักรยานยนต์	ด้านการผลิต	ด้านการผลิต	ด้านการผลิต
6	ช่างเครื่องทำความเย็นและ เครื่องปรับอากาศ	ด้านการผลิต	ด้านการผลิต	ด้านการผลิต

1 ช่างเสื้อผ้าสตรี

ผู้ประกอบอาชีพช่างเสื้อผ้าสตรี ใช้ประโยชน์จากแหล่งสารสนเทศบุคคล ด้านการตลาด มากที่สุด โดยการใช้ประสบการณ์ความคิดของตนเอง และจากการเรียนที่สถาบันต่างๆ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับเพื่อน และลูกค้า เป็นต้น มาช่วยพิจารณารูปแบบการตัดเย็บให้เหมาะสมกับลูกค้า

ผู้ประกอบอาชีพช่างเสื้อผ้าสตรี ใช้ประโยชน์จากแหล่งสารสนเทศรูปแบบวัสดุสิ่งพิมพ์ และจากแหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ ด้านการผลิต มากที่สุด แหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์ ได้แก่ นิตยสาร วารสารต่างๆ เช่น กุลสตรี แฟชั่นรีวิว ขวัญเรือน เป็นต้น และแหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ ได้แก่ รายการโทรทัศน์ที่เกี่ยวกับผู้หญิง รายการสบาย สบาย สไตส์ มยุรา รายการสีสนับนึ่ง เป็นต้น เพื่อผู้ประกอบอาชีพจะได้รับข้อมูลความรู้ และการดูรูปแบบ

แฟชั่นต่างๆ ที่กำลังได้รับความนิยมในปัจจุบันจากนักแสดง พิธีกรรายการ นักร้อง ผู้ประกาศข่าว นำมาช่วยในการดำเนินงานพัฒนาการผลิตรูปแบบการตัดเย็บให้มีความสวยงามมากยิ่งขึ้น

2 ช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย

ผู้ประกอบการอาชีพช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย ใช้ประโยชน์จากแหล่งสารสนเทศทั้ง 3 ด้าน คือ แหล่งสารสนเทศบุคคล แหล่งสารสนเทศรูปแบบวัสดุสิ่งพิมพ์ และจากแหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ ด้านการผลิต มากที่สุด คือ มีการพูดคุยพบปะกับเพื่อน อาจารย์ รับฟังการสัมมนา กับผู้เชี่ยวชาญ ชมรายการโทรทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับผู้หญิง เรียนเสริมสวยจากสถาบันเอกชน นิตยสาร วารสารต่างๆ ได้แก่ SHORT HAIR, STUDIO HAIR & BEAUTY, แฟชั่นแบบผม, แฮร์ ทูเดย์, วารสารจากประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น เพื่อผู้ประกอบการอาชีพจะมีความรู้ ความสามารถสำหรับการ ออกแบบทรงผม สระใคร มีการวางแผนการดำเนินงาน การรู้จักเลือกวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ ราคาประหยัด การรู้จักนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาช่วยในการปฏิบัติงาน หรือการบริการต่างๆ ให้กับลูกค้า

3 อาชีพทำขนม เบเกอรี่

ผู้ประกอบการอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ใช้ประโยชน์จากแหล่งสารสนเทศทั้ง 2 แหล่ง คือ แหล่งสารสนเทศบุคคล และแหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ ได้แก่ สารสนเทศบุคคล เช่น การสนทนากับเพื่อน อาจารย์ การเรียนที่สถาบันต่างๆ เช่น โรงเรียนธุรกิจการอาหารไทยและนานาชาติ เป็นต้น และจากแหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสมัยใหม่ เช่น รายการหมึกแดง เวลด์ รายการชิมไปบนไป มาใช้ในด้านการตลาดมากที่สุด เพื่อผู้ประกอบการอาชีพสามารถตัดสินใจในการผลิตขนมอะไร จำนวนเท่าไร และมีการจัดขายที่ไหน มีวิธีการจัดจำหน่ายอย่างไร

ผู้ประกอบการอาชีพทำขนม เบเกอรี่ ใช้ประโยชน์จากแหล่งสารสนเทศในรูปแบบวัสดุสิ่งพิมพ์ ได้แก่ หนังสือตำราการประกอบอาหาร วารสารครัว เป็นต้น มาใช้ประโยชน์ด้านการผลิตมากที่สุด เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำขนมได้หลากหลายมากขึ้น

4 ช่างวิทยุ โทรทัศน์ วิทยุทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า

ผู้ประกอบการอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วิทยุทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้ประโยชน์จากแหล่งสารสนเทศบุคคล ได้แก่ การสอบถามอาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญ เพื่อนที่ประกอบอาชีพเดียวกัน การชมการสาธิตจากตัวแทนผู้จัดจำหน่าย เป็นต้น ผู้ประกอบการอาชีพนำสารสนเทศมาใช้ประโยชน์ด้านการตลาดมากที่สุด เพื่อรู้วิธีการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการต่อไป

ผู้ประกอบการอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วิทยุทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้ประโยชน์จากแหล่งสารสนเทศในรูปแบบสื่อสิ่งพิมพ์ ได้แก่ หนังสือพิมพ์ คู่มือการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เป็นต้น ผู้ประกอบการอาชีพนำสารสนเทศมาใช้ประโยชน์ด้านการผลิตมากที่สุด เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถในการซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้า

ผู้ประกอบการอาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วิทยุทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้ประโยชน์จากแหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ ได้แก่ รายการโทรทัศน์ วิทยุ ขาวประจำวัน เป็นต้น ผู้ประกอบการอาชีพมาใช้ประโยชน์ด้านการดำเนินงานมากที่สุด เพื่อนำมาวางแผน พยากรณ์ล่วงหน้าในการประกอบอาชีพ

5 ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์

ผู้ประกอบการอาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ใช้สารสนเทศจากทั้ง 3 แหล่ง คือ สารสนเทศบุคคล ได้แก่ การพบปะ โทรศัพท์ สนทนากันกับเพื่อนในอาชีพเดียวกัน และอาจารย์ การสอบถามผู้เชี่ยวชาญ ตัวแทนจำหน่ายบริษัท รถต่างๆ จากแหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุสิ่งพิมพ์ หนังสือพิมพ์ไทยรัฐ เดลินิวส์ คมชัดลึก ได้แก่ ขวากีฬา เศรษฐกิจ สังคม การเมือง เป็นต้น นิตยสาร วารสารทั้งในและต่างประเทศ เช่น รถกรุงเทพ เป็นต้น แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ สื่อโทรทัศน์ เช่น รายการคอนคอนรักภักดี ขวากการแข่งขันรถ เป็นต้น สื่อวิทยุ เช่น รายการคู่แข่งมอเตอริ่ง คลื่นวิทยุ 97 เมกกะเฮิรตซ์ รายการไฮไฟต์ระดับยนต์ คลื่นวิทยุ 90 เมกกะเฮิรตซ์ เป็นต้น สื่ออินเทอร์เน็ต เช่น [www Handaf1 com](http://www.Handaf1.com) เป็นต้น ผู้ประกอบการอาชีพนำสารสนเทศมาใช้ประโยชน์ ด้านการผลิตมากที่สุด เพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถในการซ่อม บำรุงรถ

6 ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ

ผู้ประกอบการอาชีพช่างทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ใช้สารสนเทศจากทั้ง 3 แหล่ง จากแหล่งสารสนเทศบุคคล คือการโทรศัพท์พูดคุย พบปะสนทนากันกับเพื่อนในอาชีพเดียวกัน อาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญ ตัวแทน ผู้จัดจำหน่าย เจ้าหน้าที่จากบริษัทผู้ผลิตสินค้า จากแหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์ไทยรัฐ เดลินิวส์ คมชัดลึก หนังสือคู่มือการใช้เครื่องปรับอากาศ ตำรา เป็นต้น และจากแหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ ได้แก่ รายการข่าว เศรษฐกิจ การเมือง สังคม โฆษณาสินค้า จากสื่อโทรทัศน์และสื่อวิทยุ เป็นต้น ผู้ประกอบการอาชีพนำสารสนเทศมาใช้ประโยชน์ ด้านการผลิตมากที่สุด เพื่อพัฒนาข้อมูลความรู้ในการซ่อมเครื่องปรับอากาศให้มีคุณภาพยิ่งขึ้น

กล่าวโดยสรุป ผู้ประกอบการอาชีพทั้ง 6 อาชีพมีการใช้สารสนเทศไม่แตกต่างกัน แต่มีการใช้สารสนเทศเพื่อประโยชน์ในการประกอบอาชีพ ดังนี้

ผู้ประกอบการอาชีพ 3 อาชีพ ได้แก่ ช่างเสื้อผ้าสตรี อาชีพทำขนม เบเกอรี่ ช่างวิทยุ โทรทัศน์ วิทยุทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล เพื่อประโยชน์สูงสุดใน ด้านการตลาด และผู้ประกอบการ 3 อาชีพ ได้แก่ ช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ใช้แหล่งสารสนเทศบุคคล เพื่อประโยชน์สูงสุดใน ด้านการผลิต

ผู้ประกอบการอาชีพทั้ง 6 อาชีพ ได้แก่ ช่างเสื้อผ้าสตรี ช่างเสริมสวยสตรี อาชีพทำขนม เบเกอรี่ ช่างวิทยุ โทรทัศน์ วิดีทัศน์ ช่างเครื่องกลไฟฟ้า ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปวัสดุ สิ่งพิมพ์เพื่อประโยชน์สูงสุดในด้านการผลิต

ผู้ประกอบการอาชีพ 4 อาชีพ ได้แก่ ช่างเสื้อผ้าสตรี ช่างเสริมสวย ช่างตัดผมชาย ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ เพื่อประโยชน์สูงสุดในด้านการผลิต และสำหรับผู้ประกอบอาชีพ ทำขนม เบเกอรี่ ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ เพื่อประโยชน์สูงสุดในด้านการตลาด ส่วนผู้ประกอบการช่างวิทยุโทรทัศน์ วิดีทัศน์ เครื่องกลไฟฟ้า ใช้แหล่งสารสนเทศในรูปสื่อสมัยใหม่ เพื่อประโยชน์สูงสุดในด้านการดำเนินงาน

อภิปรายผลการวิจัย

ผลการวิจัยครั้งนี้ มีประเด็นสำคัญที่ควรนำมาอภิปราย ดังนี้

1. ผู้ประกอบการอาชีพที่ประสบผลสำเร็จ แสวงหาสารสนเทศจากแหล่งที่เข้าถึงได้ง่ายและสะดวกเพื่อนำมาดำเนินงานในการประกอบอาชีพ

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการอาชีพอิสระที่ประสบผลสำเร็จ แสวงหาสารสนเทศจากแหล่งที่เข้าถึงได้ง่ายและสะดวกเพื่อนำมาพัฒนาการประกอบอาชีพ ดังนั้นแหล่งสารสนเทศที่สำคัญของผู้ประกอบการอาชีพอันดับแรก ได้แก่ สารสนเทศแหล่งบุคคล คือ ผู้ประกอบการจะรับความรู้ ความชำนาญ วิธีการดำเนินการต่างๆ จากญาติพี่น้อง เพื่อน ลูกค้า อาจารย์ ผู้เชี่ยวชาญ โดยวิธีการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน หรือคำแนะนำดีชม การถ่ายทอดความรู้ เพื่อนำมาใช้ดำเนินการประกอบอาชีพ และติดตามข่าวสารต่างๆ เช่น ข่าวเศรษฐกิจ ข่าวการเมือง ข่าวกีฬา จากหนังสือพิมพ์รายวัน ได้แก่ หนังสือพิมพ์ไทยรัฐ เดลินิวส์ คมชัดลึก เพื่อมาวิเคราะห์ วางแผนในการประกอบอาชีพด้านการตลาด การผลิต การดำเนินงาน ผลวิจัยนี้ได้สอดคล้องกับงานวิจัยของ วาสนา นพคุณ (2544 บทคัดย่อ) ได้กล่าวว่าแหล่งสารสนเทศทางธุรกิจที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมใช้มากที่สุด คือ การสนทนาขอคำปรึกษา แนะนำ แลกเปลี่ยนสารสนเทศกับลูกค้า และศึกษาจากหนังสือพิมพ์ เพื่อติดตามสารสนเทศที่เกี่ยวข้องในการวางแผนเรื่องภาวะการแข่งขันของสินค้า หรือการบริการในธุรกิจเดียวกัน ช่องทางการจำหน่ายสินค้า ภาวะตลาดสินค้า หรือบริการในแวดวงธุรกิจ จำนวนคู่แข่ง การเข้าออกของกลุ่ม คู่แข่ง สารสนเทศสำหรับแหล่งวัตถุดิบ สารสนเทศเครื่องมือเครื่องจักร การนำเทคโนโลยีมาใช้ในกิจการ

2 แหล่งสารสนเทศที่ผู้ประกอบการอาชีพเลือกใช้มากที่สุด คือ นิตยสาร วารสาร สื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการอาชีพเลือกใช้แหล่งสารสนเทศจาก วารสาร นิตยสาร ต่างๆ มากที่สุด เนื่องจากเป็นสื่อที่นำเสนอสารสนเทศเฉพาะทางสำหรับการประกอบอาชีพนั้นๆ เช่น ช่างตัดเย็บเสื้อผ้า ช่างเสริมสวย ช่างเครื่องยนต์ ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศเหล่านี้ ผู้ประกอบการอาชีพสามารถพินิจพิจารณาหาข้อง่าย ราคาประหยัด และสามารถหยิบมาอ่านเมื่อใดก็ได้ เช่น การเลือกซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ผู้ประกอบการอาชีพสามารถเก็บเอกสารไว้เป็นข้อมูลเปรียบเทียบคุณสมบัติของอุปกรณ์นั้น มีเบอร์โทรศัพท์ไว้สำหรับติดต่อสอบถามรายละเอียดต่างๆ ได้สะดวกมากขึ้นหรืออย่างเช่น รูปแบบเสื้อผ้า รูปแบบทรงผมนั้น ผู้ประกอบการอาชีพสามารถนำสารสนเทศมาใช้เมื่อไรก็ได้ โดยผู้ประกอบการอาชีพไม่ต้องคอยติดตามเป็นช่วงเวลาเหมือนรายการวิทยุและโทรทัศน์ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของกิลตัน (Gilton 1989 2007A) กล่าวถึงเรื่องการใช้และองค์ประกอบของการใช้แหล่งสารสนเทศของผู้จัดการ คือ เวลาในการเข้าถึงสารสนเทศต้องใช้เวลาอย่างรวดเร็ว เป็นสารสนเทศที่มีความถูกต้อง และสำหรับแหล่งสารสนเทศที่ผู้จัดการใช้ ได้แก่ หนังสือวิชาชีพด้านธุรกิจ วารสารธุรกิจ เป็นต้น

3 ผู้ประกอบการอาชีพมีความต้องการใช้สารสนเทศจากหนังสือพิมพ์ เพื่อนำข้อมูลสารสนเทศมาวิเคราะห์ วางแผนการประกอบอาชีพต่าง ๆ

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการอาชีพมีความต้องการใช้สารสนเทศจากหนังสือพิมพ์รายวัน ได้แก่ ไทยรัฐ เดลินิวส์ คมชัดลึก เช่น ชาวการเมือง ชาวเศรษฐกิจ ชาวกีฬา เพื่อผู้ประกอบการอาชีพจะนำข้อมูลสารสนเทศที่ได้รับมาวิเคราะห์ วางแผนการตลาด การจัดจำหน่าย การตั้งราคาสินค้าและบริการ การเลือกใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ ในการผลิต เพราะว่าหนังสือพิมพ์รายวันเป็นสารสนเทศที่มีความทันสมัย เข้าถึงได้ง่าย ราคาประหยัด และมีสารสนเทศหลากหลายประเภท ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของเจน (Jain 1984 117-128) กล่าวคือผู้บริหารมีความต้องการสารสนเทศด้านเศรษฐกิจมากที่สุด รองลงมา คือ ด้านเทคโนโลยี ด้านการเมือง ด้านสังคมตามลำดับและที่ผู้บริหารใช้มาก คือ หนังสือพิมพ์รายวัน เพราะเข้าถึงได้ง่าย และเป็นสารสนเทศที่มีความทันสมัย และงานวิจัยของวอแกน และคณะ (Vaughan, et al 1996 262-269) กล่าวว่านักธุรกิจขนาดเล็กมีความต้องการใช้แหล่งสารสนเทศจากหนังสือพิมพ์ วารสาร เอกสารทางการค้า ตามลำดับเพื่อนำสารสนเทศที่ได้มาวิเคราะห์การตลาด ด้านเทคโนโลยี ทักษะการบริหาร ทักษะการขายหรือการจูงใจ ผู้ผลิตวัตถุดิบ การเงิน กฎระเบียบของรัฐ และงานวิจัยของรัชนี วีระวัฒน์ยง (2535 66-69) นักธุรกิจมีความต้องการสารสนเทศเพื่อนำมาดำเนินการธุรกิจ ได้แก่ ด้านเศรษฐกิจ ด้านการเงินธนาคาร ด้านการตลาด และด้านการเมือง และผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ ไศกิน เงินสวัสดิ์ (2536 บทคัดย่อ) กล่าวถึงความต้องการและประโยชน์ที่ได้รับสารสนเทศจากหนังสือพิมพ์รายวัน คือ นักธุรกิจรุ่นใหม่ต้องการรู้สภาพเหตุการณ์ต่างๆ ในปัจจุบัน สารสนเทศเกี่ยวกับการเงินธนาคาร และงานวิจัยเกี่ยวกับการใช้ประโยชน์ของ

คอลัมน์แนะนำอาชีพอิสระใน หนังสือพิมพ์รายวันของศรีอยุธยา แสนมีมา (2542 บทคัดย่อ) กลาวว่าผู้ประกอบการอาชีพได้ประโยชน์จากคอลัมน์แนะนำอาชีพ นำไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพการพัฒนา และสร้างรายได้เพิ่มขึ้น

4 แหล่งสารสนเทศที่ผู้ประกอบการอาชีพนิยมใช้มากที่สุด คือ สื่อโทรทัศน์ วิทยุ

ผลการวิจัยพบว่า นอกเหนือจากสิ่งพิมพ์แล้ว แหล่งสารสนเทศที่ผู้ประกอบการอาชีพนิยมเลือกใช้ คือ แหล่งสารสนเทศจากสื่อโทรทัศน์และวิทยุ ในปัจจุบันจะเห็นได้ว่าทุกบ้านจะมีเครื่องรับโทรทัศน์และวิทยุอยู่ เนื่องจากเป็นแหล่งสารสนเทศที่ได้รับการพัฒนาจากเทคโนโลยีในยุคแรกๆ มีความทันสมัย ราคาไม่สูงมากนัก มีสารสนเทศที่มีความหลากหลายทั้งสาระบันเทิง และผู้ประกอบการอาชีพสามารถเข้าถึงได้ง่าย จากผลการวิจัยผู้ประกอบการอาชีพส่วนมากไม่มีเวลาเนื่องจากต้องทำงาน แต่ผู้ประกอบการอาชีพสามารถรับสารสนเทศจากสื่อโทรทัศน์และวิทยุไปพร้อมๆ กับการทำงานได้ และเหตุผลอีกอย่าง คือ ผู้ประกอบการอาชีพส่วนมากได้รับการศึกษาน้อย อ่านและเขียนไม่ค่อยคล่อง ประกอบกับสารสนเทศจากสื่อโทรทัศน์มีสารสนเทศเฉพาะด้านการประกอบอาชีพด้วย เช่น รายการชิมไปบ่นไป รายการของสถาบันความงาม สวนรายการวิทยุมี รายการชีวิตดีมีงานทำ จากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ดังนั้นสารสนเทศทางโทรทัศน์และวิทยุจึงเป็นแหล่งสารสนเทศที่สำคัญอีกแหล่งหนึ่งของการประกอบอาชีพ

สำหรับสารสนเทศจากอินเทอร์เน็ต เป็นสารสนเทศที่ผู้ประกอบการอาชีพเลือกใช้น้อยที่สุด เนื่องจากผู้ประกอบการอาชีพมีความรู้ไม่ถึงขั้นไม่มีทักษะในการใช้ และอินเทอร์เน็ตเป็นสารสนเทศที่มีค่าใช้จ่าย ดังนั้นผู้ประกอบการอาชีพควรไปศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมได้ที่โรงเรียนฝึกอาชีพฯ ที่เปิดโครงการคอมพิวเตอร์เพื่อการศึกษา เพื่อนำมาใช้ประโยชน์สำหรับการพัฒนาอาชีพมากยิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากผลการวิจัยครั้งนี้ ทำให้ได้ข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางปรับปรุงการดำเนินงาน การให้บริการสารสนเทศในการดำเนินงานห้องสมุด และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับอาชีพ ดังนี้

1 ด้านเกี่ยวกับตัวผู้ใช้สารสนเทศ ได้แก่

1.1 จากผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการอาชีพไม่ทราบแหล่งสารสนเทศ ในด้านของแหล่งเงินทุน และไม่มีความรู้ความเข้าใจในการกู้ยืมเงิน แบบในระบบ เช่น ธนาคาร หรือกองทุนอื่นๆ เนื่องจากผู้ประกอบการอาชีพส่วนมากมีพื้นฐานจากความยากจนและการศึกษาน้อย ดังนั้นควรมีการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการอาชีพทราบอย่างต่อเนื่อง โดยอาจใช้วิธีการจากสื่อมวลชนในการช่วยประชาสัมพันธ์ ทั้งสื่อวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ ตลอดจนใช้สื่อสิ่งพิมพ์ของฝ่ายห้องสมุดของโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร ห้องสมุดประชาชน จัดกิจกรรมต่างๆ ของ

กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ตัวแทนบริษัทผู้จัดจำหน่าย และอาจารย์ผู้คอยให้คำแนะนำปรึกษาเกี่ยวกับแหล่งสารสนเทศนี้

12 จากผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบอาชีพมีความไม่สะดวกในการใช้แหล่งสารสนเทศ เนื่องจากผู้ประกอบอาชีพทำงานไม่เป็นเวลาที่แน่นอน เช่น ผู้ประกอบอาชีพช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ จะต้องทำงานนอกสถานที่และเป็นเวลาที่ลูกค้าสะดวก ประกอบกับผู้ประกอบอาชีพต้องหารายได้เลี้ยงชีพ จึงไม่มีเวลาในการไปใช้แหล่งสารสนเทศ ดังนั้นควรจัดหาแหล่งสารสนเทศที่เหมาะสมกับอาชีพที่ผู้ประกอบอาชีพเข้าถึงได้ง่าย ราคาประหยัด เช่น แหล่งสารสนเทศจากสื่อวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ วารสาร นิตยสารต่างๆ

13 จากผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบอาชีพมีรายได้ไม่มากนักสำหรับค่าใช้จ่ายในการใช้สารสนเทศ โดยเฉพาะจากสถาบันเอกชนต่างๆ ดังนั้นควรมีการประชาสัมพันธ์แหล่งสารสนเทศที่มีค่าใช้จ่ายไม่มากนัก สำหรับผู้มีรายได้น้อยให้ได้รับสารสนเทศเพียงพอต่อการพัฒนาการประกอบอาชีพ เช่น ใช้สื่อมวลชนคือวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ ช่วยประชาสัมพันธ์การจัดอบรม สัมมนา จากตัวแทนจำหน่าย ผู้เชี่ยวชาญ และการจัดกิจกรรมพิเศษจากหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน

14 จากผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบอาชีพไม่มีความรู้ในภาษาต่างประเทศ เนื่องจาก ผู้ประกอบอาชีพเป็นผู้ที่ด้อยโอกาสทางการศึกษา จึงมีปัญหาในการรับสารสนเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น กลุ่มผู้ใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าที่เป็นภาษาอังกฤษ นิตยสารเกี่ยวกับรถจากประเทศญี่ปุ่น ผู้ประกอบอาชีพอาจจะใช้การคาดเดาของสารสนเทศที่ได้รับ จากประสบการณ์ที่มีในการประกอบอาชีพในกรณี ที่มีภาพประกอบ แต่ผู้ประกอบอาชีพจะไม่สามารถเข้าใจในสารสนเทศนั้นๆ ได้ทั้งหมดหรืออาจเป็นการคาดเดาที่ผิดพลาดไปเลย และในกรณีที่ไม่มีภาพประกอบผู้ประกอบอาชีพจะไม่สามารถเข้าใจสารสนเทศที่ได้รับ ผู้วิจัยเห็นว่าหน้าที่ผู้ประกอบอาชีพเลือกใช้สารสนเทศที่เป็นภาษาต่างประเทศนั้น อาจเป็นเพราะสารสนเทศที่มีอยู่นั้นไม่เพียงพอต่อความต้องการหรือสารสนเทศที่มีอยู่นั้นไม่ทันสมัย จึงทำให้ผู้ประกอบอาชีพเลือกรับสารสนเทศจากต่างประเทศ ดังนั้นเพื่อผู้ประกอบอาชีพได้รับประโยชน์จากสารสนเทศอย่างเพียงพอควรมีการจัดการสารสนเทศให้เพียงพอต่อความต้องการและจัดสารสนเทศให้มีความทันสมัยมากขึ้น เช่น การแปลคู่มือการใช้เครื่องใช้ไฟฟ้าให้เป็นภาษาไทย

