

Learn Un-learn Re-learn ถอดประสบการณ์ เพื่อการเรียนรู้และพัฒนาพร้อมกัน

จากโครงการความร่วมมือในการแปลงงานวิจัยในรั้วมหาวิทยาลัย¹ ในความร่วมมือระหว่าง

นักวิจัย, ผู้ประกอบการ และ กลุ่มนิสิต นักศึกษาจากคณะบริหารธุรกิจ²

สู่การสร้างแผนธุรกิจ/แผนการตลาด³

ผู้ถอดประสบการณ์: ประมินทร์ เยาว์ยืนยง (P3Y), ผู้ร่างโครงการ, ผู้ประสานงาน, อาจารย์ Mentor และผู้ร่วมสมทบทุนค่าบางส่วนของใช้จ่ายในโครงการ

“เมื่อเปลี่ยนวิธีการเรียนการสอน ผลลัพธ์ที่มีต่อผู้เรียนจะเปลี่ยนแปลงไปด้วย เมื่อเราเปลี่ยนแปลงวิธีการ เราจะเปลี่ยนนักเรียนเป็นผู้เรียน และเปลี่ยนครูอาจารย์ เป็น mentor, coach หรือ Facilitator เพื่อสร้างการศึกษารูปแบบที่ควรเป็น”

คำนำ

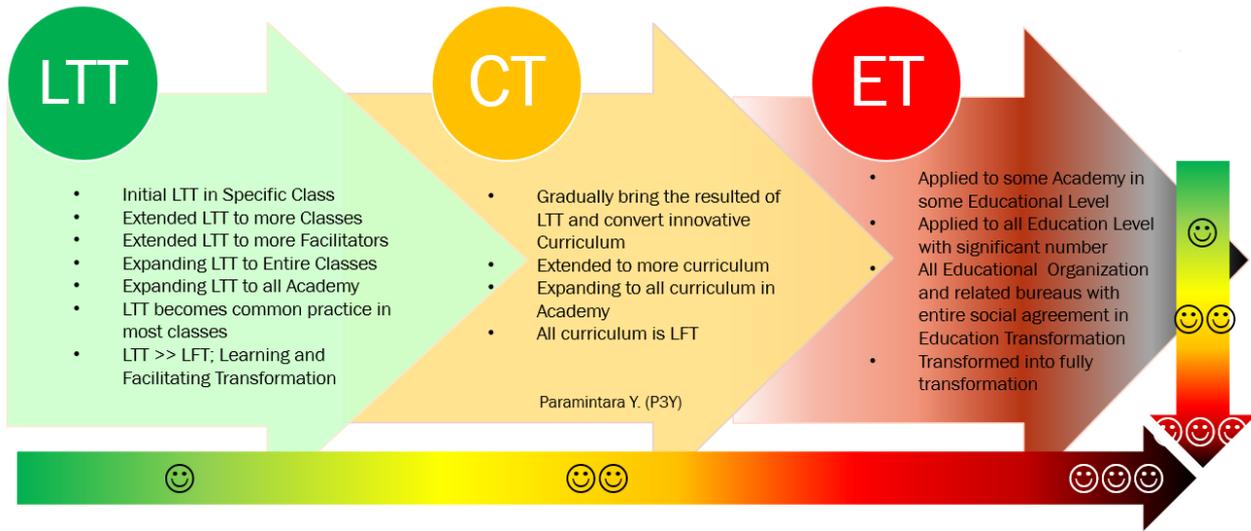
บทความนี้ไม่ใช่บทความวิชาการ เพียงการถอดบทเรียนจากความตั้งใจที่จะหากิจกรรมที่เชื่อมโยงไปจากประสบการณ์พื้นฐานที่ได้รับจาก MonsoonSIM ของนิสิตนักศึกษา โดยนำเอา Canvas ที่ใช้ในการทำความเข้าใจ Business Model ได้แก่ BMC และ LEAN มาเป็นเครื่องมือในการสร้างการเรียนรู้โดยการประสานประสบการณ์ (Co-Experiences Learning; ผู้เขียน) โดยมีการจัดกิจกรรมประกอบในโครงการ ซึ่งได้รับความร่วมมือจากมหาวิทยาลัยที่เป็นสมาชิกของ MonsoonSIM ในประเทศไทยแห่งหนึ่ง ซึ่งเห็นตรงกับกับอาจารย์ Facilitator ว่าในรอบหลายปีที่ผ่านมา ที่ประเทศไทยเข้าสู่กระแสของ Startup Business เพื่อสร้าง New S Curve ให้กับประเทศนั้น การสร้างแผนธุรกิจมักเกิดจากแนวคิดที่ไม่ได้ใช้ข้อมูลจริง หรือไม่มีผลต่อการศึกษาดำเนินการที่วางไว้ และแนวคิดเหล่านั้นมีปัญหาที่ไม่สะท้อนความเป็นจริง ในการเขียนแผนธุรกิจของนิสิตนักศึกษามักสอนในชั้นเรียน หรือในกิจกรรม Startup ต่าง ๆ นั้น พบว่าแนวคิดไม่มีความเข้าใจทางธุรกิจและการจัดการรองรับแนวคิดเหล่านั้นที่เพียงพอ จึงเป็นสมมติฐานในการนำเอาพื้นฐานความรู้จาก Simulation มาลองผลานกับการเขียนแผนธุรกิจ หรือศึกษาแผนธุรกิจเพื่อความเข้าใจที่เพิ่มขึ้นของนักศึกษา ซึ่งผู้เขียนได้ทดลองแนวคิดนี้ใน Workshop สำหรับผู้ใหญ่ที่เป็นนักวิจัย และผู้ประกอบการแล้วได้ผลที่ดี ทว่าสิ่งที่นักศึกษาทั่วไปจะแตกต่างจากผู้ใหญ่ คือ ประสบการณ์ในการเข้าใจธุรกิจ, การตีความข้อมูล, soft skills ต่าง ๆ ที่จำเป็นในการสร้างแผนธุรกิจ/แผนการตลาด ทว่าเป็นการเริ่มต้นให้เห็นว่าการประสานประสบการณ์เป็นจุดเริ่มต้นที่ดี และทำให้เกิดแผนที่สะท้อนความเป็นจริง และนักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการก็ได้รับประโยชน์ในการพัฒนาศักยภาพของตนเอง

¹ โครงการนี้ได้นำงานวิจัยจากสถาบันเพื่อการพัฒนาและวิจัยของมหาวิทยาลัย ที่เป็นโครงการวิจัยเกี่ยวกับอุตสาหกรรมอาหารเป็นหลัก โดยงานวิจัยนี้ได้รับความร่วมมือจากผู้ประกอบการ SME ในการให้ทุนเพื่อการศึกษางานวิจัย และครอบคลุมสิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตรร่วมกัน ซึ่งโครงการต่าง ๆ นี้ผ่านการคัดเลือกโดยแจ้งวัตถุประสงค์ชัดเจนว่าจะนำมาให้นักศึกษาได้ศึกษาเพื่อสร้างแผนธุรกิจเพื่อนำกลับไปนำเสนอ โดยต้องได้รับความร่วมมือในการให้ข้อมูลจากทั้งนักวิจัย และผู้ประกอบการร่วมกัน เป็นพื้นฐาน และผู้ประกอบการจะต้องร่วมบริจาคเพื่อสนับสนุนโครงการเป็นจำนวนเงิน 3,000 บาท เพื่อเป็นการคัดกรองผู้ประกอบการที่ต้องการให้ความร่วมมือ และสนใจในโครงการจริง เนื่องจากหากเป็นโครงการในลักษณะให้เปล่า อาจไม่ได้รับความร่วมมือตามที่โครงการต้องการ โครงการทั้ง 5 โครงการอยู่ภายใต้ NDA; Non-Disclosure Agreement ที่นักศึกษา อาจารย์จะต้องรักษาความลับของงานวิจัยในระยะเวลาที่กำหนด และลงนามในเอกสารอย่างเป็นทางการ ในบทความนี้จะไม่ยกชื่อของงานวิจัย และผลิตภัณฑ์รวมถึงตัวอย่างใด ๆ ของแผน เนื่องจากยังไม่สิ้นสุดระยะเวลาที่ลงนามไว้ใน NDA ทำให้ท่านผู้อ่านจะไม่เห็นรายละเอียด

² นักศึกษาคณะบริหารธุรกิจ ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง มาจากสาขาวิชาการจัดการ 85% และการบัญชี 15% ในชั้นปีสองชั้นปีที่สาม 19% 75% เป็นนักศึกษาชั้นปีที่ที่สามเตรียมชั้นปีที่สี่ และ 2.5% เป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 4 ที่เห็นว่าที่บัณฑิต

³ โครงการเริ่มต้นด้วยการให้นักศึกษาลองสร้างแผนธุรกิจ ทว่าเมื่อรับทราบสถานะของแต่งานวิจัยในโครงการที่แตกต่างกัน ทำให้บางแผนเป็นรูปแบบของแผนธุรกิจ บางแผนเป็นแผนการตลาดที่สอดคล้องกับโจทย์

ในกิจกรรมนี้ผู้เขียนได้เชิญชวนหน่วยงานด้านงานวิจัยของมหาวิทยาลัยที่เป็นสมาชิกมาร่วม เพื่อนำงานวิจัยที่มีร่วมมือกับ ผู้ประกอบการมาใช้เป็นกรณีศึกษาในการเขียนแผนธุรกิจ โดยมีเป้าหมายสำคัญหนึ่งคือ แผนธุรกิจเกิดจากแนวคิดในการสร้างผลิตภัณฑ์ ซึ่งลดปัญหาการพยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์ไปส่วนหนึ่ง และเป้าหมายที่มีความสำคัญ คือ โอกาสที่จะให้นักศึกษาได้ฝึกฝนทักษะที่ การศึกษาในระบบให้ไม่ได้ และประสบการณ์ในการทำงานที่ผลงานการศึกษาของเขาถูกนำไปพิจารณาเพื่อสร้างเป็นธุรกิจจริง และโอกาส ที่จะได้ข้อมูลจากนักวิจัย และผู้ประกอบการ เป็นประสบการณ์ที่หาไม่ได้ในห้องเรียนปกติ



รูปที่ 1) Transformation Process from LTT → CT → ET โดยปรมินทร์ เยาว์ยืนยง

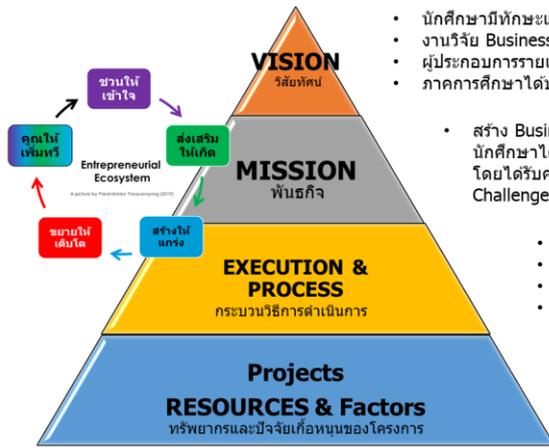
บทความนี้เขียนถอดประสบการณ์ในฐานะผู้เล่าเรื่อง ซึ่งภาษาอาจไม่ใช่ภาษาที่สละสลวย เป็นภาษาเขียนที่ตรงตาม หวังว่าจะเป็น ประสบการณ์ที่นำไปเปลี่ยนแปลงวิธีการเรียนการสอนในความฝันเรื่อง LTT; Learning and Teaching Transformation⁴ ซึ่งเป็นขั้นแรกที่ทรงพลา นภาพใน Education Reformation (การปฏิวัติการศึกษาที่การปฏิรูปไม่เพียงพอ) ท้ายสุดนี้ ขอขอบคุณผู้มีส่วนร่วมทุกคนที่เป็นแหล่ง ประสบการณ์ ได้แก่ อาจารย์ ดร.เอกอนงค์ ตั้งฤกษ์วรสาสกุล กำลังสำคัญของโครงการนี้, นิสิตทุกคน ที่มาร่วมโครงการที่ไม่มีเกรด ไม่เป็น ส่วนหนึ่งของชั้นเรียน ไม่ใช่การแข่งขัน ไม่มีเงินรางวัล มีเพียงอาหารว่าง อาหารเที่ยง เครื่องดื่ม (ตามอัตภาพของโครงการ) ขอขอบคุณที่ นื่อง ๆ ไม่ทิ้งกัน และสู้จนจบ, คุณสิทธิศักดิ์ ห่านนิมิตรกุลชัย เพื่อนที่ฟังแนวคิดแล้วไปประสานงานต่อจนเป็นโครงการนี้ และกรรมการทุก ท่านที่ได้ให้ความร่วมมือ และสะท้อนความเห็นตรงไปตรงมากับนักศึกษา อาจารย์ และโครงการ ความเห็นในบทความนี้เป็นความเห็น ส่วนตัวในฐานะผู้จัดทำโครงการ, ผู้ประสานงาน Mentor ของนิสิต และผู้ร่วมสมทบทุนในโครงการนี้

⁴ LTT; Learning and Teaching Transformation เป็นแนวคิดที่ผู้เขียนแสดงไว้ในงานสัมมนาเพื่อการเปลี่ยนแปลงการศึกษาในปี 2017 โดยเชื่อว่าเราไม่สามารถเปลี่ยนแปลงภาพใหญ่ของการศึกษาไทย ในเชิงโครงสร้าง และกรอบวิธีคิดของการศึกษาไทยได้ และจะใช้เวลายาวนานจนไม่สามารถสร้างการ เปลี่ยนแปลงได้ทันตามการเปลี่ยนแปลงของบริบทโลก จึงได้เสนอวิธีการปฏิรูป “วิธีการ” ของการเรียนการสอนในชั้นเรียน เปลี่ยนจาก Knowledge based Learning ไปสู่การผสมผสาน Experiential Learning เพื่อสร้างผลลัพธ์ใหม่ของการศึกษาซึ่งไม่ต้องรอการเปลี่ยนแปลงนโยบายที่เปลี่ยนได้ยาก ช้า และไม่ ได้ผลตามที่ต้องการ ซึ่ง LTT เป็นขั้นต้นที่สำคัญขั้นแรก ก่อนการทำ CT; Curriculum Transformation ที่ประเทศไทยนิยม แต่คงรูปแบบการเรียนการสอนไว้ เช่นเดิม เพื่อคาดหวัง ET; Education Transformation ที่ผู้เขียนล้อกันกับ ET; Extra terrestrial ซึ่งเป็นสิ่งมีชีวิตมาจากนอกโลก ซึ่งทั้งหมดพัฒนามาจาก Digital Transformation Framework ของคุณดนัยรัตน์ ธนปดิธรรมจารี <http://www.monsoonsimthailand.com/related-topic-to-seminar-theme/-digital-transformation-education-transformation-monsoonsim-seminar-2017>

⁵ การปฏิวัติ คือ การเปลี่ยนแปลงโครงสร้าง และวิธีการ ซึ่งในการศึกษาไทย ต้องการการปฏิวัติการศึกษา เพราะไทยปฏิรูป (ปฏิ - เปลี่ยน) (รูป - รูปลักษณะ) ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงรูปลักษณะมาหลายสมัยหลายครา แต่ไม่มีสัมฤทธิ์ผลเกิดขึ้น เมื่อวัดคุณภาพจากความสามารถในการเอาตัวรอด วิชาความรู้เพื่อพัฒนา ตัวเอง และทำอาชีพได้ ทั้งนี้ไม่นับความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งอาศัยทักษะที่หลากหลายที่เยาวชนไทยจากระบบการศึกษาขาดพร่องไป การปฏิวัติทำให้เกิดผลรวดเร็ว การปฏิรูปที่ไม่มีเป้าหมายด้านระยะเวลาของการศึกษาไทย ช้าและไม่ทันการ (ความเห็นของผู้เขียน)

(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)

ถอดประสบการณ์จากโครงการฯ เพื่อการพัฒนานักศึกษาไทย



- นักศึกษามีทักษะแห่งการประกอบการเพิ่มขึ้น เปลี่ยนความรู้ไปสู่การปฏิบัติ
- งานวิจัย Business Model ที่ชัดเจนขึ้น ก้าวสู่ Commercialize Research
- ผู้ประกอบการรายเล็กความชัดเจนขึ้นในด้านของ Model สู่การเป็น adaptive SME
- ภาคการศึกษาได้บูรณาการและสร้าง LTT เน้นการ Hands-on สร้างประสบการณ์ให้นักศึกษา

- สร้าง Business Model จากงานวิจัย/ความต้องการของผู้ประกอบการรายเล็ก โดยให้นักศึกษาได้มีส่วนร่วมกับนักวิจัย/ผู้ประกอบการ โดยใช้ข้อมูลและผลิตภัณฑ์จริง โดยได้รับคำปรึกษาจากอาจารย์ ภายใต้โครงการแข่งขัน 2022 Entrepreneurship Challenge

- กิจกรรมเพิ่มพูนความรู้ ทักษะและประสบการณ์ของนักศึกษา
- กิจกรรมร่วมกันระหว่างนักศึกษา นักวิจัย และผู้ประกอบการ
- การ Coaching/Mentoring จากอาจารย์ที่เข้าร่วมโครงการ
- การแข่งขัน Business Model และกิจกรรมถอดบทเรียนร่วมกัน

- คุณภาพของความร่วมมือทั้งในเชิงความคิด วิธีการ ทูท และเวลาร่วมกัน ของทุก Stakeholders ในรูปแบบที่แตกต่างกัน
- คุณภาพของผลงานวิจัยที่เปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์ และนำไปสู่การสร้างโมเดล
- คุณภาพความเอาใจใส่อย่าง เอาใจใส่ต่อโครงการเมื่อสัปดาห์ก่อนการดำเนินการ การวัดผลและประเมินอย่างตรงไปตรงมาของทุกฝ่าย

รูปที่ 2) P3Y Triangle Model ของโครงการฯ โดยปรินท์ เยาว์ยืนยง

บทความส่วนนี้มุ่งเน้นเพื่อกลุ่มเป้าหมายหลัก คือ นิสิต นักศึกษาของไทย ได้เห็น “ช่องว่าง” ที่รอให้เขาเหล่านั้นมาเติมเต็ม “ทักษะ” (ในที่นี้หมายถึงรวมถึง Hard Skills; ความรู้ และ Soft skills; ความสามารถเชิงสมรรถนะ) และ “ประสบการณ์” ที่พวกเขาพร่องจากเหตุปัจจัยสองส่วน คือ การศึกษาที่ไม่สามารถสร้างคุณภาพได้ตามเป้าประสงค์ที่วางไว้ (หมายถึง การศึกษาในระบบมาตรฐานของไทย ในหลักสูตรมาตรฐานของไทย) อันเกิดจากข้อจำกัดอันหลากหลายทั้งที่ยอมรับได้ และยอมรับไม่ได้ (ความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน) และตัวนิสิตนักศึกษาเองที่คล้อยตามไปกับการศึกษาที่ไม่สามารถสร้างคุณภาพได้ตามเป้าประสงค์ โดยไม่แบ่งปันเวลาเพื่อการสร้าง เพิ่มประสบการณ์ที่จำเป็นที่การศึกษา 16 ปี ตั้งแต่ประถมศึกษา จนถึงจบอุดมศึกษาในระยะเวลามาตรฐานของไทย ทำผิดพลาดไว้ กลุ่มเป้าหมายรอง คือ นักการศึกษา (ที่การตรวจประกันคุณภาพในทางเอกสาร ไม่ได้สะท้อนความเป็นจริง), พ่อแม่ผู้ปกครอง (ที่ลงทุนเพื่อการศึกษาของบุตรหลานทว่าไม่ได้ให้ความร่วมมือ และความเข้าใจในระบบการศึกษาที่บกพร่องที่มากพอ), ผู้ใช้นิสิตนักศึกษา (ที่ไม่มีทางเลือกในการรับเอาผลิตผลที่ไม่สมบูรณ์ ไปใช้ในการทำงานในองค์กร และจะต้องลงทุนทรัพยากรจำนวนมากกว่าที่หนึ่งของอายุงานของบุคลากรในการพัฒนาศักยภาพให้พร้อมทำงานและสร้างประสิทธิภาพในการทำงาน ซึ่งลงทุนเท่าใด ก็ไม่อาจได้ผลลัพธ์ที่ต้องการได้) จึงเป็นที่มาของการถอดบทเรียนนี้ เพื่อประโยชน์ในการ “รับรู้” “เข้าใจ” “ยอมรับ” เพื่อเริ่มต้นการ “เปลี่ยนแปลง” อย่างบูรณาการร่วมกันที่แท้จริง โดยความเห็นหลักจะเน้นไปที่เป้าหมายในการพัฒนานิสิตนักศึกษา โดยการเปลี่ยนแปลงรูปแบบ วิธีการเรียนการสอนผ่านตัวอย่างของการใช้ Business Model, การเขียนแผนธุรกิจ/แผนการตลาด รวมไปถึงการทำ Video Clip 1 นาทีประกอบ เพื่อให้เห็นว่า การใช้งานความรู้ไปทำงานได้จริง ต้องใช้ความรู้ในเชิงบูรณาการผสมกับประสบการณ์ ซึ่งทั้งสองส่วนประกอบที่สำคัญนั้น การศึกษาแบบไทยนั้นนิสิตนักศึกษาส่วนน้อยเท่านั้น ที่ใช้งานความรู้ในเชิงบูรณาการได้จริง เนื่องจากการศึกษาเป็นรูปแบบของ Silo-Based Education เรียนเป็นท่อน ๆ แล้วคาดหวังให้นิสิตนักศึกษาไป “ผสมเพื่อการใช้งาน” ได้ด้วยตนเอง ซึ่งเป็นไปได้ยาก เนื่องจากไม่เคยมีการฝึกฝนวิธีการเรียนแบบเชิงเหตุผล และการเชื่อมโยงความรู้เข้าด้วยกัน ในส่วนของประสบการณ์นั้น ยิ่งเป็นไปได้ยากเนื่องจากหลักสูตรที่อัดแน่นด้วยเนื้อหา (ที่โดยส่วนตัวเห็นว่าอาจมากเกินไปจนความจำเป็นระดับปริญญาตรี และมีเป้าหมายทางการศึกษาเพื่อเรียนรู้จำนวนวิชา มากกว่าการเรียนรู้เพื่อความเข้าใจและใช้งาน) และโอกาสที่นิสิตนักศึกษาไทยจะได้มีประสบการณ์เพื่อการพัฒนา Soft Skills นั้นมีโอกาสน้อยมาก โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการเชื่อมโลกทั้งสองใบเข้าด้วยกันผ่านรูปแบบของกิจกรรมในระยะเวลาประมาณหนึ่งเดือน