15 จากผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบอาชีพไม่มีความเข้าใจที่ชัดเจนในการปฏิบัติงานแต่ละงานก็ย่อมมีกฎเกณฑ์ข้อบังคับต่างๆ ในการทำงาน สำหรับการประกอบอาชีพก็เช่นกัน ย่อมมีกฎเกณฑ์ข้อบังคับสำหรับการประกอบอาชีพด้วย และหากผู้ประกอบอาชีพต้องการขยายกิจการนั้น ผู้ประกอบอาชีพจำเป็นต้องมีความรู้ในทุกๆ เรื่อง โดยเฉพาะเรื่องของภาษี เช่น การเสียภาษีป้าย ภาษี โรงเรือน ซึ่งเป็นปัญหามากจากข้อมูลที่ผู้วิจัยได้รับจากการสัมภาษณ์ ดังนั้นควรจัดให้มีการให้คำปรึกษา แนะนำ อบรมความรู้ให้ผู้ประกอบอาชีพ มีการจัดเอกสารเป็นแผ่นพับ

ใบปลิว แจกให้กับประชาชนทั่วไป หรือการใช้สื่อมวลชนช่วยแนะนำความรู้ต่างๆ เกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ทางรายการวิทยุ รายการโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์

นอกจากนี้ผู้ประกอบการอาชีพยังไม่มีความเข้าใจในเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่มีความซับซ้อนและยากมากขึ้น เนื่องจากขาดความรู้ ความเข้าใจที่ชัดเจน และผู้ประกอบการอาชีพกับไม่มีเงินทุนมากพอในการจัดหา สื่ออุปกรณ์ดังกล่าวมาดำเนินงานได้ ดังนั้นผู้จัดจำหน่ายควรมีการจัดอบรม สัมมนาให้มากยิ่งขึ้น

2 ด้านเกี่ยวกับแหล่งสารสนเทศ ได้แก่

2.1 จากผลการวิจัยพบว่า การนำเสนอรูปแบบรายการโทรทัศน์ และรายการวิทยุมีความรวดเร็วเกินไป ผู้ประกอบการอาชีพติดตามสารสนเทศไม่ทัน ทำให้พลาดโอกาสที่จะได้รับสารสนเทศที่มีประโยชน์ต่อตนเอง และการนำสารสนเทศนั้นมาพัฒนาในการดำเนินการประกอบอาชีพ เช่น การประชาสัมพันธ์การจัดอบรมตามสถานที่ วัน เวลา ต่างๆ ทั้งจากรายการวิทยุและรายการโทรทัศน์ หรือการสาธิตวิธีการทำขนม ผู้ประกอบการอาชีพมักจะจดสูตรต่างๆ ไม่ทันและพอนำมาปฏิบัติจริงก็ไม่สามารถทำตามได้ ทำให้ผู้ประกอบการอาชีพเกิดการลองผิดลองถูกในการทดลองทำขนม เพื่อที่จะหา สูตรได้พอดี ดังนั้นจึงขอความร่วมมือกับผู้ผลิตสื่อดังกล่าว ให้มีวิธีการปรับปรุงแก้ไข การนำเสนอสารสนเทศ เช่น การแจ้งเบอร์โทรศัพท์เพื่อติดต่อสอบถามรายละเอียดดังกล่าว จัดส่งสูตรขนมให้กับผู้ที่ต้องการทางไปรษณีย์

2.2 จากผลการวิจัยพบว่า แหล่งสารสนเทศที่เป็นแหล่งสถาบันต่างๆ ต้องมีค่าใช้จ่ายสูงมาก โดยเฉพาะสถาบันของเอกชน เนื่องจากในการประกอบอาชีพต้องมีการพัฒนาหาความรู้ใหม่ๆ อยู่เสมอ เพราะทั้งรูปแบบของสินค้าและบริการมีการแข่งขันกันสูงมาก หากผู้ประกอบการอาชีพไม่สามารถมีความรู้ต่างๆ เพิ่มเติมได้จะทำให้ผู้ประกอบการอาชีพเสียเปรียบคู่แข่ง ดังนั้นภาครัฐควรเข้ามาช่วยเหลือในการจัดสรรสารสนเทศที่เพียงพอต่อความต้องการและมีความทันสมัย เช่น จัดอบรมสัมมนาโดยผู้เชี่ยวชาญ ตัวแทนจำหน่ายสินค้า กิจกรรมพิเศษต่างๆ จัดสารสนเทศทางสื่อมวลชน เช่น จัดให้มีรายการโทรทัศน์เฉพาะอาชีพนั้นๆ

2.3 จากผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการอาชีพไม่ได้รับการบริการที่ดีจากเจ้าหน้าที่ของแหล่งสารสนเทศ เนื่องจากอาจารย์ผู้สอนจากสถาบันเอกชนต่างๆ มักจะไม่แนะนำเทคนิค เคล็ดลับต่างๆ ให้กับผู้ประกอบการอาชีพ รวมทั้งผู้ประกอบการอาชีพไม่สามารถสอบถามข้อมูล ความรู้ใหม่ๆ หรือสอบถามเวลาที่ผู้ประกอบการอาชีพมีปัญหาหลังจากที่จบการเรียนการสอนจากสถาบันไปแล้ว ดังนั้นตัวแทนผู้จำหน่ายจากบริษัทต่างๆ ควรจัดทำใบปลิว แผ่นพับ รายการสินค้าของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จากทางบริษัทจัดส่งให้กับผู้ประกอบการอาชีพโดยตรง เพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าและผลิตภัณฑ์ได้ง่ายขึ้น และเพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการอาชีพได้รับสารสนเทศตรงความต้องการ ในแต่ละการประกอบอาชีพด้วย

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1 ศึกษาการใช้สารสนเทศของผู้ประกอบอาชีพอิสระที่ประสบความสำเร็จทั่วไป โดยไม่เจาะจงว่าเป็นผู้สำเร็จการศึกษาจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร เพื่อเปรียบเทียบกับงานวิจัยนี้ว่ามีความแตกต่างหรือเหมือนกัน

2 ศึกษาถึงการใช้สารสนเทศของผู้ประกอบอาชีพอิสระเฉพาะอาชีพ เช่น ผู้ประกอบการร้านอาหารที่ประสบความสำเร็จว่ามีวิธีการแสวงหาและใช้สารสนเทศอย่างไร จึงประสบความสำเร็จได้

3 ศึกษาการใช้สารสนเทศของผู้ประกอบอาชีพอิสระ โดยใช้วิธีเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพประกอบกัน โดยเลือกประเด็นศึกษาที่เหมาะสม และเพื่อให้ผลวิจัยมีความครอบคลุมครบถ้วนสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2544) ก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการ กรุงเทพฯ กรมฯ
- กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน (2545ก) รายงานความเคลื่อนไหวด้านแรงงาน รายงานการเคลื่อนไหวด้านเศรษฐกิจ-แรงงาน ไตรมาส 2 เมษายน-มิถุนายน 2544 1(2) 20-29
- _____ (2545ข) สาระสำคัญของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9, รายงานการเคลื่อนไหวด้านเศรษฐกิจ-แรงงานไตรมาส 3 กรกฎาคม-กันยายน 2544 1(3) 47-52
- กรุงเทพมหานคร สำนักพัฒนาชุมชน (2545ว) โรงเรียนฝึกออาชีพรุงเทพมหานคร (แผนพับ) กรุงเทพฯ กองส่งเสริมอาชีพ สำนักพัฒนาชุมชน
- _____ (ม ป ป) โรงเรียนฝึกออาชีพรุงเทพมหานคร (แผนพับ) กรุงเทพฯ กองส่งเสริมอาชีพ สำนักพัฒนาชุมชน
- กัจจกร อึ้งโพธิ์ (2530) เศรษฐศาสตร์เบื้องต้นและเศรษฐศาสตร์วิเคราะห์ สงขลา สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
- เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ (2543) ข้อคิดเพื่อการทำงาน กรุงเทพฯ ชัดเชดส์มีเดีย
- คณาจารย์ภาควิชาบรรณารักษศาสตร์และสารนิเทศศาสตร์ (2543) สารนิเทศและการศึกษาค้นคว้า พิมพ์ครั้งที่ 4 กรุงเทพฯ ภาควิชาบรรณารักษศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
- จรินทร์ เทศวานิช (2531) หลักเศรษฐศาสตร์เบื้องต้น กรุงเทพฯ โอ เอส พรินต์ติ้งเฮาส์
- จิรพรรณ กาญจนจิตรา (2541, มกราคม-ธันวาคม) ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มอาชีพรสตรีในตะวันออกเฉียงเหนือ รวมคำแหง 18(1-4) 211-226
- ทิพวัน ถือคำ (2532, มกราคม-2533, กุมภาพันธ์) บทบาทของครูแนะแนวต่อการสร้างเจตคติในการประกอบอาชีพอิสระ แนะแนว 24(126) 42-44
- ทิพาพัฒน์ บุณเขตต์ (2535) การศึกษารายกรณีผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระในจังหวัดพิษณุโลก ปริญญาโท กศ ม (จิตวิทยาการแนะแนว) พิษณุโลก บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยนเรศวร ถ่ายเอกสาร
- นางพาว จิตรกร (2533) รูปแบบของการบริการและเผยแพร่สารนิเทศ ใน เอกสารการสอนชุดวิชาการบริการและการเผยแพร่สารนิเทศ หน่วยที่ 1-7 หน้า 43-63 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
- บุญทรง ศรีเพ็ญ (2528, มิถุนายน-กรกฎาคม) จากพ่อค้าของชำถึงราชาอุตสาหกรรมธุรกิจผู้นำ 3(39) 64-65
- ประดิษฐ์ ชาสมบัติ, และ ผาสก พงศ์ไพจิตร (2531) การประกอบอาชีพส่วนตัวในกรุงเทพมหานคร ใน รายงานผลการสัมมนาแห่งชาติ การส่งเสริมการมีงานทำนอกระบบในเมือง หน้า 82-102 กรุงเทพฯ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและ

สังคมแห่งชาติ

- ประภาวดี สืบสนธิ์ (2530) การวิจัยบรรณารักษศาสตร์และสารนิเทศศาสตร์ กรุงเทพฯ ภาควิชา
บรรณารักษศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ประภาวดี สืบสนธิ์ (2532) พฤติกรรมสารนิเทศ ชมนนินิสิตบรรณารักษศาสตร์ 9 24-40
- ประยูร ศรีประสาธน์, และ ศิริพรรณ ชุมชุม (2532) โลกของอาชีพและการประกอบอาชีพอิสระ
ใน เอกสารการสอนชุดวิชา การจัดการระบบการสอนการงานและอาชีพ หน่วยที่ 1-8
หน้า 620-659 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
- ปราณี สารมาศ (2544) สารสนเทศท้องถิ่น นครศรีธรรมราช สถาบันราชภัฏนครศรีธรรมราช
(ชุดศรัทธามหาชน อันดับที่ 18)
- ปรีชา จรุงกิจอนันต์ (2529) ข้อมูลและการวิเคราะห์เพื่อการวางแผน ใน เอกสารประกอบการ
สัมมนา เรื่อง สารสนเทศทางสังคมศาสตร์ ความต้องการและแหล่งสารสนเทศ
หน้า 25-30 กรุงเทพฯ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
- พงศ์ศักดิ์ สังขภิญโญ (2542) โลกของสารสนเทศ นครศรีธรรมราช โครงการตำราวิชาการ
ราชภัฏเฉลิมพระเกียรติ สถาบันราชภัฏ
- พรชัย บัวเกิด (2538) ค่านิยมของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ การวิจัยเพื่อการพัฒนา
(80) 60-71
- พัชรวิไล พงษ์วิฑูรดา (2535) ความต้องการใช้บริการคัดเลือกเผยแพร่สารนิเทศของผู้ใช้ใน
ภาคธุรกิจและอุตสาหกรรม วิทยานิพนธ์ อม (บรรณารักษศาสตร์และสารนิเทศศาสตร์)
กรุงเทพฯ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ถายเอกสาร
- พิมพ์ร่ำไพ เปรมสมิทธิ์ (2533ก) การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความต้องการและการแสวงหาสารนิเทศ
ห้องสมุด 34(4) 72-79
- _____ (2533ข) การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความต้องการและการแสวงหาสารนิเทศใน
ประเทศไทย ใน รายงานสัมมนาความร่วมมือระหว่างห้องสมุดสถาบันอุดมศึกษา ครั้งที่ 8
กลยุทธ์การแสวงหาสารนิเทศ ศาสตร์และศิลป์ หน้า 5-22 กรุงเทพฯ สถาบัน
วิทยบริการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช (2533) การส่งเสริมอาชีพ พิมพ์ครั้งที่ 2 นนทบุรี
มหาวิทยาลัยฯ
- แมนมาส ขวลิต, คุณหญิง (2528, มกราคม-มีนาคม) นโยบายสารนิเทศและระบบสารนิเทศ
แห่งชาติ ห้องสมุด 29(1) 6
- ยุพิน ประจวบเหมาะ (2531) การประกอบอาชีพอิสระ หนทางแก้ปัญหาการว่างงานของบัณฑิต
เศรษฐศาสตร์คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ กรุงเทพฯ สถาบันวิจัยและพัฒนา
แห่งมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- รัชณี วีระวัฒน์ยั้ง (2535, มิถุนายน) พฤติกรรมบริโภคข้อมูลของนักธุรกิจ ผู้จัดการ
รายเดือน 9(105) 66-69

- รัสเซลล์-โจนส์, นีล, และ เฟลตเซอร์, โทนี (2544) การตลาด ฉบับพกพา แปลโดย วีระ สถิตย์ถาวร กรุงเทพฯ เออาร์ บิสิเนส เพรส
- วัชร วรศิริวัฒน์ (2536) ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเลือกอาชีพของนักศึกษาหลักสูตร ประกาศนียบัตรวิชาชีพ พ.ศ. 2533 ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนใต้ วิทยานิพนธ์ ศศ.ม. (การศึกษาผู้ใหญ่) กรุงเทพฯ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ถายเอกสาร
- วาสนา นพคุณ (2544) การใช้แหล่งสารสนเทศและความต้องการสารสนเทศทางธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตกรุงเทพมหานคร ปรินูญานิพนธ์ ศศ.ม. (บรรณารักษศาสตร์และสารนิเทศศาสตร์) กรุงเทพฯ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ถายเอกสาร
- ศรียุญา แสนมีมา (2542) การใช้ประโยชน์ของคอลัมน์แนะนำอาชีพอิสระในหนังสือพิมพ์รายวัน วิทยานิพนธ์ นศ.ม. (วารสารสนเทศ) กรุงเทพฯ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ถายเอกสาร
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2542) การบริหารเชิงกลยุทธ์ กรุงเทพฯ โรงพิมพ์ธีระพิมพ์และไซเท็กซ์
- ไศภิน เงินสวัสดิ์ (2536) ความต้องการข่าวสารทางธุรกิจของนักธุรกิจรุ่นใหม่ วิทยานิพนธ์ ศศ.ม. (สื่อสารมวลชน) กรุงเทพฯ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ถายเอกสาร
- สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ (2535) คิดเชิงกลยุทธ์ กรุงเทพฯ ซีเอ็ดดูเคชั่น
- สมคิด บางโม (2532) ธุรกิจเบื้องต้น กรุงเทพฯ ภาควิชาบริหารธุรกิจและสหกรณ์ คณะวิชาวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยรัตนโกสินทร์ วิทยาลัยครูพระนคร
- สาโรช บัวศรี, และ คนอื่นๆ (2521) การศึกษาเพื่อการทำงานและอาชีพ กรุงเทพฯ วัฒนาพานิช
- สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ (2532) รายงานการวิจัยการสังเคราะห์กรณีศึกษาผู้ประกอบการอาชีพในภาคพาณิชย์กรรมและบริการ กรุงเทพฯ สำนักงาน
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2528) รายงานผลการสำรวจทางการทำงานและการวางแผนของกำลังคนระดับกลางและระดับสูง พ.ศ. 2527 กรุงเทพฯ สำนักงาน
- สุจินต์ พนาปวุฒิกุล (2532, มีนาคม) ความต้องการและการใช้สารนิเทศของกลุ่มบุคคลสาขาวิชาการและวิชาชีพต่างๆ ใน สารนิเทศศาสตร์ หน้า 111-123 กรุงเทพฯ กรมการฝึกหัดครู
- สุชาติ ช่างโชติ (2542) การศึกษาการใช้ความรู้และทักษะที่ส่งผลสำเร็จของการประกอบอาชีพอิสระของผู้ประกอบการด้านช่างอุตสาหกรรมในเขตกรุงเทพมหานคร ปรินูญานิพนธ์ กศ.ม. (อุตสาหกรรมศึกษา) กรุงเทพฯ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ถายเอกสาร
- สุนทร แก้วลาย (2533) แนวคิดและหลักการของการบริการและเผยแพร่สารนิเทศ ใน เอกสาร การสอนชุดวิชาการและการเผยแพร่สารนิเทศ หน่วยที่ 1-7 หน้า 5-11 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

- สุนทร โคตรบรรเทา (2527) *การศึกษากับปัญหาการมีงานทำในประเทศกำลังพัฒนา* กรุงเทพฯ
คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
- สุรพล กาญจนะจิตรา, และ ประภาส ศิลปรัศมี (2539) *รายงานการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อ
ความสำเร็จของกลุ่มอาชีพ* กรุงเทพฯ สำนักพัฒนาชุมชน กรุงเทพมหานคร
- อภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ (2538, เมษายน-มิถุนายน) *ความต้องการการใช้สารนิเทศทางวิชาการ
มุมมองของนักวิชาการและนักการเมือง* *ห้องสมุด* 39(2) 56-61
- Gilton, Donna Louise (1989, February) *The Use of Information Sources by Small
Pennsylvania Manufactures* *Dissertation Abstracts International* 49 2007a
- Jain, Subhash C (1984, April) *Environmental Scanning in US Corporations* *Long Range
Planning* 17(2) 117-128
- Vaughan, Liwan Qiu, et al (1996, Winter) *The Value of the Public Library to Small
Business* *RQ* 36(2) 262-269

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบบันทึกแนวคำถามเพื่อการสัมภาษณ์
แบบบันทึกภาคสนาม

แบบบันทึกหัวข้อเพื่อการสัมภาษณ์
เรื่อง
การใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระที่จบจาก
โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร

แนวคำถามในการสัมภาษณ์แบ่งเป็น 4 ตอนดังนี้

- ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล
- ตอนที่ 2 การใช้สารสนเทศ
- ตอนที่ 4 ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะ

เริ่มการสนทนาและแนะนำตัว

ชี้แจงวัตถุประสงค์ในการสัมภาษณ์

เพื่อการศึกษาวิจัยในระดับปริญญาโท มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ในหัวข้อเรื่อง
การใช้สารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ที่จบจากโรงเรียนฝึกอาชีพ
กรุงเทพมหานคร

ขออนุญาตอัดเทปในการสัมภาษณ์เพื่อสะดวกเร็วในการพูดคุย โดยจะนำไปถอดเทป
เพื่อการศึกษาในเรื่องนี้เท่านั้น มิได้นำไปเผยแพร่ที่อื่นใด

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

- ชื่อ/นามสกุล ผู้ให้สัมภาษณ์
- อายุ เพศ อาชีพ
- ระดับการศึกษา
- อาชีพอิสระนี้ยึดถือเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริม
- ระยะเวลาในการเปิดกิจการกี่ปี

ตอนที่ 2 การใช้สารสนเทศ

1 ด้านการตลาด

1.1 ด้านสินค้าและบริการ ท่านคิดว่าข้อมูลความรู้ต่าง ๆ จะมีส่วนช่วยท่านในการ
ประกอบอาชีพอิสระให้ประสบความสำเร็จได้อย่างไร ท่านมีวิธีการพิจารณาในการเลือกสินค้าหรือ
บริการอย่างไรที่คิดว่าเหมาะสมกับลูกค้า เช่น พิจารณาจากความต้องการสินค้าและบริการของ
กลุ่มคนในชุมชน หรือบริเวณสถานประกอบการนั้น กลุ่มคนฐานะปานกลาง กลุ่มคนทำงาน
ยานธุรกิจ บริเวณตลาดสด พิจารณาจากยอดขายของสินค้าแต่ละชนิด ข้อมูลจากคู่แข่ง

1 2 ด้านราคา มีวิธีการเกณฑ์วัดหรือเปรียบเทียบในการตั้งราคาสินค้าและบริการอย่างไร เช่น เปรียบเทียบราคาจากคู่แข่งในท้องตลาด เปรียบเทียบจากหนังสือพิมพ์ พิจารณาจากรายได้ของกลุ่มลูกค้า

1 3 ด้านการจัดจำหน่าย นำข้อมูล ขาวสารที่ได้รับ มาช่วยในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการอย่างไรบ้าง เช่น จัดจำหน่ายในร้าน อินเทอร์เน็ต โทรศัพท์ ปากตอปาก เอกสาร โทรศัพท์ ย่านการค้าสำคัญ ห้างสรรพสินค้า เคลื่อนที่ พนักงานขาย

1 4 ด้านการส่งเสริมการตลาด มีวิธีการใช้ข้อมูลข่าวสารช่วยในการส่งเสริมการขายอย่างไรบ้าง เช่น โฆษณาทางโปสเตอร์ โทรศัพท์ ภาพยนตร์ วิทยู โทรศัพท์ แผ่นปลิว แผ่นพับแค็ตตาล็อก ใบแทรก การจัดนิทรรศการโดยมีบุคคลสำคัญรับรอง การสนับสนุนรายการติดตามเทศกาลสำคัญต่างๆ

2 การผลิต

2 1 ด้านความรู้ความสามารถ มีความรู้ความชำนาญในการผลิตสินค้าและบริการจากไหน เช่น ได้รับการถ่ายทอดจากครอบครัว เรียนจบจากระบบการศึกษา เข้าร่วมชมรมต่างๆ สัมมนา ดูนิทรรศการ

2 2 ด้านการผลิต มีวิธีการพิจารณาจำนวนที่จะผลิตสินค้าและบริการจากไหนอย่างไร เช่น พิจารณาจากความเห็นชอบและการคาดหวังในสินค้าและบริการของลูกค้า ปริมาณการขายที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

2 3 ด้านทุนทรัพย์ มีวิธีรับข้อมูลข่าวสารด้านการจัดหาแหล่งเงินทุนมาใช้ดำเนินการอย่างไร

2 4 ด้านแรงงาน ใช้ข้อมูลข่าวสารที่ได้รับมาควบคุมการทำงานของผู้ช่วยในการผลิตสินค้าบ้างหรือไม่ อย่างไร

2 5 ด้านเทคโนโลยี ท่านได้นำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้าช่วยในการออกแบบสินค้าและบริการอย่างไรบ้าง เช่น คอมพิวเตอร์ออกแบบหน้าขนมเค้ก การจัดแต่งทรงผมจากคอมพิวเตอร์

2 6 วัดคุณภาพอุปกรณ์ มีวิธีเลือกอย่างไรและแหล่งไหนบ้าง เช่น เลือกดูจากแค็ตตาล็อก โฆษณาทางสื่อมวลชนต่างๆ เพื่อนแนะนำ ผู้เชี่ยวชาญแนะนำ

3 ปัจจัยในการดำเนินงาน

3 1 ด้านลูกค้า คำแนะนำดีชมจากลูกค้าของท่านช่วยในการปรับปรุงสินค้าและบริการของท่านอย่างไรบ้าง

3 2 ด้านคู่แข่งชั้น ทั้งด้านราคา แหล่งวัตถุดิบ การพัฒนาสินค้าและบริการของคู่แข่ง ท่านนำข้อมูลเหล่านี้มาวิเคราะห์วางแผนในการดำเนินงานของท่านหรือไม่อย่างไร

3 3 ด้านปัจจัยการผลิต ท่านมีการบริหารจัดการ แบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างไร

3 4 ด้านแรงงาน หาแรงงานจากที่ไหนบ้าง มีปัญหาหรือไม่ อย่างไร

3.5 ด้านกฎระเบียบ ได้รับปัญหาในการดำเนินงานเกี่ยวกับด้านกฎหมายในการประกอบอาชีพหรือไม่

ตอนที่ 3 ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะของการใช้สารสนเทศ

1. ท่านมีอุปสรรคสำหรับตัวท่านในการหาข้อมูลความรู้เพิ่มเติมอย่างไรบ้าง เช่น ไม่ทราบแหล่งข้อมูล และไม่รู้จักวิธีการค้นหาข้อมูล ไม่สะดวกในการไปใช้ข้อมูลอาจเนื่องจากระยะทางไกลไม่พบข้อมูล ความรู้ที่ต้องการ ไม่สะดวกในการเสียค่าใช้จ่าย ไม่ได้ได้รับความอำนวยความสะดวกในการขอคำปรึกษาแนะนำเพิ่มเติม

2. ท่านได้รับปัญหาเกี่ยวกับตัวข้อมูลความรู้ที่ได้รับอย่างไรบ้าง เช่น ข้อมูลที่ได้รับเก่าไม่ทันสมัยสำหรับนำไปใช้งาน เนื้อหาของข้อมูลไม่เพียงพอต่อการตัดสินใจ ข้อมูลไม่ตรงกับความต้องการ ข้อมูลมีเนื้อหาเป็นภาษาต่างประเทศ ข้อมูลไม่น่าเชื่อถือ

3. ท่านอยากมีข้อเสนอแนะอะไรบ้างเกี่ยวกับข้อมูลความรู้ที่จะเป็นประโยชน์ในการประกอบอาชีพอิสระ

บันทึกภาคสนาม

วันที่
เวลา
อายุ เพศ

ชื่อ – นามสกุล
อาชีพ ที่อยู่

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล - ระดับการศึกษา - อาชีพหลักหรือรอง - ระยะเวลาในการเปิดกิจการ	
ตอนที่ 2 การใช้สารสนเทศ 2.1 ด้านการตลาด - สินค้าและบริการ - ราคา - การจัดจำหน่าย - การส่งเสริมการตลาด	

2.2 การผลิต

- ความรู้ความสามารถ
- การผลิต
- ทุนทรัพย์
- แรงงาน
- เทคโนโลยี
- วัตถุดิบอุปกรณ์
- รายได้

2.3 ปัจจัยการดำเนินงาน

- ลูกค้า
- คู่แข่งขัน
- ปัจจัยการผลิต
- แรงงาน
- กฎระเบียบ

ตอนที่ 3 ปัญหาและอุปสรรค ข้อเสนอแนะ - ปัญหาที่พบในการใช้ สารสนเทศ - ข้อเสนอแนะ	
---	--

ภาคผนวก ข
จดหมายที่ใช้ในการดำเนินการวิจัย

ที่ ทม 1006(3)/พิเศษ

ภาควิชาบรรณารักษศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
สุขุมวิท 23 เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

10 พฤษภาคม 2545

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ขอข้อมูล ประวัตินักเรียนโรงเรียนฝักอาศีพกรุงเทพมหานคร ที่ประสบ
ความสำเร็จ

เรียน ผู้อำนวยการ สำนักพัฒนาชุมชน กรุงเทพมหานคร

ด้วย นางสาวรังสียา เต่าณรงค์ นิสิตปริญญาโทวิชาเอกบรรณารักษศาสตร์และสารนิเทศ
ศาสตร์กำลังศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ ของนักเรียนที่จบการศึกษาจาก
โรงเรียนฝักอาศีพกรุงเทพมหานคร เพื่อคัดเลือกเป็นกลุ่มตัวอย่างในการเสนอหัวข้อปริญญานิพนธ์
เรื่อง “การใช้แหล่งสารสนเทศของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระโรงเรียนฝักอาศีพ
กรุงเทพมหานคร” ทั้งนี้เพื่อสำรวจการใช้แหล่งสารสนเทศของ ผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ
ผลการวิจัยที่ได้จะเป็นประโยชน์ต่อการจัดบริการการจัดหาวัสดุสารสนเทศของห้องสมุดและหน่วยงาน
ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะช่วยให้ผู้เรียนในโรงเรียนฝักอาศีพได้ใช้แหล่งสารสนเทศที่มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น
อันจะเป็นประโยชน์ต่อการประกอบอาชีพต่อไป

นิสิตจึงใคร่ขออนุญาต ขอข้อมูลประวัตินักเรียนโรงเรียนฝักอาศีพกรุงเทพมหานครที่
ประสบความสำเร็จ

จึงเรียนมาเพื่อขอความอนุเคราะห์

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์พวา พันธุ์เมฆา)
หัวหน้าภาควิชาบรรณารักษศาสตร์

ภาควิชาบรรณารักษศาสตร์
โทรศัพท์ 02-260122
โทรสาร 02-260122

ภาคผนวก ค

ตัวอย่างรายชื่อของผู้ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระ
ที่จบจากโรงเรียนกรุงเทพมหานคร

ประวัติย่อ

โรงเรียนฝึกอาศีพกรุงเทพมหานคร (อาทร สังฆะวัฒนะ)

- 1 ชื่อ โรงเรียนฝึกอาศีพกรุงเทพมหานคร (อาทร สังฆะวัฒนะ)
- 2 สังกัด กองส่งเสริมอาชีพ สำนักพัฒนาชุมชน กรุงเทพมหานคร
- 3 สถานที่ตั้ง 208 หมู่ 1 ถนน ประชาอุทิศ แขวง บางมด
เขตทุ่งครุ กรุงเทพมหานคร กท 10140
- 4 เปิดทำการสอนครั้งแรกเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2519
- 5 ปัจจุบันมีวิชาชีพที่เปิดสอนดังนี้

ที่	หลักสูตร 402 ชม ภาคปกติ 09 00 -16 00 น จันทร์-ศุกร์	ที่	หลักสูตร 401 ชม ภาคปกติ 17 00 -20 00 น จันทร์-ศุกร์
1	ช่างยนต์เบนซินและไฟฟ้ารถยนต์	1	ช่างยนต์เบนซิน
2	ช่างยนต์ดีเซลและเครื่องล่างรถยนต์	2	ช่างยนต์ดีเซล
3	ช่างเครื่องยนต์เล็กและจักรยานยนต์	3	ช่างจักรยานยนต์
4	ช่างเดินสายไฟฟ้า	4	ช่างเดินสายไฟฟ้า
5	ช่างเครื่องกลไฟฟ้า	5	ช่างเครื่องกลไฟฟ้า
6	ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ	6	ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ
7	ช่างวิทยุและเครื่องเสียง	7	ช่างวิทยุ
8	ช่างโทรทัศน์ - วีดีโอ	8	ช่างโทรทัศน์ - วีดีโอ
9	ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น	9	ช่างเสื้อผ้าสตรี (ห้อง 1)
10	ช่างเสื้อผ้าสตรีชั้นสูง	10	ช่างเสื้อผ้าสตรี (ห้อง 2)
11	ช่างตัดเสื้อชาย	11	ช่างตัดเสื้อชาย
12	ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม	12	ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม
13	ช่างเสริมสวยสตรีเบื้องต้น	13	ช่างเสริมสวยสตรี (ห้อง 1)
14	ช่างเสริมสวยสตรีเบื้องต้น	14	ช่างเสริมสวยสตรี (ห้อง 2)
15	ช่างตัดผมชาย	15	ช่างตัดผมชาย
16	วิชาพิมพ์ดีด	16	วิชาพิมพ์ดีด
17	วิชาคอมพิวเตอร์	17	วิชาคอมพิวเตอร์
18	วิชาอาหารโภชนาการ	18	วิชาอาหารโภชนาการ

- 6 ผู้สำเร็จการศึกษาตั้งแต่เปิดสอนจนถึงปัจจุบัน จำนวน _____ คน
- 7 ผู้สำเร็จการศึกษาที่นำความรู้ไปประกอบอาชีพจนประสบความสำเร็จที่สามารถเป็นแบบอย่างได้
จำนวน _____ คน
- 8 บุคลากรที่ให้การอบรม จำนวน 27 คน
- | | | | |
|-------------------|--------|----|----|
| - ผู้บริหาร | จำนวน | 3 | คน |
| - ข้าราชการครู | จำนวน | 13 | คน |
| | - ชาย | 8 | คน |
| | - หญิง | 8 | คน |
| - ลูกจ้างประจำ | จำนวน | 4 | คน |
| | - ชาย | 1 | คน |
| | - หญิง | 3 | คน |
| - วิทยากร | จำนวน | 1 | คน |
| | - ชาย | - | คน |
| | - หญิง | 1 | คน |
| - ข้าราชการสามัญ | จำนวน | 2 | คน |
| | - ชาย | - | คน |
| | - หญิง | 2 | คน |
| - ลูกจ้างชั่วคราว | จำนวน | - | คน |
| | - ชาย | - | คน |
| | - หญิง | - | คน |
| - นักการภารโรง | จำนวน | 3 | คน |
| | - ชาย | 3 | คน |
| | - หญิง | - | คน |
| - พนักงานขับรถ | จำนวน | 1 | คน |

ลงชื่อ _____ ลายเซ็น _____ ผู้ให้ข้อมูล

นางวันทนีย์ สิมะสิงห์

ผู้อำนวยการโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร

(อาทรสังชะวัฒนา)

ผู้อำนวยการ/อาจารย์ใหญ่ รฟช กทม (_____)

บัญชีรายชื่อผู้จบการอบรมวิชาชีพของโรงเรียนฝึกออาชีพรุงเทพมหานคร (อาทรสังฆะวัฒนา)
ผู้ที่นำความรู้ไปประกอบอาชีพอิสระที่ประสบความสำเร็จ

ช่างไฟฟ้า

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่ของสถานที่ประกอบอาชีพปัจจุบัน	โทรศัพท์
1	นายสุนทร ทันทา	บริษัทวิคเตอร์ ชิปปะค ประชาอุทิศ 41	02-4279227-8
2	นายเพียรวิทย์ สังข์เมือง		02-4640036
3	นายยอด ศรีจันทร์		02-4640036
4	นายสัญญา นาคะพินทุ		02-4260905

ช่างเครื่องยนต์เบนซิน

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่ของสถานที่ประกอบอาชีพปัจจุบัน	โทรศัพท์
1	นายสมเกียรติ อุดชาชน	สมเกียรติ ออโต้แอร์ 96 หมู่ 14 ถ นคร เขื่อนขันธ์ ด บางพืง อ พระประแดง จ สมุทรปราการ 10130	02-8180162
2	นายจิตติ ธารณาส	9/48-49 ม 7 ถ กาญจนภิเษก หมู่บ้านสุข สันต์ 5 แขวงบางแค กรุงเทพฯ 10160	02-80366189
3	นายไพรัช เพียงสกุล		02-8768047 กด 0
4	นายสัญญา นาคะพินทุ	209/5 ถ เจริญนคร แขวงบุดคโล เขตธนบุรี กรุงเทพฯ 10600	02-8776811 02-8779091

ช่างวิทยุ- เครื่องขยายเสียง

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่ของสถานที่ประกอบอาชีพปัจจุบัน	โทรศัพท์
1	นายเอกรัฐ เจริญสิทธิ	5 ม 11 ซอยวัดครุไน ถ สุขสวัสดิ์ แขวง บางครุ พระประแดง สมุทรปราการ	02-8190543
2	นายดาวนภา ขุราณี	825/715 ซอย 58 ถนนประชาอุทิศ ทุ่งครุ กทม	02-8734564
3	นายสุรัชย์ ภาณรัตน์	329 ม 4 ประชาอุทิศ 17 ถ ประชาอุทิศ ราษฎร์บูรณะ กทม	02-8709413
4	นายปฐมพร จันทรแก้ว	525/18 สุขสวัสดิ์ 16 จอมทอง กรุงเทพฯ	02-8773931
5	นายพิเชฐ เข้มเงิน	484/144 ม 9 ประชาอุทิศ 29 ถ ประชา อุทิศ ราษฎร์บูรณะ กทม	02-4270507 ต่อ 3102
6	นายรัชชชัย เกียรติชัยศิริ	75 ม 1 ถ พระราม 2 ต บางน้ำจืด อ เมือง จ สมุทรสาคร	
7	นายรัชชเขต จันทรา	51/1 ม 4 ประชาอุทิศ 19 ราษฎร์บูรณะ กทม	
8	นายตุ๊ก เสนาะเสียง	288/35 ซ 32 ถ ประชาอุทิศ ราษฎร์บูรณะ กทม	
9	นายอาทร ชมพูวิเศษ	92/95 ม 2 ซ 39 ถ พุทธบูชา บางมด ทุ่ง ครุ กทม	02-8707986

ช่างโทรทัศน์

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่ของสถานที่ประกอบอาชีพปัจจุบัน	โทรศัพท์
1	เกรียงศักดิ์ สุภา	68 ม 6 ต บางจาก อ พระประแดง สมุทรปราการ	
2	ไวพจน์ ปัญญาวงศ์	39/993 ม 4 สันทวิงามเจริญ	02-8968072
3	กิตติโชติ คณิตเลขาการ	410/483 ซ 33 ถ ประชาอุทิศ ต บางมด ทุ่งครุ กทม 10140	02-8733689

ช่างเสริมสวย

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่ของสถานที่ประกอบอาชีพปัจจุบัน	โทรศัพท์
1	นายเสน่ห์ แก้วมวง	-	01-9276107 02-6747217
2	คุณนันทน์ภัส รัตนบุญโญ ทิพย์	41 บิวตี้	02-4272718
3	เกตุ จันทรแก้ว	-	02-8725741 กด 1
4	คุณจำเนียร ไตรจะโป๊ะ	-	02-4631582

ช่างเสริมสวยชั้นสูง

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่ของสถานที่ประกอบอาชีพปัจจุบัน	โทรศัพท์
1	น ส อรุณี ทันมั่ง	858/78 ถ ประชาอุทิศ เขตทุ่งครุ	02-4272502
2	นางศศิธร กรอบรัมย์	69/64 ถ ตลาด อ พระประแดง	02-4625820
3	น ส ญาดารัตน์ วัฒนะกิจ	3423 ม 1 ต สำโรงเหนือ อ เมือง	01-5352840
4	นางบัวรี สุวรรณกัญ	17/4 ม 7 ถนนเอกชัย เขตบางบอน	
5	กัลปียาณี หนูพันธุ์	16/375 ม 8 ถ เอกชัย เขตบางบอน	02-8171115
6	น ส น้ำฝน วุฒิตักดิ์	31/2 ม 6 เขตทุ่งครุ กทม	
7	วีณา อารีจิตต์	629 ถ ตลาด อ พระประแดง	02-8185099
8	สมภาพ บุญมาก	101/1 ม 1 ถ ราษฎร์อุทิศ 75	02-8185099
9	อริษา วณิชปริษา	611/77 ถ สุขสวัสดิ์ เขตราษฎร์บูรณะ	02-4286046
10	จุฬามาศ มะลิงาม	534/79 ถ สุขสวัสดิ์ เขตราษฎร์บูรณะ	02-4286689
11	พรสุดา ถาวร	281/26 ซ ประชาอุทิศ 15 ถ ประชาอุทิศ	02-8731544
12	น ส วิไลลักษณ์ ศรีแป้นเพชร	ร้านนงลักษณ์ ซ วัดนาค	02-4686478

ช่างตัดผมชาย

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่ของสถานที่ประกอบอาชีพปัจจุบัน	โทรศัพท์
1	นายทองสา สายตรี	140/40 ซา บาร์เบอร์ ถ พุทธบูชา 44 บางมด ราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ (หลังสวนธนฯ) 10140	02-8705452
2	นางทต ศรีประสงค์	สามแยกนาหลวง บางเบอร์ 126 หมู่ 1 ซ วิจิตรศิลป์ทุ่งครุ ราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ 10140	02-4281871
3	นายสายัญ จำปาไธ	ร้านนิยมบาร์เบอร์ ตั้งอยู่ดินสะพาน สามห่วง ถ หมู่บ้านสามห่วง บางปูสมุทรปราการ	09-9817624
4	น ส ศรส โพธิ์เศษ	150 ถ พุทธบูชา 18 บางมด ราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ (ร้านเต่าบาร์เบอร์)	01-8462189 02-8726188
5	นายวิจิต นางาม	ร้านวิจิต บาร์เบอร์ 19 หมู่ 3 ถ ประชาอุทิศ 45 (ซ มิตรไมตรี) ทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140	01-4826740
6	นางยุพิน มีพวงผล	ร้านยุพิน บาร์เบอร์ 159/1 หมู่ 3 ถ สุขสวัสดิ์ ซ รุ่งเรือง สุขสวัสดิ์ พระประแดงสมุทรปราการ	01-4826740
7	นายวันชนะ บัวไพริน	ร้าน NI NA HAIR CORNEER เลขที่ 419/25 ถ ประชาอุทิศ 54 บางมด ราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ (ซ มิตร) 10140	01-9313700
8	นายไพวัลย์ ภาคพรหม	ร้านไพวัลย์ บาร์เบอร์ 144/2 ซ วิจิตรศิลป์ ถ ประชาอุทิศ บางมด ราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ 10140	02-4281871
9	ภูวนัย ดริยทุธ	ชื่อ ร้านพุทธบูชา 9 บาร์เบอร์ เลขที่ 24/28 ถ พุทธบูชา 9 บางมด จอมทอง 10150	09-1040692
10	น ส จิราภรณ์ การด่วน	ชื่อ กำไร (เก๋อ) บาร์เบอร์ เลขที่ 279/21 หมู่ 9 ถ ประชาอุทิศ ราชบุรีบูรณะ ราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ 10140	02-8709812 09-0003872

ประวัติย่อ

โรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (ปอนโก)

- 1 ชื่อโรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (ปอนโก)
 - 2 สังกัด กองส่งเสริมอาชีพ สำนักพัฒนาชุมชน กรุงเทพมหานคร
 - 3 สถานที่ตั้ง ซอยปลุกจิต ถนนพระราม 4 แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กทม 10330
-
- 4 เปิดทำการสอนครั้งแรกเมื่อ วัน 1 เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2514
 - 5 ปัจจุบันมีวิชาชีพที่เปิดสอนดังนี้

	หลักสูตร 402 ชม ภาคปกติ 09 00-16 00 น จันทร์-ศุกร์	ที่	หลักสูตร 201 ชม ภาคค่ำ 17 00-20 00 น จันทร์-ศุกร์
1	ช่างเสริมสวยเบื้องต้น	1	ช่างเสริมสวยเบื้องต้น
2	ช่างสร้างแบบเสื้อผ้า	2	ช่างสร้างแบบเสื้อผ้า
3	ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น	3	ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น
4	ช่างเสื้อผ้าสตรีชั้นสูง	4	ช่างเสื้อผ้าสตรีชั้นสูง
5	ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม	5	ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม
6	ช่างวิทยุและเครื่องเสียง	6	ช่างวิทยุและเครื่องเสียง
7	ช่างเดินสายไฟฟ้าและเครื่องกลไฟฟ้า	7	ช่างเดินสายไฟฟ้า
8	ช่างเครื่องทำความเย็นและปรับอากาศ	8	ช่างเครื่องทำความเย็นและปรับอากาศ
9	ช่างเครื่องยนต์เล็กและจักรยานยนต์	9	ช่างจักรยานยนต์
10	ช่างเชื่อมโลหะ	10	วิชาลีลาศ
11	ช่างเครื่องยนต์เบนซินและไฟฟ้ายนต์	11	ช่างเครื่องยนต์เบนซิน
12	ช่างเครื่องยนต์ดีเซลและเครื่องล่างรถยนต์	12	ช่างเครื่องยนต์ดีเซล
	หลักสูตร 201 ชั่วโมง	13	วิชาอาหารและโภชนาการ
13	ช่างตัดผมชาย	14	วิชาพิมพ์ดีด
14	วิชาอาหารและโภชนาการ		
15	วิชาพิมพ์ดีด		

6 ผู้สำเร็จการศึกษาตั้งแต่เปิดสอนจนถึงปัจจุบัน จำนวน 9,938 คน

7 ผู้สำเร็จการศึกษาที่นำความรู้ไปประกอบอาชีพจนประสบความสำเร็จที่สามารถเป็นแบบอย่าง
ได้จำนวน 50 คน

8 บุคลากรที่ให้การอบรม จำนวน 17 คน

- ผู้บริหาร	จำนวน	<u>3</u>	คน
- ข้าราชการครู	จำนวน	<u>12</u>	คน
- ชาย		<u>7</u>	คน
- หญิง		<u>5</u>	คน
- ลูกจ้างประจำ	จำนวน	<u>2</u>	คน
- ชาย		<u>-</u>	คน
- หญิง		<u>2</u>	คน
- วิทยากร	จำนวน	<u>3</u>	คน
- ชาย		<u>-</u>	คน
- หญิง		<u>3</u>	คน
- ข้าราชการสามัญ	จำนวน	<u>3</u>	คน
- ชาย		<u>1</u>	คน
- หญิง		<u>2</u>	คน
- ลูกจ้างชั่วคราว	จำนวน	<u>-</u>	คน
- ชาย		<u>-</u>	คน
- หญิง		<u>-</u>	คน
- นักการภารโรง	จำนวน	<u>3</u>	คน
- ชาย		<u>1</u>	คน
- หญิง		<u>2</u>	คน
- พนักงานขับรถ	จำนวน	<u>1</u>	คน

ลงชื่อ _____ ผู้ให้ข้อมูล

(สมชาย ไพบูลย์)

ผู้อำนวยการโรงเรียนฝึกอาศีพกรุงเทพมหานคร (บ่อนไก่)

ผู้อำนวยการ/อาจารย์ใหญ่ รฟช กทม (_____)

บัญชีรายชื่อผู้จบการอบรมวิชาชีพของโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (อาทรสังฆะวัฒนา)
ผู้ที่นำความรู้ไปประกอบอาชีพอิสระที่ประสบความสำเร็จ

ลำดับที่	ชื่อ-สกุล	ที่อยู่ของสถานที่ประกอบอาชีพปัจจุบัน	โทรศัพท์
1	น ส เพียงใจ บุญอิมยง	662/40 ซ เจริญสุข คลองเตย กทม	09-008-4407
2	น ส ชุติมา แซ่ลิม	6/22 แฟลต ค 1 ถ พระราม 4 ลุมพินี ปทุมวัน กทม	
3	นางนฤมล ทองอ่อน	165/2 ลุมพินี ปทุมวัน กทม	0-2241-2881
4	นายบันลือชัย ประพตกิจ	215 สุขุมวิท 101 บางจาก พระโขนง กทม 10260	
5	น ส สุริภรณ์ ตางาม	8/169 ซ ปลุกจิต ถ พระราม 4 ปทุมวัน กทม	0-2654-0799
6	นางนพวรรณ กุลละมัย	80 ซ ปลุกจิต ถ พระราม 4 ลุมพินี ปทุมวัน กทม	
7	นายสมศักดิ์ ทองขำ	371 ซ แสนสุข 7 ถ พระราม 4 คลองเตย กทม 10110	0-2655-8171
8	นายพิศิษฐ์ ทิพย์งามเลิศ	195 ซ โรงเจ ถ เกิดไท บางยี่เรือ เขตธนบุรี กท 10600	
9	นายสมบุรณ์ เสาร์ทอง	ลอค 19-20 หลังแฟลต ก 2 ซ ปลุกจิต ถ พระราม 4 ลุมพินี ปทุมวัน กทม	
10	น ส อริศารัษ อาษาสุข	94 หมู่ 6 ถ สุนทรโกษา คลองเตย กทม	
11	น ส ตรุณี สายชล	94 หมู่ 6 ถ สุนทรโกษา คลองเตย กทม	
12	นายกนกพล ไวกกลาง	18/989 ซ ปลุกจิต ถ พระราม 4 ลุมพินี ปทุมวัน กทม	
13	นายอุดร เอื้อเฟื้อ	4 หมู่ 6 ต ลูกตี่อ อ หนองฮี จ ร้อยเอ็ด	
14	นายนพพร เสียงบัณฑิตกุล	175/3 ซ ร่วมฤดี ถ วิฑู ลุมพินี ปทุมวัน กทม	