แผนกิจกรรมของโครงการไม่ได้ดำเนินไปตามแผนที่วางไว้ เนื่องจากต้องมีกาประสานหลายภาคส่วนเข้าด้วยกันในหนึ่งโครงการที่บางขั้นตอนมีความล่าช้า และเนื่องจากเป็นโครงการที่มีเป้าประสงค์เพื่อพัฒนาการศึกษาของเยาวชน และนำเอางานวิจัยที่ผู้ประกอบการสนใจมาร่วม ทำให้กระบวนการสรรหาใช้เวลาเพราะไม่เคยเป็นโครงการที่ทำมาก่อน ซึ่งถือเป็นโครงการเบิกทาง Pilot Project โดยวางสมมติฐานว่า แต่ละฝ่ายจะได้รับประโยชน์โดยทั่วกัน และนิสิตนักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการได้รับประโยชน์สูงสุด กิจกรรมได้ปรับเปลี่ยน ลดทอนขั้นตอนในหลายกระบวนการ ซึ่งจะได้ถอดบทเรียนเพื่อให้ท่านผู้อ่านเข้าใจไปพร้อม ๆ กันในบทความนี้

(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)

สมมติฐานเริ่มต้นก่อนเริ่มโครงการ กับประสบการณ์ที่ได้รับจากการคลุกคลีในโครงการ

สมมติฐานเหล่านี้เป็นสมมติฐานที่สร้างจากความเข้าใจส่วนตัวและประสบการณ์ของผู้เขียนในภาคการศึกษาตั้งแต่ปี 2016 เป็นต้นมา ซึ่งอาจเหมือนหรือแตกต่างจากความเข้าใจพื้นฐานเดิมของสังคม ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการมองประเด็นปัญหา และคาดหวังให้ผู้อ่านได้เริ่มปฏิบัติการศึกษาด้วยตัวท่านเอง

สมมติฐานนี้วางบนตัวแปรที่ท่านผู้ผ่านควรรีบก่อนเพื่อการตั้งสมมติฐานไปพร้อมกับผู้เขียน ตัวแปรสำคัญได้แก่ นิสิตนักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการเป็นนิสิตนักศึกษาในคณะบริหารธุรกิจ ชั้นปีที่ 2-3-4 ในสาขาวิชาการจัดการ 85% และสาขาวิชาบัญชี 15% ซึ่งทั้งหมดผ่านกระบวนการเรียนการสอนในระบบออนไลน์ในสภาวะโควิด-19 ตั้งแต่ปี 2020-2022 เดือนพฤษภาคม 2565 ในส่วนของชั้นปีการศึกษา 19% เป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 2 เตรียมชั้นปีที่ 3, 75% เป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 3 เตรียมชั้นปีที่ 4 และ 2.5% เป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 4 ว่าที่บัณฑิต สมมติฐานเหล่านี้จะถูกอธิบายจากประสบการณ์ในหัวข้อต่าง ๆ และถอดบทเรียนในหัวข้อต่าง ๆ ต่อไป

- **สมมติฐาน A:** นักศึกษาสาขาบริหารธุรกิจ น่าจะมีความเข้าใจพื้นฐานในด้านธุรกิจในเกณฑ์ดี เนื่องจากเป็นสาขาวิชาที่ศึกษาด้านบริหารธุรกิจโดยตรงมีพื้นฐานด้านการบริหารธุรกิจ เช่น พื้นฐานการตลาด พื้นฐานบัญชี พื้นฐานการจัดการ เป็นวิชาบังคับ ซึ่งพื้นฐานทางทฤษฎีเหล่านี้จะสามารถระบุปัญหาพื้นฐานและข้อมูลที่จำเป็นในการใช้ BMC ได้
- **สมมติฐาน B:** นักศึกษาเหล่านี้มีประสบการณ์มาบ้างในระดับปานกลางค่อนข้างน้อยถึงปานกลางใน MonsoonSIM Business Simulation⁶ จะช่วยให้การอธิบาย Model Canvas ที่ใช้ในกิจกรรมเข้าถึงได้ง่ายขึ้น
- **สมมติฐาน C:** นักศึกษาใน Generation นี้ เกิดมาพร้อมกับไอที และดิจิทัล พื้นฐานทักษะในการสืบหาข้อมูลเป็นหนึ่งในทักษะหลักที่มีมากกว่าใน Generation อื่น ๆ ทว่า น่าจะมีปัญหาบ้างในเรื่องของการกลั่นกรองความถูกต้อง เลือกใช้ข้อมูล การตีความข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูล เนื่องจากขาดประสบการณ์
- **สมมติฐาน D:** ทักษะอื่น ๆ ที่จำเป็นน่าจะเป็นปัญหา อาทิ การใช้ภาษา, การสื่อสาร, การแก้ปัญหา, การทำงานร่วมกัน แต่ไม่ใช่การทำงานเป็นทีม, การคิดเชิงวิเคราะห์, การสังเคราะห์ข้อมูลจากหลากหลายด้านและการบูรณาการความรู้หลายศาสตร์เข้าด้วยกัน เช่นเดียวกับประสบการณ์ของผู้เขียนที่คลุกคลีกับการทำกิจกรรมของนักศึกษาปริญญาตรี
- **สมมติฐาน E:** การคัดเลือกนักศึกษาที่มีความสมัครใจในการพัฒนาตัวเอง เข้าร่วมโดยไม่มีรางวัล เช่น เป็นส่วนหนึ่งของวิชาที่ต้องทำเพื่อสะสมคะแนนให้ผ่าน หรือเป็นส่วนหนึ่งของการแข่งขันที่มีเป้าหมายเป็นเงินรางวัล เป็นต้น ทำให้กิจกรรมต่าง ๆ ย่อมได้รับความร่วมมืออย่างดีและใช้ความสามารถ ความวิริยะอุตสาหะอย่างเต็มที่จากนักศึกษา

ถอดประสบการณ์ตามลำดับของกิจกรรมในโครงการ (เฉพาะในส่วนของกิจกรรมกับนักศึกษา)

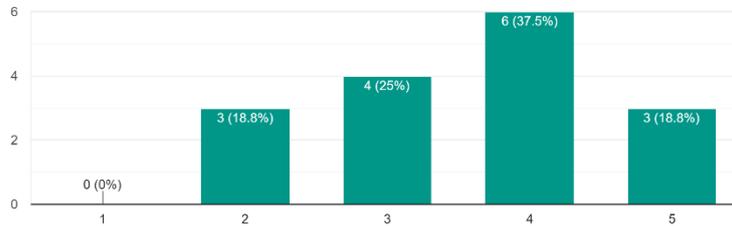
กิจกรรมเพิ่มความรู้และประสบการณ์สำหรับนิสิต ซึ่งเปลี่ยนแปลงโดยตัดกิจกรรมที่วางไว้ ออก เหลือเท่ากับกิจกรรมที่ทำเป็นตามจำนวนเวลาในช่วงปิดภาคฤดูร้อน และเมื่อวางแผนกิจกรรมเสร็จ มีกิจกรรมอื่น ๆ ของมหาวิทยาลัย, วันหยุดและวันหยุดนักขัตฤกษ์, กิจกรรมส่วนตัวของอาสาสมัคร mentor ของโครงการ ทำให้กิจกรรมที่ทำได้จริงนั้น มีลักษณะดังนี้

⁶ MonsoonSIM Business Simulation เป็นซอฟต์แวร์เพื่อการเรียนรู้พื้นฐานความเข้าใจ และให้ประสบการณ์ด้านธุรกิจ โดยจำลองตลาดในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งค้าปลีก ค้าส่ง e-Commerce งานบริการ โดยผู้เล่น (ในที่นี้คือนักศึกษา) จะเห็นข้อมูลเพื่อใช้ในการวางแผน ตัดสินใจ ทดลองกระบวนการตัดสินใจโดยใส่ค่า Input ลงไป Algorithm ของซอฟต์แวร์จะประมวลผลกับผู้เล่นอื่น ๆ ร่วมกับข้อจำกัดของสถานการณ์และแสดงผลออกมา ซึ่งให้พื้นฐานความเข้าใจเรื่องตลาด, รายได้, รายจ่าย, บัญชี, การจัดการตามกระบวนการทางธุรกิจทั้งภายใน Value Chain และ Supply Chain ของบริษัทจำลอง ฯลฯ

A- กิจกรรม Intermediate MonsoonSIM Experiences (1-วัน) เพื่อปรับความเข้าใจกับประสบการณ์ใน Simulation ก่อนจะผนวกเข้าไปสู่การใช้ Canvas เพื่อความเข้าใจที่เพิ่มขึ้น - กิจกรรมนี้ยกเลิกไป เนื่องจากไม่สามารถนัดหมายนักศึกษาได้ จากการเลื่อนการสอบปลายภาค และข้อจำกัดด้านสถานการณ์โควิด-19

พื้นฐานประสบการณ์และความเข้าใจ จากกิจกรรม MonsoonSIM ในชั้นเรียนของท่าน มีส่วนช่วยให้ท่านมองเห็นภาพเข้าใจวิธีการสร้าง Business Model และ Business Plan มากขึ้น ท่านเห็นด้วยกับข้อความนี้ในลักษณะใด

16 responses



รูปที่ 3) (ซ้าย) เป็นผลสำรวจความคิดเห็นของนักศึกษาหลังจากที่ผ่านกิจกรรมในโครงการทั้งหมดแล้ว เพื่อตรวจสอบสมมติฐาน B ของผู้เขียน

กิจกรรม A มีความสัมพันธ์กับสมมติฐาน B โดยตรง ทว่าในโครงการไม่สามารถดำเนินกิจกรรม A ได้จากข้อจำกัดต่าง ๆ ทว่านักศึกษามีประสบการณ์จากชั้นเรียนที่ใช้ Simulation ผ่านมาบ้าง แท้จริงแล้วกิจกรรม A มีเพื่อที่จะเติมช่องว่างที่ขาดด้วยประสบการณ์ และการถอดบทเรียนโดยมุ่งเน้นไปที่การนำเอาประสบการณ์ใน Simulation ไปเติมใน Business Canvas ซึ่งได้ผลดีใน

Workshop ที่ผู้เขียนทำกับผู้เข้าร่วม Workshop ที่จบการศึกษาแล้วมาก่อน ซึ่งผู้เขียนมีได้คาดหวังให้ Simulation ได้แสดงศักยภาพสูงสุด เนื่องจากนักศึกษากลุ่มนี้มีความแตกต่างกันในด้านจำนวน และความซับซ้อน ทว่ามุ่งเน้นให้นำมาบางส่วน เช่น ส่วนของการขายเพื่อทำรายได้ สะท้อนถึง Channel และ Revenue Stream ซึ่งแผนการทำรายได้ใน Simulation ทำให้เข้าใจถึง revenue stream ที่มีหลากหลายช่องทางและวิธี และในส่วนต้นทุนจะให้เห็นโครงสร้างของ Cost Structure ที่จะช่วยให้นักศึกษาสามารถเข้าใจส่วนต้นทุนได้มากขึ้น และมีแนวทางในการทำความเข้าใจใน Model Canvas เบื้องต้น เป็นที่น่าเสียดายที่กิจกรรม A นั้นไม่สามารถทำได้ ในกิจกรรมนี้ ทำให้ ชิ้นส่วนสำคัญในการทำกิจกรรมที่สอง คือ Poly Canvas จะต้องปันส่วนเวลาเล็กน้อย เพื่ออธิบายเปรียบเทียบประสบการณ์ให้แก่ศึกษาระหว่าง Simulation และ Canvas ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุดเท่าที่ควรเป็น ซึ่งหากมีโอกาสในการทำกิจกรรมนี้แบบถอดความ และสร้างความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มนักศึกษาและ Facilitator ในกิจกรรมก่อน ผู้เขียนคาดหวังว่าจะเกิดประสิทธิภาพและความเข้าใจที่เพิ่มขึ้น และผลประเมินอาจจะมีความน่าสนใจที่ดียิ่งกว่านี้

ประเด็นหนึ่งที่น่าสนใจ คือ ความสามารถในการเชื่อมโยงของนักศึกษาปัจจุบันมีแนวโน้มลดลง จากประสบการณ์ของผู้เขียนพบว่าการเชื่อมโยงระหว่าง ชุดความรู้กับชุดความรู้ที่เกี่ยวข้องทำได้ยาก เนื่องจากนักศึกษาเยาวชนไทยไม่เคยถูกสอนให้เชื่อมโยงบนชุดความรู้ที่เกี่ยวข้องกันแต่ถูกสอนแยกจากกัน ซึ่งจะอธิบายต่อในส่วนของแผนธุรกิจ/แผนการตลาดโดยถอดบทเรียนจากผลงานของนักศึกษา และ ชุดความรู้กับประสบการณ์ในโลกจริง หรือประสบการณ์ในโลกจริงเชื่อมกับชุดความรู้ที่ได้เรียนมาจากห้องเรียน ในส่วนนี้ เมื่อชั้นเรียนส่วนใหญ่ในประเทศไทย เป็นชั้นเรียนที่สอนให้จำ จำนวนหลักวิชาให้มากกว่ามากไว้ก่อน ทว่าไม่มีโอกาสที่จะเอาชุดวิชาเหล่านั้นไปเทียบเคียงประสบการณ์จริงแบบให้เวลาเพื่อทำความเข้าใจ เป็นเพียงการยกตัวอย่างเพื่อที่จะเอาไปตอบข้อสอบ ตรงนี้เป็นส่วนสำคัญที่การถอดประสบการณ์กับชุดความรู้ หรือเครื่องมือที่มีความจำเป็นอย่างยิ่ง

B. กิจกรรม B ส่วนแรก Poly Canvas (BMC integrated with Lean Canvas) (1.5 วัน) และ กิจกรรม B ส่วนที่สอง การเขียนแผนธุรกิจแบบมาตรฐาน (0.5 วัน) -- ซึ่งกิจกรรมนี้กิจกรรมส่วนแรกทำได้เพียงครึ่งวันจากที่วางแผนไว้ เนื่องจากวันที่นัดหมายได้ เป็นก่อนวันหยุดยาว ทำให้จะต้องนำเอาโจทย์งานวิจัยในโครงการมาให้ให้นักศึกษาได้ทำความเข้าใจแบบเร่งด่วน ด้วยการนำเอาข้อมูลเท่าที่ทำได้ในครึ่งวันหลังจากเพิ่มเค้าโครง Canvas โดยให้นักศึกษาข้อมูลของตลาด, ผลิตภัณฑ์มาเพื่อ เตรียมข้อมูลเพื่อการสอบ

ถามข้อมูลจากนักวิจัยและผู้ประกอบการในกิจกรรมต่อไป ส่วนกิจกรรม B ส่วนที่สอง คือ การเขียนแผนธุรกิจแบบมาตรฐาน เปลี่ยนเป็นรูปแบบ Online ในเวลา 2.5 ชั่วโมง

P3Y Poly Canvas เป็น Canvas ที่เกิดจากการผสม BMC กับ Lean Canvas เข้าด้วยกัน และเพิ่มส่วนของ Vision Statement, เป้าหมาย, การวัดผลพร้อมระยะเวลาของแผนโมเดล, รวมไปถึงคำนิยามประเภทของ canvas และขยายในส่วนของ Cost Structure และ Revenue Model ให้มีรายละเอียดเพิ่มเติม เพื่อตัดสินใจใช้โมเดลธุรกิจนี้หรือไม่ ผ่านมุมมองด้านเศรษฐศาสตร์ธุรกิจเบื้องต้น โดยผู้เขียนได้พัฒนาขึ้น เนื่องจากเห็นว่า การใช้ BMC เพียงอย่างเดียว ขาดรายละเอียดบางประการที่ Lean Canvas สามารถเติมเต็มได้ และเมื่อประสานกันสามารถใช้ P3Y Poly Canvas สามารถนำไปใช้ได้หลายสถานการณ์

แผนเดิมนั้น มีกิจกรรม A รองรับเพื่อปูพื้นฐานของนักศึกษา และผู้เรียนสามารถเข้าใจระดับความเข้าใจเพื่อที่จะช่วยในการเสริม เพิ่ม ปรับ หรือเปลี่ยนเนื้อหาในกิจกรรม B ได้ ทว่าเมื่อกิจกรรม A ไม่สามารถทำได้ ประกอบกับกิจกรรม B ถูกย่นระยะเวลา ทำให้ผู้เขียนในฐานะ Facilitator เห็นถึงปัญหา และเป็น “ปัญหาพร้อมที่พบเจอบ่อยครั้ง” ในการนำเอาเครื่องมือที่ชื่อว่า BMC มาใช้ในการทำความเข้าใจเรื่องโมเดลทางธุรกิจ เช่น วัตถุประสงค์ของ Canvas, วิธีการใช้ Canvas ที่ถูกต้อง, รูปแบบของข้อมูลที่ใส่ใน Canvas, ความหมายของแต่ละองค์ประกอบใน Canvas และการเชื่อมโยงองค์ประกอบต่าง ๆ เข้าด้วยกัน ซึ่งสองปัญหาหลังนี้ เป็นสิ่งที่คาดหวังจากสมมติฐาน A และ B ทว่าเมื่อทำ Workshop จริง ๆ พบว่าสมมติฐานถูกต้องเพียงบางส่วน และให้นำหนักในความคาดหวังน้อย

Project name/Plan: Date: Version:		Project/Plan Vision (Goals):		Goals Measurement: Time Frame to complete:		Type/Purpose of Canvas: <input type="checkbox"/> New / Plan a new <input type="checkbox"/> Existing / Recheck your business <input type="checkbox"/> Existing / Recheck your competitor <input type="checkbox"/>	
Key Partners	Problems Existing Alternatives <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	Solutions MVP Layer <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	Value Propositions	Unfair Advantages <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	Customer Segments		
Key Partners Activities	Our Key Activities	Key Metrics/ Measurements	Unique Value Propositions <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> High-Level Concepts	Customer Relations	Early adopters		
Their Cost Structure	Your Cost Structure			Est Our Profit Margin <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> Gain more Profit Margin <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>	Est End user Price <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> Customer's acceptance <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>		
Lump sum Cost Structure			Revenue Streams	Go or No Go <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/>			

รูปที่ 4) Poly Canvas ที่เกิดจากการรวม BMC และ Lean Canvas เข้าด้วยกัน โดยปรินท์ เยาว์ยืนยง (P3Y)