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่ของสถานที่ประกอบอาชีพปัจจุบัน	โทรศัพท์
15	นางจันทร์ เกตขุนทด	121/4 ซ ปลูกจิต ถ พระราม 4 ลุมพินี ปทุมวัน กทม	0-2655-8288
16	นางทองม้วน อยู่ล้อมศักดิ์	165/11 ซ ปลูกจิต ถ พระราม 4 ลุมพินี ปทุมวัน กทม	0-2655-8370
17	น ส รัชณี แซ่มช้อย	139 แพลดลุมพินี ถ วิฑู ปทุมวัน กทม	
18	นางรัชณี แรมวัลย์	8/56 ซ ปลูกจิต ถ พระราม 4 ลุมพินี ปทุมวัน กทม	
19	นางวิมลรัตน์ เชียงนิน	348 ซ สวนหลวง สวนหลวง เขตสวนหลวง กทม 10250	
20	นางบุษบา ลอยล่อง	รร พลาซ่าแอทธินี	
21	นางชุตินา สุทธิพันธ์	6/202 ซ ปลูกจิต ถ พระราม 4 ลุมพินี ปทุม วัน กทม	
22	นางสมิตรา วัลลิสุด	19 ซ สุขใจ ถ สุขุมวิท 42 พระโขนง คลองเตย กทม	
23	น ส สุพันธ์ โยกมา	602/130 ซ อ่อนนุช 30 ถ สุขุมวิท 77 แขวง สวนหลวง เขตสวนหลวง กทม	
24	นางสุดารัตน์ นวประดิษฐ์กุล	14/2 ถ สุขุมวิท 57 แขวงคลองตัน เขต วัฒนา กทม	
25	นายกฤติยา รุจิเรกพัฒนะ	4178 ซ โบสถ์แม่พระฟาติมา ถ โอศก-ดิน แดง กทม	
26	น ส ธีรพร เทพเลิศบุญ	44 ถ แปลงนาม แขวงสัมพันธวงศ์ เขตสัม พันธวงศ์ กทม	
27	น ส จันทร คำหาญ	19/17 ต หนองหว่า อ เขาชะกรรจ์ จ สระแก้ว	0-2683-7859

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่ของสถานที่ประกอบอาชีพปัจจุบัน	โทรศัพท์
28	น ส ณิชกานต์ แก้วไม้	16/397 หมู่ 8 ซ เลื่อใหญ่อุทิศ ถ รัชดา ลาดยาว จตุจักร กทม	0-2971-1974
29	น ส เบญจนันท์ การบรรจง	42/95 แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กทม	0-1779-3482
30	น ส อัม ลักษณะขำมาก	100/4 ถ ท่งพญาไท เขตราชเทวี กทม	0-1343-6890
31	นางธารณี แปลงโถม	163/11 ถ สุคันธาราม เขตดุสิต กทม	0-2241-7581
32	นางดารารัตน์ สุคันธัง	233/39 ถ ลาดพร้าว สามเสนนอก กทม	0-1342-6294
33	น ส อรทัย ชาญนรา	181/5 ถ สุขุมวิท 22 คลองเตย พระโขนง กทม	0-1732-4998
34	นางศิริเพ็ญ ทอมปีสัน	41/67 ถ สุขุมวิท บางจาก พระโขนง กทม	0-1375-7746
35	น ส นงค์ศรี ปราบมีชัย	578 ถ พระราม 4 คลองเตย กทม	0-2663-0048
36	นางสายฝน ศรีกนก	116/2 ถ สุทธิสารวินิจฉัย ห้วยขวาง	0-1665-6282
37	น ส อูไร ลากเจริญจริง	8/10 ซ ทองหล่อ สุขุมวิท 55 พระโขนง กทม	0-2391-1907
38	น ส สาคร หมั่นสิงห์	82/125 ถ อ่อนนุช แขวงสวนหลวง เขตสวน หลวง กทม	0-2717-2943
39	น ส พวงพยอม มานะหาญ	14/117 ถ พระราม 4 ลุมพินี ปทุมวัน	0-2544-4343

นักศึกษาที่ประสบความสำเร็จในวิชาชีพ

ปีการศึกษา 2545 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (คลองเตย)

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	วิชาชีพ	สถานที่ทำงาน	อาจารย์ผู้สอน	ตำแหน่ง	โทรศัพท์
1	นางสาววรสุคนธ์ นาคบุตรศรี	เสริมสวย	ทุ่งชาลอน 68/70 เคหะรามคำแหง มีนบุรี	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	06-8900799
2	นางสาวอุไร ลาภเจริญจริง	เสริมสวย	เขตวัฒนา กทม	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	01-4914225
3	นางสาวปัสสร กิ่งกนก	เสริมสวย	หนึ่งปิ่นต๊องตองกะร้า อ เมือง ร้อยเอ็ด	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	01-0470385
4	นางสาวกมลทิพย์ ถึงรัตน์	เสริมสวย	โกเบบิวตี้ 98/5 ม 4 เกาะช้าง ตรัง	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	09-1221514
5	นางสาวเซาวลี อินทร์ช้าง	เสริมสวย	แฟลต 11 ท่าเรือ เขตคลองเตย กทม	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	
6	นางภาคินี เทศดี	เสริมสวย	บุชาลอน 196/1 ม 8 ต ห้วยบ้าน สมุทรปราการ	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	01-9873294
7	นางสาวทวิณนทร์ สุวรรดี	เสริมสวย	เมย์บิวตี้ ตลาดแพรกษา อ เมือง จ สมุทรปราการ	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	
8	นางพเยาว์ อินทวงษ์	เสริมสวย	ชาลอนบาเบอร์คอนโดริมนแม่เจ้าพระยา พระโขนง กทม	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	09-4810684
9	นางสาวเกสร แก้วโกสุม	เสริมสวย	แฟลต 100 ท่าเรือคลองเตย กทม	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	01-8699315
10	นางสาวยุพิน ชื่นจิต	เสริมสวย	แฟลต 120 ท่าเรือคลองเตย กทม	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	09-8051712
11	นางสุนัน ศรีเกตุ	เสริมสวย	แฟลต 124 ท่าเรือคลองเตย กทม	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	
12	นางสาวสุพัฒน์ ชนม์ทวี	เสริมสวย	ร้านเบบีบิวตี้ เอกมัย 30 สุขุมวิท 63 กทม	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	02-7115380
13	นายประดิษฐ์ ฐาไธสงค์	เสริมสวย	ร้านเบบีบิวตี้ เอกมัย 30 สุขุมวิท 63 กทม	อ จิราพร	ลูกจ้าง	02-7115380
14	นางสาววรุณี บุญเรือง	เสริมสวย	ร้านเมย์บิวตี้ แฟลต 20 ชุมชน 70 ไร่ คลองเตย กทม	อ จิราพร	ลูกจ้าง	
15	นางสาวมิ่งนิต ศรียัง	เสริมสวย	สถาบันประเสริฐศักดิ์ รามคำแหง 21 หัวหมาก บางกะปิ	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	
16	นายวรากร เกิดดี	เสริมสวย	ร้านไดมอนด์บิวตี้ ชาลอน สุขุมวิท 24 กทม	อ ปันนิตา	ลูกจ้าง	09-0552419
17	นายณรงก์ กลิ่นสุคนธ์	เสริมสวย	ป๊อปปูล่า แฟลตตำรวจท่าเรือ คลองเตย กทม	อ ปันนิตา	ลูกจ้าง	02-6727961
18	นายวินัย สุระเสียง	ไฟฟ้า	โรงแรมอเดอเรฟฟอร์ด สุขุมวิท 30 กทม	อ ปันนิตา	ลูกจ้าง	02-3912661 ต่อ 515

นักศึกษาที่ประสบความสำเร็จในวิชาชีพ

ปีการศึกษา 2544 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (คลองเตย)

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	วิชาชีพ	สถานที่ทำงาน	อาจารย์ผู้สอน	ตำแหน่ง	โทรศัพท์
1	นางสาววรศรา ชาวเวียง	เสริมสวย	79/23 นิรันดร์คอนโด 7 ตึก B สำโรงเหนือ สมุทรปราการ	อ จิราพร	ลูกจ้าง	02-7284606
2	นางสาวกัลยา แก้วบริสุทธิ์	เสริมสวย	ส้มชาลอน รวมคำแหง 24/1 หัวหมาก บางกะปิ	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	09-1050303
3	นายบุญฤทธิ์ นาคู	เสริมสวย	ฤทธิ์ชาลอน 112 ม 3 อ หลังสวน ชุมพร	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	01-7144991
4	นางสาวนวลจันทร์ จันทร์แจ้ง	เสริมสวย	แห้วชาลอน 85/1 สีแยกกล้วยน้ำไท พระโขนง	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	02-3812426
5	นางสาวฮาวาย กลิ่นนาค	เสริมสวย	ร้านเพื่อนหม 450/12 ม 3 อ หลังสวน ชุมพร	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	01-9334654
6	นางสาวสุวรรณา แซ่ลิ้ม	เสริมสวย	พระราม 4 เขตคลองเตย กทม	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	02-7527862
7	นางสาวสุณีย์ จำนงค์	เสริมสวย	นิวัติ สุขุมวิท 107 สำโรงเหนือ สมุทรปราการ	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	01-3475896
8	นางสาวมณฑา โตบาร์มกุล	เสริมสวย	มณเฑียร ตลาดแม่กลอง สมุทรสาคร	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	
9	นางสาวประนอม สิมมา	เสริมสวย	ร้านมุกดา ดิกันธานี บางนา กทม	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	02-7469393
10	นางจินตนา แสงสุ้ย	เสริมสวย	ตัมมิตูชาลอน ซ แบร์ริ่ง สำโรง บางนา	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	
11	นางสาวลาวรรณ สุขสำราญ	เสริมสวย	วรรณวิวัฒน์ชาลอน ตลาดเพชรบุรี จ เพชรบุรี	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	
12	นางสาวสถาพร โคสสุ	เสริมสวย	ร้านเอกัส รวมคำแหง 43/1 บางกะปิ กทม	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	
13	นางสาวแสงเดือน ดึงชัยโรจน์	เสริมสวย	ร้านเอกัส รวมคำแหง 43/1 บางกะปิ กทม	อ จิราพร	ลูกจ้าง	01-2552458
14	นางสาววิรินทร์ หันทำเล	เสริมสวย	ร้านเอกัส รวมคำแหง 43/1 บางกะปิ กทม	อ จิราพร	ลูกจ้าง	
15	นายนิคม ไชยสิงห์	เสริมสวย	ร้านเอกัส รวมคำแหง 43/1 บางกะปิ กทม	อ จิราพร	ลูกจ้าง	01-5568581
16	นายพนพล กิมย้งยศ	เสริมสวย	ร้านบ้านหม ก้วยน้ำไท กทม	อ ปันนิตา	ลูกจ้าง	
17	นางดวงกมล ชาวไร่	เสริมสวย	ร้านมาลัยพร ถนนเสือป่า เขตป้อมปราบ กทม	อ ปันนิตา	เจ้าของร้าน	02-2211063
18	นางสาวนา บุญยั้ง	เสริมสวย	ร้านเบบี๋บิวตี้ เอกมัย 30 เขตวัฒนา กทม	อ ปันนิตา	เจ้าของร้าน	02-7112651
19	นางสาวมลิวลย์ โตสารเดช	เสริมสวย	เสริมสวยสุขภาพ สาข 57 ซอยปรีชา	อ ปันนิตา	ลูกจ้าง	

นักศึกษาที่ประสบความสำเร็จในวิชาชีพ

ปีการศึกษา 2543 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (คลองเตย)

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	วิชาชีพ	สถานที่ทำงาน	อาจารย์ผู้สอน	ตำแหน่ง	โทรศัพท์
1	นางสาวสุมาลี ศรีแสง	เสริมสวย	สุมาลีบัวดี จ.สระบุรี	อ ปิ่นดา	เจ้าของร้าน	
2	นางสาวบัวจันทร์ นันตะสูตร	เสริมสวย	เสริมสวยเกศศรีชลอน บางนา เขตพระโขนง กทม	อ ปิ่นดา	ลูกจ้าง	02-7444424
3	นางสาวสุนทร นิลยั้ง	เสริมสวย	เสริมสวยสุนทร วัดคลองเตยนอก คลองเตย กทม	อ ปิ่นดา	เจ้าของร้าน	02-2493403
4	นางสาวรัตนา พิมพ์า	เสริมสวย	เสริมสวยน้องเม วัดคลองเตยใน คลองเตย กทม	อ ปิ่นดา	เจ้าของร้าน	01-8425949
5	นายเล็ก นาคจันทร์	เสริมสวย	ร้านบาเบอร์ลูมิน รามอินทรา กทม	อ ปิ่นดา	ลูกจ้าง	
6	นายอรรถกฤษณ์ แสงมา	เสริมสวย	สถาบันประเสริฐศักดิ์ รามคำแหง 21 หัวหมาก บางกะปิ	อ ปิ่นดา	ลูกจ้าง	
7	นางสาวจุฑามาส ศรีไธ	เสริมสวย	สถาบันประเสริฐศักดิ์ รามคำแหง 21 หัวหมาก บางกะปิ	อ ปิ่นดา	ลูกจ้าง	
8	นางสาวอ้อมแก้ว จันทิมา	เสริมสวย	ร้านเสริมสวยแพรว ห้วยขวาง กทม	อ ปิ่นดา	ลูกจ้าง	
9	น ส แวญลวัน สิงห์พันธ์	เสริมสวย	สุขุมวิท 50	อ ปิ่นดา	เจ้าของร้าน	
10	นางสาวเรไร กรรณิกา	เสริมสวย	ร้านเสริมสวยวันเพ็ญ แฟลต 9 ท่าเรือคลองเตย กทม	อ ปิ่นดา	ลูกจ้าง	
11	นางสาวจุฬพร ธรรมประวัติ	เสริมสวย	แฟลตตำราจทำเรือ คลองเตย กทม	อ ปิ่นดา	เจ้าของร้าน	
12	นางสาวเย็น ฐานบำรุง	เสริมสวย	เสริมสวยต้อย คลองเตย กทม	อ ปิ่นดา	ลูกจ้าง	
14	นางสาวพัทยา หล้าไธ	เสริมสวย	เสริมสวยคุณเล็ก เอกมัย 21 กทม	อ ปิ่นดา	เจ้าของร้าน	02-3810962 ต่อ 114
15	นางสาวสวดีศรี มาประไล	เสริมสวย	ร้านสวดีศรี ซ หมู่บ้านชุมชนพัฒนาใหม่ คลองเตย กทม	อ ปิ่นดา	เจ้าของร้าน	01-3424806
16	นางสาวชนิษฐา พรมราช	เสริมสวย	เสริมสวยชนิษฐา สุขุมวิท 71 พระโขนง กทม	อ ปิ่นดา	เจ้าของร้าน	01-4905057
17	นางสาวจำเนียร ประกอบสุข	เสริมสวย	แผนกชาลอน 41/81 ซ วัดคลองเตยใน คลองเตย	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	02-6712738
18	นางประนอม สิ้นสุข	เสริมสวย	แหลมบัวดี สุขุมวิท 55 ซ ลาซาล บางนา	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	02-7444670
19	นางสาวสุใจ ศรีหาบุตร	เสริมสวย	522/163 ดินแดง กทม	อ จิราพร	เจ้าของร้าน	

นักศึกษาที่ประสบความสำเร็จในวิชาชีพ

ปีการศึกษา 2542 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (คลองเตย)

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	วิชาชีพ	สถานที่ทำงาน	อาจารย์ผู้สอน	ตำแหน่ง	โทรศัพท์
1	นางสาววารี พึ่งสัมพันธ์	เสริมสวย	วารีบิวตี้ ตลาดบางสะพาน อ. สัตหีบ ชลบุรี	อ.จิราพร	เจ้าของร้าน	
2	นางสาวปรียาพร ทายะ	เสริมสวย	กุ่มชาลอน 79/23 นิรันดร์คอนโด 7 ตึก B สำโรงเหนือ	อ.จิราพร	เจ้าของร้าน	02-7284606
3	นางสาวโสโรญา ช้อนสมบัติ	เสริมสวย	โสชาลอน 21/42 คลองเตย กทม	อ.จิราพร	เจ้าของร้าน	02-6728041
4	นางสาวจรรยา ไชยสงค์	เสริมสวย	112/3 พระโขนง คลองตัน กทม	อ.จิราพร	เจ้าของร้าน	
5	นางเพ็ญศรี ฐุกิจ	เสริมสวย	260/20 บางจาก พระโขนง กทม	อ.จิราพร	เจ้าของร้าน	
6	นางสาวอุมารักษ์ หอมพวง	เสริมสวย	นกบิวตี้ชาลอน สุขุมวิท 71 คลองตัน กทม	อ.จิราพร	เจ้าของร้าน	02-7130063
7	นางสาวณัฏฐวรรณ ขอระชาญ	เสริมสวย	อ. เมือง จ. สกลนคร	อ.จิราพร	เจ้าของร้าน	
8	นางนิภาพร วงษ์พิมพ์เสน	เสริมสวย	75 ม 2 อ. เนินมะปราง จ. พิษณุโลก	อ.จิราพร	เจ้าของร้าน	
9	นางสาวพรณี ทวีพร	เสื้อผ้าสตรี	จ. ชลบุรี	อ. สุรีย์	รับจ้างตัดเย็บที่บ้าน	
10	นางสาวเกษาสคร สุนทรกุล	เสื้อผ้าสตรี	227/205 ม 9 ถ. รามอินทรา เขตปทุม กทม	อ. สุรีย์	รับจ้างตัดเย็บที่บ้าน	02-9432486
11	นางสาวมาลี นพเกตุ	เสื้อผ้าสตรี	381 แขวงคลองเตย เขตพระโขนง กทม	อ. สุรีย์	รับจ้างตัดเย็บที่บ้าน	02-2586433
12	นายสุพร ชันทะศรี	เสื้อผ้าสตรี	333 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กทม	อ. สุรีย์	รับจ้างตัดเย็บที่บ้าน	02-2493671
13	นางสาวจิรพันธ์ ดีห้วม	เสื้อผ้าชาย	43 ม 4 ต. ท่าเสา อ. ไทรโยค กาญจนบุรี	อ. สุดาร์ธน์	รับจ้างตัดเย็บที่บ้าน	
14	นางทวิ แก้วไสย์	เสื้อผ้าชาย	9 ม 3 ต. เมืองแคบ อ. ราชโกล สรรพสุโขทัย	อ. สุดาร์ธน์	รับจ้างตัดเย็บที่บ้าน	
15	นายณัฐพล เติรทิพย์	เสริมสวย	เสริมสวยณัฐพล จ. ชัยนาท	อ. ปณินดา	เจ้าของร้าน	
16	นางสาวอารีย์ รัตนชมภู	เสริมสวย	เสริมสวยรุ่งนภา จ. สมุทรปราการ	อ. ปณินดา	ลูกจ้าง	
17	นางสาวอุดมรัตน์ ใจดี	เสริมสวย	รร. ตัดเสื้อเสริมสวยคลองจั่น บางกะปิ กทม	อ. ปณินดา	เจ้าของร้าน	
18	นางพรพฤษภา แซ่ตั้ง	เสริมสวย	เสริมสวยคุณเบิ้ล ตลาดอินทราภิรักษ์ คลองจั่น กทม	อ. ปณินดา	ลูกจ้าง	
19	นางสาวอณงค์ แสงจันทร์	เสริมสวย	อณงค์บิวตี้ ซอยมหาดไทย หัวหมาก บางกะปิ กทม	อ. ปณินดา	เจ้าของร้าน	

นักศึกษาที่ประสบความสำเร็จในวิชาชีพ

ปีการศึกษา 2541 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (คลองเตย)

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	วิชาชีพ	สถานที่ทำงาน	อาจารย์ผู้สอน	ตำแหน่ง	โทรศัพท์
1	นางสาวศิริพร นันตะ	เสื้อผ้าสตรี	จ. เพชรบุรี	อ. สุรีย์	รับจ้างตัดเย็บที่บ้าน	
2	นางพัชรา สมสวย	เสริมสวย	ร้านเสริมสวยตุ๊ก 3414 ม. 1 ลำโพงเหนือ จ.สมุทรปราการ	อ. จิราพร	เจ้าของร้าน	02-3988611
3	นางอัสนา มุ่งสุข	เสริมสวย	59 หมู่ 5 สุขุมวิท 60 บางจาก กทม	อ. จิราพร	เจ้าของร้าน	
4	นางสาวอานวยพร ชื้อพรม	เสริมสวย	อ. เมือง จ. อุตรดิตถ์	อ. จิราพร	เจ้าของร้าน	
5	นางสมศรี อูอิน	เสริมสวย	4 หมู่ 3 บ้านหนองก่ำ อ. พาน จ. เชียงราย	อ. จิราพร	เจ้าของร้าน	06-9126798
6	นางสาวจันทรม สุขี	เสริมสวย	ร้านแอร์ดีไซน์ สุขุมวิท 3/1 กทม	อ. จิราพร	เจ้าของร้าน	
7	นางเดือน แสงพันธ์	เสริมสวย	ร้านเสริมสวยเพ็ญ 1055/60 คลองตัน กทม	อ. จิราพร	เจ้าของร้าน	02-3900976
8	นางสาวจัญญ์ สุขี	เสริมสวย	ร้านประจักษ์แอร์ก๊ส เอกมัย 22 คลองตัน กทม	อ. จิราพร	เจ้าของร้าน	
9	นางสมคิด หลิน	เสริมสวย	สถาบันประเสริฐศักดิ์ งามคำแหง 42 บางกะปิ กทม	อ. ปิ่นดา	ลูกจ้าง	
10	นายพล ภาวมาตย์	เสริมสวย	ต้นรักสตูดิโอ แชนแนลวีไทยแลนด์ กทม	อ. ปิ่นดา	ลูกจ้าง	01-5599463
11	นางสาวจิรพันธ์ คำพิรา	เสริมสวย	จิรพันธ์บิวตี้ อ. เมือง จ. Mukdahan	อ. ปิ่นดา	เจ้าของร้าน	01-6706032
12	นางสาวกาดิรีวี เหลี่ยมวงศ์	เสริมสวย	สุวิมลสาธิต สุขุมวิท 71 พระโขนง กทม	อ. ปิ่นดา	ลูกจ้าง	02-3901214
13	นางสาวรส ไค้งอากาศ	เสื้อผ้าสตรี	501/480 แขวงช่องนนทรี ยานนาวา กทม	อ. สุรีย์	รับจ้างตัดเย็บที่บ้าน	
14	นางสาวสมบัติ สุวรรณราชบุรี	เสื้อผ้าสตรี	427/70 ซอยชุมชนบรีชา 1 แขวงบางโพงพาง ยานนาวา กทม	อ. สุรีย์	รับจ้างตัดเย็บที่บ้าน	
15	นางสาวแฉล้ม ปานแก้ว	เสื้อผ้าสตรี	151/3 ซอยสุขุมวิท 1 ถ. บางนา-ตราด บางพลีสมุทรปราการ	อ. สุรีย์	รับจ้างตัดเย็บที่บ้าน	

ภาคผนวก ง

รายชื่อผู้ให้สัมภาษณ์

ตัวอย่างการสัมภาษณ์ผู้ที่ประสบความสำเร็จในอาชีพอิสระทั้ง 6 อาชีพ

รายชื่อผู้ให้สัมภาษณ์

อาชีพช่างเสื้อผ้าสตรี

1	นางจันทร์ เกตชุมทต	121/4 ซ ปลุกจิต ถ พระราม 4 ลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
2	นางทองม้วน อยู่ล้อมศักดิ์	165/11 ซ ปลุกจิต ถ พระราม 4 ลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
3	น ส โสภา พระอนงค์	480 ซ โชคชัยร่วมมิตร ถ วิทยาวดีรังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
4	น สมาลี นพเกตุ	381 แขวงคลองเตย พระโขนง กรุงเทพฯ
5	นางสมพร ศรีไชย	705 ซ โชคชัยร่วมมิตร ถ วิทยาวดีรังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

อาชีพช่างเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชาย

1	น สวิชชดา อภิโชค สถาพร	ร้านนารดา ถ พระราม 4 ปทุมวัน กรุงเทพฯ
2	น ส กัลยา แก้วบริสุทธิ	ร้านส้มชาลอน रामคำแหง 24/1 หัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240
3	น สรสุคนธ์ นาคบุตรศรี	ร้านกึ่งชาลอน 68/70 रामคำแหง 192 เคหะรามคำแหง มีนบุรี กรุงเทพฯ
4	นายวันชนะ บัวไพบริน	ร้าน NI NA HAIR CORNEER เลขที่ 419/25 หมู่ 1 ซ ประชาอุทิศ 54 ถ ประชาอุทิศ แขวงบางมด เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ 10140
5	น ส ประนอม สิมมา	ร้านมุกดา ดิกันันธานี บางนา กรุงเทพฯ

อาชีพทำขนม เบเกอรี่

1	นางชนันธิลา อินคง	1/19 แยกสามเหลี่ยมดินแดง เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400
2	นางเสาวณีย์ ชัยชนะโยธิน รัช	301/234 รามคำแหง 68 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240
3	นางสุรีย์ ปานแก้ว	เยี่ยมเยี่ยมเบเกอรี่ 290 หมู่บ้านวงศ์สวัสดิ์ ช สุวรรณสวัสดิ์ สาทร ท่งมหาเมฆ กรุงเทพฯ
4	นางอุไร ลาภเจริญจริง	8/10 ซ ทองหล่อ สุขุมวิท 55 พระโขนง กรุงเทพฯ
5	นายกฤติยา รุจิเรก พัฒนาะ	4178 ซ โบสถ์แม่พระฟาติมา ถอโศก-ดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ

อาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดิทัศน์ ช่างเครื่องกลไฟฟ้า

1	นายชาติ หัตถา	ร้านอาร์ ซี อิเล็กทรอนิกส์ 3597/262 ซ แฉล้มนิมิต 4 ถ สดประเสริฐ บางคอแหลม กรุงเทพฯ
2	นายอำนาจ อ้อยอิสรา นกุล	ร้านอำนาจชัยทีวี 61/15 ซ โชคชัยร่วมมิตร ถนนวิภาวดีรังสิต ลาดยาว จตุจักร กรุงเทพฯ 10900
3	นายพนมพร สีหะไตรย์	ร้านน้อยอิเล็กทรอนิกส์ 99/56 ตลาดประชานิเวศน์ 1 ถนนเทศบาลสงเคราะห์ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
4	นายแดง ชินบุรณ์	แดงบริการ 99/88 ตลาดประชานิเวศน์ 1 ถนนเทศบาล สงเคราะห์ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
5	นางสาวบังอร ทองนาค	ร้านยูโทเปีย ซ ทองหล่อ 23 สุขุมวิท 25 กรุงเทพฯ

อาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์

1	นายอิทธิพล อัครวิเศษ	181/1 ถนนดินแดง เขตดินแดน กรุงเทพฯ 10320
2	นายอุทิศ ธิดา	3/6 ม 2 ถนนสายไหม แขวงสายไหม เขตสายไหม กรุงเทพฯ 10220
3	นายโชคชัย ทองสุข	อุโยธา 11/19 ม 3 ถนนวัชรพล แขวงออเงิน เขตสายไหม กรุงเทพฯ 10220
4	นายสุวัฒน์ อาษานอก	อุโยธา 11/19 ม 3 ถนนวัชรพล แขวงออเงิน เขตสายไหม กรุงเทพฯ 10220
5	นายสง่า อินทร์ช้าง	ส สง่า 99/48 ถ เทศบาลสงเคราะห์ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

อาชีพช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ

1	นายประยงค์ วงษ์ศรีแก้ว	ร้าน ส ประยงค์ เซอร์วิส 51/193 ถ สุขุมวิท (สตรีวิทยา2) แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230
2	นายประไพ พักแพง	836/9 สุขุมวิท 3 นานาเหนือ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10310
3	นายแดง สุวรรณราษฎร์	เอส พี การไฟฟ้า 88/96 ถนนเทศบาลสงเคราะห์ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
4	นายชนรพ สิทธิโยธิน	55 อินทมระ 23 สามเสนใน พญาไท กรุงเทพฯ 10400
5	นายสิทธิพร สวัสดิ์พิศาล	หจก พี เอ คูลลิง เซ็นเตอร์ 2100/303 ถ ราม คำแหง 24/1 (ข้าง สน ห้วยหมาก) บางกะปิ กรุงเทพฯ 10240



ภาพประกอบ 2 อาชีพช่างเสื้อผ้าสตรี

ภาพ 1 คุณโสภาเจ้าของร้านห้องเสื้อภา กำลังปฏิบัติงานพร้อมทั้งรับฟังรายการวิทยุไปด้วย
 ภาพ 2 คุณสมพรกำลังปฏิบัติงานตัดเย็บเสื้อผ้า ซึ่งมีบริการรับงานนอกสถานที่ ภาพ 3 คุณจันทร์
 ข้อมูลความรู้ต่างๆ ที่ได้รับการเรียนวิชาช่างเสื้อผ้าสตรีกับโรงเรียนฝึกอาชีพ มาช่วยในการ
 ประกอบอาชีพ จนมีรายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัว

1 อาชีพช่างเสื้อผ้าสตรี

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ นางสาวโสภา พระอนงค์

สถานที่ ร้านห้องเสื้อภา เลขที่ 480 ซอยโชคชัยรวมมิตร ถนนวิภาวดีรังสิต ลาดยาว กรุงเทพฯ

1 วิธีการหาลูกค้าเราทำอย่างไรคะ

ส่วนมากแล้วก็จะแจกนามบัตรให้กับลูกค้าที่เคยมาตัดกับเราแล้ว แรกๆ เลยมีเพื่อนๆ ช่วยแนะนำให้ใช้วิธีแบบปากต่อปาก มีแจกใบปลิวตามคอนโดมิเนียม หอพัก ในช่วงแรกเลยที่เปิดร้านใหม่ๆ แต่ที่ได้ผลมากจะเป็นนามบัตร เพราะใบปลิวคนมักจะไม่ค่อยเก็บเพราะใบปลิวค่อนข้างจะเก็บยากอาจเป็นเพราะใบปลิวมีขนาดใหญ่เกินไป แต่นามบัตรเก็บพกไว้ในกระเป๋าสตางค์ได้ พี่เองก็ไม่ต้องออกไปรับงานข้างนอกมากนักจะมีที่ออกไปส่งบ้าง คือ ลูกค้าประจำแต่ก็อยู่บริเวณใกล้ๆ อย่างลาดพร้าว ส่วนมากเป็นลูกค้าประจำพอเขาย้ายไปอยู่ที่อื่น เช่น ที่บางนา ดอนเมือง เขาก็ยังตามมาตัดกับเราและยังช่วยแนะนำลูกค้าอื่นให้อีกด้วย ลูกค้าส่วนใหญ่ทำงานออฟฟิศมักจะตัดชุดฟอร์มของบริษัทตัดที่ก็ประมาณ 3-4 ชุด พอผ่านไปได้ 1 ปี เขาก็จะมาตัดใหม่อีก ส่วนลูกค้าชาจก็จะตัดผ้าไหมเสียส่วนใหญ่

2 เรื่องราคาเรามีวิธีตั้งอย่างไรคะ

เราก็ต้องดูที่แบบเป็นหลัก ความยากง่ายของรูปแบบที่ตัดเย็บ เนื้อผ้าที่ใช้ นั้น เย็บยากหรือง่าย เช่น ผ้าชีฟองกับผ้าไหม ราคาจะแตกต่างกัน อะไหล่ อุปกรณ์ที่ใช้ตกแต่งมีมากหรือน้อย ราคาถูก แพง อย่างไร แต่ก่อนที่พี่จะตั้งราคาพี่เองก็พอรู้ราคาคร่าวๆ อยู่แล้วเพราะพี่เคยทำงานเป็นลูกจ้างกับร้านตัดเสื้อผ้าในร้านที่ใหญ่ๆ มาก่อน และพี่ได้ถามจากเพื่อนๆ ที่อยู่ในอาชีพเดียวกันบ้าง จากอาจารย์บ้างก็มี แล้วเรามาประเมินราคาอีกที แต่ราคาของพี่จะตั้งต่ำกว่าร้านใหญ่ๆ ในระแวกเดียวกัน เช่น ร้านใหญ่ๆ ตัดชุดละ 2,000-3,000 บาท เราก็ตั้งอยู่ที่ชุดละ 1,000 บาท เพราะเราไม่ได้เสียภาษีมากมายอย่างเขาส่วนใหญ่แล้วลูกค้ามักจะไม่เกี่ยงเรื่องราคาเท่าไร แต่ขอให้งานเราออกมาดีมีคุณภาพ และที่พี่เองสามารถทำงานได้ละเอียดแบบนี้ พี่ก็ได้จากประสบการณ์ที่พี่ได้ไปเป็นลูกจ้างในร้านใหญ่ๆ มาก่อน เนื่องจากเป็นร้านที่มีชื่อเสียงมีลูกค้าประจำ และราคาค่าตัดเย็บค่อนข้างแพง เพราะฉะนั้นการตัดเย็บทุกขั้นตอนจึงต้องมีความประณีตมากเป็นพิเศษด้วย

3 รายได้เป็นอย่างไรบ้างคะ

พออยู่นะ ก็ได้ถือว่าดีทีเดียว พี่ต้องส่งน้องเรียน ดูแลแม่ที่อยู่ต่างจังหวัดก็ดั้นทำให้เราไม่ต้องกั๊กนี้ยืมสินคนอื่น

4 มีการส่งเสริมการตลาดบ้างไหมคะ

ไม่ค่อยมีเท่าไร เพราะลูกค้าจะไม่เกี่ยงเรื่องราคาแต่คุณภาพสำคัญกว่า แต่จะมีบ้างก็คือลดราคาให้กับค่าตัดเย็บกับคนที่แนะนำลูกค้ามาให้เรา

5 มีไปเรียนเพิ่มเติมที่อื่นๆ นอกเหนือจากที่ไปเรียนที่โรงเรียนฝีมืออาชีพ กรุงเทพมหานครบ้างหรือเปล่านั้น

ถ้าพูดถึงสถาบันใหญ่ๆ ไม่มีเลยละ พี่เรียนที่นี้ที่เดียวแต่ก่อนหน้านี้พี่เคยเรียนกับช่างตัดเย็บแบบตัวต่อตัวที่ต่างจังหวัด พอเข้ามาอยู่ที่กรุงเทพฯ ก็ไปรับจ้างตัดเย็บเสื้อโหลตามโรงงาน ต่อมาก็มาเป็นลูกจ้างร้านตัดเสื้อที่ร้านขนาดใหญ่หน่อย แต่เราเย็บได้อย่างเดียวสร้างแบบไม่เป็น พี่จึงไปเรียนที่โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครทำงานตั้งแต่ 07 00-16 00 น. แล้วไปเรียนเวลา 17 00-20 00 น. ประมาณ 3 เดือน แล้วพี่ก็ซื้อหนังสือแฟชั่นรีวิวมารอ่าน ในด้านหลังของหนังสือจะมีแบบฝึกหัดให้เราทำด้วย แบบในหนังสือนี้จะเหมือนที่เราไปเรียนที่โรงเรียนเลยแต่สำหรับคนที่ไม่มีพื้นฐานจะไม่เข้าใจ เราก็นำมาทดลองตัดถ้าทำไม่ได้เราก็ถามอาจารย์ที่โรงเรียนฝึกอาชีพ เทคนิคบางอย่างมีลูกคำสอนให้เราก็นึกเหมือนกัน บางครั้งก็ใช้วิธีการใช้โทรศัพท์ถามเพื่อนๆ เขาก็มี ค่อยๆ เรียนรู้ไปจนเป็น และในระหว่างนี้พี่ก็เริ่มรับงานที่รูปแบบง่ายๆ ก่อนเริ่มเก็บสะสมเงินไว้ทำอยู่ประมาณ 3-4 ปีได้ ก็มาเปิดเป็นของตัวเอง

6 ใช้เงินในการเปิดร้านเย็บไหมคะ แล้วสวนใหญ่เอาเงินมาจากที่ไหน

ตอนเปิดร้านครั้งแรกพี่ใช้เงินประมาณ 50,000 บาท ไม่รวมอุปกรณ์ต่างๆ ที่เก็บสะสมมาก่อน เพราะพี่ค่อยๆ สะสมอุปกรณ์ต่างๆ ในการตัดเย็บไว้ทีละชิ้นสองชิ้นไปเรื่อยๆ ที่เห็นจะหนักหน่อยก็เป็นจักรเย็บผ้าซื้อมามือสองเงินผ่อน โดยอาจารย์ที่โรงเรียนแนะนำให้ ในตอนนั้นพี่เองยังไม่มีจักรไค้ พี่ก็ต้องอาศัยไปใช้ที่โรงเรียนก่อนแล้วค่อยเก็บเงินมาซื้อทีหลัง ไม่ได้กู้ธนาคาร เพราะยุ่งยากเราไม่มีอะไรไปค้ำประกัน เงินที่ใช้ส่วนมากเป็นเงินเก็บสะสมของเราเอง ค่อยๆ ทำไปเรื่อยๆ จนมีลูกคำประจำแบบนี้ละ

7 นอกจากรูปแบบที่เราดูจากหนังสือ นิตยสาร เราดูแฟชั่นต่างๆ จากที่ไหนบ้างคะ

จะมีก็รายการโทรทัศน์ จะดูพิธีกรหญิงในรายการที่เกี่ยวกับผู้หญิง ที่ชอบดูก็จะมีคุณมยุรา เป็นพิธีกรในรายการสบาย สบาย สไตล์มยุรา ผู้ประกาศข่าวทั่วๆ ไป โดยเฉพาะ ช่อง 7 ส่วนไอทีวีเมื่อก่อนผู้ประกาศข่าวจะแต่งตัวสวยมาก มีลูกคำหลายคนโทรทัศน์มาให้เราเปิดโทรทัศน์เพื่อดูแบบแล้วสั่งตัดแบบนี้เลยก็มี แต่พอไอทีวีเปลี่ยนผู้บริหารใหม่ก็ไม่เห็นมีอีกเลย ปัจจุบันจะเป็นผู้ประกาศข่าวใส่ชุดฟอร์มมากกว่า ตามหนังสือพิมพ์บ้างในคอมชัดลึก ไทรัฐ ได้แก่ หน้าบันเทิง ข่าวคนไอโซในสังคมแต่ก็ไม่ค่อยมีเท่าไร นอกจากนั้นก็จะมีไปเดินตามห้างสรรพสินค้าดูเสื้อผ้าที่มียี่ห้อดูสี รูปแบบ เนื้อผ้าที่จะนิยม เพราะในห้างจะนำแฟชั่นมาจากต่างประเทศที่ต่างประเทศจะนำแฟชั่นกว่าบ้านเราหลายปีก่อนที่จะมาได้รับความนิยมที่บ้านเรา หรือบางทีที่ห้างสรรพสินค้าจะมีการเดินแฟชั่นโชว์ สวนมากพี่จะชอบไปที่เชลล์ทรัล ลาดพร้าว แต่เสื้อผ้าที่ขายตามตลาดนัดพี่ไม่ค่อย เพราะแฟชั่นพวกนี้มาเร็วไปเร็ว หาซื้อได้ง่าย ราคาถูก ใส่ครั้งสองครั้งก็เบื่อก็ก็นำทิ้งไป และสวนมากลูกคำในกลุ่มนี้จะเป็นอีกกลุ่มหนึ่งซึ่งจะไม่ค่อยจ้างตัดเย็บ แต่สำหรับเสื้อผ้าที่ตัดเย็บจะใส่ได้นานกว่าไม่เบื่อง่าย

8 อะไหล่ อุปกรณ์ที่ใช้ในการตัดเย็บเราไม่รู้แหล่งได้อย่างไรคะว่าที่ไหนดี ราคาถูก

ก็ได้จากประสบการณ์การทำงานที่ตอนเป็นลูกจ้างล่ะคะ เจ้าของร้านจะให้เราไปซื้อของอุปกรณ์ต่างๆ เราต้องเลือกของที่ดีราคาค่อนข้างแพงหน่วย เช่น ผ้าแก้วมีราคาเมตรละ 20 บาท พี่ไม่ใช้แต่พี่ใช้ผ้าแก้ว ราคาเมตรละ 35 บาท เมื่อลูกค้านำไปซักแล้วผ้าแก้วก็จะไม่หด เพราะถ้าหากผ้าแก้วหดก็จะทำให้รูปทรงของเสื้อเสียไปด้วย กลับกลายเป็นเราตัดเย็บไม่ดี ไม่มีคุณภาพ ดังนั้นการเลือกวัสดุ อุปกรณ์ต่างๆ ก็มีส่วนสำคัญทีเดียว นอกจากนั้นพี่ก็ได้จากอาจารย์ที่โรงเรียนฝึกอาชีพฯ ช่วยแนะนำร้านต่างๆ ให้ และบางครั้งโทรศัพท์สอบถามจากเพื่อนๆ ว่าอะไหล่แบบนี้สามารถหาซื้อได้จากที่ไหน มีดูตามโฆษณาในหนังสือ เช่น กระดุมรุ่นใหม่ๆ ลูกไม้ อุปกรณ์นับแต่ง กรรไกร จักรเย็บรุ่นใหม่ๆ โดยจะมีเบอร์โทรศัพท์ให้เราติดต่อสอบถามรายละเอียดของสินค้าว่ามีจำหน่ายที่ไหนบ้างอย่างไร

9 เทคโนโลยีใหม่ๆ เราติดตามบ้างไหมคะ

ก็มีบ้าง พี่กำลังเก็บเงินจะซื้อจักรตัวใหม่อยู่ที่ใช้ปักแบบคอมพิวเตอร์ เพราะถ้าเราไม่ตามก็ไม่ได้เราก็ต้องไปจ้างเขาปัก บ้างก็ดูตามโฆษณาในหนังสือ นิตยสารต่างๆ บางครั้งก็ฟังจากวิทยุจะประชาสัมพันธ์ เกี่ยวกับการจัดอบรมต่างๆ แต่พี่ฟังไม่ค่อยทันเลยต้องคอยตั้งฟังอย่างมากเลยพี่จึงจะจดยรายละเอียดทัน

10 มีปัญหาหรือข้อเสนอนะเกี่ยวกับข้อมูลความรู้ที่เราได้รับบ้างรึเปล่าคะ

ก็ไม่ค่อยมีปัญหาอะ จะมีก็เป็นเรื่องของข้อมูลที่ได้ออกอากาศทางวิทยุเวลาที่มีการประชาสัมพันธ์เรื่องเกี่ยวกับการจัดอบรมต่างๆ ที่เกี่ยวกับอาชีพ ซึ่งจะฟังและจดยละเอียดไม่ค่อยทันก็ต้องคอยฟังหลายๆ วัน อยากให้พูดทวนซ้ำหรือพูดซ้ำว่านี่หน่อยหรืออาจมีการส่งเอกสารประชาสัมพันธ์จากที่โรงเรียน หรือลงรายละเอียดตามหนังสือแฟ้มบ้างก็ดี



ภาพประกอบ 3 อาชีพช่างเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชาย

ภาพ 1,2 คุณวิชุดาเจ้าของร้านเสริมสวยนารดาเปิดโทรทัศน์ไว้ขณะปฏิบัติงาน พร้อมทั้งมีวารสารต่างประเทศจัดเรียงไว้เพื่อให้ลูกค้าได้เลือกแบบทรงผมต่างๆ ภาพ 3 คุณวันชนะประกอบอาชีพช่างตัดผมชาย ภาพ 4 ป้ายบอกสินค้าและบริการของร้าน สั้ม ชาลอน ภาพ 5 คุณกัลยา กำลังชมรายการโทรทัศน์ที่สาธิตการตัดผม ภาพ 6 คุณรสสุคนธ์กำลังปฏิบัติงาน ภาพ 7 การจัดแต่งสถานประกอบอาชีพ

2 อาชีพช่างเสริมสวยสตรี ช่างตัดผมชาย

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ นางรสสุคนธ์ นาคบุตรศรี อายุ 35 ปี

สถานที่ ร้านกึ่งชาลอน 68/70 งามคำแหง 192 เคหะรามคำแหง มีนบุรี กรุงเทพฯ

- 1 คุณพี่มาทำผมร้านนี้ประจำไหมคะ (ถามลูกค้าในร้าน)
ก็เป็นลูกค้าประจำค่ะ
- 2 ทำไมถึงมาทำผมร้านนี้ล่ะคะ
บ้านพี่อยู่ท้ายซอยนี้เอง ร้านนี้เค้าได้สัมผัสได้ดีและก็ราคาก็พอสมควร (ลูกค้าออกจากร้านไปแล้ว)
- 3 ที่นี้เปิด-ปิดร้านเวลาก็โมงคะ
ก็เปิดประมาณหกโมงถึงเจ็ดโมงเช้าคะ ปิดร้านก็ประมาณสี่ทุ่มนะคะ บริเวณนี้ดี
หน่อย เพราะจะมีคนอาศัยอยู่ค่อนข้างเยอะคะ
- 4 ร้านของพี่ตกแต่งสวยมากนะคะ ใช้สีสะอาดตาติดอนที่ขับรถผ่านมาก็เห็นได้ทันทีเลย
แต่การตกแต่งร้านจะออกสไตล์คล้ายๆ ของร้านสัมชาลอนนะคะ
คะ เป็นร้านของเพื่อนกัน ร้านของพี่เปิดมาได้ประมาณ 1 ปีกว่า
- 5 ใช้ทุนในการเปิดร้านเยอะไหมคะ
ไม่เยอะเลยนะคะ แค่อะมาณ 50,000 บาทคะ รวมทั้งตกแต่งด้วยพี่กับแฟนช่วยกัน
ตกแต่งทาสี ติดป้ายที่กระจกร้านกันเอง เพราะสามีพี่เคยทำบ้านจัดสรรมีประสบการณ์ด้านนี้
หน่อย ส่วนของที่ใช้ภายในร้านส่วนมากก็จะเป็นของมือสอง ไม่ใช่ของใหม่
- 6 แล้วเราไม่รู้แหล่งซื้อของมือสองมาจากไหนคะ
ก็อาจารย์ จิราภรณ์ ที่สอนพี่นั่นละคะ เป็นผู้แนะนำมาให้ก็มีลูกศิษย์ของอาจารย์ทาน
ละคะโทรมาว่าจะเลิกกิจการเขาจะขาย เราก็ซื้อต่อเขามามีกระจกชุด 3 ชุด เติ่งสระ 1 เติ่ง โซฟา
สีเหลี่ยมเล็กๆ 5 ตัว ไม้ส้อมผม 1 อัน รถเข็นทำเล็บ 1 ชุด ราคา 9,000 บาท เท่านั้นเอง
- 7 ถูกมากเลยเหมือนได้ฟรีเลยนะคะ
ใช่คะ พี่ก็ว่าเหมือนได้ฟรีเลย และพอดีตรงนี้เป็นร้านเสริมสวยเก่าด้วยพี่ก็ชอบสถานที่
ที่นี้ เพราะดูแล้วกว้างขวางดี
- 8 และทราบสถานที่ตั้งตรงนี้ได้ยังไงคะ
เมื่อก่อนแฟนเคยทำงานเป็นเจ้าหน้าที่คอยส่งสินค้าของ เซเว่นตามตึกต่างๆ ก็จะมี
โอกาสได้ถามสถานที่ไปด้วยบางทีก็ขับรถวนเข้าไปดูบ้างก็มี เมื่อก่อนพี่พักอยู่แถวอ่อนนุชพี่ก็ไปดู
ที่แถวๆ ลาดกระบังไปดูมาหลายที่มาก แต่พอมาเห็นที่นี้ก็ชอบมากเพราะบริเวณหน้าร้านกว้าง
ขวาง ดูโล่ง โปร่ง สบายดี และเราสามารถติดป้ายโฆษณาได้ด้วยตอนนี้ก็มีขนาดหน้า มีสินค้าของ
โบโอเป็นผลิตภัณฑ์ของศูนย์โบโอมาลงที่ร้านพี่เลย เนื่องจากทางศูนย์โบโอเห็นสถานที่ของร้านที่

ทำเลดีเหมาะที่จะส่งสินค้าของเขา ทางเจ้าหน้าที่เขาก็เข้ามาติดตอเราขอเอาสินค้ามาลงให้และให้เราอบรมการนัดหน้าฟรีที่บริษัทฯ พี่ก็มีพื้นฐานการนัดหน้าจากที่โรงเรียนฝึกอาชีพสอนให้มาอยู่แล้ว แต่ที่เราไปเรียนที่ศูนย์ไบโอเพื่อจะได้เป็นมาตรฐานเดียวกันกับทุกทุกศูนย์

9 แล้วเราต้องทำยอดให้ถึงเป้าของเขาไหมคะ

ก็มีเหมือนกันแต่มันก็ขายได้นะคะ เพราะสินค้าตัวนี้มีชื่อเสียงอยู่แล้วโดยทั่วไป (พอดีมีลูกค้าเข้ามานัดหน้า และคุณกังก์ก็ให้บริการนัดหน้าลูกค้าพร้อมกับให้สัมภาษณ์ไปด้วย)

10 ตอนนี้มีโปรโมชั่นสำหรับนัดหน้าพิเศษไหมคะ

ก็มีนัดหน้าอบไอโซน 89 บาท ทำหน้าใสครึ่งละ 450 บาท จะมีราคาติดบอกอยู่ค่ะ เราจะใช้เป็นผลิตภัณฑ์ที่รีตเมนต์ลักษณะเป็นเจล ถ้าใช้อย่างที่เป็นน้ำยาจะแรงไปทำให้หน้าแดงได้ แต่ที่รีตเมนต์แบบนี้จะไม่มีผลข้างเคียงจะไม่ทำให้หน้าแดง แต่จะทำให้หน้าเราค่อยๆ ใสขึ้นอย่างเป็นธรรมชาติ ในการที่เราตัดสินใจจะเอาสินค้าอะไรมาลงเราก็ต้องเลือกสรรอย่างดี เพราะไม่อย่างนั้นจะทำให้เราเสียชื่อเสียง และลูกค้าไปได้ เช่น ลูกค้าที่มาทำหน้ากับเราเขาก็มักจะทำผมไปด้วย และถ้าทำเป็นคอร์สนัดหน้าก็ 2,500 บาท สามารถผ่อนเป็นงวดๆ ได้ค่ะ