กิจกรรม Poly Canvas เมื่อลงกิจกรรมจริงตามข้อจำกัดของเวลาที่มี มีดังนี้

--- ครั้งเช้า แบบ Onsite ---

- **ช่วงแรก (30 นาที):** ทำความเข้าใจเกี่ยวกับเป้าหมายของโครงการในการเขียนแผนธุรกิจจากงานวิจัย ชวนนักศึกษา สนทนาเพื่อให้เกิดความคุ้นเคยกันก่อนที่จะเข้าสู่เนื้อหา และเกิดความเข้าใจในภาพรวมของโครงการ แสดงภาพรวมของกิจกรรมในโครงการทั้งหมด หลังจากนั้นเข้าสู่เป้าหมาย และวิธีการของกิจกรรมเป้าหมายการใช้ Poly Canvas

(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)

- **ช่วงที่สอง (60 นาที):** นำเอา BMC⁷ มาแนะนำเป้าหมายของ BMC ให้เกิดความเข้าใจ Business Model ในภาพรวม อธิบายความหมายของช่องทั้ง 9 แล้วอธิบายความเชื่อมโยงในแต่ละช่องคร่าว ๆ (มีการแนบ BMC ที่พิมพ์เป็นเอกสารประกอบ) และนำเอาประสบการณ์ใน MonsoonSIM มาเชื่อมโยงลงไป เพื่อเชื่อมโยงประสบการณ์ เนื่องจากในบางงานวิจัยเป็นงานวิจัยที่เป็น New Entry เข้าสู่ตลาด จึงเพิ่มเติมในส่วนของ LEAN Canvas⁸ เพิ่มเติมในช่องที่มีความแตกต่างกัน On Top ลงไปจาก BMC
 - **ช่วงที่สาม (90 นาที; Working Break):** หลังจากที่นักศึกษาเข้าใจเป้าหมาย และรายละเอียดแล้ว จึงได้นำเอา Poly Canvas ขนาด A2 พร้อมกับ Post-it เพื่อให้เกิดประสบการณ์ตรง ซึ่งเริ่มจากการสอนวิธีใช้ Canvas โดยทั่วไปก่อน หลังจากนั้นจึงยกกรณีศึกษาในธุรกิจที่นักศึกษารู้จักและเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมด้านอาหารที่เป็นอุตสาหกรรมของงานวิจัยที่นำมาเป็นกรณีจริงสำหรับให้นักศึกษาได้สร้างแผนธุรกิจ โดย Random นักศึกษาให้เข้ากลุ่มเพื่อให้ไม่มีปฏิสัมพันธ์ และเปลี่ยนวิธีคิด และการสื่อสารกับเพื่อนที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มเดียวกัน กำหนดเวลาช่วงแรก คือ 45 นาที สำหรับการใส่ข้อมูลตามความเข้าใจของนักศึกษา จากเคสธุรกิจต้นแบบเหมือนกันทุกกลุ่ม โดยแบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม เพื่อให้มีจำนวนนักศึกษาต่อกลุ่มโดยเฉลี่ย 3 ราย และสามารถเรียนรู้ในมุมต่าง ๆ ได้มากกว่าหนึ่งมุม ซึ่งสร้างบรรยากาศให้ทำงานร่วมกัน เพิ่มเทคนิคการสืบค้นข้อมูล ฯลฯ เพื่อสร้างความคุ้นเคยในข้อมูล และ Canvas ไปพร้อม ๆ กัน ระหว่างทางมีอาจารย์ Mentor จำนวน 3 ท่าน ช่วยกันไปให้ข้อมูลของ Canvas และนิยามที่นักศึกษาอาจยังไม่เข้าใจ ตอบคำถามหรือตั้งคำถามเพื่อเสริมมุมมองในการใช้งาน
- 30 นาทีต่อมา เป็นการสอบถามถึงโมเดลธุรกิจที่เป็นโจทย์เดียวกัน ผ่านข้อมูลในช่องต่าง ๆ ใน Poly Canvas เพิ่มคำถามหรือตอบคำถามเพื่อให้เกิดความเชื่อมโยงกันในระหว่างช่องต่าง ๆ
- 15 นาที สุดท้าย สรรองเวลาไว้เพื่อการจับสลากโจทย์ของงานวิจัย และให้นักศึกษาจัดกลุ่มเองตามความสมัครใจ เพื่อกิจกรรมช่วงบ่ายจะได้ให้เริ่มสร้างความเข้าใจกับธุรกิจ และตลาดปลายทางที่งานวิจัยจะนำไป จากข้อมูลที่จำกัด

กิจกรรม B นี้ ในส่วนแรก ย่นย่อระยะเวลาจาก 1.5 วัน เหลือเพียง 0.5 วัน ซึ่งทำให้ความตั้งใจที่จะสร้าง Fundamental ของส่วนประกอบต่าง ๆ ของ Canvas มีข้อจำกัด ประกอบกับสมมติฐาน A และสมมติฐาน B มีความคลาดเคลื่อนจากที่ตั้งสมมติฐานไว้ ตลอดจนมีการย่นระยะเวลาของการนำเอางานวิจัยเบื้องต้นและ Tentative Final Products⁹ มาเป็นส่วนหนึ่งในกิจกรรมครึ่งหลังของวันด้วย ความผิดพลาดที่เกิดขึ้นนี้ ทำให้การปรับและเสริมพื้นฐานความรู้ในการใช้ Canvas มีคุณภาพในระดับปานกลางค่อนข้างต่ำ นักศึกษามี

⁷ BMC; Business Model Canvas เป็นผืนผ้าใบเพื่อความเข้าใจภาพรวมของโมเดลทางธุรกิจทั่วไป ซึ่งอาจใช้ในการเข้าใจโมเดลธุรกิจเดิม หรือ โมเดลที่กำลังจะสร้างขึ้น

⁸ LEAN Canvas เป็นผืนผ้าใบที่พัฒนาขึ้นในภายหลัง เหมาะสำหรับโมเดลธุรกิจเกิดใหม่ ที่มีมุมมองสำหรับธุรกิจเกิดใหม่ เช่น Startup หรือใหม่ในตลาดเดิม เพื่อความเข้าใจความเป็นไปได้ของธุรกิจก่อนลงมือทำในขั้นตอนต่อไป

⁹ ข้อมูลงานวิจัยเบื้องต้นและ Tentative Final Products เป็นข้อมูลที่ได้รับจากหน่วยงานวิจัยของมหาวิทยาลัยเป็นข้อมูลเบื้องต้น เช่น ชื่อของงานวิจัย ที่ไม่มีรายละเอียด ซึ่งนักศึกษาจะต้องไปหาข้อมูลเพิ่มเติมจากการสัมภาษณ์นักวิจัย รวมถึงข้อมูลอื่น ๆ, ชื่อนักวิจัย รวมไปถึง Tentative Final Products ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงตัว Final Products ในระหว่างการศึกษาค้นคว้า เมื่อได้รับข้อมูลจากผู้ประกอบการ ซึ่งโจทย์หลายโครงการมีความแตกต่างจากข้อมูลที่ได้รับจากหน่วยงานวิจัย และสถานะความก้าวหน้าของโครงการทั้งห้ามีความแตกต่างกัน ตั้งแต่ งานวิจัยที่มีผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดแล้ว ทว่ามีการวิจัยเพิ่มเติมและมีข้อมูลในการเปลี่ยนแปลงจุดขายของผลิตภัณฑ์, งานวิจัยที่อยู่ในสถานของงานวิจัย ที่อยู่ระหว่างขั้นตอนการลงนามในสัญญาความร่วมมือระหว่างสถาบันวิจัย, นักวิจัย และผู้ประกอบการ ซึ่งทำให้ข้อมูลส่วนนี้ได้รับน้อยมาก และต้องคาดเดาเอาจากข้อมูล ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่นักวิจัยคาดการณ์ กับผลิตภัณฑ์ในใจของนักประกอบการแตกต่างกันในหลายโครงการ กว่า 80% เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำตลาด B2C ซึ่งกว่า 75% ของกลุ่มนี้ยังไม่มี Prototype และยังไม่มีความชัดเจนเพื่อเลือก Customer Segment ชัดเจน ซึ่งทำให้โครงการเหล่านี้ต้องเปลี่ยนแผนไปเพื่อการสำรวจความเป็นไปได้ของตลาด และแนะนำผลของการศึกษาตลาดไปเพื่อเตรียมเปลี่ยนงานวิจัยเป็น Pre-Prototype Stage ในขณะที่ 20% มีลักษณะเป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของงานวิจัยเพื่อนำเอาข้อมูลไปต่อยอดตลาด B2B ในอุตสาหกรรมเฉพาะทาง ซึ่งทำให้ใช้คำว่า “ข้อมูลเบื้องต้น และ Tentative Final Products” เมื่อข้อมูลจากการสัมภาษณ์เพียงพอจึงเป็นแผนที่นักศึกษานำเสนอต่อกรรมการ และเขียนเป็นแผนธุรกิจ/แผนการตลาดเพื่อส่งมอบให้กับผู้ประกอบการเมื่อสิ้นสุดโครงการ

พื้นฐานจากสมมติฐาน A มาประกอบบ้างก็พอทำให้สามารถเคลื่อนกิจกรรมนี้ไปได้ รวมถึงความพยายาม ความสนใจใคร่รู้ที่เกิดจากความสมัครใจ หากเป็นนักศึกษาในสาขาวิชาอื่น ๆ ในระยะเวลาอันสั้นอาจล้มเหลว สำหรับท่านอาจารย์ที่จะเดินตามโดยใช้ Framework และบทเรียนจากกิจกรรมนี้ควรมีระยะเวลาที่เหมาะสม

ตัวธุรกิจที่เป็นโจทย์ร่วมกันในกิจกรรมส่วนแรกครึ่งหลัง ในกรณีนี้ได้นำเอาธุรกิจบริการเครื่องดื่มร้อน เย็น ปั่น หลายร้อยทางเลือกสำหรับผู้บริโภคผ่านตู้อัตโนมัติที่มีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย มาเป็นโจทย์ที่ร่วมสมัย (เต่าบิน; พฤษภาคม 2022) มาเป็นโจทย์ ความน่าสนใจประการหนึ่ง คือ BMC ของธุรกิจนี้มีพบใน Social Media หรือใน website อื่น ๆ ซึ่ง BMC ก็ไม่ได้สร้างบนความถูกต้อง หรือมีเจตนาเพื่อ Develop กระบวนวิธีคิดและเข้าใจโมเดลทางธุรกิจ ซึ่งพบว่า นักศึกษาที่มีความอยากรู้จำนวนน้อยมากใช้ช่องทางลัดนี้ ซึ่งในฐานะ Facilitator และ Mentor ได้ทำความเข้าใจอย่างสร้างสรรค์ว่า กิจกรรมนี้ไม่ได้วัดผลของความ “ถูกต้องในคำตอบสำเร็จรูป” แบบที่นักศึกษาคุ้นชินจากระบบการศึกษาในห้องเรียน ที่ทำเพื่อให้ผ่านและเพื่อคะแนน แต่ทำเพื่อทำความเข้าใจ ซึ่งนักศึกษามีความเข้าใจ จุดนี้เป็นประสบการณ์ที่น่าสนใจ หากเราเปลี่ยนวิธีการใน LTT แล้ว สิ่งที่ต้องปรับจูนให้เข้ากับวิธีการใหม่ คือ Mindset ของทั้งผู้สอนและผู้เรียน ซึ่งอาจารย์ที่จะทดลองกิจกรรมนี้ควรเข้าใจและปรับกรอบความคิดและวิธีการไปควบคู่กันกับนักศึกษาด้วย

ในระบบ Facilitator ของผู้เขียนบทความ (ซึ่งอาจแตกต่างจากระบบทั่วไป) ผู้เขียนไม่เน้นเรื่องความถูกต้องของคำตอบในช่วงแรก และหลีกเลี่ยงที่จะยืนยันว่าคำตอบเหล่านั้น “ถูกหรือผิด” ผู้เขียนย้ำเสมอว่า ความผิดหรือถูกนั้นมีเพียงคำตอบในข้อสอบของการศึกษาแบบเดิม ๆ ในโลกของการทำงานจริง สิ่งที่ถูกวัดผลว่าถูกหรือผิด มีเพียง “เหมาะสมหรือไม่เหมาะสม” กับปัจจัยแวดล้อมอื่น ๆ และตลอดโครงการนี้ นักศึกษาสามารถแสดงความเห็นแย้ง ที่แตกต่างจาก Facilitator หรือผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์จากงานวิจัย โดยต้องนำเสนอ “ข้อมูลประกอบเหตุผล” ของความแตกต่าง ซึ่งเป็นการสร้าง Soft skills เสริมจากกิจกรรมนี้ให้กับนักศึกษาด้วย ซึ่งมีบ้างที่นักศึกษาที่ไม่เคยถูกสอนให้ “คิดต่าง” จาก ผู้ที่มีวุฒิ และคุณวุฒิมากกว่าจะรู้สึกแปลกในกระบวนการ LTT เช่นนี้ แต่เมื่อปลายทางของโครงการพบว่า นักศึกษามีความเข้าใจในหลักของ Social Norm (จารีตทางสังคม) และนำเสนอในมุมที่เป็นทางออกที่ให้ผลเชิงบวก ดีขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งเท่ากับว่าทักษะเสริมที่แทรกสอดเข้าไปนี้สามารถเรียนรู้ได้ในระหว่างกระบวนการ

--- ครึ่งบ่าย (3 ชั่วโมง) --- นักศึกษานำโจทย์จากงานวิจัย และข้อมูลเรื่อง Tentative Final Product มาลงรายละเอียดใน Canvas โดยนักศึกษาใช้เวลาส่วนใหญ่ในช่วง 1.5 ชั่วโมงแรก ทำค้นคว้าข้อมูลของงานวิจัยจากช่องทางวิจัย รวมไปถึงในบางงานวิจัยมีข้อมูล Tentative Final Products ซึ่งทั้งสองข้อมูลเป็นเพียง “ข้อมูล” เบื้องต้น

นักศึกษาได้ใช้เวลาในช่วงบ่าย “ทำซ้ำ” ใน Methodology เดิมจากช่วงเช้า โดย Poly Canvas ที่ “เริ่มมีความคุ้นเคย” ซึ่งเป็นไปตาม Learning Process ที่วางไว้แต่มีระยะเวลาที่ไม่เหมาะสมเท่านั้น โดยในช่วงบ่ายหลังจากที่นักศึกษาได้รับโจทย์ของงานวิจัย และ Tentative Final Products ก็ได้ทดลองนำเอาข้อมูลที่มีเป็นจุดเริ่มต้นในการหาข้อมูลก่อน เพื่อเป็นการฝึกฝนวิคิด กับโจทย์จริงและลองค้นหาข้อมูล fact based จริง เพื่อประกอบการวางโครงร่างโมเดล ซึ่ง “ข้อมูล” เบื้องต้นเป็นเพียงข้อมูลเบื้องต้น ซึ่งระหว่างโครงการ 1 เดือน นักศึกษา รวมไปถึงอาจารย์ Mentor ได้รับข้อมูลใหม่ ซึ่งแตกต่างจากข้อมูลเบื้องต้น และแต่ละกรณีมีความแตกต่างกันซึ่งเมื่อเป็นกรณีงานวิจัย และมีปลายทางเป็นผลิตภัณฑ์จริงนั้น ย่อมมีการเปลี่ยนแปลงซึ่งจะได้ให้รายละเอียดเพื่อเป็นประสบการณ์ต่อไป ทั้งนี้กรณีจริงเหล่านี้มีความแตกต่างอย่างชัดเจนจาก กรณีโมเดลธุรกิจที่มีแต่ “แนวคิด” ซึ่งส่วนมากไม่สะท้อนความเป็นจริงทางธุรกิจ ซึ่งพบการใช้กรณี mocked up business นี้ ตั้งแต่การแข่งขันโมเดลธุรกิจ หรือแผนการตลาดในระดับอุดมศึกษาซึ่งตัวชีวิต รวมไปถึงข้อจำกัดจากผู้ประกอบการที่วางแผนในการลงทุนจริง ทำให้โมเดลธุรกิจมีความแตกต่าง แต่ใกล้เคียงความเป็นจริงมากขึ้น และโดยส่วนตัวเห็นว่าโครงการนี้ทำให้เกิดมุมมองทั้งต่อนักศึกษาและตัวอาจารย์กลับไปยังหลายแง่มุมซึ่งการถอดบทเรียนส่วนนี้จะอยู่ตอนท้ายในส่วนสรุปของบทความนี้

ในกิจกรรม B ส่วนที่สองนั้น เนื่องจากการปรับรูปแบบจาก Onsite เป็น Online ทำให้เนื้อหาที่แนะนำเป็นการทำความเข้าใจเกี่ยวกับการเขียนแผนธุรกิจที่เป็นมาตรฐาน ซึ่งจะต้องอธิบายส่วนประกอบต่าง ๆ และได้เชื่อมโยงเอาส่วนของผืนผ้าใบมาเชื่อมโยงกับแผนธุรกิจ และโดยวัตถุประสงค์นั้น โดยมากการเรียนการสอนเกี่ยวกับโมเดลทางธุรกิจมักจะเริ่มต้นที่แนวคิด และจบที่การเติมช่องว่างใน Canvas เสียส่วนมาก ทว่าในส่วนของการนำเอาโมเดลมาเปลี่ยนเป็นแผนธุรกิจจะต้องใส่รายละเอียดที่สำคัญ ในโครงการนี้จึงได้บังคับให้มี

การส่งแผนธุรกิจที่สมบูรณ์ตามองค์ประกอบมาตรฐาน หลังจากการนำเสนอ พร้อมด้วย Clip Video 1 นาที เพื่อที่จะเติมช่องว่างที่สำคัญ เหล่านี้เป็นแนวคิดที่จะมองประสบการณ์อย่างรอบด้านเกี่ยวกับโมเดลธุรกิจ แผนธุรกิจ การนำเสนออย่างครบวงจร ภายหลังจากเมื่อทราบ ความแตกต่างของโครงการทั้งห้าโครงการ จึงได้มีการปรับให้บางโครงการนำเสนอเป็นแผนธุรกิจ บางโครงการเน้นในส่วนของการตลาด สิ่งที่เป็นบทเรียนสำคัญ คือ ได้แนะนำการเขียนแผนธุรกิจตามมาตรฐาน แต่เมื่อมีการปรับบางโครงการให้เขียนเป็นแผนการตลาด หรือ แผนการศึกษาตลาด นักศึกษามีความเข้าใจความแตกต่างระหว่างทั้งสองแผนไม่มาก ทั้งนี้ส่วนหนึ่งเป็นเพราะว่านักศึกษาเป็นสายวิชาการ จัดการทั่วไปและสายวิชาชีพ ถึงแม้ว่าจะผ่านการเรียนวิชาพื้นฐานด้านการตลาด ทว่าวิชาพื้นฐานเหล่านั้นไม่มีส่วนของรายละเอียดในการเขียนแผน และรูปแบบการเขียนที่ต้องอาศัยการประมวลข้อมูลหลาย ๆ ส่วนบนรูปแบบการเรียนรู้แบบแยกท่อนั้น เห็นได้ชัดเมื่อเห็น ร่างแผนธุรกิจในครั้งแรกที่ได้ให้นักศึกษาทดลองเขียนหลังจากผ่านกิจกรรม F แล้ว

- c. **กิจกรรมการแข่งขันเพื่อคัดเลือกทีมนักศึกษาให้เหลือ 5 ทีม (ด้วย MonsoonSIM และการนำเสนอโมเดลธุรกิจที่สนใจ) เพื่อสร้างพื้นฐานและประสบการณ์ให้กับนักศึกษา (League 5 Game Online)** – กิจกรรมนี้ยกเลิกไป เนื่องจากช่วงเวลาที่ไม่มี สอดคล้องกับแผนที่วางไว้ รวมไปถึงจำนวนนักศึกษาที่สนใจ กับมหาวิทยาลัยที่เป็นสมาชิกไม่สามารถเข้าร่วมได้จากความแปรปรวน ของสถานการณ์โควิด-19
- d. **กิจกรรมเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนไปพบกับนักวิจัยและผู้ประกอบการ (1 วัน Onsite)** – ไม่สามารถจัดได้ในรูปแบบที่ วางแผนไว้ โดยเปลี่ยนไปใช้การเตรียมความพร้อมในกลุ่มที่ประสงค์จะเข้าร่วมกิจกรรมผ่านระบบออนไลน์โดยสมัครใจ โดยมีจุดประสงค์เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมให้กับนักศึกษาเพื่อเก็บข้อมูลเพิ่มเติมเมื่อไปพบกับนักวิจัยและผู้ประกอบการ