11 นัดหน้าแบบนี้เรียนยากไหมคะ

ไม่ยากเลยนะคะเพราะเรามีพื้นฐานอยู่แล้วจากที่โรงเรียนฝึกอาชีพ พอเราเรียนแค่ครึ่งวันเราก็สามารถทำได้แล้ว และพี่เคยเรียนของที่คัพเวอร์มาร์คมาด้วยที่ร้านเราก็ใช้เครื่องสำอางค์ของคัพเวอร์มาร์คอยู่ เพราะจะมีเจ้าหน้าที่ของเครื่องสำอางค์ของคัพเวอร์มาร์คจะเข้าไปขายผลิตภัณฑ์ให้กับนักเรียนที่โรงเรียนฝึกอาชีพเลย ถ้าใครซื้อสินค้าครบตามจำนวนที่กำหนด เจ้าหน้าที่ก็จะมีอบรมเทคนิคการแต่งหน้านัดหน้าให้ 3 วัน ฟรี

12 แล้วนอกจากนั้นเรามีไปงานต่างๆ ที่มีการจัดขึ้น เช่น การประกวดตัดผม อบรมความงามต่างๆ ที่อื่นบ้างอีกไหมคะ

ก็มีไปบ้างค่ะ นี่ก็มีบัตรเชิญส่งมาให้ไปงานการตัดผมด้วยที่เซ็นทรัล ลาดพร้าว ค่ะ คือ จะมีการโชว์ทรงผม 15 คนดังของเมืองไทย

13 ทำไมเขาถึงส่งบัตรเชิญมาให้เราคะ

เราก็ดูจากหนังสือพวกนี้ละค่ะ (นิตยสาร HAIR) ว่าจะมีงานนี้นะงานนี้ที่ไหนบ้าง อย่างไรก็ตามเขาก็บอกรายละเอียดต่างๆ ไว้ หรือดูตามพวกหนังสือพิมพ์ก็มีเหมือนกัน เราก็ติดต่อสมัครส่งไปให้เขา หรือไม่เราก็โทรไปสำรวจที่นั่นไว้ก่อนเขาก็จะส่งบัตรเชิญตามมาให้เราเอง และถ้าเราเคยไปงานของเขาแล้วพอเขาจัดงานขึ้นอีก เขาก็จะส่งบัตรเชิญมาตามที่อยู่ของเราเลยทันที

14 แล้วพี่มีวิธีการอย่างไรในการหาลูกค้าบ้างคะ

แรกสุดเลยตอนเปิดร้านใหม่ๆ ก็มีโปรโมชั่นของผมคือตอนแรกร้านของพี่ทำผมอย่างเดียว ก็มีสระได้ส์ 39 บาท ถ้างัดผมด้วยก็ 46 บาท อบไอน้ำ 99 บาท

15 ถูกมากเลยนะคะ

ถ้าอยู่บริเวณย่านนี้ราคาก็ถือว่า OK นะคะ คือ 39, 49, 99 ตัวเลข 9 ก็ดูว่าถูกดี แรกๆ ลูกค้าเยอะมากต้องให้ลูกค้านั่งรอคิวเป็น 10 คนเขาแต่เขาก็ยังรอเลย

16 แล้วทำคนเดียวรีคะ

แรกๆ ก็มีเพื่อนที่เรียนมาช่วยทำเยอะเหมือนกัน สัก 3-4 คน

17 แล้วปัจจุบันทำอยู่คนเดียวรีคะ

ตอนนี้พี่ก็มีหลานมาช่วยทำอยู่คนเดียวแต่วันนี้ติดไปเรียนหนังสือ ในช่วงแรกๆ พี่ก็เคยจ้างคนมาช่วยเหมือนกัน แต่เขาก็ออกไปเปิดร้านเองกัน 2-3 คนแล้ว พอเขาเก่งเขาก็ไปเปิดร้านเป็นของตัวเองละนะค่ะ เพราะทุกคนก็อยากมีร้านเป็นของตัวเองกันทั้งนั้น ส่วนมากปัญหาที่พบของการเปิดร้านเสริมสวย คือ ลูกจ้างมาทำงานเพื่อหาประสบการณ์พอเก่งแล้วก็ไปเปิดกิจการเป็นของตัวเองกันหมด แต่พี่ไม่เคยเป็นลูกจ้างใครเลยนะค่ะ พอเรียนจบ 3 เดือน พี่ก็มาเปิดร้านเลย

18 แล้วพี่เรียนที่นี้ที่เดียวเลยรีคะ

ที่เดียวเลยคะ

19 เกี่ยวกับเงินลงทุนเราหามาจากไหนคะ

แรกๆ เราก็เริ่มสะสมอุปกรณ์เล็กๆ น้อยๆ ไปก่อน แต่ก็ซื้อของไม่เยอะนะเท่าที่บอกนะคือ 9,000 บาท แล้วก็ยืมเงินพี่สาวบ้าง เรายังไม่ซื้อของมาเยอะอาศัยว่าเรามีเงินเยอะเราก็ค่อยๆ ซื้อเข้ามาไว้ แล้วอย่างตกแต่งร้านก็ทำเองไม่เท่าไรลงทุนไม่ค่อยเยอะ

20 แล้วเวลาที่เราไปซื้อของต่างๆ เช่น แชมพู ครีมนวด สีย้อมผ้า ที่จะเข้ามาใช้ในร้านเรา จะรู้แหล่งได้อย่างไรว่าที่ไหนดีที่ไหนถูก

เราก็ต้องมีการเช็คราคาโดยการไม่ซื้อของเยอะๆ ในแต่ละร้าน และเราก็ลองซื้อหลายๆ ร้านดูว่าราคาสินค้าเป็นอย่างไร บางทีก็ถามจากเพื่อนที่เปิดร้านด้วยกัน พี่อยู่ที่มีนบุรี บางทีเรายังต้องไปซื้อของที่บางกะปิก็มีเหมือนกัน เพราะที่มีนบุรีของจะมีราคาแพงมากคะ แต่พี่จะมีร้านที่เคยซื้อประจำอยู่แถวๆ พระโขนงจะไปซื้อที่นั่นบ่อยเพราะเขาไม่ค่อยบวกราคาเท่าไร คือ ราคาไหนก็ราคารั้นเลย

21 ที่ประตูน้ำก็มีรีคะ

ที่ประตูน้ำก็มีแต่รถมันติดที่พระโขนงจะสะดวกกว่าและมีที่จอดรถได้ด้วย พอเราซื้อของเสร็จก็กลับบ้านเลยจะไม่ต้องปิดร้านนานไ้คะ ประมาณชั่วโมงถึงชั่วโมงครึ่งเราก็กลับมาแล้ว

22 ทางร้านที่จัดจำหน่ายเคยแนะนำสินค้าใหม่ๆ ให้เราบ้างไหมคะ

ไม่เคยเลยคะ นอกเสียจากว่าเราถามเขาว่ามีสินค้าตัวนี้มีขายหรือเปล่า ผู้ขายก็จะตอบแค่ว่ามี หรือไม่มีเท่านั้น

23 แล้วเรื่องของการตั้งราคาค่าบริการต่างๆ เรามีหลักการตั้งราคาอย่างไรคะ

เราก็มีการสำรวจราคาโดยทั่วไปก่อนอย่างหน้า ม รามเนี่ยนะค่ะราคาค่าบริการก็จะถูกหน่อย แล้วพอดอนก่อนที่จะมาเปิดร้านจริงๆ เราก็จะมาสำรวจราคาค่าบริการ และดูว่ามีบริการอะไรอยู่ก่อนบ้าง แล้วเราก็จะตั้งราคาไม่ให้ต่ำกว่าและไม่ให้สูงกว่าจนเกินไปนักให้มีราคาอยู่ใกล้ๆ กัน

24 เรื่องของคู่แข่งมีปัญหบ้างไหมคะ

ไม่หรอกคะ พี่คิดว่าส่วนมากขึ้นอยู่กับบริการและฝีมือของเรามากกว่า

25 เวลาที่เราทราบข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับอาชีพของเราส่วนมากจะรับทางไหนบ้างคะ เช่น รายการฝึกอาชีพทางวิทยุ หรือรายการโทรทัศน์ต่างๆ เกี่ยวข้องกับผม เพราะเมื่อสักครู่นี้เพิ่งมาจากร้านคุณส้ม คุณส้มกำลังดูรายการทำผมของทางช่อง 5 อยู่พอดีเลย

พี่ก็มีฟังวิทยุแต่สวนมากก็จะฟังแต่เพลงกับข่าวเสียส่วนใหญ่ ส่วนโทรทัศน์ก็อยู่ที่ในบ้านไม่ค่อยได้ดูหรอกค่ะ ส่วนใหญ่แล้วก็จะรับหนังสือเยอะคะทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีทั้งที่รับเป็นประจำรายเดือนและซื้อต่างหากด้วยก็มี เช่น HAIR ลิซ่า ทวีพล หนังสือเกี่ยวกับแม่และเด็ก หนังสือพิมพ์

26 สวนมากแล้วลูกค้าจะเลือกดูแบบทรงผมจากในหนังสือ หรือให้เราช่วยแนะนำทรงผมเพื่อให้เหมาะสมกับใบหน้าของเขาคะ

ก็มีดูแบบจากหนังสือด้วยและให้เราแนะนำทรงผม เพื่อให้เข้ากับรูปหน้าของเขาด้วย ก็มีค่ะ ก็มีดูจากนิตยสารลิซ่า ทวีพล รักรูก ดวงใจพอแม่ก็มีเหมือนกัน นิตยสารที่เกี่ยวกับแม่และเด็กเราก็มีย เพราะราคาไม่แพงมากนักเล่มหนึ่งก็ประมาณ 60-70 บาท เพราะที่นี้กลุ่มลูกค้าจะเป็นแม่บ้านเสียส่วนใหญ่คือที่นี้จะซื้อหนังสือหลายแบบนะคะ

27 แล้วพูดถึงในการบริหารกิจการที่ผ่านมามีปัญหาบ้างไหมคะ

มีบ้างเหมือนกัน อย่างเช่นลูกจ้างบางที่มาทำงานสาย ไม่ขยันทำงานบ้าง ตอนนั้นพี่ก็ติดประกาศรับสมัครพนักงานอยู่เหมือนกัน แต่คราวนี้พี่จะให้ป็นเปอร์เซ็นต์ คือ 60/40 แล้วจะฝึกเด็กให้ชำนาญสักคนพี่คิดว่ากำลังจะเปิดอีกทีหนึ่งเร็วๆ นี้ พี่จะให้แฟนพี่กับพี่สาวพี่ไปดูแลที่ร้าน

28 ค่ะ แล้วหากมีอุปกรณ์ เทคนิคใหม่ๆ เข้ามาเราจะรู้ได้จากที่ไหนคะ

โทรทัศน์ หนังสือ นิตยสาร วารสารต่างๆ ก็จะดูตามหน้าที่โฆษณาสินค้าต่างๆ ในนิตยสารจะมีเยอะกว่าโทรทัศน์นะคะ เช่น กรรไกร ตัวหนีบรุ่นใหม่ๆ ซึ่งข้อมูลจะทันสมัยมากกว่าในโทรทัศน์ และจะมีรายละเอียดขั้นตอนการทำงานละเอียดมากกว่าในโทรทัศน์ ในรายการโทรทัศน์จะสาธิตวิธีการต่างๆ ซึ่งพี่เคยดูแล้วก็ยังทำไม่ได้อยู่ดีเพราะรวดเร็วเกินไปดูไม่ทันเลย

29 เคยมีปัญหาของรูปแบบทรงผมออกมาใหม่แล้วทำไม่ได้ทำอย่างไรคะ

เคยมีบ้างเหมือนกัน แต่เดือนหนึ่งประมาณสัก 2-3 ครั้ง จะมีการจัดโชว์ทรงผม คือ ที่จัดโชว์จะมีการขายสินค้าด้วย เช่น ของโลแลนด์ ลอลิอัล อะไรพวกเนี่ยคะ เขาก็จะแจกบัตรเชิญเฉพาะผู้ที่ป็นเจ้าของร้านเท่านั้น และเราก็จะสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ถูกลงด้วยคะ และหากมีน้ำยายืดผมตัวใหม่ออกมา เขาก็จะเชิญเราไปอบรมสินค้าของเขาแล้วคนสวนมากก็นิยมของใหม่ใช้ใหม่คะ อย่างชัชชาติ โชโตค เป็นน้ำยายืดถาวรจะมีอบรมบ่อยมากเพราะจะมีตัวใหม่ๆ มาเรื่อยๆ

30 แล้วเรายังโทรศัพท์ติดต่อกลับอาจารย์ที่สอนอยู่บ้างรึเปล่าคะ

บ่อยมากคะ เมื่อวันก่อนอาจารย์เพิ่มจะโทรศัพท์มากลยกันเอง อาจารย์ท่านใจดีมากๆ เลยคะ ไม่เคยหวงวิชาเลยสอนทุกอย่างเท่าที่จะสอนได้

31 หนังสือพิมพ์รับบ้างไหมคะ

รับทุกวัน จะเป็นไทยรัฐ

32 สุดท้ายนี้อยากให้มีอะไรที่จะช่วยแนะนำ ข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่เกี่ยวกับอาชีพเสริมสวยนี้เพิ่มเติมบ้างคะ เช่น แนะนำสินค้าใหม่ทางวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือ ใบปลิวโฆษณาสินค้าต่างๆ ที่ส่งมาให้ที่ร้าน

ก็คิดว่าจะเป็น ใบปลิว โบว์ชัวร์สินค้าจะดีกว่า เพราะนิตยสารนั้นคนก็อ่านไปเรื่อย ๆ แต่โบว์ชัวร์สินค้าที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับอาชีพสาขานี้จะตรงมากที่สุด แล้วส่งมาตามร้านเสริมสวย

33 อยากให้แนะนำผู้ที่กำลังเรียนอยู่แล้วต้องการจะเปิดกิจการเป็นของตนเองคะ

สิ่งสำคัญคือต้องมีใจรักในอาชีพนี้จริงๆ ขอให้ตั้งใจเรียน อย่างพี่ใช้เวลาเรียนแค่ 3 เดือนก็มาเปิดกิจการได้เลยก็เป็นเลยถ้าเราตั้งใจจริงพอพี่รับใบประกาศนียบัตรแล้ว พี่ก็เริ่มเปิดกิจการวันจันทร์ได้เลย เราต้องอาศัยขยันเปิดร้านเช้าๆ หน่อย เพราะต้องอาศัยคนไปทำงาน ไปเรียน ถ้าลูกค้ามาแล้วไม่เห็นเราก็กดกริ่งเรียกได้เลย สถานที่ตั้งร้านก็สำคัญ บริเวณนี้เป็นหมู่บ้านมีคนอยู่มากหลากหลายกลุ่มคน ซึ่งจะช่วยให้มีลูกค้าหลากหลายกลุ่มด้วย



ภาพประกอบ 4 อาชีพทำขนม เบเกอรี่

ภาพ 1 คุณชนันีลาสาธิตการตกแต่งหน้าเค้ก ภาพ 2 รูปแบบการจัดวางผลิตภัณฑ์หน้าร้าน
ภาพ 3 การปฏิบัติงานบรรจุผลิต เพื่อออกวางจำหน่าย ภาพ 4 รูปแบบการจัดวางผลิตภัณฑ์หน้า
ร้าน ของร้านขนมปังที่อยู่บริเวณตลาดสดดินแดง ภาพ 5 คุณกฤติยา กำลังปฏิบัติงาน ทำขนมปัง
อบหน้าเนยออกจำหน่าย

3. อาชีพทำขนม เบเกอรี่

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ นายกฤติยา รุจิเรกพัทพณะ

สถานที่ 4178 ซอย โปสธัมพะระพาติมา ถนนอโศก-ดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ

1 อาชีพนี้ทำมานานรึยังคะ

พอดีครอบครัวทำมาแต่แรกแล้ว ผมก็มาเรียนรู้เอาและเรียนเพิ่มเติมจากโรงเรียน ฝึกอาชีพ ต่อมาก็เรียนเพิ่มเติมของสถาบันเอกชนของอาจารย์ยังศักดิ์ ซึ่งราคาแพงมากจริงๆ อาจารย์ยังศักดิ์ไม่ค่อยมาสอนเองเท่าไรแต่จัดให้อาจารย์ท่านอื่นมาสอนแทน โดยมักจะเป็นการสอนในเราเรียนรู้จักการประยุกต์สูตรต่างๆ เช่น ขนมเค้ก ลูกตาล ลูกชิด หรือแล้วแต่ที่จะเอาอะไรมาใส่ลงไปในเรื่องเค้กตามที่มีวัตถุดิบอยู่ แต่เราก็ได้เคล็ดลับต่างๆ มาเก็บเล็กผสมน้อยจากหลายที่ สถาบัน จนมาถึงกิจการต่อมาเรื่อยๆ

2 มีการจัดส่งขายที่อื่นบ้างหรือเปล่า

ก็มีเป็นบางครั้ง แล้วแต่ลูกค้าจะมาสั่ง

3 แล้วเราจะได้ลูกค้ามาอย่างไรคะ

มีทั้งข้าราชการ โรงพยาบาล แต่ส่วนมากเป็นคนทำงานออฟฟิศ โดยการมีลูกค้าที่เป็นพนักงานของบริษัท นั้นๆ เป็นลูกค้าของเรา พอมีการประชุม จัดสัมมนา เขาก็จะโทรศัพท์มาสั่งที่เรา บางครั้งก็สั่งขนมไปใช้ในงานศพก็มีและใช้วิธีบอกปากต่อปาก

4 สถานที่ตั้งที่สำคัญไหมคะ

สำคัญขึ้นเมื่อก่อนทีนี้เป็นชุมชนขนาดใหญ่เป็นศูนย์รวมหลายอย่าง อย่างโรงพยาบาล โรงเรียน บริษัทเอกชน ราชการ ธนาคาร ตลาดสด มีห้องพักซึ่งจะมีคนเข้าออกตลอดทั้งวัน

5 รายได้เป็นอย่างไรบ้างคะ

แต่ก่อนรายได้ดีมากเลย แต่ปัจจุบันค่าเงินขึ้นมีส่วนทำให้ต้นทุนในการทำขนมขึ้นขึ้นตามไปด้วยอย่าง เช่น แป้งที่ใช้ทำขนมต่างๆ เราจะใช้แป้งที่นำเข้าจากต่างประเทศ แป้งในไทยไม่ได้คุณภาพจะทำได้แต่ปาท่องโก๋ โดยที่มีขายทั่วไปที่บ้านเรา คือ นำแป้งมาจากเมืองนอกแล้วเอามาผสมขายอีกที หรืออาจผสมมาจากเมืองนอกเลยก็มีเป็นแป้งข้าวสาลีมาผสมสารต่างๆ ที่ช่วยให้ขนมปังมันฟู แป้งเบาขึ้น อย่างที่ร้านใช้แป้งของ UFM ซึ่งราคาค่อนข้างจะแพงกว่าแป้งยี่ห้ออื่นๆ พี่ไม่ได้เรียนของสถาบันนี้หรอก แต่มีเพื่อนๆ และหลายคนแนะนำให้ใช้ ดังนั้นเรื่องคู่แข่งเราก็ไม่กลัว เพราะเราใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพดี แม้จะได้กำไรไม่มากนักแต่เราอาศัยลูกค้าประจำ เพราะบริเวณนี้ก็เริ่มมีคนรุ่นใหม่ๆ มาเปิดร้านแข่งด้วย

6 แล้วได้ความรู้เพิ่มเติมจากที่ไหนบ้าง

เราเองพอมีประสบการณ์จากครอบครัวที่ทำอยู่เดิม ไปเรียนเพิ่มเติมที่โรงเรียน ฝึกอาชีพมีเรียนที่อื่นบ้าง นอกนั้นก็ซื้อวารสารที่เกี่ยวกับขนมอบต่างๆ หรือวารสารของสถาบัน

ราชภัฏมาอานบ้าง ในวารสารเหล่านี้ก็จะไม่ได้บอกรายละเอียดทั้งหมดนัก แต่เราต้องทดลองทำ ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับวัตถุดิบต่างๆ ที่เราใช้อยู่ด้วย เช่น สูตรที่เราได้มาเป็นแป้งคนละยี่ห้อกับที่เราใช้นั้น เราก็ต้องนำมาผสมกับแป้งอเนกประสงค์ แป้งเค้ก สัตว์สวนต่างๆ ของสูตรก็ต้องปรับปรุงลองผิดลองถูกมาจนได้สูตรของเราแล้วก็มีไปดูการสาธิตการทำอาหาร หรืองานรวมอาหารนานาชาติที่ศูนย์ประชุมสิริกิต เมืองทองธานี มหาวิทยาลัยเกษตร ไปห้างสรรพสินค้า อ่านหนังสือตามร้านหนังสือใหญ่ๆ ก็มีฟังรายการทางวิทยุด้วย เพราะเราทำงานก็จะเปิดวิทยุทิ้งไว้

7 มีเทคโนโลยีใหม่ๆ เราติดตามบ้างไหมคะ

เราก็ติดตามตลาด แต่ยังไม่ลงทุนเพราะต้นทุนสูงเรายังไม่ชำนาญ และที่สำคัญเราต้องดูตลาดด้วยเหมือนกัน ส่วนมากเราก็จะเห็นตามโฆษณาในวารสารที่เกี่ยวกับอาหารที่ออกมาฉบับใหม่ๆ

8 แหลงที่เราไปซื้อวัตถุดิบต่างๆ มาทำขนม มีวิธีเลือกอย่างไรคะ

เราจะมีร้านประจำที่สั่งสินค้าอยู่แล้ว อย่างแป้งเราสั่งครั้งละ 10-20 ถุง เลย ไม่ว่าจะ เป็นอุปกรณ์ต่างๆ ที่เราเคยใช้อยู่ ฉะนั้นที่ร้านจะไม่ต้องแนะนำสินค้าตัวอื่นให้กับเราเพราะรู้ว่าเราใช้อะไรอยู่ประจำอยู่แล้ว

9 เรามีวิธีตั้งราคาขายอย่างไรคะ

ตั้งขึ้นเองจากประสบการณ์ โดยคำนวณขึ้นจากราคาต้นทุนของวัตถุดิบ เปรียบเทียบจากราคาตามท้องตลาดด้วย โดยการซื้อเพื่อมาเปรียบเทียบรสชาติต่างๆ เช่น การใส่เนยมากหรือน้อยเหมือนของเราหรือเปล่า ดูเนื้อแป้งของขนมปัง เปรียบเทียบราคาจากคุณภาพสินค้าบางครั้งลูกค้ามาถามว่าทำไมขนมร้านนี้ราคาแพงถึงขายดีจัง เพราะร้านนี้ราคาจะแพงกว่าร้านอื่นๆ นิดหน่อย เพราะเราใช้แป้งกับเนยอย่างดี คือ ของ UFM ซึ่งราคาของแป้งจะแพงกว่าจากเดิมที่เราใช้แป้งยี่ห้อโบไม์แดงคุณภาพของเนื้อแป้งจะไม่ดีเท่าปัจจุบัน มีช่วงหนึ่งประมาณ 4-5 ปีที่แล้วที่ ยอยมีการสั่งให้ตั้งเอาสารชนิดหนึ่งที่ผสมอยู่ในแป้งซึ่งจะก่อให้เกิดมะเร็งออก ซึ่งสารตัวนี้เองจะช่วยทำให้ขนมปัง มีความสวยงามแข็งเป็นรูปทรงดี แต่พอเอาสารตัวนี้ออกทำให้เราทำขนมปังออกมาไม่ค่อยสวย เนื้อขนมปังใช้ไม่ได้ทำทั้งทำขว้าง เราจึงไปปรึกษาทั้งเพื่อนที่อยู่ในวงการเดียวกัน อาจารย์หลายๆ ที่จนได้มาเจอกับแป้งตัวที่ใช้อยู่ปัจจุบัน แต่ก็ใช้เวลานานพอสมควรกว่าจะได้สูตรที่ลงตัว ปัจจุบันต้นทุนสูงขึ้นมากอย่างเมื่อก่อนก่อนที่จะมีปัญหาค่าเงินขึ้น แป้งถุงละ 250 บาท มาปัจจุบัน ราคาแป้งถุงละ 600 บาท ถึงมาจากเดิมหลายเท่า ทำให้สินค้าต้องปรับราคาขึ้นตามไปด้วย