การถอดบทเรียนในส่วนของกิจกรรม d นี้ จะสะท้อนถึงสมมติฐาน d เกี่ยวกับทักษะต่าง ๆ ของนักศึกษาในปัจจุบัน ซึ่ง Facilitator คาดว่าจะเกิดปัญหาขึ้นจากการพร่องบางทักษะจากประสบการณ์ในกิจกรรมอื่น ๆ ทว่าในกิจกรรม d ทำให้เห็นปัญหาในรายทักษะเพิ่มขึ้น อย่างชัดเจน ซึ่งกว่าจะทราบว่าทักษะเหล่านี้มีปัญหา ก็ต่อเมื่อนักศึกษาในกลุ่มแรกได้รับนัดหมายกับนักวิจัยผ่านทาง Video Conference

- **ทักษะและมารยาทในการสนทนาแบบเป็นทางการ/บุคคลต่างวัย/ต่างความคิด** ซึ่งปัญหาการพร่องทักษะนี้ ส่วนหนึ่ง อาจมาจากช่วงโควิด-19 การพบปะผ่านระบบออนไลน์ทำให้ขาดทักษะและความเข้าใจในมารยาทในการสนทนาแบบเป็น ทางการ ทว่าปัญหานี้มิได้เพิ่งพบในช่วงนี้ ช่วงก่อนหน้านี้ผู้เขียนพอจะเห็นเค้าลางมาบ้างแล้ว ส่วนหนึ่งมาจากระบบ การศึกษาในปัจจุบันที่นักศึกษามีโอกาสในการพบเจอคนที่ต่างวัย ต่างความคิด มีนักศึกษากลุ่มหนึ่งในโครงการได้นัดหมาย กับนักวิจัยได้ก่อนกลุ่มอื่น ซึ่งอาจารย์ mentor เข้าไปเพื่อเป็นผู้สังเกตการณ์จึงได้เห็นทักษะจริง ทำให้มีการขอพบทีม นักศึกษาที่สะดวกก่อนการนัดหมายนักวิจัยและผู้ประกอบการ นักศึกษามีความสุภาพว่า ไม่ทราบถึงทักษะการทักทาย มารยาทในการแนะนำตัวและแนะนำทีม รวมไปถึงการเกริ่นนำบทสนทนา เนื่องจากไม่เคยมีประสบการณ์ และไม่มีวิชา เหล่านี้สอนในมหาวิทยาลัยของไทย ทำให้การเริ่มต้นบทสนทนาที่ควรเริ่มต้นแบบเป็นทางการและมารยาทในการสนทนา เป็นกลุ่มต่อบุคคลหรือกลุ่มบุคคล เป็นประเด็นที่อาจารย์ mentor ต้องนำมาแนะนำให้กับทีมนักศึกษา เช่น การสวัสดิ การ แนะนำตัว และทีมงาน การให้จังหวะคู่สนทนาได้แนะนำตัว และแนะนำทีม การเกริ่นหรือการพูดคุยทั่วไปเพื่อสร้าง ความสัมพันธ์ก่อนการนำไปสู่การสนทนา ซึ่งเมื่อนักศึกษาได้รับการแนะนำก็มีทักษะ และมารยาทในการสนทนาที่ดีขึ้น
- **ทักษะและมารยาทในการประชุมผ่านระบบออนไลน์** ซึ่งถึงแม้ว่านักศึกษารุ่นนี้จะเป็นนักศึกษาที่เรียนผ่านระบบ ออนไลน์กว่า 2 ปี ทว่า ในชั้นเรียนออนไลน์ทั่วไปกับการประชุมที่เป็นทางการผ่านระบบออนไลน์มีความแตกต่างกัน และ เช่นเคยทักษะและมารยาทในการประชุมผ่านระบบออนไลน์นั้นไม่มีการสอนหรือการแนะนำในชั้นเรียนของมหาวิทยาลัย ถึง แม้ว่าต่อไปการประชุมออนไลน์จะเป็นเรื่องธรรมดาและมีความเป็นสากลมากขึ้นก็ตาม ตัวอย่าง เช่น การปิดกล้องในการ ประชุมออนไลน์ ซึ่งคู่สนทนาเปิดกล้อง พบว่าในครั้งแรกๆ ก่อนการแนะนำถึงมารยาทพื้นฐาน นักศึกษาไม่เข้าใจว่าการเปิด กล้องในขณะที่ประชุมเป็นเรื่องที่ควรกระทำแบบสากล ในกรณีที่ไม่สามารถเปิดกล้องได้ ก็จำเป็นจะต้องบอกข้อจำกัดให้กับผู้ ร่วมสนทนาให้ทราบถึงข้อจำกัดนั้น หรือในกรณีที่เข้าร่วมสายกว่านัดหมาย จะมีวิธีการจัดการอย่างไร ซึ่งทักษะเหล่านี้ อาจารย์ mentor ก็ได้เพิ่มเติมให้กับนักศึกษาในโครงการเช่นกัน

(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)

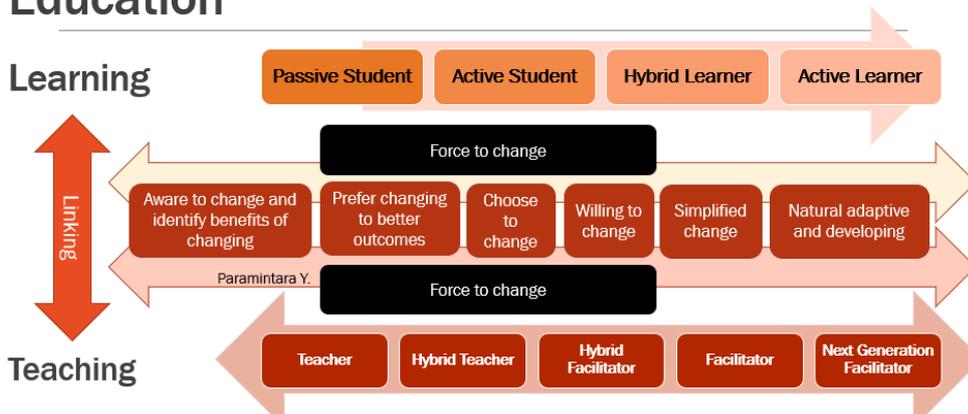
- ทักษะการตั้งคำถาม และทักษะในการฟังอย่างถอดความเพื่อสร้างบทสนทนาต่อไป** ในการถอดบทเรียนนี้ขอรวมเอาทักษะในการตั้งคำถาม เข้ากับทักษะในการฟังอย่างถอดความเพื่อสร้างบทสนทนาต่อไป เนื่องจากเมื่อศึกษาพฤติกรรมของนักศึกษาในช่วงที่สัมภาษณ์นักวิจัยและผู้ประกอบการพบเป็นพฤติกรรมที่เกิดเป็นเหตุและผลลัพธ์ต่อเนื่องกัน จากกิจกรรม B นักศึกษาได้ใช้เวลาในช่วงที่สองครึ่งบ่ายเพื่อศึกษาข้อมูลเบื้องต้นของงานวิจัย และสร้างให้นักศึกษามีข้อมูลเบื้องต้นเพื่อนำไปสู่การศึกษาข้อมูลเพื่อเตรียมคำถามในช่วงสัมภาษณ์นักวิจัยและผู้ประกอบการในกิจกรรมต่อไป

เมื่อปัจจัยเรื่องของช่วงเวลา และความสะดวกของนักวิจัยและผู้ประกอบการแตกต่างกัน ทำให้แผนในการจัดกิจกรรม E รูปแบบต้องเปลี่ยนแปลงเป็น Online และ Onsite แตกต่างกันไปในแต่ละกลุ่ม และไม่ได้จัดอยู่ในช่วงเวลาตามแผนเดิม นักศึกษากลุ่มหนึ่งได้ประเดิมการสัมภาษณ์นักวิจัยออนไลน์ ซึ่งทำให้อาจารย์ mentor รับประทานปัญหาในทักษะในหัวข้อนี้ ดังมีรายละเอียดดังนี้

 - ทักษะในการตั้งคำถามของนักศึกษามีน้อย ตัวอย่างจากการสังเกตนักศึกษากลุ่มแรก พบว่าคำถามแทบจะทั้งหมดเป็นคำถามปลายปิด ซึ่งอนุมานจากการวิเคราะห์ให้เห็นที่อาจารย์ mentor ว่า ในชั้นเรียนปกติ การตั้งคำถามล้อเลียนไปกับรูปแบบผลลัพธ์ที่มีเพียง ใช่หรือไม่ ถูกหรือผิด เสียส่วนมาก และการสื่อสารในชั้นเรียนส่วนมากเป็นการสื่อสารทางเดียว คือ อาจารย์เป็นผู้บรรยาย และโอกาสในการสนทนามีน้อยหากไม่วิชาในกลุ่มที่แลกเปลี่ยนทรรศนะ ประกอบกับจำนวนนักศึกษาต่อชั้นเรียน กับจำนวนเนื้อหาที่หลักสูตรระดมกำลังใส่ลงไปไม่สอดคล้องกับเวลาเนื่องจากกรอบความคิดที่ว่า ให้นักศึกษารู้จักชุดความรู้จำนวนมาก ไม่ได้ถูกออกแบบให้แปลงชุดความรู้ไปเพื่อความเข้าใจและใช้งานได้ ทำให้รูปแบบของคำถามจึงเป็นปลายปิด นักศึกษาจะเริ่มต้นด้วยการนำเอาข้อมูลที่รวบรวมมา scope เนื้อหาของคำถามและลงท้ายหรือขึ้นต้นว่า ตนเองเข้าใจถูกหรือไม่เป็นหลัก ซึ่งการสัมภาษณ์นั้นควรเป็นคำถามปลายเปิดเสียส่วนมากเพื่อให้ได้รับฟังข้อมูลที่อาจมากกว่า scope และรายการคำถามที่เตรียมไว้
 - นักศึกษาเรียบเรียงรายการคำถาม ซึ่งมีแนวโน้มว่าจะไม่สามารถระบุประโยชน์ของคำถามที่ทำรายการ หรือต้องการข้อมูลอย่างไรเป็นขั้นตอนเพื่อไปสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาที่วางไว้ จากการสังเกตพบว่าเมื่อนักวิจัยและในภายหลังคือผู้ประกอบการ ตอบคำถามพร้อมให้รายละเอียดที่ “แตกต่าง” ไปจากรายการคำถาม (เส้นเรื่องของคำถาม) ที่นักศึกษาวางไว้ นักศึกษาส่วนมากมีปัญหาในการ “ฟัง” ข้อมูล แปลผล และเปลี่ยนรูปแบบคำถามที่สอดคล้องกับบทสนทนา และพบว่า นักศึกษาพยายามจะกลับไปยังเส้นเรื่องมาตรฐานโดยไม่สลับ หรือตัดคำตอบที่อาจจะได้ระหว่างการสนทนาออกไป และส่วนมากถามซ้ำในประเด็นที่ได้รับข้อมูลไปแล้ว
 - ปัญหาของการฟังเพื่อนำไปสู่บทสนทนาอื่น ๆ พบได้บ่อยครั้ง เมื่อมี “ข้อมูลที่ un-plan” เข้ามา หรือมี “ข้อมูลเฉพาะ” ที่ควรจะต้องสอบถามเพิ่มเติมในช่วงของการสนทนาในหัวข้อนั้น ทว่านักศึกษาไม่ได้ถามคำถามปลายเปิด หรือขอคำอธิบายเพิ่มเติมจากผู้ให้สัมภาษณ์ ซึ่งทำให้ขาดข้อมูลสำคัญนั้นไป

ในฐานะของอาจารย์ mentor ทีมอาจารย์ได้ตกลงแล้วว่าจะปล่อยให้เกิดความผิดพลาดเกิดขึ้น ถึงแม้จะเสียโอกาสและเสียเวลาที่มีข้อจำกัดก็ตาม ทั้งนี้เพื่อให้ “ความผิดพลาด” เป็นประสบการณ์เพื่อให้นักศึกษาเรียนรู้เพิ่มเติมในแต่ละเรื่อง การยอมให้เกิดการผิดพลาดนี้ไม่ได้เป็นที่นิยมในกรอบความคิดของการศึกษาไทย มักถูกตีความว่าจะทำให้ผู้สอนเสียหน้า เสียชื่อเสียง ซึ่งไม่ได้เป็นผลดีต่อนักศึกษา อาจารย์ mentor ได้ทำหน้าที่ของ Facilitate และเมื่อการสัมภาษณ์ หรือกิจกรรมใด ๆ จบลง จะเป็นส่วนของการ mentor และการให้คำปรึกษาต่อไป ซึ่งวิธีการนี้คือ กระบวนการ Transform ทั้งตัวนักเรียนให้เปลี่ยนเป็นผู้เรียน (Student transforms to Learner) และตัวครู จากผู้สอนเป็นผู้ Facilitator ในบทบาทของ Mentor และ Coach ต่อไป

LTT Methodology to Ordinary Thailand Education



รูปที่ 5) LTT Student and Teacher transformation โดยปรมินทร์ เยาว์ยีนยง (P3Y)

เมื่อประสบการณ์ของนักศึกษาทีมแรกได้เต็มเต็มตัวอาจารย์ mentor และต่อกัย่าสมมติฐาน D ทำให้มีการปรับรูปแบบการเตรียมความพร้อมในระยะนี้โดยเน้นที่ ทักษะสังคมในการสื่อสาร, ทักษะการประชุมออนไลน์ และเน้นหนักทักษะการตั้งคำถามปลายเปิดให้แก่ นักศึกษาในโครงการ ตามความสะดวกด้านเวลาและความสมัครใจของนักศึกษาแต่ละทีม ซึ่งได้ใช้กลวิธีให้นักศึกษาอธิบายเส้นเรื่องของการสนทนา, ประโยชน์ของคำถามที่เชื่อมโยงไปยังการออกแบบแผนธุรกิจ/แผนการตลาด, ตัวอย่างของคำถาม ซึ่งได้เสนอวิธีการเปลี่ยนถามปลายปิด เป็นคำถามปลายเปิด และเน้น Soft Skills เหล่านี้ ตามเวลาที่มี ซึ่งโดยมากใช้เวลาในช่วงค่ำของแต่ละวัน เมื่ออาจารย์ mentor ปลอดภัยจากงานประจำ หลังจากที่ได้แนะนำ ปล่อยให้มีการสร้างความเข้าใจ ให้โอกาสในการฝึกฝน พบว่าทักษะเหล่านี้ของนักศึกษาพัฒนาขึ้นกว่าเดิม รูปแบบของคำถามเปลี่ยนไปเป็นการเปิดรับมุมมอง การฟัง การสนทนาที่รื่นไหล และได้ข้อมูลที่ดีขึ้น

- E. กิจกรรมนิสิต พบนักวิจัยและผู้ประกอบการ Matching และทำกิจกรรมร่วมกัน เพื่อสร้างความรู้จักก่อนเข้าสู่ช่วงกิจกรรมต่อไป (0.5 วัน Onsite) – ไม่สามารถจัดกิจกรรมนี้ กิจกรรม E นั้นมีวัตถุประสงค์เพื่อ Soft skills และโอกาสที่นักศึกษาจะได้สนทนากับคนต่างวัย ต่างพื้นเพ ความรู้ และประสบการณ์ ซึ่งมาจากข้อสันนิษฐานจากสมมติฐาน D โดยกิจกรรมนี้จะจัดร่วมกับกิจกรรม F โดยจัดในครั้งแรก ของกิจกรรมนัดพบผู้ประกอบการ ทว่าเนื่องด้วยข้อจำกัดด้านการสื่อสารกิจกรรม, ภารกิจของผู้ประกอบการ และช่วงวันหยุดยาวหลังจากสภาวะโควิด-19 ผ่อนคลายลง ทำให้กิจกรรมนี้ไม่สามารถทำได้
- F. กิจกรรม Q&A Getting Info สร้างโมเดลและแผนธุรกิจ (0.5 วัน Onsite) กิจกรรมนี้ได้เปลี่ยนรูปแบบเป็นกิจกรรมออนไลน์ผ่านระบบ Video Conference โดยนักศึกษาสามารถที่จะนัดหมายนักวิจัยและผู้ประกอบการได้ไม่เกิน 3 ครั้ง (หากนักวิจัยและผู้ประกอบการกรุณาแก่นักศึกษาสามารถนัดหมายเพิ่มเติมกว่าเกณฑ์จำนวนครั้งที่ต้องการ) เนื่องจากหน่วยงานด้านการวิจัยเกรงว่านักศึกษาจะรบกวนนักวิจัยและผู้ประกอบการ ซึ่งในข้อเท็จจริงนั้นจากแบบสอบถามทั้งนักวิจัยและผู้ประกอบการไม่รู้สึกว่าการติดต่อของนักศึกษาเป็นการรบกวน และทุกการนัดพบจะต้องสอบถามวันและเวลาที่นักวิจัยและผู้ประกอบการสะดวก โดยฝึกฝนให้นักศึกษาส่งนัดหมายผ่าน Calendar อย่างเป็นแบบแผน ซึ่งทักษะและมารยาทนี้จะได้ติดตัวนักศึกษาไปในอนาคตต่อไปด้วย เท่ากับว่าสมมติฐานของหน่วยงานวิจัยของมหาวิทยาลัยที่นักศึกษาจะไม่จัดระบบการติดต่อกับนักวิจัยและผู้ประกอบการไม่เป็นความจริง

หลังจากกิจกรรม 0.5 วันในช่วงเช้าสิ้นสุดลง อาจารย์ mentor ได้ปรับแผน และใช้โอกาสในช่วงบ่าย ได้ให้นักศึกษาเอาข้อมูลมากกว่า 90% ได้รับข้อมูลจากการสัมภาษณ์นักวิจัย ผู้ประกอบการครั้งแรก

กิจกรรม E และ F ได้ปรับรูปแบบตามการถอดประสบการณ์ก่อนหน้านี้ ใน 5 โครงการนี้กิจกรรมส่วนมากเป็นกิจกรรมแบบ Online ผ่านระบบ Video Conference ซึ่งมีนักศึกษา 2 กลุ่ม ได้มีโอกาสสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแบบพบหน้า (Face-to-face meeting) ซึ่งเป็นประเด็นที่มีความน่าสนใจแตกต่างกับกิจกรรมเดียวกันในระบบออนไลน์ ทีมอาจารย์ mentor พบว่านักศึกษามีทักษะในการตั้งคำถามต่างสถานการณ์ใกล้เคียงกัน ทว่าทักษะในการบริหารจัดการการสนทนาเมื่ออยู่ในรูปแบบซึ่งหน้านั้นแตกต่างกันกับรูปแบบออนไลน์ นักวิจัยและผู้ประกอบการก็มีบุคลิกลักษณะแตกต่างกันไปเช่นกัน

กิจกรรมในรูปแบบออนไลน์ตรงประเด็นและใช้เวลากระชับกว่ากิจกรรมในรูปแบบพบกันซึ่งหน้า เนื่องด้วยทักษะสังคมสภาพแวดล้อม และระยะเวลาแตกต่างกัน อาจารย์ mentor และผู้ร่วมสังเกตการณ์พบประเด็นที่น่าสนใจ อาทิ นักศึกษาไม่สามารถจัดการบทสนทนาได้ ซึ่งผู้ประกอบการให้ข้อมูลในเชิงความคิดเห็นและประสบการณ์มาก นักศึกษามีความเกรงใจและโอกาสในกาถามคำถามมีบ้าง และการสนทนามีสั้นมากกว่าที่ใช้ระยะเวลามากกว่า ซึ่งหลังจากการแลกเปลี่ยนทรรศนะระหว่างอาจารย์ mentor พบว่า มีข้อดีและข้อเสียแตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับบุคลิกภาพ และประสบการณ์ของคู่สนทนาของนักศึกษาเป็นสำคัญ

ในกิจกรรมช่วงบ่าย นักศึกษาทุกทีมได้มีโอกาสนำเอาข้อมูลที่ได้รับมาย่อย และเรียบเรียง บางทีมได้ใช้ BMC เพื่อมองเห็นภาพรวมของแผนธุรกิจที่ได้รับฟังข้อมูลจากผู้ประกอบการ บางทีมพบว่ามีส่วนของข้อมูลที่ต้องการ ทว่าได้พลาดโอกาสครั้งแรกจากการสัมภาษณ์ทั้งนักวิจัยและผู้ประกอบการ **ปัญหาสำคัญที่พบในขั้นตอนนี้** คือ

- นักศึกษามีประสบการณ์ในกระบวนการเปลี่ยนจากงานวิจัยไปยังผลิตภัณฑ์น้อย เพราะไม่ใช้กรณีศึกษามาตรฐานที่มีการสอนในชั้นเรียน หรือในกิจกรรมในลักษณะใกล้เคียง
- นักศึกษาขาดประสบการณ์ในการแยกแยะข้อมูล และมีความลังเลในการเลือกใช้ข้อมูลเพื่อเข้าใจที่มาและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ กับจุดขายเมื่อต้องทำแผนการตลาด และเมื่อมีข้อมูลจากผู้ใหญ่สองท่าน จากสองสถานะ ยิ่งทำให้นักศึกษาเกิดความลำบากใจที่จะเลือกใช้ข้อมูล หรือเลือกยึดข้อมูลจากฝ่ายใด ซึ่งตรงนี้เป็นประสบการณ์ที่ดีมากกว่าเป็นประสบการณ์ที่เสีย ทว่านักศึกษาคุ่นชินกับโจทย์ที่ไม่มีความซับซ้อนเท่าใดจากชั้นเรียน หรือตัวอย่างกรณีศึกษาที่มักเป็นข้อสรุปแต่ไม่ทราบถึงรายละเอียดก่อนมาเป็นข้อสรุป โดยความเห็นส่วนตัวพบว่าประเด็นนี้เป็นประสบการณ์ที่มีคุณค่าของนักศึกษา ในฐานะอาจารย์ mentor จะต้องสร้างความเข้าใจ และเปิดรับความเห็นที่แตกต่างของนักศึกษา¹⁰

ในภาพรวมของกิจกรรมนี้ นักศึกษาเห็นภาพของโจทย์ และปัญหาชัดเจนขึ้น และเริ่มวางแนวทางในการสร้างแผนธุรกิจและแผนการตลาดตามแนวทางของแต่ละกลุ่ม นักศึกษาแต่ละกลุ่มมีโอกาสในการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมจากนักวิจัย และผู้ประกอบการตามโควตาที่ตกลงไว้ โดยต้องนัดหมายล่วงหน้า พบว่านักศึกษามีการวางแผนก่อนการสัมภาษณ์ในครั้งหลังดีขึ้นตามลำดับ มีทักษะประกอบที่ดีขึ้น และได้ฝึกฝนจนเริ่มมีทักษะที่จำเป็นติดตัวในระดับที่แตกต่างกันไปทั้งรายกลุ่มและรายบุคคล

¹⁰ ในโครงการนี้ นักศึกษาได้รับการยืนยันว่าสามารถมีความเห็นที่แตกต่างจากการตีความ “ข้อมูล” ที่ได้รับมา หรือสามารถใช้ “ความคิดสร้างสรรค์” และนำเสนอผลลัพธ์ที่แตกต่างจากความเห็นของผู้ประกอบการ และอาจารย์ mentor ได้อย่างเสรี ในส่วนของผู้ประกอบการ นักวิจัย ได้รับคำแนะนำว่าแผนธุรกิจ/แผนการตลาดของนักศึกษาอาจแตกต่างได้ ทั้งนี้ นักศึกษาจะต้องนำเสนอเหตุผล และข้อมูลประกอบ ซึ่งเป็นหัวใจหลักของการศึกษา นักศึกษาบางกลุ่มพบปัญหานี้ เนื่องจากเห็นข้อมูล และตีความแตกต่างไปจากผู้ประกอบการ หรือภาพที่ผู้ประกอบการสร้างไว้ทว่าในตอนท้ายก็ได้เสนอความเห็นที่แตกต่าง และบางส่วนก็ compromise ความคิดในหลาย ๆ ส่วนเข้าด้วยกัน ซึ่งเป็นประสบการณ์ที่จะได้พบในการทำงานจริงเมื่อจบการศึกษาไป

ความท้าทายจากข้อมูลที่คลาดเคลื่อนเปลี่ยนแปลงระหว่างโครงการ

โครงการทั้งหมดแต่เดิมวางแผนไว้ 4 สัปดาห์ โดยใน 2 สัปดาห์แรกวางแผนไว้เพื่อการเตรียมความพร้อมของนักศึกษาเป็นสำคัญ และได้มีการนัดหมายนักวิจัยและผู้ประกอบการตามแผนเดิม คือ ช่วงสัปดาห์ที่สอง ทว่าเมื่อมีการปรับกิจกรรมตามระยะเวลาและปัจจัยอื่น ๆ ทว่าตารางนัดหมายของนักวิจัยและผู้ประกอบการได้วางแผนไว้ล่วงหน้าก่อนมีการเปลี่ยนแปลง และเมื่อมารถึงช่วงเวลาในกิจกรรม F นี้ เวลาในโครงการได้ผ่านไปราว 2 สัปดาห์ จากแผน 4 สัปดาห์โดยประมาณ (ทว่ามีการเปลี่ยนแปลงกิจกรรม รูปแบบและช่องทางตลอดสองสัปดาห์แรก) ซึ่งเป็นระยะเวลาที่นักศึกษาได้รวบรวมข้อมูลที่มากกว่า และลึกกว่าข้อมูลเบื้องต้น และมองเห็น Final Products บ้างแล้วในบางกลุ่ม ทว่าในขณะนี้ หลายโครงการก็มีความท้าทายเกิดขึ้นระหว่างกิจกรรมในสามสัปดาห์ ซึ่งในฐานะที่เป็นบทความที่ถอดบทเรียนจึงจะต้องนำเสนอประเด็นต่าง ๆ มาอธิบายเพื่อสร้างการเรียนรู้และแบ่งปันประสบการณ์ร่วมกัน (เส้นทาง Journey ในทางทฤษฎีมักเป็นเส้นตรง เส้นทางในการทำงานจริง เพื่อให้เกิดประสบการณ์เป็นเส้นทางที่วนไปมา ประสบการณ์สอนไม่ได้แต่อำนวยให้เกิดได้ และนักศึกษาก็จะทราบว่าเป็นเส้นตรงหรือทางราบเรียบมีอยู่แต่ในบทเรียนสมมติเท่านั้น) ในกรณีต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

กรณีแรก: ความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนในระดับงานวิจัย และ Tentative Final Products

งานวิจัยที่เป็นจุดเริ่มต้นของโครงการนี้ นักวิจัยมีโจทย์ด้านอาหารที่ต้องการแก้ไขซึ่งวิธีการแก้ปัญหาและการวัดผลทางเทคนิคเป็นแนวทางการปฏิบัติทั่วไปซึ่งงานวิจัยเองย่อมมีการคาดหมายถึงผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น และหนึ่งในแง่มุมของผลลัพธ์จะมีคำตอบในรูปของผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่างไร ๆ ออกสู่ตลาด หากเป็นงานวิจัยที่มีแนวคิดเรื่อง commercialize research ซึ่งในบางงานวิจัยไม่ได้มองถึงผลลัพธ์ที่แปรเปลี่ยนเป็นมูลค่าในทางเศรษฐกิจได้ ซึ่งไม่ขอกล่าวถึงเนื่องจากมีเป้าหมายของการถอดบทเรียนนี้ ภาพปลายทางของนักวิจัยอาจมีความเหมือนหรือแตกต่างกันกับผู้ประกอบการที่เห็นผลของงานวิจัยและคิดถึงผลิตภัณฑ์หรือบริการโดยใช้มุมมองด้านธุรกิจ และประสบการณ์เป็นตัวนำ ความเข้าใจคลาดเคลื่อนของภาพทั้งสองในเรื่องที่มีจุดเริ่มต้นเดียวกันเกิดขึ้นได้ และในโครงการนี้นักศึกษาที่ได้รับข้อมูลเบื้องต้น เป็นชื่องานวิจัยซึ่งในระดับงานวิจัยมักจะบอกคุณค่า หรือคุณประโยชน์ปลายทางที่นักวิจัยสร้างขึ้นกับกลุ่มเป้าหมายหนึ่งซึ่งนักศึกษาในโครงการก็ต้องตีความชื่องานวิจัย และจำลองคุณประโยชน์ที่มองผ่านแผนธุรกิจเป็นสำคัญ ทว่าเมื่อได้รับฟังข้อมูลจากผู้ประกอบการอาจทำให้ความเข้าใจที่ได้รับจากนักวิจัยเปลี่ยนรูปลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการซึ่งเป็นประสบการณ์ที่เกิดขึ้นจริง สาเหตุหนึ่งเป็นเพราะว่าโครงการจับคู่งานวิจัยกับผู้ประกอบการเกิดขึ้น และทั้งช่วงระยะเวลาที่ยาวนานจากสถานการณ์โควิด-19 ผลที่เกิดจากงานวิจัย ข้อมูล ตลาด และสิ่งแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลงซึ่งเป็นผลทำให้ปลายทางของผลลัพธ์เปลี่ยนไปด้วย ตัวอย่างเช่น รูปแบบผลิตภัณฑ์ตามงานวิจัยเหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มหนึ่ง แต่ผลประโยชน์อาจถูกตีความจากมุมมองด้านธุรกิจและนำไปปรับใช้กับลูกค้าอีกกลุ่ม ประเด็นนี้เป็นประเด็นที่เกิดขึ้นกับหลายโครงการ ซึ่งทำให้เกิดบทเรียนสำคัญแก่นักศึกษา เนื่องจากระบบการเรียนปกติ คำตอบของคำถามมักถูกถือสเปกและควบคุมตัวแปรให้สามารถตอบได้ในแนวทางที่ต้องการ ทว่าในสภาพการทำงานจริงนั้น เมื่อต้องทำงานร่วมกับบุคคลที่มีความหลากหลาย อาศัยข้อมูลและจุดสนใจที่แตกต่างกันย่อมให้คำตอบในปัญหาเดียวกันแตกต่างกันไป ประเด็นนี้เป็นประเด็นที่นักศึกษาไทยในระบบไม่คุ้นเคย นักศึกษามีปัญหาในการเลือกที่จะเชื่อในข้อมูลและเลือกในทางเลือกใดระหว่างนักวิจัย, ผู้ประกอบการ และข้อมูลหรือแผนธุรกิจที่ตนเองคาดหวังคำตอบเอาไว้แต่แรก อันสะท้อนได้จากความเห็นในแบบสอบถามซึ่งนักศึกษบางส่วนบอกว่าข้อมูลที่ไต่ระหว่างทั้งสองฝ่ายมีความขัดแย้งกัน ทว่านักศึกษาได้รับมุมมองเพิ่มเติมและมองเห็นโลกแห่งความเป็นจริงเพิ่มขึ้น และนักศึกษากลุ่มนี้น่าจะมีความพร้อมมากกว่ากลุ่มนักศึกษาทั่วไปในด้านการปรับเปลี่ยน ปรับตัวในสภาพการทำงานจริงที่จะต้องเผชิญในอนาคต

กรณีที่สอง: ความเปลี่ยนแปลงจากหน้ามือเป็นหลังมือเกิดขึ้นได้เสมอในโลกความจริง

มีบางโครงการที่ผู้ประกอบการยังไม่สามารถตัดสินใจถึง Tentative Final Products ได้ คล้ายกับกรณีศึกษาก่อนหน้านี้ ทว่าความแตกต่างคือ การตัดสินใจเลือกรูปแบบของ Final Product ในแต่ละครั้งที่มีการนัดหมายโจทย์ของผู้ประกอบการจะเปลี่ยนไปในการสัมภาษณ์

(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)

ผู้ประกอบการทั้ง 3 ครั้ง จากผลิตภัณฑ์ A เป็นผลิตภัณฑ์ B และจากผลิตภัณฑ์ B เป็นผลิตภัณฑ์ C ในรูปแบบ C1, C2, C3 และ C4 เนื่องจากเวลาที่จำกัดกับความพยายามที่ได้หาข้อมูลในผลิตภัณฑ์ A → B → C ทำให้นักศึกษากลุ่มนี้เกิดความสับสนและท้อใจ ในฐานะอาจารย์ mentor จึงต้องร่วมในการตัดสินใจในกรณีปัญหานี้ เนื่องจากระยะเวลาที่จำกัด และการเปลี่ยนแปลงในแต่ละครั้งทำให้ข้อมูลที่นักศึกษาค้นคว้ามา ซึ่งบางส่วนนำไปใช้ได้ บางส่วนจะต้องสละทิ้งไป ประกอบกับรูปแบบของ Tentative Final Products ที่เปลี่ยนไป ถึงแม้ว่าจะมีผลกระทบต่อฐานของงานวิจัยเดิมไม่มาก ทว่าในเชิงของตลาด และ Customer Segment จะแตกต่างกันไป **สถานะเช่นนี้เกิดได้จริงในการทำงาน ซึ่งทำให้เกิดเป็นประสบการณ์ที่ดีกับนักศึกษา** ทว่ามุมมองความคิดของนักศึกษาที่คุ้นเคยกับความราบรื่นทำให้จะต้องอธิบายถึงสถานการณ์ Scope and Limited ขอบเขต เพื่อให้นักศึกษาดำเนินไปได้ และให้การยืนยันแก่นักศึกษาว่าทีมอาจารย์ mentor จะร่วม defense และชี้แจงประเด็นนี้จึงสามารถมีผลงานนำเสนอ และเป็นไปตามโจทย์ที่ได้ตัดสินใจ คือ มีผลวิเคราะห์ทางเลือกกว่า C1-C4 นั้นรูปแบบใดจะเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายใดบ้าง และผลิตภัณฑ์ควรมีรูปลักษณ์ และราคาในแบบใดเป็นที่ต้องการของตลาด เพื่อให้ Pre-Prototype สามารถเกิดขึ้นได้ในส่วนของ Lab

กรณีที่สาม: การสื่อสารทางไกลที่มีข้อจำกัดระหว่างนักศึกษาและผู้ประกอบการ(รวมกับกรณีแรก)

หนึ่งในโครงการมีปัญหาด้านการสื่อสาร และมีข้อจำกัดที่แตกต่างออกไป เนื่องจากผู้ประกอบการมีได้พำนักในประเทศไทยและมีตารางงานที่จำกัดมาก นักศึกษามีเวลาที่จำกัดมากกว่าทีมอื่น ๆ อีตทั้งรูปแบบของธุรกิจมีใช้การขายผลิตภัณฑ์ ว่าเป็นการบริการข้อมูลเพื่อสร้างโอกาสในธุรกิจเดิมซึ่งเป็น B2B โดยอาศัยงานวิจัยเพื่อสร้างโอกาสในการขายเครื่องจักรจากกระบวนการผลิตที่เปลี่ยนไปจากวัตถุดิบต้นทาง และตัวงานวิจัยกับปลายทางของผู้ประกอบการมีความแตกต่างกันอย่างมากจากข้อมูลเบื้องต้นและ Tentative Final Products เป็นทีมที่มีความเปลี่ยนแปลงค่อนข้างสูง และตลาดที่เป็น B2B นั้นมีความซับซ้อนและมักไม่เป็นทเรียนหรือกรณีศึกษาในระดับปริญญาตรีมากนัก นักศึกษาที่ทีมนี้สามารถติดต่อผู้ประกอบการเพื่อขอข้อมูลส่วนสำคัญที่สุดได้ใน 4 วันก่อนการนำเสนอ เพราะที่ไม่สามารถนัดหมายส่วนของผู้ประกอบการได้ ข้อจำกัดเหล่านี้เป็นข้อจำกัดที่ต่างจากทีมอื่น ๆ ทำให้ทีมนี้จะต้องหาข้อมูลไว้อย่างรอบด้านเพื่อเลือกใช้เมื่อได้ข้อมูลอื่น ๆ มาประกอบ และต้องปรับตัวให้ไว และเนื่องจากเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการต้นน้ำ คือ จัดหาวัตถุดิบมาเพื่อการผลิต จึงทำให้ต้องเข้าใจกระบวนการทางธุรกิจ กระบวนการแปรรูปวัตถุดิบซึ่งเป็นงานวิจัยและนำไปปรับให้เข้ากับอุตสาหกรรมที่เป็นเป้าหมายในการขายเครื่องจักรของผู้ประกอบการ ในเวลาที่เรียนสอนในชั้นเรียนปกติ กระบวนการต่าง ๆ ดังกล่าวได้รับการให้นำหน้าในชั้นเรียนน้อย และมีตัวอย่างที่ไม่มาก

หลังจากกิจกรรม F สิ้นสุดลง ทีมนักศึกษาในแต่ละทีมอยู่คนละชั้นตอนของการสร้างแผน บ้างยังอยู่ในส่วนของการหาข้อมูลเพิ่มเติมหลังจากที่ได้รับแนวทางที่ชัดเจนขึ้นจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและนักวิจัยในรอบที่สอง (และสาม) (ซึ่งตามรูปแบบของกิจกรรมเดิมที่เป็น 1 วัน การขึ้นโครงบน Canvas จะช่วยร่นระยะเวลา และกำจัดความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนไปได้) บ้างอยู่ในส่วนของการร่างการนำเสนอ บ้างอยู่ในส่วนของการเขียนแผนที่แตกต่างกันไป เนื่องจากเป็นช่วงปลายสัปดาห์ที่สามต่อสัปดาห์ที่สี่ ทีมอาจารย์ mentor ได้ปรับให้มีกิจกรรมที่ปรับรูปแบบจากกิจกรรม G เป็นการทดลองซ้อมนำเสนอ บนสมมติฐานที่ว่าหากได้ทำและเรียนรู้จากความผิดพลาดทำซ้ำ ก็จะเป็นประสบการณ์ที่ดี

- G. **กิจกรรมเพื่อพัฒนาทักษะการนำเสนอ (1-day) -- กิจกรรมที่เปลี่ยนรูปแบบ แต่ปรับรูปแบบเป็นการซ้อมใหญ่ (Rehearsal) เพื่อการนำเสนอ และใช้การเพิ่ม Soft skills ที่จำเป็นลงไปเพื่อทดแทนกิจกรรมเพื่อพัฒนาทักษะการนำเสนอ (หากพบกรณีที่สามารถให้คำแนะนำเพื่อเพิ่มทักษะการนำเสนอของนักศึกษาได้)**

เนื่องจากระยะเวลาที่กระชั้นชิด เรื่องจากบางทีมประสบปัญหาในการนัดหมายนักวิจัย และผู้ประกอบการ บางทีมได้คำตอบของ Final Product เพื่อจะเป็น Pre-Prototype ล่าช้า บางทีในระหว่างกิจกรรมยังไม่ได้รับคำตอบที่สำคัญ ทำให้สถานะความคืบหน้าของงานในแต่ละ

ทีมแตกต่างกันมาก นักศึกษากำลังพุ่งความสนใจไปที่ตัวแผนที่จะนำเสนอ มากกว่าทักษะในการนำเสนอแบบมืออาชีพ จึงเป็นที่มาที่อาจารย์ Mentor ตัดสินใจเปลี่ยนกิจกรรม G มาเป็นการให้โอกาสได้ซ้อมนำเสนอ และซ้อมใหญ่จำนวน 2 รอบเพื่อให้นักศึกษาจะได้มองเห็นจุดบกพร่อง การใช้ข้อมูล ทั้งนี้การซ้อมนี้ใช้ห้องและสิ่งแวดล้อมจริงที่จะใช้ในวันที่น่าเสนอ ใช้อุปกรณ์จริง เพื่อสร้างความคุ้นเคย โดยมีการเปลี่ยนตารางกิจกรรมและรูปแบบใหม่ดังนี้

- ครึ่งเช้า ให้นักศึกษานำโครงเรื่อง และ presentation คร่าว ๆ มาซ้อมนำเสนอโดยไม่จำกัดเวลา แต่มีการนับเวลาเพื่อให้ นักศึกษาดูแลยกังวลเรื่องเวลา โดยหันมาสนใจเฉพาะเนื้อหาที่จะนำเสนอเท่านั้น (ทั้งนี้การจับเวลาเพื่อให้ นักศึกษาสามารถบริหารจัดการเวลาในรอบที่สองได้ โดยเลือกว่าจะอธิบายขยายหรือตัดทอนส่วนใดออกไปในรอบการนำเสนอจริง) โดยให้ นักศึกษาในทีมอื่น ๆ เป็นผู้แนะนำหรือตั้งคำถาม หลังจากนั้นจะเป็นการตั้งคำถามและแนะนำจากอาจารย์ mentor ซึ่งจะ แนะนำประเด็นเกี่ยวกับเนื้อหา การใช้ข้อมูล Story Telling และตั้งคำถามที่แตกต่างออกไปเพื่อสร้างมุมมองใหม่ และให้ นักศึกษาซ้อมการตอบคำถามช่วง Q&A จากกรรมการ และจะมีการสอดแทรกเรื่อง Soft Skills ในการนำเสนอ เช่น การ เลือกใช้กราฟ การนำเสนอกราฟให้เกิดประสิทธิภาพ การเลือกใช้รูปภาพ สัดส่วนของข้อความกับรูปภาพ การใช้สัญลักษณ์ ฯลฯ เพื่อให้เป็นประสบการณ์และทักษะที่นักศึกษานำไปต่อยอดได้ในอนาคต