10 แล้วเห็นมีขนมเค้กหน้าตาแปลกๆ นี้เกิดจากที่เราคิดเอง หรือลูกค้าช่วยแนะนำให้

ลูกค้าแนะนำ บางทีเขาเคยไปทานที่อื่นๆ มาก็มานบอกกับเราให้เราลองทำดูบ้างก็มี หรือญาติๆ ที่ไปเรียนกับอาจารย์หมึกแดงได้สูตรมาให้เราทำบ้าง ในสมัยก่อนก็ดูโทรทัศน์ของ UBC เป็นรายการเพื่อการศึกษาในช่วงตอนกลางวันจะมีสาธิตทำอาหาร ขนมอบต่างๆ อาจารย์จากสถาบันราชภัฏ แต่ปัจจุบันไม่เห็นมีแล้วนะ อีกช่อง คือ ช่อง 11 รายการ ลู่วาง ตั้งตัว ประมาณ ราวๆ บาย 3 กว่าๆ วันศุกร์

11 ทำกิจการกันกี่คนคะ

ทำกันแค่ 2 คน เมื่อก่อนมีลูกน้องแต่มีปัญหา คือ ลาออกบ่อยเราเลยทำกันเอง

12 เงินทุนได้มาอย่างไรคะ

ส่วนมากเป็นเงินที่เราสะสมไว้ และเป็นสมาชิกสหกรณ์เราอาศัยกู้เงินจากสหกรณ์เอาไม่ได้กู้ธนาคาร เพราะดอกเบี้ยแพง

13 มีปัญหาเกี่ยวกับการได้รับข้อมูลความรู้ต่างๆ ที่เกี่ยวกับกิจการบ้างไหมคะ

มีบ้าง แต่ส่วนมากเราก็ต้องมาประยุกต์สูตรขนมต่างๆ เอาเองอยู่แล้ว ที่มีก็เกี่ยวกับการสาธิตรายการอาหารทางโทรทัศน์ ซึ่งผู้สาธิตจะไม่บอกสัดส่วนต่างๆ ของส่วนประกอบ เวลาที่เรานำมาปฏิบัติจริงทำได้ยาก ถ้ามีปัญหาส่วนมากก็โทรถามเพื่อนๆ ในอาชีพเดียวกัน อาจารย์ที่สอนที่โรงเรียนฝึกอาชีพแล้วเราก็มาลองฝึกลองถูกเอา หรือถ้าเรานำสูตรขนมจากวารสารต่างๆ มาทดลองทำแล้วใช้ไม่ได้ เราก็จะโทรศัพท์ไปสอบถามตามเบอร์โทรศัพท์ที่ให้ไว้ในวารสารนั้นๆ

4. อาชีพช่างวิทยุ โทรทัศน์ วีดีโอ ช่างเครื่องกลไฟฟ้า

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ นายชาติ หัตถา

สถานที่ ร้านอาร์ ซี อิเล็กทรอนิกส์ เลขที่ 3597/262 ซอยแจ่มนิมิตร 4 ถนนสุประดิษฐ์

เขตบางคอแหลม กรุงเทพฯ

1 คิดว่าข้อมูลความรู้ต่างๆ ที่ได้รับ มีส่วนช่วยเหลือในการดำเนินกิจการบ้างไหมคะ
สำคัญครับ เพราะผมเองไม่มีประสบการณ์การซ่อมโทรทัศน์ วิทยุมาก่อนตั้งแต่แรก
และก็ไม่เคยเรียนมาด้านนี้ จากเมื่อก่อนทำงานที่โรงงานเกี่ยวกับเครื่องประดับเป็นช่างเชื่อม

2 แล้วหาความรู้เพิ่มเติมจากที่ไหน อย่างไรบ้างคะ

มีเพื่อนผมที่เรียนช่างตัดผมที่โรงเรียนฝึกอาชีพฯ ใช้เวลาเรียนไม่นานก็สามารถเปิด
กิจการเป็นของตัวเองได้ และพอดีมีพี่ที่รู้จักกันซึ่งเปิดกิจการรับซ่อมโทรทัศน์ วิทยุ อยู่แล้วแต่เขา
จะย้ายที่อยู่ไปอยู่ที่อื่น เขาจึงมาชวนผมไปทำต่อผมเลยไปเรียนใช้เวลาไม่นาน แต่เรียนที่โรงเรียน
ฝึกอาชีพฯ 2 ที่ ด้วยกัน คือ ที่นี้เขาสอนซ่อมเฉพาะโทรทัศน์ ขาวดำ เท่านั้นผมก็เลยไปเรียนที่
สวนลุมเพิ่มเติม นอกจากนั้นจะมีไปฟังการอบรม สัมมนา งานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ
ที่จัดโดยตัวแทนจำหน่าย เช่น ที่ไบเทค เมืองทองธานี ศูนย์ประชุมสิริกิติ์ เป็นต้น ซึ่งผมจะได้รับ
ข้อมูลข่าวสารต่างๆ โดยที่เราจะให้ ชื่อ ที่อยู่ ของเราไว้เวลาที่ไปซื้ออะไหล่ที่ร้านผู้จัดจำหน่าย
และจากทางโรงเรียนฝึกอาชีพฯ เรายังมีการติดต่อกับอาจารย์ผู้สอนอยู่ บางครั้งมีอบรมอะไร
อาจารย์ก็จะโทรศัพท์มาบอก เพื่อนๆ โทรศัพท์มาบอกบ้างก็มี และเวลาผมไปหาซื้ออะไหล่ที่บ้าน
หม้อจะเป็นแหล่งที่ใหญ่มาก เกี่ยวกับทางด้านนี้โดยเฉพาะ ร้านอมรซึ่งเป็นศูนย์ซ่อมขนาดใหญ่
และเป็นผู้จัดจำหน่ายอะไหล่ อุปกรณ์ต่างๆ มากมาย และผมสามารถปรึกษาได้ ในบางครั้งก็มีการ
สาธิตอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ ด้วย บางทีผมก็จะศึกษาจากคู่มือการใช้อุปกรณ์ไฟฟ้าที่ได้รับจาก
ตัวแทนจำหน่าย แต่ถ้าเป็นโบว์ชาร์จ์จะบอกแค่คุณสมบัติลูกเล่นต่างๆ ของผลิตภัณฑ์รุ่นนั้นๆ ซึ่งจะ
ไม่ค่อยช่วยอะไรในการซ่อมเท่าไร โดยปกติผมไม่ได้รับวารสาร หรือหนังสืออะไรเป็นประจำจะมีก็
แต่เป็นหนังสือพิมพ์ไทยรัฐฉบับเดียว วิทยุและโทรทัศน์ส่วนมากจะเปิดอยู่ตลอดเวลา สลับกันไปจะ
ดูข่าวทั่วๆ ไป หลายๆ ช่องไม่ได้เจาะจงที่ช่องใดเป็นประจำ

3 เราต้องคอยติดตามข้อมูลสินค้าที่จะผลิตออกมารุ่นใหม่ๆ บ้างหรือไม่คะ

ก็ติดตามบ้าง แต่ส่วนมากแล้วอะไหล่ อุปกรณ์ต่างๆ ช่างในก็จะคล้ายๆ กัน แม้ภาย
นอกรูปลักษณ์จะเปลี่ยนไป แต่อาจมีบ้าง เช่น จากเมื่อก่อนวงจรของอะไหล่ควบคุมอุปกรณ์ไฟฟ้า
จะแยกกันคนละส่วน คือ ทำหน้าที่แยกกันไป แต่เทคโนโลยีปัจจุบันจะมีตัวไอซีที่ควบคุมวงจรทั้ง
หมดไว้ที่เดียวกัน และบางรุ่นที่ผมไม่รู้ไม่เข้าใจก็มี ผมก็จะโทรศัพท์ไปถามข้อมูลต่างๆ ที่ตัวแทนผู้
จัดจำหน่าย ที่ศูนย์จัดจำหน่ายของแต่ละยี่ห้อส่วนมากจะให้ข้อมูลกับเรา แต่ก็มีบางทีที่ไม่บอกข้อ
มูลก็มี เช่น บริษัทโซนี่ โดยทางบริษัทผู้จัดจำหน่ายจะแนะนำให้เอาสินค้าไปซ่อมที่ศูนย์ของบริษัทที่

จัดจำหน่ายนั้นๆ หรือไม่ก็ซื้ออุปกรณ์ อะไหล่ต่างๆ สำหรับซ่อมจากที่บริษัทฯ เสียก่อน จึงจะพอ บอกข้อมูลบ้าง แต่ก็ไม่ได้เปิดเผยทั้งหมด

4 มีปัญหาเวลาซ่อมไม่ได้บ้างไหมคะ

จะมีบ้างก็ช่วงแรกๆ เลย สอนมากผมก็จะโทรศัพท์ไปถามอาจารย์ผู้สอน พอมีประสบการณ์มากขึ้นก็จะซ่อมได้ เพราะอุปกรณ์ต่างๆ ภายในตัวหลักๆ ก็เหมือนเดิม แต่อาจเปลี่ยนรูปลักษณะภายนอกบ้าง หรือที่มีปัญหาส่วนมาก คือ ยังไม่มีอะไหล่มาก เราอาจใช้วิธีการดัดแปลงเอาจากอะไหล่รุ่นอื่นๆ หรือสินค้ารุ่นใหม่ที่ผลิตออกมาแต่ยังไม่มีอะไหล่ เวลาที่สินค้าชำรุดทางบริษัทฯ อาจจะยังไม่รู้จุดอ่อนของสินค้า แต่พอสินค้าที่เสียถูกตักกลับมาที่บริษัทผู้จัดจำหน่ายบ่อยๆ ในอาการของเครื่องแบบเดียวกันบ่อยครั้ง และผู้ใช้อาจจะเป็นผู้บอกปัญหาให้ทางบริษัทฯ ทราบก็จะทำรู้ถึงปัญหาในตัวสินค้านั้นๆ ได้ ปัญหาอีกอย่างที่พบ คือ เราจะไม่มีอะไหล่สำรองไว้ เวลาจะทดลองซ่อม เราเองก็อาจยังไม่แน่ใจว่าตัวไหนเสียกันแน่ เพราะอะไหล่บางตัวมีราคาแพงมาก หากซื้อมาสสำรองแล้วใช้ไม่ได้ก็ต้องทิ้งเสีย ถ้าเราจะเอาอะไหล่ชิ้นนี้ก็ต้องตัดสินใจซื้อมาเลย บางครั้งเราก็ไม่รู้ว่าจะใช้กันได้อีกหรือไม่แต่ก็ต้องลองดู หรือสินค้าบางชิ้นบริษัทไม่รับซ่อม เพราะดกรุ่นไปแล้ว ลูกค้าจึงนำมาให้เราซ่อมก็ค่อนข้างจะหาอะไหล่ยากหน่อย

5 มีวิธีการหาลูกค้าเข้ามาในร้านอย่างไรคะ เช่น มีการแจกแผ่นพับ ไปปลิว

สอนมากแล้วลูกค้าที่ได้มาก็ใช้วิธีซ่อมดีแล้วบอกต่อ แบบปากต่อปาก และลูกค้าที่อาศัยอยู่บริเวณนี้ เพราะร้านเราเห็นได้ชัดอยู่ติดริมถนน และเป็นที่รู้จักเพราะร้านเดิมเปิดกิจการนี้ อยู่แล้ว ซึ่งอยู่ใกล้ชุมชนมีหอพัก คอนโดมีเนียม โรงเรียน ตลาด ราคาถูกกว่าร้านอื่นๆ และเรายังมีบริการ รับ ส่ง ถึงที่บ้านโดยไม่คิดค่าบริการเพิ่ม

6 มีผู้ช่วยซ่อมรีเปลาอะ

ทำกันอยู่กับเพื่อน 2 คน เท่านั้น

7 เรื่องราคาค่าบริการมีหลักการตั้งราคาอย่างไรคะ

เนื่องจากที่นี่เป็นร้านซ่อมอยู่ก่อนหน้าอยู่แล้ว และผมเองจะต้องสำรวจราคาค่าซ่อมจากบริเวณร้านที่อยู่ใกล้ๆ กัน แต่ร้านผมจะตั้งราคาถูกกว่า 30-40 เปอร์เซ็นต์ เช่น ซ่อมโทรศัพท์มือถือ 14 นิ้ว ราคาอยู่ที่ 300-400 บาท ที่ร้านอื่นๆ ประมาณ 700 บาท เป็นต้น

8 มีวิธีเลือกซื้อแหล่งอะไหล่ อุปกรณ์ในการซ่อมอย่างไรคะ

ก็ประสบการณ์ในการไปเดินเลือกดูหลายๆ ร้าน เปรียบเทียบราคากันหลังจากพอรู้ว่าร้านไหนเป็นอย่างไร ผมจะเช็คราคาอะไหล่โดยการโทรศัพท์ไปสอบถามราคาก่อน เพื่อที่ผมจะได้ประเมินราคาในการซ่อมให้ลูกค้าได้ก่อนที่ลูกค้าจะตัดสินใจซ่อมกับเรา ถ้าอะไหล่ตัวไหนไม่มีผลก็โทรถามเพื่อนเอา เพื่อนจะแนะนำว่าเราควรไปหาอะไหล่รุ่นนี้ได้ที่ไหน

9 รายได้เป็นอย่างไรบ้าง

พอประมาณ พออยู่ได้เพราะผมไม่ได้เอากำไรอะไรมากมาย ร้านผมจะค่อนข้างราคาถูกกว่าร้านอื่นๆ ในระแวกแถวนี้

10 แหล่งเงินทุนในการเปิดกิจการได้มาจากไหน และใช้มากหรือเปลาคะ

ใช้เงินทุนตนเองที่สะสมมาตอนทำงานจะมีบ้างก็ยืมจากคนรู้จักกัน แต่ก็ไม่ได้ใช้อะไรมากนัก อุปกรณ์ในการซ่อมผมค่อยๆ สะสมไปที่ละชิ้นสองชิ้น และอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ซ่อมก็ไม่ได้มีราคาแพงมากนักจะหนักหน่อยก็เห็นจะเป็นค่าเช่าสถานที่ เพราะจะต้องมีมัดจำล่วงหน้า 2 เดือน

11 ได้รับคำแนะนำการซ่อมจากลูกค้าบ้างไหม

ไม่ค่อยมีนะครับ เพราะส่วนมากลูกค้าไม่รู้สาเหตุบางรายก็ลองซ่อมแล้ว แต่ก็ซ่อมไม่ได้จึงเอามาให้เราซ่อม

12 ไปหาข้อมูลเพิ่มเติมจากที่อื่นบ้างไหมคะอย่าง เช่น ห้องสมุดต่างๆ โรงเรียน

ไม่ได้ไปเลยครับไม่ค่อยมีเวลาส่วนมากก็ได้จากตัวแทนจำหน่าย ร้านค้าต่างๆ

13 อยากมีข้อเสนอแนะอะไรเพิ่มเติมเกี่ยวกับอาชีพบ้างคะ

อยากให้ภาครัฐเข้ามามีส่วนช่วยเหลือสนับสนุนมีข้อมูลความรู้ต่างๆ มากขึ้นโดยออกทางสื่อโทรทัศน์เพราะส่วนมากจะดูทุกวัน ส่วนภาคเอกชนก็ขอให้มีความร่วมมือให้ข้อมูลต่างๆ เวลาไปสอบถามปัญหาที่เกิดขึ้นด้วย โดยเฉพาะบริษัทโซนี่และในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายต่างๆ การเสียภาษีอะไรพวกเนี้ยไม่ค่อยเข้าใจ อีกเรื่องคือจะกู้ยืมผมก็ไม่ค่อยเข้าใจระบบมากนัก



ภาพประกอบ 6 ช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์

ภาพ 1,2 คุณอิทธิพลและผู้ช่วยกำลังปฏิบัติงาน ในร้านซ่อมจักรยานยนต์ ภาพ 3,4,5 คุณอุทิศพร้อมผู้ช่วยกำลังตรวจเช็คสภาพเครื่องยนต์ ภาพ 6 คุณสุวิชัยกำลังตรวจเช็คสภาพเครื่องยนต์ให้กับลูกค้า ภาพ 7 คุณโชคชัยกำลังทำสีรถยนต์ใหม่

5. อาชีพช่างยนต์เบนซิน ช่างยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ นายอิทธิพล อาศรวีเศษ

สถานที่ 181/1 ถนนดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10320

1 เปิดกิจการนี้มานานรึยังคะ

นานหลายปี พอดีที่บ้านทำมาก่อนแล้ว ผมไม่ได้เรียนสูงอะไรแต่อาศัยที่มีประสบการณ์ ตอนเด็กได้ไปทำงานกับอุสาหกรรมเกี่ยวกับสิบล้ออยู่ 10 ปี ผมเองก็มีรถจักรยานยนต์และรถผมก็ชอบเสียบ่อย เวลาเสียผมเองไปซ่อมที่ร้านผมก็คอยสังเกต จดจำเอาต่อมาเมื่อรถเสียนิดๆ หน่อยๆ ผมก็เริ่มซ่อมเอาบ้างจนเริ่มเป็น ใจจริงแล้วผมฝันอยากที่จะมีกิจการอุสาหกรรม แต่ไม่มีทุนเพียงพอคงเป็นไปได้ยาก จึงคิดที่จะเปิดรับซ่อมรถจักรยานยนต์แต่ผมเองก็ยังไม่มีความรู้เพียงพอจึงพยายามหาที่เรียน ผมจึงไปสมัครเรียนที่โรงเรียนฝึกอาชีพ ที่แถวๆ ผังธรและทางโรงเรียนฝึกอาชีพ จึงแนะนำให้ผมมาเรียนที่ดินแดงนี้ ผมอยู่ที่ดินแดงมาตั้งนานก็เพิ่มรู้ว่าที่นี่มีเปิดสอนเกี่ยวกับอาชีพมานานแล้ว พอผมเรียนจบก็มาเปิดกิจการเล็กๆ เริ่มที่ได้ทุนของแฟลตดินแดงก่อนเพราะใช้พื้นที่ไม่มากนักต่อมาจึงมาเช่าเป็นร้าน ก่อนอื่นเราต้องเลือกสถานที่ที่มีซอยมากและเป็นซอยที่ไม่ตันมีรถผ่านเยอะๆ เพราะที่ที่มีซอยคนมักจะใช้รถจักรยานยนต์ ร้านให้อยู่ในซอยนิดหน่อย เพราะถ้าอยู่ติดชิดริมถนนใหญ่นั้นจะจอดรถค่อนข้างยาก เลือกที่มีชุมชนคนอยู่พลุกพล่าน

2 เรียนยากและใช้เวลานานไหมคะกว่าจะเปิดกิจการได้

อาจารย์ที่นี่ใจดีมากเลย ต้องขอขอบคุณอาจารย์ที่ให้โอกาสด้วยที่มีวันนี้ ผมใช้เวลาในการเรียนเพียง 6 เดือน อาจารย์สอนเข้าใจง่ายแต่ผมเองอ่านเขียนไม่ได้เพราะเรียนมาน้อย ผมเรียนทั้งภาคปฏิบัติและภาคทฤษฎี มีการฉายวิดีโอให้ดู มีหนังสือประกอบการสอน ถ้าเกิดเราไม่เข้าใจหรือเราไม่รู้จักรถรุ่นไหนก็อาศัยเปิดในหนังสืออ่านเอา ในหนังสือจะบอกจุดอ่อนของรถแต่ละรุ่นไว้ แต่ผมเองไม่ได้รับหนังสือเล่มใด เป็นประจำและพิเศษเลย

3 เงินลงทุนมาจากไหนละ

เป็นเงินที่เราเก็บสะสมมาเอง เราค่อยๆ ซื้ออุปกรณ์ อะไหล่เก็บไว้ทีละชิ้นสองชิ้น ประมาณ 20,000 บาท ก็สามารถเปิดกิจการห้องเล็กๆ ห้องเดียวได้ ค่าเช่าอยู่ที่ 5,000 บาท/เดือน ไม่ได้กู้อะไรเลย เราค่อยๆ ทำไปจนมีวันนี้

4 ดูรายการโทรทัศน์และฟังวิทยุที่มีข้อมูลความรู้เกี่ยวกับอาชีพของเราบ้างรึเปลาคะ

ถ้าเปิดเจอก็จะดูเพราะชอบอยู่แล้ว แต่จำไม่ได้ว่ารายการอะไร วิทยุก็เปิดทั้งวัน ฟังไปเรื่อยๆ

5 มีลูกน้องกี่คนคะ

ก็มีทีเห็นเนี่ย 2 คน ด้วยกัน รวมผมด้วยเป็น 3 ก็จะแบ่งหน้าที่กันทำตามความรับผิดชอบ

6 เรามีวิธีในการหาลูกค้าได้อย่างไรคะ

ช่วงแรกๆ ที่เปิดใหม่ๆ นั้นคนยังไม่รู้จักเราใช้วิธีเขียนป้ายบอก เพื่อให้รถที่วิ่งผ่านไปมาได้เห็นชัด และลูกค้าก็ใช้วิธีแบบปากต่อปากแนะนำต่อกันมาเรื่อยๆ

7 มีวิธีเลือกซื้ออุปกรณ์ อะไหล่ที่นำมาใช้ในร้านอย่างไรคะ

วิธีการเลือกซื้ออุปกรณ์เราก็ใช้วิธีจำเอา จากการที่ไปซื้อที่ละร้านและดูว่าเนื้อเหล็กเป็นอย่างไร ถ้าร้านนี้เนื้อเหล็กไม่ดีเราก็ต้องไปหาแหล่งที่มีเนื้อเหล็กดีดี เมื่อเปลี่ยนให้ลูกค้าจะได้ใช้ได้ทนทาน

8 มีรถรุ่นใหม่ๆ ออกมาจะมีปัญหาในการซ่อมบ้างไหมคะ

ส่วนใหญ่ก็ไม่ค่อยมีแล้วนะ เพราะในการทำงานของมันจะคล้ายๆ กันจะต่างกันที่รูปทรงภายนอก เช่น รถรุ่นโนโซ เป็นรถรุ่นใหม่ก็จะคล้ายๆ กันกับรถป๊อปปูล่าของเรา เราก็ต้องรู้จักประยุกต์เอาเองด้วย

9 ถ้ามีปัญหาในการทำงาน เช่น ซ่อมไม่ได้ทำอย่างไรคะ

ก็มีเหมือนกัน ส่วนมากเลยก็จะโทรถามเพื่อนๆ ที่เรียนจบมาด้วยกัน เพราะเขาเองก็ไปเปิดกิจการเป็นของตัวเองด้วยเช่นกัน เพื่อนบางคนอาจจะเคยเจอปัญหาแบบนี้มาแล้วแต่ผมเองยังไม่เคยและผมยังติดต่อสื่อสารกับอาจารย์ที่สอนอยู่เป็นประจำ ถ้ามีอะไรอยากรู้หรือปัญหาเยอะๆ ผมก็โทรศัพท์ถามอาจารย์

10 มีปัญหาในหาข้อมูลความรู้ หรืออยากจะแนะนำอะไรสำหรับคนที่จะมาประกอบในอาชีพนี้บ้างคะ

อยากให้ทางโรงเรียนมีการประชาสัมพันธ์มากขึ้น เพราะเชื่อมีคนอย่างผมที่ไม่ค่อยมีความรู้อะไรมากแต่ทางโรงเรียนฝึกอาชีพนี้สร้างโอกาสให้จริงๆ และฝากไว้สำหรับคนที่มิไจรักในงานอาชีพนี้ก็ขอให้อดทนให้อาชีพ ไม่ท้อถอย พยายามเฝ้าหาความรู้อยู่เสมอไม่ใช่แค่เพียงที่เราเรียนไปเท่านั้น ประสบการณ์เป็นสิ่งสำคัญ จะทำให้เราได้รับความสำเร็จในอาชีพการงานได้



ภาพประกอบ 7 อาชีพช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ

ภาพ 1,2,3 คุณชนรพและผู้ช่วยกำลังปฏิบัติงานซ่อมแอร์ และตู้เย็นที่คอนโดฯ ของลูกค้า
 ภาพ 4,5 คุณประไพและผู้ช่วยกำลังตรวจเช็คสภาพแอร์รถยนต์ ภาพ 6 หน้าร้านเอส พี การไฟฟ้า
 ภาพ 7 คุณประยงค์เจ้าของร้าน ส ประยงค์ เซอร์วิส ภาพ 8,9 สภาพภายใน และบริเวณภายนอก
 ของ หจก พี เอ คูลลิง เซ็นเตอร์ อยู่เขตบางกะปิ