วิธีการนี้เป็นการสร้างความคุ้นเคยในเนื้อหาโดยปราศจากความกังวลด้านเวลา เพื่อให้ นักศึกษาสามารถจดจำ content ส่วน ใหญ่ได้ ซึ่งพบว่ามี การใช้ Note ในมือถือตาม Generation ทว่า mentor มิได้ห้าม เพราะความมั่นใจจะเกิดเมื่อความกังวลด้าน เนื้อหาน้อยลง นักศึกษาจะได้รับคำถามหรือข้อเสนอแนะจากเพื่อน ๆ ในทีมอื่น ๆ ซึ่งให้นักศึกษาตอบด้วยความเข้าใจ โดย ไม่มีการตัดสินว่า การตอบนั้นถูกหรือผิด แต่ใช้วิธีการแนะนำการใช้ข้อมูลประกอบการตอบคำถามบนสมมติฐานที่ว่า หาก คำตอบที่มาจากนักศึกษาด้วยกันยังไม่สามารถตอบได้ดี หากเจอคำถามจากกรรมการที่มีความสามารถจะทำให้ตื่นเต้น และประหม่าจนตอบคำถามไม่ได้ นักศึกษาส่วนมากมีปัญหาในการฟังคำถาม และไม่มี การทวนคำถามหากไม่เข้าใจคำถาม ซึ่งทำให้เกิดข้อผิดพลาดในคำตอบ ซึ่งมักจะพบพฤติกรรมนี้ในการนำเสนอหน้าชั้นเรียนทั่วไป การเพิ่มทักษะในการทวน คำถาม ถามคำถามเพื่อให้ผู้ถามชี้แจงประเด็นที่ต้องการ เป็นหนึ่งในเทคนิคการซื้อเวลาเพื่อให้ผู้ตอบสามารถประมวล คำตอบได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งเป็นตัวอย่างของ Soft Skills ที่เพิ่มเติมเข้าไป หลังจากนั้นจะเป็นคำถามจากอาจารย์ mentor ที่มักจะ พุ่งประเด็นไปที่เป้าหมายหลักตามเกณฑ์วัดผล และถือโอกาสเพิ่มความเข้าใจในการวางโครงเรื่องให้สอดคล้องกับประเด็น ที่ถูกวัดผล เช่น เกณฑ์การให้คะแนน หรือตัวอย่างคำถามเฉพาะทางที่เกิดจากความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ที่แตกต่าง กันของกรรมการแต่ละคน ซึ่งเป็นทฤษฎีของการสื่อสารเบื้องต้น การมีโอกาสได้ซ้อมกับสภาพแวดล้อมจริง และเวลา ใกล้เคียงของจริงทำให้นักศึกษาเกิดความคุ้นเคย การได้ใช้อุปกรณ์จริงกับหน้าสไลด์เพื่อการนำเสนอกับเครื่องฉายจริง แสงจริงทำให้เห็นข้อดีข้อเสียของการออกแบบสไลด์ที่ใช้ ความชัดเจนของตัวอักษร ขนาด ความหนาบาง ชนิดของแบบ อักษร ล้วนเป็นหนึ่งในจุดที่อาจารย์ mentor ได้ให้แนวคิดในการปรับเปลี่ยน รวมไปถึงการใช้โทนเสียงในการนำเสนอ โท รเสียงในการตอบคำถาม ทักษะเหล่านี้ไม่มีสอนในชั้นเรียนมาตรฐานของหลักสูตรทั่วไป หรือไม่มีโอกาสได้ฝึกฝนและทำซ้ำ ทำให้การพร้อมทักษะเป็นปัญหาหลักของเยาวชนไทย

- ช่วงเที่ยง ถึง 14.00น. เปิดโอกาสให้นักศึกษาเอาคำแนะนำจากช่วงเช้าทั้งจากเพื่อนสมาชิกในโครงการ และอาจารย์ mentor ในประเด็นที่ยังนำเสนอไม่ชัดเจน หรือยังไม่โดดเด่นไปแก้ไข ไปปรับรูปแบบ การนำเสนอ เปลี่ยนวิธีการเล่าเรื่องให้ สอดคล้องมากขึ้น
- 14.00 น. – 17.00 น. เปิดโอกาสให้ทีมนักศึกษาได้ซ้อมใหญ่ในแบบจับเวลา การมีโอกาสได้รับฟังคำแนะนำถึงข้อผิดพลาด มีโอกาสได้ทำซ้ำ ทำให้เกิดการเรียนรู้และพัฒนาการที่รวดเร็ว ว่าเป็นที่น่าเสียดายที่ไม่มีโอกาสในการจัดกิจกรรมเรื่อง Presentation Soft Skills เพิ่มเติม ก่อนถึงการนำเสนอจริง และเมื่อนักศึกษามีความมั่นใจในเนื้อหาเพิ่มขึ้นแล้ว

H. กิจกรรมการนำเสนอแผนธุรกิจ/แผนการตลาดต่อคณะกรรมการ เป็นกิจกรรมรองสุดท้าย เนื่องจากหลังกิจกรรมนี้มีกิจกรรม I เพิ่มเติมขึ้นมา การนำเสนอแผนธุรกิจ/แผนการตลาด แต่ละแผนธุรกิจมีรูปแบบของการนำเสนอดังนี้

รายละเอียด	เวลาต่อ session	เวลารวม
แนะนำโครงการ สมาชิกในทีมของนิสิต	1 นาที	15-20 นาที : โครงการ
Video Clip นำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อความเข้าใจแก่กรรมการ	1 นาที	
นำเสนอ	7-10 นาที	
Q&A	3-5 นาที	
ความเห็นจากกรรมการต่อทีมนิสิต /ผู้ประกอบการ	5-7 นาที	

หมายเหตุสำคัญ:

- คณะกรรมการได้รับการร้องขอให้การประเมินคะแนนนี้ เป็นระดับที่ใช้กับ “มืออาชีพ” ไม่ใช่ “นิสิตนักศึกษา” เพื่อให้เกิดการวัดผลที่ตรงไปตรงมา ไม่ย่อหย่อนมาตรฐานเพราะว่าเป็นผลงานของนิสิตนักศึกษา เพื่อประโยชน์ทางตรงต่อนักศึกษา ทั้งนี้ได้มีการย้ำถึงจุดยืนนี้ในเอกสารประกอบคำแนะนำของกรรมการ, ย้ำก่อนมีการเริ่มการนำเสนอ และนิสิตนักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการ ก็เข้าใจถึงวัตถุประสงค์นี้ ทำให้การวัดผลด้วยคะแนนนี้สะท้อนภาพที่แตกต่างออกไปจากการให้คะแนนในระดับนิสิตนักศึกษา
- ในแต่ละกลุ่ม มีเวลาเหมาะสมที่กรรมการจะได้ให้ความเห็นอย่างตรงไปตรงมาแก่นักศึกษา เพื่อให้เข้าใจจุดแข็งและจุดอ่อนของแผนธุรกิจ/แผนการตลาดที่นำเสนอ
- แผนในรูปแบบของเอกสารที่นำส่งหลังจากการนำเสนอจบลงในระยะเวลา 1 สัปดาห์ เป็นแผนที่พัฒนาจากการได้รับคำแนะนำของกรรมการ

Average Score

A	B	C	D	E
30.00	34.75	44.25	28.00	26.75

รูปที่ 6) คะแนนเฉลี่ยของการนำเสนอ การตอบคำถามของทั้ง 5 โครงการ ในสัดส่วนคะแนนเต็ม 100

จากกรรมการ 4 ท่าน สามารถดูรายละเอียดของเกณฑ์คะแนนได้ในส่วนของภาคผนวกด้านท้ายบทความ

การนำเสนอเน้นมีเพียงการสุ่มจัดอันดับก่อนหลังในการสัมภาษณ์ มีการกล่าวทักทายกรรมการ และผู้ประกอบการที่มาเข้าร่วมรับฟังในบรรยากาศเป็นกันเอง ไม่มีพิธีรีตองใด ๆ แนะนำกรรมการ และคุณวุฒิ แนะนำเกณฑ์การให้คะแนนและตัวแบบลงคะแนน มีจอแสดงเวลานับถอยหลัง 10 นาที ซึ่งเป็นเวลาในการนำเสนอ ไม่มีการกำหนดจุดเพดานเวลาขั้นต่ำ แต่จะไม่สามารถเกินเวลาสูงสุดที่ 10 นาทีได้ ในระหว่างการนำเสนอมีการบันทึกคลิปไว้เพื่อนำไปใช้ในการแนะนำเรื่อง Presentation Soft Skills ทว่าไม่สามารถนำมาเผยแพร่ได้ เนื่องจากกฎหมาย PDPA และ NDA ที่ลงนามไว้

โดยส่วนตัวเห็นว่า เวลาในการนำเสนอ 7-10 นาที เป็นเวลาที่เหมาะสม กรรมการผู้ฟังเองก็จะได้อรรถาธิบายที่เพียงพอต่อความเข้าใจ การนำเสนอไม่ใช่การ Pitching แต่เป็นการนำเสนอความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจหรือนำเสนอข้อมูลทางการตลาดที่นักศึกษาได้ไปศึกษาและนำมาวิเคราะห์ ซึ่งในรูปแบบเป็นคำแนะนำจากกรรมการทั้งสี่ท่าน หากเป็นบทความโดยทั่วไปจากสถาบันการศึกษา และอาจารย์ที่ไม่เปิดใจ ท่านผู้อ่านคงจะเห็นทูลาเวนเดอร์ ทว่าโครงการนี้พัฒนาเพื่อการเรียนรู้ และประโยชน์ของนักศึกษาเป็นสำคัญ การเปิดเผยคะแนนที่ไม่มีทีมใดเลยผ่านเกณฑ์ 50% เป็นการแสดงออกถึงการเปิดใจ ในฐานะของอาจารย์ mentor ผู้จัดการกิจกรรม และอาจารย์ mentor ของทีมนักศึกษา ได้เห็นตอกันว่าจะต้องนำการถอดบทเรียนมาเพื่อเป็นประโยชน์ต่อตัวนักศึกษา คณะ หรืออาจารย์ผู้ที่เปิดใจ รับรู้ และพร้อมจะพัฒนาแก้ไขไปด้วยกัน ซึ่งการถอดประสบการณ์จากแผนของนักศึกษาจะทำในภาพรวมในส่วนต่อไป ทั้งนี้คะแนนเฉลี่ยนี้ได้

(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)

เปิดเผยให้นักศึกษาทราบโดยไม่บอกลำดับ และระดับคะแนนของแต่ละทีม ซึ่งนักศึกษาเองได้รับการชี้แจงแล้วว่าจุดประสงค์นี้เพื่อให้เห็นจุดบกพร่องในระดับ “มืออาชีพ” ซึ่งพวกเขาจะต้องพัฒนาตัวเองต่อไปโดยเรียนรู้จากความผิดพลาด ซึ่งไม่มีนักศึกษารายใดแสดงออกถึงความเสียใจ แต่เป็นที่แน่นอนว่าพวกเขาต่างรู้สึกเสียใจและผิดหวังกับผลงาน แต่ทุกคนได้แสดงออกให้เห็นถึงการยอมรับ และพร้อมจะพัฒนาต่อไปบนความเห็นที่ตรงไปตรงมา ซึ่งอาจจะไม่ได้รับจากชั้นเรียนปกติ ทำให้สมมติฐาน E ได้รับการยืนยันว่าถูกต้องโดยไม่มีข้อกังขาต่อนักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการ อาจารย์ mentor และผู้เกี่ยวข้องในโครงการ

1. (เพิ่มเติมจากแผนเดิม) กิจกรรมปรับปรุงคุณภาพของแผนธุรกิจ/แผนการตลาดก่อนนำเสนอเอกสารให้กับนักวิจัยและผู้ประกอบการ

กิจกรรมนี้เป็นกิจกรรมที่เพิ่มเติมหลังจากได้อ่านแผนที่มียรายละเอียดจากทีมของนักศึกษาที่ส่งร่างมาประกอบเป็นเค้าโครงของแผนในช่วงกิจกรรม G และเมื่อได้รับข้อคำแนะนำจากกิจกรรม รวมถึงคำแนะนำจากกรรมการในกิจกรรม H ทำให้มีเวลาอีก 1 สัปดาห์ในการปรับปรุงแผนที่มียรายละเอียดเพื่อนำส่งเป็นผลงานชิ้นส่งมอบให้กับนักวิจัยและผู้ประกอบการ ได้เลือกนำผลของการศึกษาไปใช้ในการสร้างแผนของแต่ละงานวิจัย

จากการศึกษาแผนธุรกิจ/แผนการตลาดในผลงานของนักศึกษา มีปัญหาที่พบในการเขียนแผนแบบมีรายละเอียดเป็นประเด็นที่น่าสนใจ ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- นักศึกษาไม่มีประสบการณ์ในการเขียนแผนธุรกิจ/แผนการตลาด ถึงแม้ว่าบางส่วนของนักศึกษาชั้นปีที่ 3 ที่กำลังขึ้นชั้นปีที่ 4 จะผ่านวิชาเรียนเรื่องแผนธุรกิจมาบ้างแล้ว ทว่าความรู้ในชั้นเรียนที่ไม่ผ่านการปฏิบัตินั้นมีผลลัพธ์เช่นเดียวกับวิชาอื่น ๆ ที่นักศึกษาเรียน คือ อยู่ในระดับที่รู้ว่าเครื่องมือ/ทฤษฎีนั้น คืออะไร (What) สามารถระบุประโยชน์อย่างคร่าว ๆ ว่าเครื่องมือ/ทฤษฎีนั้นมีประโยชน์อย่างไรบ้าง (Why) แต่ไม่ได้มีความเข้าใจที่แท้จริง ทั้งนี้ไม่สามารถนำเอาเครื่องมือ/ทฤษฎีนั้นไปใช้งาน หรือว่าจะปรับไปใช้งานในสถานการณ์ใด (How) ซึ่งไม่เป็นที่แปลกในแก่ผู้เขียน
- นักศึกษาจะเขียนรายละเอียดตามประเด็นหัวข้อที่ระบุไว้ในแผนธุรกิจ/แผนการตลาดที่เป็นมาตรฐาน โดยไม่ตัดสินใจวางวิธีการเล่าเรื่อง สลับเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกัน เช่น มีการวิเคราะห์ SWOT ของผลิตภัณฑ์ ทว่าไม่ได้เชื่อมโยงกับส่วนของกลยุทธ์ที่เกี่ยวข้อง และส่วนมากขาดการเชื่อมโยงในแต่ละส่วนของแผน
- นักศึกษามีการใช้ “คำ” ในแผนที่ไม่ถูกต้อง (พบในส่วนของกรนำเสนอเช่นกัน) สาเหตุอาจจะเป็นไปได้ว่ามี “คลังคำ” ให้เลือกใช้น้อย หรือเข้าใจความหมายของคำไม่ถูกต้อง เช่น มูลค่า คุณค่า กำไรขั้นต้น กำไรสุทธิ ซึ่งการเลือกใช้คำที่ผิดความหมายทำให้คุณภาพของสารที่ต้องการจะสื่อต้องลงไป การใช้ลักษณะของภาษาพูดเพื่อการสื่อสารในงานที่ควรจะต้องใช้ภาษาเขียน ซึ่งสิ่งเหล่านี้ต้องมีผู้ชี้ประเด็นและให้คำแนะนำ
- นักศึกษามีการวางส่วนขยาย หรือคำบรรยายที่ไม่ถูกต้อง มีการใช้กับสันฐานที่ไม่ถูกต้อง ทำให้สื่อความผิดได้ง่าย มีปัญหาด้านการจัดเรียงหน้า การเรียงหัวข้อ ซึ่งส่วนหนึ่งน่าจะมาจากสาเหตุที่ไม่ได้มีประสบการณ์ในการอ่านแผนธุรกิจ/แผนการตลาดมาก่อน หรือมีประสบการณ์ในการอ่านที่เป็นทางการ หรือวรรณกรรมที่เป็นตัวอย่างภาษาในการเขียนได้ดีมาก่อน
- พบว่ามีปัญหาในการเลือกรูปแบบของการสื่อสาร ตัวอย่างเช่น นักศึกษาเลือกใช้รูปแบบการเขียนลักษณะบรรยาย (ลักษณะคล้ายคลึงกับการตอบคำถามในข้อสอบ) ในข้อมูลที่ต้องการการเปรียบเทียบระหว่างคู่แข่ง (Competitor Analysis) แทนที่จะใช้รูปแบบของการใช้ตารางเพื่อสร้างความเข้าใจ หลังจากแนะนำรูปแบบที่เหมาะสม นักศึกษาเองมีความเข้าใจที่ดีขึ้น และสามารถสื่อสารผ่านงานเขียนที่มีรายละเอียดได้มากขึ้น
- นักศึกษามีปัญหาในการอ้างอิงแหล่งที่มาของข้อมูล ซึ่งมีการใช้ข้อมูลที่เป็น Secondary Sources โดยไม่ได้อ้างอิงแหล่งที่มาของข้อมูล สาเหตุหนึ่งอาจมาจากวิชาที่เกี่ยวข้องกับการเขียน การอ้างอิง มักอยู่ในระเบียบวิธีวิจัยซึ่ง

(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)

ส่วนมากพบในหลักสูตรชั้นปีที่ 4 ที่นักศึกษายังไม่มีโอกาสเรียน และส่วนหนึ่งคือการขาดประสบการณ์อ่านงานในเชิงวิชาการที่มีรูปแบบของการอ้างอิงแหล่งข้อมูล

ประเด็นเหล่านี้เป็นประเด็นในเชิงการเขียนเพื่อให้รายละเอียด ซึ่งทำให้เห็นว่าความสามารถในการเขียนเอาความ เขียนในเชิงรายละเอียดเป็นประเด็นปัญหาที่ได้รับยืนยัน นักศึกษาได้รับคำแนะนำพร้อมยกตัวอย่าง ซึ่งกว่า 50% ได้รับการแก้ไขอยู่ในเกณฑ์พอใช้ สิ่งที่น่าสนใจในการถอดความ คือ ลำดับของการเขียนแผนที่มีรายละเอียดก่อนสร้างโครงร่างการนำเสนอ และการนำเสนอแล้วจึงเขียนแผนที่มียละเอียดในภายหลัง ซึ่งมีกลุ่มนักศึกษาเลือกใช้วิธีแรกสองในห้ากลุ่ม และใช้วิธีที่สองสามในห้ากลุ่ม ซึ่งมีข้อดีข้อเสียแตกต่างกัน

- กรณีที่ลำดับของการเขียนแผนที่มีรายละเอียดก่อนสร้างโครงร่างการนำเสนอ นั้น ทำให้การสร้าง Story Telling สามารถทำได้ดีกว่า ทว่าเมื่อเห็นข้อมูลที่มีรายละเอียดสำคัญจำนวนมาก จึงพยายามนำเอารายละเอียดบรรจุลงไปในกรนำเสนอที่มีระยะเวลาไม่มา โดยไม่เลือกลำดับความสำคัญ หรือข้อมูลที่สามารถโน้มน้าวผู้ฟังได้ซึ่งเป็นปัญหาในส่วนของกร
- กรณีที่สร้างเค้าโครงของการนำเสนอก่อน แล้วเขียนแผนที่มีรายละเอียดขึ้นทีหลัง พบว่าการนำเสนอขาดประเด็นและรายละเอียด และในแผนที่มีรายละเอียดก็มีลักษณะเช่นเดียวกัน

จากกรณีที่ได้เห็นได้ค่อนข้างชัดเจนนี้ อาจอนุมานได้ว่าจะนำประสบการณ์นี้ไปใช้ในการวางกระบวนการเพื่อสร้างผลงานและความเข้าใจให้นักศึกษาได้มากขึ้น ลำดับขั้นตอนสำหรับนักศึกษาปริญญาตรีที่แนะนำ คือ การให้เริ่มต้นเขียนรายงานที่มีรายละเอียด ทำให้การวางโครงเรื่องมีคุณภาพมากกว่า และส่งผลดีกว่าในขั้นตอนการนำเสนอ ทั้งนี้มีใช้กฎตายตัวสำหรับอาจารย์ผู้อ่านการถอดประสบการณ์ครั้งนี้ ซึ่งอาจมีความแตกต่างกันไปในแต่ละสาขาวิชา แต่ละช่วง Generation

การถอดบทเรียนในส่วนนี้ครอบคลุมเฉพาะเรื่องการเขียนรายงานที่มีรายละเอียดในลักษณะของแผนธุรกิจ/แผนการตลาด ในส่วนของปัญหาด้าน content จะสรุปรวมกันในหัวข้อต่อไป

ถอดบทเรียนจากการนำเสนอแผนธุรกิจ/แผนการตลาด และการเขียนแผนธุรกิจ/แผนการตลาด เพื่อประโยชน์ของนักศึกษา, ครูอาจารย์ที่เปิดใจ เรียนรู้ ร่วมมือ เพื่อการเปลี่ยนแปลง จากโครงการนี้

การถอดบทเรียนจะเสนอเป็นประเด็นต่าง ๆ ซึ่งจะเน้นจากปัญหา หรือประสบการณ์ที่พบในโครงการนี้เป็นหลัก โดยส่วนหนึ่งเป็นความเห็นในฐานะอาจารย์ mentor และอีกส่วนมาจากแบบสอบถาม ทั้งนี้การถอดบทเรียนเพื่อการเปลี่ยนแปลงจะต้องเริ่มจากการ “เปิดใจยอมรับ” ในที่นี้คือ ยอมรับในปัญหาที่เกิดขึ้นด้วยทัศนคติที่ต้องการแก้ไขปัญหา โดยส่วนมากสถาบันการศึกษาในประเทศไทย “ไม่เปิดใจ” ยอมรับปัญหา และเน้นนำเอา “เรื่องเด่น” มาแสดงออก (ทั้งนี้ไม่นับรวมเกณฑ์การวัดผลของสถาบันการศึกษาที่แทบจะไม่ได้วัดคุณภาพของการเรียน การสอน คุณภาพของผู้เรียน คุณภาพของการเปลี่ยนบทเรียนไปสู่ความเข้าใจและใช้งานได้ แต่วัดที่จำนวนงานวิจัย จำนวนผลงานวิชาการและตำแหน่งวิชาการที่บริบทเหล่านี้แทบจะไม่กลับไปพัฒนานักศึกษาในภาพรวม) ตัวอย่าง เช่น การเปิดใจยอมรับของทีมาจารย์ mentor ว่าเกิดปัญหาในกระบวนการสร้างนักศึกษา จนมีคำถามทำนองที่ว่า “ตกลงเราสอนอะไรนักศึกษาของเรา” หลังจากที่ได้คลุกคลี ทำความเข้าใจจากผลงานที่สะท้อนความเข้าใจจริง ๆ ในที่นี้ คือ วิชาด้านบริหารธุรกิจ ที่ควรจะต้องถูกประมวลมาใช้ในการสร้างแผนธุรกิจ/แผนการตลาด โดยใช้ความเชี่ยวชาญจากสาขาวิชาหลักที่นักศึกษาเรียนเป็นวิชาเอก จริงอยู่ที่แผนธุรกิจ/แผนการตลาด อาจไม่มีความสมบูรณ์จากหลายปัจจัย และข้อจำกัดหลายประการตามที่ได้แสดงกระบวนการ และชี้ปัญหาในแต่ละกิจกรรมก่อนหน้าบทความในส่วนนี้ แต่หลักคิดจำเป็นจะต้องชัดเจน และเมื่อหลักคิดรวมกับประสบการณ์ที่จะสั่งสมต่อไปย่อมเป็นความสมบูรณ์ได้ในอนาคต การเปิดใจยอมรับนี้มาจากทั้ง อาจารย์ผู้สอนในหลักสูตรในฐานะหนึ่งในทีมาจารย์ mentor กับผู้เขียนบทความในสาย mentor สนับสนุน การยอมรับปัญหาเป็นหนทางในการนำไปสู่การวิเคราะห์เหตุแห่งปัญหา และหาทางแก้ไขต่อไป สำหรับผู้เขียนกับอาจารย์ mentor เข้าใจในทักษะ (ทั้ง Hard และ Soft Skills) จากหลายกิจกรรมที่คลุกคลีกับนักศึกษามาในรอบหลายปี ทำให้เกิดความเข้าใจ และเปิดใจในฐานะอาจารย์ mentor ที่รับรู้ปัญหามาหลายปีในด้านความพร้อม และความสามารถของนักศึกษาในโครงการนี้ เราทั้งสองก็ “เรียนรู้”

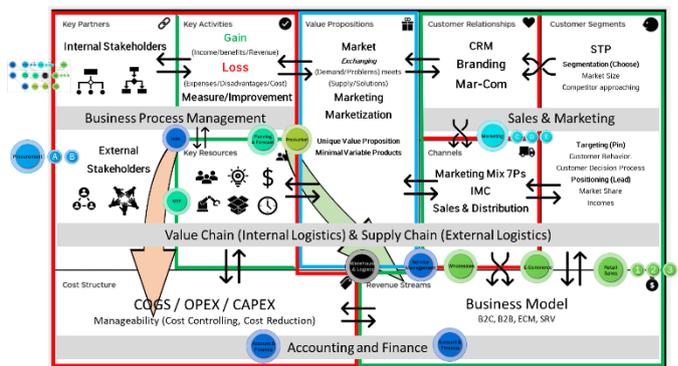
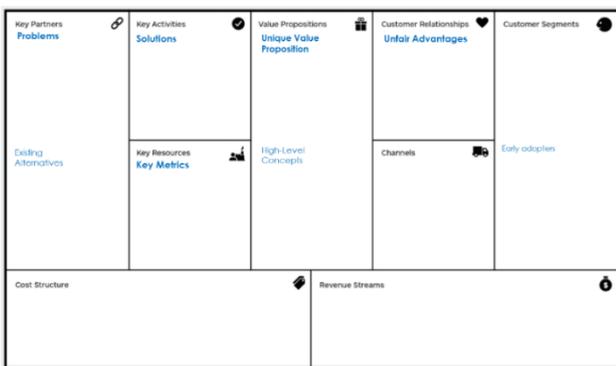
ยอดขายโดยแก้ปัญหาตามสมมติฐานหลักของตนได้ ไม่แม้กระทั่งยกตัวอย่างของคุณภาพของสารและการสื่อสารที่เข้าใจยาก ไม่สามารถยกตัวอย่างเพื่อแก้ไขปัญหาได้อย่างชัดเจนเป็นรูปธรรมในแผน

- โครงการ ข. ซึ่งมีจุดเด่นจากการวิจัยชัดเจน ทว่าเมื่อมาเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์ในความเห็นของผู้ประกอบการ นักศึกษาได้ละทิ้งจุดแข็ง จุดเด่นของงานวิจัยที่มีเป้าหมายชัดเจนออกไปได้ เพราะว่าไม่สามารถกำหนดเป้าหมายให้ชัดเจนได้ตั้งแต่แรกๆ จะนำเสนอสิ่งที่เป็น UVP; Unique Value Proposition จากงานวิจัยไปสร้างผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นได้อย่างไร
- โครงการ ค. และ ง. มีสถานการณ์ที่ต้องการข้อมูลไปเพื่อยืนยันทิศทางของการนำผลวิจัยไปสร้าง Pre-Prototype เพื่อทำการสำรวจความต้องการและยืนยันความต้องการของผลิตภัณฑ์ต่อกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย ซึ่งเป็นกระบวนการแบบ Lean Thinking/Lean Startup ทว่าเมื่อนักศึกษาลงมือทำแผนเพื่อการนำเสนอ ได้เอาหน้าหนักของการศึกษาไปสนใจตัวผลิตภัณฑ์ว่ามีคุณสมบัติเช่นไร และพยายามสร้างแผน โดยข้ามกระบวนการที่วางเป้าหมายไว้

ตัวอย่างประสบการณ์เสียหนึ่งในโครงการเหล่านี้เป็นตัวอย่างที่แสดงความผิดพลาดในการกำหนดเป้าหมายของแผน หรือไม่เข้าใจว่าจะศึกษาแผนไปเพื่อวัตถุประสงค์ใด ซึ่งเกิดจากการขาดประสบการณ์ในการเข้าใจโลกธุรกิจ, สถานะและความต้องการของผู้ประกอบการที่เป็น SME มีความน่าสนใจ เพราะว่า ในการเรียนในระบบมักจะข้ามการตั้ง Vision และ Mission ไปยังกระบวนการ Execution & Processes ซึ่งนักศึกษาชาวไทย และชาวไทยโดยทั่วไปเน้นการลงมือทำก่อนการตั้งเป้าหมายในแทบจะทุกกิจกรรม เนื่องจากการไม่มีการสอนเรื่องเหล่านี้ในชั้นเรียน และไม่มีการปฏิบัติเพื่อให้เกิดทักษะและกลายเป็นกระบวนการมาตรฐานในการแก้ไขปัญหาหรือบ้างก็พบแผนกลยุทธ์อันวิจิตร ที่ไม่สอดคล้องกับข้อจำกัด เช่น ในที่นี้คือ สถานการณ์เศรษฐกิจหลังโควิด-19, สภาวะเงินเฟ้อ ที่กดดันและเป็นกรอบในการตัดสินใจลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับผู้ประกอบการขนาดเล็ก

ความน่าสนใจอีกส่วนหนึ่งที่เห็นได้ชัดเจน คือ หลักสูตรของสาขาวิชาบริหารธุรกิจในประเทศไทย เป็นหลักสูตรที่บรรจุวิชาที่ใช้ใน Large Enterprise ทำให้มุมมองในการแก้ปัญหาไม่สอดคล้องกับโจทย์ที่เป็น Micro & Small Size SME ซึ่งเป็นประเด็นที่ชวนให้คิดว่า แท้จริงแล้วเราควรเริ่มต้นตั้งแต่กำหนด vision และ mission ของการศึกษา ในที่นี้คือ สาขาวิชาบริหารธุรกิจให้สอดคล้องกับ Resources & Limitation ของไทยหรือไม่

ปัญหาสอง: ความรู้พื้นฐานที่ไม่พร้อมใช้งานเป็นการเสียโอกาสมากกว่าจะให้ประโยชน์



รูปที่ 8) (ด้านซ้าย) ผืนผ้าใบทางธุรกิจที่นิยมใช้กันและองค์ประกอบ โดยตัวหนังสือสีดำ คือ BMC; Business Model Canvas และ ตัวอักษรน้ำเงิน เป็นองค์ประกอบที่แตกต่างกันไปของ Lean Canvas ในตำแหน่งเดียวกัน (ด้านขวา) ความรู้ที่จะต้องประกอบในการเข้าใจเพื่อใช้ Canvas ใด ๆ ให้เกิดประสิทธิภาพ แสดงข้อจุดความรู้ที่เกี่ยวข้องและเป็นความรู้ที่เป็นความรู้มาตรฐานในสาขาวิชาบริหารธุรกิจ ทั้งสองภาพเป็นการแก้ไขและเป็นส่วนหนึ่งใน Poly Canvas ที่นำเอาประสบการณ์ของ Simulation มาครอบลงไปเพื่อสร้างความเข้าใจให้ผู้ใช้งาน

จากการศึกษาพฤติกรรมของนักศึกษาในกรณีใช้ผืนผ้าใบ Canvas ให้เกิดประโยชน์ นั้นจะต้องมีความรู้พื้นฐานในแต่ละด้านประกอบกัน และต้อง "สามารถเชื่อมโยง" กันได้อย่างมีระบบ และใช้ข้อมูลในการวิเคราะห์ให้เป็นอย่างดี ผืนผ้าใบทางธุรกิจใด ๆ จะเป็นผืนผ้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างให้เห็น "ภาพรวม" ของโมเดลทางธุรกิจ ในกรณีจากการศึกษาพฤติกรรม และถอดบทเรียนของนักศึกษา

(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)

จำนวน 16 คนในโครงการ ซึ่งเป็นนักศึกษาในคณะบริหารธุรกิจ (ในสาขาวิชาการจัดการ 85% และสาขาบัญชี 15%) ทำให้สมมติฐาน A ที่ว่า นักศึกษาสาขาบริหารธุรกิจ น่าจะมีความเข้าใจพื้นฐานในด้านธุรกิจในเกณฑ์ดี เนื่องจากเป็นสาขาวิชาที่ศึกษาด้านบริหารธุรกิจโดยตรงมีพื้นฐานด้านการบริหารธุรกิจ เช่น พื้นฐานการตลาด พื้นฐานบัญชี พื้นฐานทางการจัดการ เป็นวิชาบังคับ ซึ่งพื้นฐานทางทฤษฎีเหล่านี้จะสามารถระบุปัญหาพื้นฐานและข้อมูลที่จำเป็นในการใช้ BMC ได้ นั่นเป็นสมมติฐานที่ต้องทบทวน ทั้งนี้พิจารณาจากความรู้ที่เฉพาะส่วนวิชา เห็นได้ค่อนข้างชัดว่า ความเข้าใจในหลักวิชาจนถึงขั้นที่ประยุกต์ใช้ได้เบื้องต้นยังมีข้อกังขา และควรต้องร่วมกันทบทวนว่าจำนวนวิชา และสาระที่บรรจุในหลักสูตรระดับปริญญาตรี (ทั้งนี้ยังไม่รวมกับวิชาสกุล GEN-ED บางตัวที่มีน้ำหนัก 25% ของเวลาเรียนทั้งหมดในหลักสูตร) ตัวอย่างที่เห็นได้ชัด เช่น การพยายามทำความเข้าใจ Value Proposition ที่มีไปยัง Customer Segment จากทั้งในกรณีนักศึกษาในโครงการนี้ และประสบการณ์จากกิจกรรมอื่น ๆ ในรอบหลายปีระดับนักศึกษาปริญญาตรี มีความเหมือนกันอย่างชัดเจน หรือ พื้นฐานของความเข้าใจในการกำหนด Customer Segment ที่หากเชื่อมกับหลักวิชาสายการตลาดนั้น และนักศึกษาทุกคนในสาขาวิชาด้านบริหารธุรกิจ จะต้องผ่าน Principle of Marketing เป็นวิชาหลักทุกคน ในทุกหลักสูตรในวิชาด้านบริหารธุรกิจ ในทุกมหาวิทยาลัยในประเทศไทย ผู้เขียนจึงให้ความเห็นส่วนตัวว่า “ความรู้พื้นฐานที่ไม่พร้อมใช้งานเป็นการเสียโอกาสมากกว่าจะให้ประโยชน์” เนื่องจาก ความรู้พื้นฐานที่ไม่พร้อมใช้งาน ร่วมกับระบบวัดผลด้วยการสอบและให้เกรด เป็นตัวกำหนดเพดานและสร้างแนวคิดที่นักศึกษาไทยมีความรู้ผ่านเกณฑ์ และใช้งานได้จากเกณฑ์วัดผลในระบบ ซึ่งทำให้สมมติฐาน A เกิดขึ้น ทว่าเมื่อไปคลุกคลีจนเห็นรายละเอียดสำคัญกลับพบว่าเป็นการเสียโอกาสของนักศึกษา จากความเข้าใจผิดที่ระบบการศึกษาสร้างไว้ให้มากกว่าจะเป็นโอกาสของนักศึกษา

ควรมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร หากเปิดใจรับรู้ปัญหานี้แล้ว แนวทางการแก้ไข อาทิ การปรับโครงสร้างโดยลดจำนวนวิชา เลือกสรรรายละเอียดในวิชา และเปลี่ยนวิธีการในการฝึกความรู้ กับการใช้งานเข้าด้วยกัน เช่น ให้โอกาสในการทำความเข้าใจพื้นฐานให้มีคุณภาพ รวมไปถึงโอกาสในการนำความรู้ในหลักวิชาและทฤษฎีนั้น ๆ ไปปรับใช้เป็นกรณีศึกษาที่สถานการณ์จริง เพิ่มเติมจากโครงสร้างและวิธีการเดิม

ปัญหาที่สาม: ความรู้ที่ไม่เชื่อมโยง ขาดการบูรณาการเป็นอุปสรรคสำคัญในการทำความเข้าใจโมเดลธุรกิจเพื่อสร้างโมเดลและวิเคราะห์โมเดล

ปัญหานี้หากมองจากกรณีศึกษานี้ เชื่อมโยงไปยังทุกสาขาวิชา และตั้งต้นการเปิดใจรับรู้ปัญหา เรียนรู้ วางแผน และกำหนดวิธีการให้ชัดเจนน่าจะเป็นคุณภาพการต่อกรเปลี่ยนแปลงประเทศไทยอย่างแท้จริง ความรู้ที่ไม่เชื่อมโยงกัน ขาดการบูรณาการร่วมกันนั้นเป็นปัญหาที่ชัดเจนในการศึกษาไทย จากรูปแบบและวิธีการเรียนเป็นท่อนความรู้ (Silo-Based Learning) ซึ่งหลักสูตรคาดหวังให้ผู้เรียนไป “ประสาน” ชุดความรู้กันได้ด้วยตนเอง โดยมีเคสสร้าง “พันธะการเชื่อมโยงเรียนรู้” ให้กับผู้เรียน เมื่อ “ทักษะ” ในการเชื่อมโยงไม่เคยได้รับการสร้างอย่างเป็นรูปธรรมใน “หลักสูตร” แต่คาดหวังให้ “สามารถเชื่อมโยงกันได้เอง” ผลลัพธ์ที่ออกมาสะท้อนได้อย่างชัดเจนยกตัวอย่างจาก “พันธะการเชื่อมโยงเรียนรู้” ในการใช้ผืนผ้าใบทางธุรกิจ ที่พบเห็นในโครงการดังนี้

นักศึกษารู้โดยทฤษฎีว่าช่องทั้งเก้าอันสัมพันธ์เชื่อมโยงกันอย่างเป็นกระบวนการต่อเนื่องกัน ทว่าเมื่อต้องนำเอากิจกรรมทางธุรกิจ, หลักวิชา และข้อมูลมาโยงพันธะกันกลับไม่สามารถทำได้อย่างมีคุณภาพ ทำให้เป็นอุปสรรคในการเข้าใจโมเดลทางธุรกิจเพื่อสร้างโมเดล และวิเคราะห์โมเดล ตามที่ปลายทางของผืนผ้าใบทางธุรกิจวางเป้าประสงค์ไว้ ตัวอย่างเช่น Value Proposition ซึ่งจะต้องมี Key Activities มารองรับ เชื่อมโยงอย่างไรกับ Key Partners และ Key Resources และ Cost Structure ที่กำหนดราคา และ margin ที่ไปกำหนดคุณภาพของ Revenue Stream ผ่าน Channel ต่าง ๆ ซึ่งเป็นตัวอย่างของพันธะที่ซับซ้อน

ประเด็นนี้สัมพันธ์กันกับประเด็นปัญหาแรกอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากเมื่อความรู้พื้นฐานใช้การไม่ได้ ผ่านวิชาที่เรียนไม่เป็นระบบ และไม่เคยตั้งคำถาม หรือได้รับการตั้งคำถามที่น่าสนใจที่จะประสานปัญหา What Why How When Where และ Who (5WxH) เป็นกลุ่ม

ปัญหาเพื่อการใช้งานความรู้ไปในทางปฏิบัติจริง ทำให้โอกาสในการสร้างพันธมิตรเชื่อมโยงเบื้องต้นเกิดขึ้นได้ยาก (หากลดจำนวนรายละเอียดที่ไม่จำเป็นออกจากวิชานั้น ๆ และเปลี่ยนวิธีการเรียนรู้ โดยเน้นการเรียนรู้เพื่อแก้ปัญหาอาจเป็นทางออกของปัญหานี้ได้)