6 อาชีพช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ นายชนรพ สิทธิโยธิน

สถานที่ เลขที่ 55 ซอยอินทมระ 23 แขวงสามเสนใน เขตพญาไทย กรุงเทพฯ 10400

1 มีการเรียนรู้เพิ่มเติมจากที่ไหนบ้างคะ

ผมเรียนจบทางด้านช่างไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์ ส่วนเครื่องปรับอากาศผมก็มาเรียนเพิ่มเติมมาจากโรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร ก่อนหน้านี้ผมเคยเปิดร้านซ่อมโทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องใช้ไฟฟ้ามาก่อนอยู่ที่ต่างจังหวัด แล้วย้ายเข้ามาอยู่ที่กรุงเทพก็มาเรียนอีกนิดหน่อยจนมาเปิดร้านอยู่ที่นี้ที่ผมทำอยู่ปัจจุบันนี้จะไม่ค่อยรับงานพวกโทรทัศน์ หรือพวกอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เพราะงานมันค่อนข้างจุกจิกมาก ประกอบกับช่วงนี้มีงานยุ่งมากเลยส่วนใหญ่ผมจะรับแต่งงานเครื่องปรับอากาศ ผมคิดว่าประสบการณ์สำคัญมากการเรียนเป็นแค่ทฤษฎีเท่านั้น ถ้าเราอยากจะทำร้านเป็นของตัวเอง เราก็ต้องไปเป็นลูกจ้างคนอื่นก่อนเพื่อจะได้เรียนรู้ประสบการณ์จากการที่ได้เรียนมาเพราะอย่างวิธีซ่อมเนี่ยมันมีเทคนิคเยอะแยะเลย ซึ่งจะหาอ่านจากหนังสือเล่มไหนก็ไม่มี และไม่มีใครเขาเขียนบอกเราทั้งหมดหรอก หนังสือที่อ่านก็จะเป็นหนังสือเกี่ยวกับช่างเครื่องปรับอากาศโดยตรง ซึ่งจะมีขายตามร้านหนังสือใหญ่ๆ อย่างร้านหนังสือดอกหญ้า ผมจะอ่านแค่ช่วงแรกๆ เท่านั้น พอเริ่มมีประสบการณ์ผมก็ประยุกต์ใช้เอาได้ ผมเองก็อยากไปเรียนเพิ่มเติมแบบจริงๆ จังๆ เหมือนกัน แต่ไม่มีเวลาเลยเพราะเราต้องทำงาน

2 ถ้ามีแอร์รุ่นใหม่ๆ ออกมาเราจะหาข้อมูลเหล่านี้จากที่ไหนคะ

โดยมากแล้วผมจะโทรเข้าที่ศูนย์บริการเลย มีที่ไม่ค่อยบอกข้อมูลก็จะมีของ ไซโจ แต่เราก็ต้องมีวิธีซักถามด้วย ถ้าเราโทรศัพท์ไปสอบถามข้อมูลที่ศูนย์บริการเราก็จะแสดงตัวเป็นลูกค้าที่ใช้สินค้า แล้วมีปัญหาแล้วก็บอกศูนย์ว่าเมื่อไปถามช่างแล้วช่างแนะนำมาให้แบบนี้ใช้ไหมครับ ถ้าเราจะถามตรงๆ ก็ไม่มีใครยอมบอกอยู่แล้ว มีไปเดินดูสินค้านั้นใหม่ตามห้างสรรพสินค้าบ้าง อ่านจากแผ่นพับ ใบปลิว ที่ได้รับจากตัวแทนผู้จัดจำหน่าย สอบถามรายละเอียดต่างๆ ของตัวเครื่องปรับอากาศจากเจ้าหน้าที่ในห้างสรรพสินค้า หรือบางครั้งจะมีงานแสดงอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า

3 เรามีแหล่งเงินทุนมาจากที่ไหนคะ

เป็นเงินเก็บสะสมตอนที่ไปเป็นลูกจ้าง อาชีพนี้ค่อนข้างจะใช้ทุนสูงอย่างน้อยเราก็ต้องมีรถยนต์ เพราะเราต้องขนอุปกรณ์ต่างๆ ซึ่งค่อนข้างมีเป็นของที่มีน้ำหนักมากและอุปกรณ์อะไหล่ที่ใช้ก็ค่อนข้างมีราคาแพง ผมใช้เวลาเก็บเงินอยู่ตั้งนานหลายปีอย่างน้อยเราก็ต้องมีหลักแสนแล้วนะ

4 เรามีวิธีการหาลูกค้ามาได้อย่างไรคะ

ผมทำสติ๊กเกอร์ติดประกาศพร้อมทั้งเบอร์โทรศัพท์ติดต่อตัวใหญ่มากเลย ใครที่ผ่านไปมาเขาก็ต้องเห็น เพราะติดทั้งกระจกหน้าร้านและที่ผ้าใบที่ไว้กันแดด แถมนั่นผมยังอยู่ติด

ริมถนนอีกด้วย และตอนที่ผมมาดูสถานที่ก่อนที่จะเลือกที่นี่ ผมก็ต้องดูให้อยู่ในบริเวณที่เป็นชุมชน
 หนาแน่น พอมือหอพักหรือคอนโดมิเนียมอะไรพวกนี้ ในช่วงเปิดร้านใหม่ๆ ผมก็ใช้วิธีทำใบปลิวพร้อม
 แผนนามบัตรติดไปด้วย เพราะคนสวนมากจะไม่ค่อยเก็บใบปลิวไม่ว่าใบปลิวอะไรก็ตาม แต่สวน
 มากเขาจะดึงเอานามบัตรเก็บเอาไว้

5 แล้วเรื่องของราคาค่าบริการ เรามีเกณฑ์ในการตั้งอย่างไรบ้างคะ

เราก็ต้องดูตลาดด้วยว่าเขาตั้งกันอยู่ที่ราคาเท่าไร เราอาจจะตั้งให้ต่ำกว่านิดหน่อย
 เพื่อจะได้เป็นการดึงดูดลูกค้าเอาไว้

6 วิธีการที่เราจะเลือกซื้ออะไหล่ล่ะคะ เราจะรู้ได้อย่างไรว่าที่ไหนดี ที่ไหนถูกกว่ากัน

สวนมากก็จะถามพรรคพวกกัน อยู่ในวงการเดียวกันก็มักจะรู้ที่อยู่แล้ววาคอร์ซื้ออะไร
 ที่ไหน แต่บางที่เราไม่จำเป็นที่จะต้องซื้อของถูกเสมอไปนะ เพราะลูกค้าบางรายไม่ค่อยมีเวลา
 มากนักเราก็จะรีบให้จัดการให้โดยเร็ว บางครั้งก็ต้องยอมซื้ออะไหล่ที่แพงกว่าที่เคยซื้ออยู่เป็น
 ประจำแต่สะดวกรวดเร็วกว่า เพราะเราเองต้องเลือกลูกค้าไว้อีกก่อน เพื่อให้เกิดความประทับใจและ
 จะได้ช่วยแนะนำงานอื่นๆ ที่จะมีอีกรวมถึงช่วยแนะนำงานจากเพื่อนๆ ให้อีกด้วย

7 ทำงานกันหลายคนไหมคะ

อาชีพนี้ทำคนเดียวไม่ได้ต้องมีคนช่วย เนื่องจากแอร์มีขนาดใหญ่ น้ำหนักมากและมี
 งานค่อนข้างเยอะในแต่ละวัน เราต้องทำงานอย่างรวดเร็วแข่งกับเวลา และทางลูกค้าเองก็ไม่ค่อยมี
 เวลามากนัก ถ้าเรามีคนช่วยประมาณ 3-4 คน รวมผมด้วยก็น่าจะพอ แต่ปัญหาที่พบมาก คือ
 ลูกน้องไม่ค่อยมาทำงาน เพราะเมาสุราทำให้การควบคุมค่อนข้างยาก เราก็เลยใช้วิธีให้ญาติพี่น้อง
 คนรู้จักกันมาช่วย หรือรับคนที่เคยมาฝึกงานกับเรามาก่อนแล้วขยันทำงานดี เราก็รับเอาไว้เพราะ
 จะช่วยให้เราควบคุมงานได้ง่ายขึ้น

8 มีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการรับข้อมูลความรู้ในอาชีพนี้บ้างไหมคะ

อยากให้รายการโทรทัศน์แนะนำวิธีการแก้ไขปัญหาอุปกรณ์ไฟฟ้าเบื้องต้น สำหรับ
 ประชาชนทั่วไปบ้างไฟฟ้าเนี่ยสำคัญเพราะต้องใช้ต้องเจออยู่ทุกวัน อย่างเช่นเวลาเกิดไฟดับขึ้นมา
 ผู้หญิงที่อยู่บ้านคนเดียวจะทำอย่างไร ส่วนมากแล้วผมเห็นในโทรทัศน์มีแต่รายการทำอาหารเยอะ
 จริงๆ และผมเคยดูโทรทัศน์ทาง ช่อง 11 เป็นรายการที่เกี่ยวกับการสอนวิชาไฟฟ้า ผมว่าอธิบาย
 ไม่ค่อยเข้าใจเลย คือ เป็นทฤษฎีเยอะเกินไป ควรจะมีภาพในทางปฏิบัติให้เข้าใจง่ายกว่านี้หน่อย

ภาคผนวก จ

สถานที่ตั้งและรายวิชาที่เปิดสอนของ
โรงเรียนฝึกอาศีพกรุงเทพมหานคร



ภาพประกอบ 8 โรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร

ภาพ 1,2 สภาพภายในห้องสมุดของโรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (ดินแดง)

ภาพ 2 สภาพการเรียนการสอนของวิชาช่างซ่อมวิทยุ โทรทัศน์ ภาพ 3 สภาพของห้องเรียนวิชาช่างเครื่องยนต์ ภาพ 5 สถานที่สำหรับอ่านหนังสือของนักเรียนช่างเครื่องยนต์ ภาพ 6,7 สภาพห้องเรียนและชั้นวางหนังสือ วารสาร สำหรับนักเรียนช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่องปรับอากาศ ภาพ 8 ป้ายชื่อโรงเรียนฝึกออาชีพกรุงเทพมหานคร (อาทร สังขะวัฒนะ)

โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร

สถานที่รับสมัครและวิชาช่างที่เปิดสอน

1 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ดินแดง 1) ตั้งอยู่ที่ซอยประชาสงเคราะห์ 17 ถนนประชาสงเคราะห์ เขตดินแดง กรุงเทพฯ โทร (02) 246-1592

เปิดสอนภาคปกติ หลักสูตร 600 ชั่วโมง สาขาที่เปิด ได้แก่ ช่างเครื่องยนต์ ช่างเครื่องยนต์เล็กและจักรยานยนต์ ช่างไฟฟ้ากำลัง ช่างอิเล็กทรอนิกส์ ช่างเครื่องยนต์ขั้นสูง

เปิดสอนภาคปกติ หลักสูตร 402 และ 201 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอนช่างซ่อมคอมพิวเตอร์ คอมพิวเตอร์

เปิดสอนภาคค่ำ หลักสูตร 201 ชั่วโมง สาขาที่เปิดได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน ช่างเครื่องยนต์เบนซิน ช่างเครื่องยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ช่างเครื่องยนต์เบนซินหัวฉีด ช่างไฟฟ้า รถยนต์ ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างวิทยุ ช่างโทรทัศน์ ช่างเครื่องทำความเย็นและปรับอากาศ ช่างเครื่องล้างรถยนต์ ช่างซ่อมคอมพิวเตอร์ *คอมพิวเตอร์

2 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (บางรัก) ตั้งอยู่ที่หลังสถานีตำรวจยานนาวา ถนนศรีเวียง พื้นที่เขตบางรัก กรุงเทพฯ โทร (02) 236-6929

เปิดสอนภาคปกติ หลักสูตร 402 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอนช่างวิทยุและเครื่องเสียง ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างเครื่องกลไฟฟ้า ช่างโทรทัศน์สีและวีดิทัศน์ ช่างเครื่องทำความเย็นและปรับอากาศ ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรีขั้นสูง ช่างเสริมสวย ช่างเจียรไนพลอย พิมพ์ดีด คอมพิวเตอร์ ช่างตัดผมชาย อาหารและโภชนาการ ศิลปะประดิษฐ์

เปิดสอนภาคค่ำ หลักสูตร 201 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน ช่างวิทยุ ช่างเครื่องเสียง ช่างโทรทัศน์สี ศิลปะประดิษฐ์ ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างเครื่องกลไฟฟ้า ช่างเครื่องทำความเย็นและปรับอากาศ ช่างเจียรไนพลอย ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรีขั้นสูง ช่างเสริมสวย พิมพ์ดีด คอมพิวเตอร์ ช่างตัดผมชาย

3 โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร (ดินแดง 2) ตั้งอยู่ที่ ซอยประชาสงเคราะห์ 17 ถนนประชาสงเคราะห์ แขวงดินแดง พื้นที่เขตดินแดง กรุงเทพฯ โทร (02) 246-5769

เปิดสอนภาคปกติ หลักสูตร 402 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอนได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน ช่างเสริมสวย ช่างเสริมสวยขั้นสูง ช่างสร้างแบบเสื้อผ้า ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรีขั้นสูง ช่างตัดผมชายขั้นสูง ช่างตัดผมชาย ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม *อาหารและโภชนาการ ช่างออกแบบเสื้อผ้า ศิลปะประดิษฐ์ ศิลปะประยุกต์ พิมพ์ดีด

เปิดสอนภาคค่ำ หลักสูตร 201 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน
ช่างเสริมสวย ช่างเสริมสวยขั้นสูง ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรีขั้นสูง ช่างตัดผมชาย
ขั้นสูง ช่างตัดผมชาย ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม อาหารและโภชนาการ ช่างสร้างแบบเสื้อผ้า
พิมพ์ดีด ศิลปะประยุกต์ ศิลปะประดิษฐ์ ช่างออกแบบเสื้อผ้า

4 โรงเรียนฝึกอาศิพกรุงเทพมหานคร (บ่อนไก่) ตั้งอยู่ที่ ซอยปลุกจิต 3
ถนนพระราม 4 พื้นที่เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ โทร (02) 251-7950

เปิดสอนภาคปกติ หลักสูตร 402 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่
เปิดสอนช่างเครื่องยนต์เบนซินและไฟฟาร์รถยนต์ ช่างเครื่องยนต์เล็กและจักรยานยนต์ ช่างเครื่อง
ทำความเย็นและปรับอากาศ ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างวิทยุและเครื่องเสียง ช่างเชื่อมโลหะ ช่าง
เสริมสวย ช่างเสริมสวยขั้นสูง ช่างสร้างแบบเสื้อผ้า ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม วิชาเครื่องหอม
และของชำร่วย ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรีขั้นสูง ช่างเครื่องยนต์ดีเซลและเครื่องล่าง
รถยนต์ ช่างเครื่องยนต์เบนซินและเครื่องล่างรถยนต์ พิมพ์ดีด อาหารและโภชนาการ

เปิดสอนภาคค่ำ หลักสูตร 201 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน
ช่างเครื่องยนต์เบนซิน ช่างเครื่องยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ช่างวิทยุ ช่างเชื่อมไฟฟ้า ช่าง
สร้างแบบเสื้อผ้า ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม ช่างเครื่องทำความเย็นและเครื่อง
ปรับอากาศ วิชาเครื่องหอมและของชำร่วย ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสริมสวย อาหารและ
โภชนาการ พิมพ์ดีด

5 โรงเรียนฝึกอาศิพกรุงเทพมหานคร (อาทร สังฆะวัฒนะ) ตั้งอยู่เลขที่ 208
ถนนประชาอุทิศ พื้นที่เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ โทร (02) 426-3653

เปิดสอนภาคปกติ หลักสูตร 402 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่สอน
ช่างเครื่องยนต์เบนซินและไฟฟาร์รถยนต์ ช่างเครื่องยนต์ดีเซลและเครื่องล่างรถยนต์ ช่าง
เครื่องยนต์เล็กและจักรยานยนต์ ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างเครื่องกลไฟฟ้า ช่างเครื่องทำความเย็น
และปรับอากาศ ช่างเชื่อมโลหะ ช่างวิทยุและเครื่องเสียง ช่างโทรทัศน์และวีดิทัศน์ ช่างเสื้อผ้า
สตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรีขั้นสูง ช่างเสื้อผ้าชาย ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม ช่างเสริมสวย
ช่างเสริมสวยขั้นสูง ช่างตัดผมชาย อาหารและโภชนาการ พิมพ์ดีด คอมพิวเตอร์

เปิดสอนภาคค่ำ หลักสูตร 201 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน
ช่างเครื่องยนต์เบนซิน ช่างเครื่องยนต์ดีเซล ช่างจักรยานยนต์ ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างเครื่องกล
ไฟฟ้า ช่างเครื่องทำความเย็นและปรับอากาศ ช่างเชื่อมโลหะ ช่างวิทยุ ช่างโทรทัศน์และวีดิทัศน์
ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าชาย ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม ช่างเสริมสวยเบื้องต้น ช่าง
ตัดผมชาย อาหารและโภชนาการ พิมพ์ดีด คอมพิวเตอร์ ช่างซ่อมคอมพิวเตอร์

6 โรงเรียนฝึกอาชีพรุงเทพมหานคร (หลวงพ่อดำ) ตั้งอยู่ที่ซอยเพชรเกษม 81 ถนนเลียบคลองภาษีเจริญฝั่งใต้ พื้นที่เขตหนองแขม กรุงเทพฯ โทร (02) 429-3573

เปิดสอนภาคปกติ หลักสูตร 402 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน ช่างเจียรไนพลอย ช่างทำตัวเรือนเครื่องประดับ ช่างเย็บ จักรอุตสาหกรรม ศิลปะประดิษฐ์ ศิลปะประยุกต์ ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรีชั้นสูง ช่างเสริมสวย ช่างเสริมสวยชั้นสูง อาหารและโภชนาการ ช่างวิทยุและเครื่องเสียง ช่างเครื่องยนต์เล็กและจักรยานยนต์ พิมพ์ดีด คอมพิวเตอร์ ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างเครื่องกลไฟฟ้า

เปิดสอนภาคค่ำ หลักสูตร 201 ชั่วโมง วิชาช่างที่เปิดสอน ช่างวิทยุ ช่างโทรทัศน์ ช่างเจียรไนพลอย อาหารและโภชนาการ ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างจักรยานยนต์ ช่างเครื่อง ทำความเย็น ช่างซ่อมคอมพิวเตอร์ ช่างทำตัวเรือนเครื่องประดับ ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรีชั้นสูง ช่างเสริมสวย ช่างเสริมสวยชั้นสูง ช่างตัดผมชาย ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม พิมพ์ดีด คอมพิวเตอร์ ศิลปะประดิษฐ์ ศิลปะประยุกต์

7 โรงเรียนฝึกอาชีพรุงเทพมหานคร (คลองเตย) ตั้งอยู่ที่ ซอยลือค 4-6 ถนนอาจณรงค์ พื้นที่เขตคลองเตย กรุงเทพฯ โทร (02) 240-0009

เปิดสอนภาคปกติ หลักสูตร 402 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน ช่างเสริมสวย ช่างเสริมสวยชั้นสูง ช่างตัดผมชาย ช่างตัดผมชายชั้นสูง ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรีชั้นสูง ออกแบบเสื้อผ้า สร้างแบบเสื้อผ้า ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม ศิลปะประดิษฐ์ อาหารและโภชนาการ ช่างวิทยุและเครื่องเสียง ช่างเครื่องยนต์เล็กและจักรยานยนต์ ช่างเดิน สายไฟฟ้า

เปิดสอนภาคค่ำ หลักสูตร 201 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน ช่างวิทยุ ช่างโทรทัศน์ ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรีชั้นสูง ช่างตัดผมชายชั้นสูง ออกแบบเสื้อผ้า สร้างแบบเสื้อผ้า ช่างเสื้อผ้าชาย ช่างเสริมสวยเบื้องต้น ช่างเสริมสวยชั้นสูง ช่างตัดผมชาย ช่างเย็บจักร อุตสาหกรรม ช่างจักรยานยนต์ ช่างเดินสายไฟฟ้า อาหารและโภชนาการ

8 โรงเรียนฝึกอาชีพรุงเทพมหานคร (ม้วน บำรุงศิลป์) ตั้งอยู่ที่ซอยนาคนิวาส ถนนลาดพร้าว พื้นที่เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ โทร (02) 514-1840

เปิดสอนภาคปกติ หลักสูตร 402 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรีชั้นสูง ช่างวิทยุและเครื่องเสียง ช่างเครื่องทำความเย็นและปรับอากาศ อาหารและโภชนาการ ช่างตัดผมชาย ช่างเสริมสวย ช่างเสริมสวยชั้นสูง ศิลปะประยุกต์ ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม พิมพ์ดีด ช่างเครื่องยนต์เล็กและจักรยานยนต์ ช่างเดิน สายไฟฟ้า ช่างเครื่องยนต์เบนซินและไฟฟ้ารถยนต์ ช่างโทรทัศน์และ วีดิทัศน์ ช่างซ่อม คอมพิวเตอร์

เปิดสอนภาคค่ำ หลักสูตร 201 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน
ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสริมสวย พิมพ์ดีด ตัดผมชาย ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม ช่าง
จักรยานยนต์ ศิลปะประยุกต์

9 โรงเรียนฝึกออาชีพรุงเทพมหานคร (หนองจอก) ตั้งอยู่ที่ถนนเชื่อมสัมพันธ์ พื้นที่
เขตหนองจอก กรุงเทพฯ โทร (02) 543-2903

เปิดสอนภาคปกติ หลักสูตร 402 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน
ช่างเครื่องยนต์เล็กและจักรยานยนต์ ช่างเครื่องยนต์เบนซินและไฟฟ้ารถยนต์ ช่างเสื้อผ้าสตรี
เบื้องต้น ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างเสื้อผ้าสตรีชั้นสูง ช่างตัดผมชาย ช่างเสื้อผ้าชาย ช่างเสริมสวย
ช่างเสริมสวยชั้นสูง พิมพ์ดีด ศิลปะประดิษฐ์ ช่างวิทยุและเครื่องเสียง ช่างเครื่องกลไฟฟ้า
ช่างเครื่องยนต์ดีเซลและเครื่องส่างรถยนต์ ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม อาหารและโภชนาการ

เปิดสอนภาคค่ำ หลักสูตร 201 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน
ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรีชั้นสูง ช่างเสื้อผ้าชาย ช่างวิทยุ ช่างเสริมสวยเบื้องต้น
ช่างเสริมสวยชั้นสูง ช่างตัดผมชาย พิมพ์ดีด ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างเครื่องยนต์เบนซิน
ช่างเครื่องยนต์ดีเซลช่างจักรยานยนต์ ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม

10 โรงเรียนฝึกออาชีพรุงเทพมหานคร (กาญจนสิงหาสน์ฯ) ตั้งอยู่เลขที่ 686
ซอยจรัญสนิทวงศ์ 35 ถนนจรัญสนิทวงศ์ พื้นที่เขตคลองสาน กรุงเทพฯ โทร (02) 410-1012

เปิดสอนภาคปกติ หลักสูตร 402 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน
ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างเครื่องกลไฟฟ้า ช่างเครื่องทำความเย็นและปรับอากาศ ช่างวิทยุและ
เครื่องเสียง ช่างเครื่องยนต์เล็กและจักรยานยนต์ ช่างโทรทัศน์และวีดิทัศน์ ช่างเย็บจักร
อุตสาหกรรม ช่างเสริมสวยเบื้องต้น ช่างเสริมสวยชั้นสูง ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างเสื้อผ้าสตรี
ชั้นสูง ศิลปะประดิษฐ์ ตัดผมชาย นวดแผนโบราณ ดนตรีสากล พิมพ์ดีด ช่างซ่อมคอมพิวเตอร์
คอมพิวเตอร์ ช่างสร้างแบบเสื้อผ้า อาหารและโภชนาการ ศิลปะประยุกต์

เปิดสอนภาคค่ำ หลักสูตร 201 ชั่วโมง สาขาที่เปิดสอน ได้แก่ วิชาช่างที่เปิดสอน
ช่างจักรยานยนต์ ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างวิทยุ ช่างเสื้อผ้าสตรีเบื้องต้น ช่างโทรทัศน์ ช่างเสื้อผ้า
สตรีชั้นสูง ช่างเสริมสวยเบื้องต้น ช่างเสริมสวยชั้นสูง ช่างตัดผมชาย นวดแผนโบราณ พิมพ์ดีด
ดนตรีสากล ช่างเครื่องทำความเย็น ช่างเย็บจักรอุตสาหกรรม ศิลปะประดิษฐ์

ประวัติย่อผู้วิจัย

ประวัติย่อผู้วิจัย

ชื่อ	นางสาวรังสียา เตณรงค์
วันเดือนปีเกิด	17 เมษายน 2515
สถานที่เกิด	อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	399/90 ซอยโชคชัยร่วมมิตร ถนนวิภาวดี แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900

ประวัติการศึกษา

พ ศ 2533	มัธยมศึกษาปีที่6 จากโรงเรียนพิบูลวิทยาลัย
พ ศ 2537	ศศ บ (ภาษาไทย) จาก มหาวิทยาลัยนเรศวร
พ ศ 2548	ศศ ม (บรรณารักษศาสตร์และสารนิเทศศาสตร์) จาก มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