ปัญหานี้เห็นชัดเจนขึ้นเมื่อนักศึกษาจะต้องเอาหลากหลายเรื่องหลายมุมมองมาประมวลผลร่วมกันเมื่อสร้างคำตอบในแผนธุรกิจ หรือการนำเสนอ ทว่าถูกสอนมาให้ใช้เครื่องมือ โดยที่ไม่เคยตั้งคำถามกับเครื่องมือ หรือได้รับการฝึกฝนจนเกิดความเชี่ยวชาญใน เครื่องมือนั้นชัดเจน ยกตัวอย่างเช่น นักศึกษาโดยทั่วไป และแผนธุรกิจ/การตลาดโดยทั่วไป ได้รับคำแนะนำให้ใช้ SWOT Analysis เป็นเครื่องมือ นักศึกษาทุกที่มักก็ใช้เครื่องมือนี้ในการศึกษา โดยส่วนใหญ่ไม่ทราบว่ารายละเอียดได้จาก swot จะนำไปพัฒนาต่อได้อย่างไร ปัญหานี้พบในทุกกลุ่มที่ใช้ SWOT Analysis เป็นเครื่องมือ ทั้งนักศึกษาในโครงการ นักศึกษาจากโครงการแข่งขันอื่น ๆ นักศึกษาปริญญาโทที่ต้องสร้างแผนธุรกิจ ซึ่งยืนยันว่าไม่ว่าจะเป็นกลุ่มนักศึกษาใด บนระบบการศึกษาของไทยต่างประสบปัญหาที่หนึ่ง และปัญหาที่สอง โดยถ่วงน้ำหนักเท่าเทียม และทั่วถึงกัน เมื่อไม่เข้าใจหลักวิชาที่ใช้งานได้ดี จะพบว่า ไม่สามารถแยก Internal Factors ออกจาก External Factors ได้ การใช้ SWOT จึงไม่เกิดอานุภาพ ในส่วนของรายงาน การสอนเรื่องการวิเคราะห์ในสาขาวิชาด้านบริหารธุรกิจส่วนใหญ่ จะนิยม เพิ่มเครื่องมือ เช่น TOWS Analysis และ Five Forces ลงไปเพิ่มเติม ซึ่งสร้างความฉงนให้กับนักศึกษาโดยปราศจากการบูรณาการเครื่องมือในทางทฤษฎี และการปฏิบัติเข้าด้วยกัน ปัญหาที่พบ คือ การเอาข้อมูลการวิเคราะห์ไปเชื่อมโยงกับเครื่องมือต่อไปอย่างไร และเกิดเป็นการประมวลผลที่ได้คำตอบเป็นแผนธุรกิจ เป็นคำแนะนำในการทำธุรกิจได้อย่างไร ข้อพึงระวังหรือจุดเสี่ยงที่เกิดขึ้นจะแก้ไขอย่างไร ตัวอย่าง เช่น ปัญหาที่เกิดจากการพร่อง Key Resources ไม่บริหารจัดการ Key Partners เพื่อสร้าง Key Activities ที่สามารถ Controlled/Lowest Cost Structure เพื่อไปรวมกับส่วนผสมทางการตลาด เพื่อสร้าง Revenue Stream และ Customer Relationship ที่เข้มแข็ง ตอบรับกับ Value Proposition ที่ตรงกับความต้องการของ Customer Segment) เพื่อให้โมเดลทางธุรกิจบรรลุเป้าหมายในเวลาที่ต้องการ

ตัวอย่างต่อมา คือ ตัวอย่างที่พบทั้งในนักศึกษาในโครงการนี้ (และในที่อื่น ๆ) หลังจากที่พยายามใช้เครื่องมือหลากหลายตามที่ถูกสอนมาในชั้นเรียนแล้ว กระบวนการเมื่อรับทราบจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส ความเสี่ยง จะนำมาสร้างแผนการตลาด โดยใช้เครื่องมืออีกตัว คือ ส่วนผสมทางการตลาด Marketing Mix จากประสบการณ์ที่พบเริ่มต้น อาทิ จะนำเอา 4Ps หรือ 7Ps มาประกอบกับแผนอย่างไร และจะใช้ตัวใดผสมกันบ้าง ซึ่งจะต้องเลือกให้สอดคล้องกันกับความสามารถ และความเสี่ยงที่เกิดจากการวิเคราะห์ขั้นต้น สิ่งที่พบเป็นปัญหาชัดเจนแรก คือ นักศึกษาที่ไม่ได้อยู่ในสาขาการตลาด มีความไม่มั่นใจ ปัญหาที่สองที่พบ คือ ความเข้าใจพื้นฐานใน P บางตัว เช่น Promotion, Physical Evidence, People และ Process ไม่ชัดเจน จนไม่สามารถแปลงเอาส่วนผสมทางการตลาดมาใช้ร่วมกันได้

ในชั้นเรียนของ ชั้นเรียนและหลักสูตรบริหารธุรกิจ นิยมเน้น “กลยุทธ์” ซึ่งนิยมเชื่อว่าสามารถสร้างกลยุทธ์ด้วยจำนวนวิชา และพยายามให้มีจำนวนวิชา “ขั้นสูง” หรือ “เครื่องมือ” จำนวนมากอัดแน่นกันในหลักสูตร โดยที่นักศึกษาส่วนน้อยเท่านั้นที่เข้าใจวิชาเหล่านั้น และใช้เครื่องมือในวิชาเหล่านั้นได้อย่างเข้าใจ โดยเชื่อว่า การมีวิชาที่มีชื่อ “กลยุทธ์” 3-6 หน่วยกิต ต่อจากชุดวิชาหลักจำนวนมาก คือ การสร้างนักศึกษาที่สามารถสร้างกลยุทธ์ในการแก้ไขปัญหาได้ ซึ่งวิชาสายกลยุทธ์นี้ มักจะสอนกันในชั้นปีที่ 4 เนื่องจากผ่านชุดวิชาจำนวนมาก บ้างผ่านการสหกิจ หรือการฝึกงาน เมื่อบทสรุปมาอยู่ที่วิชากลยุทธ์ย่อมมีนักศึกษาที่เข้าใจการสร้าง วางแผนเพื่อกลยุทธ์ เป็นสูตรสำเร็จในทุกหลักสูตรของสาขาบริหารธุรกิจ ซึ่งผู้เขียนบทความได้แสดงความเห็นในปัญหาแรกและปัญหาที่สอง และอธิบายให้เห็นถึง “ความอ่อนแอ” ในพื้นฐานความรู้ กับการผสมผสานความรู้หลายชุด หลายเครื่องมือเข้าด้วยกัน และส่งสัญญาณ และชวนให้เปิดใจว่า การสร้างนักกลยุทธ์ต้องมาจากพื้นฐานที่แน่นหนา การรวบรวมความรู้และเครื่องมือใช้อย่างเหมาะสม ความไปถึงการมีประสบการณ์ที่เพียงพอ การวางเป้าหมายเพื่อสร้าง “นักกลยุทธ์ที่พร้อมสรรพ (Practical Strateger)” จึงเกิดได้ยากในการศึกษาแบบไทย เป็นสิ่งที่ชวนให้เปิดใจ รับรู้ปัญหา มิเช่นนั้นประเทศไทยจะมี นักกลยุทธ์ที่ผ่านการรับรองด้วยมาตรฐานการศึกษา ที่สร้างนักกลยุทธ์ที่การนำเสนอประเด็นตามที่อาจารย์ต้องการให้แก้ไขเพื่อให้งานที่ศึกษาผ่าน โดยมิอาจารย์ครอบงำวิธีคิดให้ และธรรมเนียมการตรวจแก้คำผิดมากกว่าคุณภาพและทิศทางของงานที่นักศึกษาต้นค้วในแบบที่เราผลิตบัณฑิตและมหาบัณฑิตในทุกสาขาวิชาของไทย และให้สภาพแวดล้อมจริงหลังจบการศึกษา หล่อหลอมนักกลยุทธ์จากประสบการณ์การทำงาน และเข้าใจวิชาและเครื่องมือเหล่านั้นจะปรับใช้กับปัญหาในงานจริงได้อย่างไร

ในสมมติฐาน B ที่ว่าหากเราเติมเต็มประสบการณ์ใน Simulation Game ลงไป จะช่วยให้นักศึกษาเข้าใจได้เพิ่มมากขึ้นนั้น สมมติฐานนี้ให้ผลแตกต่างกันไปตามแต่ละนักศึกษารายบุคคล เนื่องจากคุณภาพในการเรียนรู้ และประสบการณ์ที่ได้แตกต่างกัน ซึ่งผู้เขียนไม่ได้แปลกใจ เนื่องจากจำนวนนักศึกษาในชั้นเรียนหนึ่ง ๆ มีจำนวนมาก ตั้งแต่ 40 คนขึ้นไปในมหาวิทยาลัยส่วนใหญ่ และในบางมหาวิทยาลัยมีถึง 120 คน ต่อ Section การจัดการชั้นเรียน เพื่อให้นักศึกษาทุกคนมีประสบการณ์เท่ากันจึงเป็นไปได้ยาก อีกทั้งไม่มีวิชาใดที่สามารถใช้ Simulation เป็นหลักได้ โดยส่วนมากใช้ Simulation ประกอบกับเนื้อหาในบางส่วนของวิชา และมีข้อจำกัดด้านจำนวนที่เรียนสอนต่อหนึ่งภาคการศึกษาที่ค่อนข้างจำกัด ทำให้อาจารย์ที่เป็น Facilitator ไม่สามารถลงรายละเอียด หรือขยายส่วนสัมพันธ์ที่เป็นหัวใจของการ Integrated Knowledge and Skills for Workflow Management เพื่อเป็นพื้นฐาน ก่อนที่จะปรับเปลี่ยนค่า Parameter ให้เกิดสถานการณ์จำลองที่แตกต่าง และสร้างกระบวนการคิดในเชิงกลยุทธ์ได้ก็มีเวลาไม่เพียงพอ และสาเหตุอีกประการหนึ่ง คือนักศึกษาไม่ค่อยเพิ่มเติมมุมมองด้านอื่น ๆ ใช้ Simulation ในโมดูล (หรือกลุ่มงาน) เดิมซ้ำ ๆ โอกาสที่จะเปลี่ยนกระบวนการทำงานที่ไม่คุ้นเคยใน Simulation มีค่อนข้างน้อย และโอกาสที่จะได้วิเคราะห์ปัญหา และหาแนวทางการแก้ไขก็ค่อนข้างสั้น เนื่องจากเวลาส่วนมากที่ใช้นั้น ใช้เพื่อการอธิบายหลักวิชาพื้นฐานที่เคยผ่านการเรียนมาแล้วในชั้นเรียน หรือในวิชาการธุรกิจพื้นฐานต่าง ๆ (จึงเป็นเหตุผลที่ผู้เขียนนำเป็นปัญหาที่สองในส่วนของหัวข้อนี้)

ปัญหาที่สี่: มีคำตอบที่ Prejudice เป็นสูตรสำเร็จ ตอบภาพรวม ใช้เครื่องมือแพนตาซี แต่ไม่สามารถระบุรายละเอียดของกระบวนการได้ เป็นปัญหาของการแก้ปัญหาในเยาวชน(และประเทศไทย)

Prejudice หากแปลตามรากศัพท์ คือ ตัดสินมาก่อน เชื่อมาก่อน โดยไม่ได้ใช้หลักฐานประกอบเป็นปัญหาประสบการณ์ที่พบบ่อยในสังคมไทยประการแรก คนไทยต้องการคำตอบที่ตัดสินปัญหาก่อนที่จะได้รับการพิจารณารายละเอียด หรือได้มาซึ่งข้อมูลที่รอบด้านเพียงพอแก่การตัดสินใจ เราจะพบปรากฏการณ์นี้ได้บ่อยครั้งในสังคมไทย โดยเฉพาะเมื่อเราอยู่ในโลกดิจิทัลที่ข่าวสารมาถึงเรา และคำตอบของปัญหาที่เป็นสูตรสำเร็จ ทางลัด (shortcut) ซึ่งรูปแบบการตอบมักเป็นคำตอบในเชิงนามธรรม ยกตัวอย่างเช่น สังคมที่มีปัญหาแก้ได้ด้วยการศึกษาที่ดี ซึ่งผ่านการพิสูจน์มาหลายสิบปีแล้วว่าไม่เป็นความจริง ทั้งสองปัญหานี้พบได้ในสังคมไทยซึ่งแสวงหาคำตอบที่รวดเร็วเพื่อได้มาซึ่งการชื่นชมเป็นหนึ่งในวิถีคิดของสังคมไทยที่ควรได้รับเปลี่ยนแปลง ปรากฏการณ์แบบนี้พบเป็นประจำผ่านคำตอบในชั้นเรียนของวิธีการศึกษาแบบไทย และที่น่าสนใจ คือ ผู้ตอบได้รับการชื่นชมจากผู้สอนเป็นระบบอัตโนมัติเพราะวัฒนธรรมนิยมการถามตอบไม่ใช้วัฒนธรรมในการศึกษาของไทย และการศึกษาไทยต้องการคำตอบที่เพียงฟังหลักวิชาอย่างอ่อนแอก็พร้อมจะได้รับการชื่นชมเสมอ ค่านิยมแบบนี้ติดตัวนักศึกษาไทย และติดตัวพวกเขาไปจนจบการศึกษา และออกไปทำงานจากระดับล่างสุด เป็นหัวหน้าของหน่วยงาน ลองมาดูตัวอย่างของที่เห็นจากการวิเคราะห์ปัญหาที่พบทั้งในโครงการกิจกรรมนี้ และในชั้นเรียนปริญญาตรีของไทย และลงเอยด้วยคำตอบที่เป็น Prejudice หรือสูตรสำเร็จเหล่านี้ เช่น

- ปัญหาทางธุรกิจต้องแก้ไข ปรับปรุงได้ด้วย Technology ที่เป็น Digital Platform เช่น Application และควรทำให้เป็น Super-Application ซึ่งไม่ใช่ธุรกิจในทุกระดับ ในทุกอุตสาหกรรมจะเหมาะสมกับทางด้านดิจิทัลเสมอไป เนื่องจากความพร้อมของเงินทุน, กระบวนการทำงาน, ระดับความสามารถในการใช้เทคโนโลยี ฯลฯ แตกต่างกันไป
- ยอดขายน้อยให้สร้างการสื่อสารผ่าน Social Media Platform เพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า ใช้ Influencer ที่มีชื่อเสียง ซึ่งเป็นแนวทางแก้ปัญหาที่ต้องใช้ทุนทรัพย์เสมอ การซื้อ Ads ผ่านระบบ Social Media หรือ Search Engine ที่มีต้นทุนสูงขึ้นเรื่อย ๆ ประกอบกับ Algorithm ที่ออกแบบให้เข้าถึงกลุ่มประชากรที่ถูกปิดกั้นมากขึ้น เพื่อให้ต้องลงทุนเพิ่มขึ้นเป็นโมเดลด้านรายได้ของเจ้าของ Platform และเป็นทุนของผู้ประกอบการ หรือการใช้ Influencer ที่มีต้นทุนที่ตัว Influencer, Media & Message Design, Post-Production Cost เป็นต้น ที่อาจจะไม่ได้เหมาะกับธุรกิจที่เป็น SME ระดับ Micro to Small SME
- ต้องการกำไร และยอดขายให้ได้มากขึ้นให้ทำ Sales Promotion ผ่านการตลาด Digital ร่วมใน campaign กับ e-market place ชื่อดัง หรือต้องขายสินค้าในร้านค้าสะดวกซื้อ หรือซูเปอร์มาร์เก็ตชื่อดัง ซึ่งขีดความสามารถของผู้ประกอบการที่เป็น Micro to Small SME ไม่สามารถทำได้ เนื่องจากข้อจำกัดเรื่องของ Inventory ที่จะต้องสำรองเอาไว้ตามเกณฑ์ที่ร้านค้าสะดวกซื้อหรือซูเปอร์มาร์เก็ต

ต้องการ, ความสามารถในการผลิต, กระแสเงินสด รอบระยะเวลาการชำระเงิน และรูปแบบการชำระเงิน ที่ทำให้เกิดผลกระทบด้านสภาพคล่องของผู้ประกอบการรายย่อยเป็นต้น

ตัวอย่างสูตรสำเร็จ หรือ Prejudice เหล่านี้พบเป็นคำตอบเสมอ เวลาที่มีการเสนอแผนธุรกิจในชั้นเรียน หรือการแข่งขัน ซึ่งในระดับของชั้นเรียน มีความน่าวิตกว่าระดับการแข่งขัน เนื่องจากในระดับการแข่งขันมักมีกรรมการผู้เชี่ยวชาญ และเห็นปัญหาของ solution สูตรสำเร็จมาเยอะพอจะให้คำแนะนำแก่ผู้เข้าแข่งขันเป็นประสบการณ์ได้ ทว่าในชั้นเรียนที่ประสบการณ์ของอาจารย์ในโลกธุรกิจจริงมีแตกต่างกันไปตามพื้นเพของอาจารย์ ซึ่งโดยส่วนมากเป็นนักทฤษฎีมากกว่าการเป็นนักปฏิบัติจากประสบการณ์ ยังรวมไปถึงเป้าหมายในระดับห้องเรียน และการแข่งขันแตกต่างกัน จนทำให้ความใสในในพันธกิจและกระบวนการแตกต่างกันไปในแผนที่เสนอ คำตอบเหล่านี้ใช้การได้ไหม ในความเห็นของผู้เขียนด้วยยุคสมัยและพฤติกรรมของผู้บริโภคในตลาดเปลี่ยนไปตามความสะดวก และการเข้าถึง Technology ในส่วนของต้นทุนที่ยังมีอยู่ก็จะแตกต่างกันไปในแต่ละ Platform สิ่งที่เราควรได้เห็น แต่ไม่เห็นในแผนธุรกิจ/แผนการตลาด คือ Execution & Process ที่วางบนรากฐานของ Resources & Limitation ของแต่ละกิจการ ที่ถูกแนะนำให้เลือกใช้อย่างถูกต้อง มีเหตุผลรองรับ และเกิดความเป็นไปได้ในแนวโน้มที่จะไปถึงเป้าหมายที่วางไว้ของแต่ละแผน

ในโครงการนี้พบรูปแบบของสูตรสำเร็จและ Prejudice เช่นกัน ซึ่งไม่ได้ผิดไปจากการคาดการณ์ ทว่าด้วยหน้าที่ของอาจารย์ mentor ที่จะต้องผสม “ข้อเท็จจริง” ลงไปเพื่อสร้าง “คำตอบ” ผสมกับ “สูตรสำเร็จแห่งยุคสมัย” ก็ทำให้นักศึกษาบางท่านในหลายทีม เข้าใจว่าปัญหาไม่ได้อยู่ที่คำตอบ ปัญหาอยู่ที่แนวทางการปฏิบัติ อย่างมีขั้นตอนกระบวนการ และนักศึกษาก็เริ่มเข้าใจคำว่า “กลยุทธ์” เพิ่มขึ้น จากตัวอย่างที่กล่าวมา เป็นการตอกย้ำว่าความรู้ในระบบการศึกษาไม่ได้สร้างความเข้าใจ และสะท้อนภาพจริงที่นำไปใช้ในทางปฏิบัติได้ ไม่ได้สร้างผลลัพธ์ที่ต้องการ เพราะว่าหากปลายทางของคำตอบตามกระแสธารแห่งเทคโนโลยี และวิธีการร่วมยุคสมัยที่ “ทุกคน” ก็ตอบโดยใช้ “สูตรสำเร็จและ Prejudice ร่วมกันได้” แล้วการศึกษาจะมีประโยชน์อะไรเหลืออยู่

ปัญหาที่ห้า: ขาดประสบการณ์ในการรวบรวม, คัดกรอง, ตีความ และการวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งสะท้อนการคิดไม่เป็นระบบ

จากหลายปัญหาเบื้องต้นจะเป็นปัญหาที่เกิดจากพื้นฐานความรู้ การใช้งานความรู้ การประสานความรู้ เป็นหลัก และปัญหาเรื่องกรอบความคิดในคำตอบซึ่งพื้นฐานเกิดจากการขาดประสบการณ์ในการวิเคราะห์ปัญหา ในปัญหานี้ก็เกี่ยวเนื่องกันแต่จะเน้นถึงการขาดประสบการณ์เรื่องข้อมูล

- ปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการรวบรวมข้อมูล และการคัดกรองข้อมูล มีลักษณะดังนี้
 - ข้อมูลที่ได้จากอินเทอร์เน็ต ข้อมูลประเภทนี้ส่วนมากเป็นข้อมูลที่เป็นทฤษฎี นักศึกษาเลือกใช้ข้อมูลที่หาได้ในทันที โดยไม่ได้พิจารณาแหล่งที่มาของข้อมูล ความน่าเชื่อถือของข้อมูล ทำให้การใช้ข้อมูลผิดพลาดตั้งแต่เบื้องต้น ปัญหาการแยกประเภทข้อมูล ซึ่งได้ให้คำแนะนำให้ใช้ข้อมูลจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ โดยต้องเลือกใช้ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง และอ้างอิงที่มาของข้อมูล เนื่องจากข้อมูลประเภทนี้เป็นข้อมูลทฤษฎี หรือ ตติยภูมิ และให้จัดประเภทของข้อมูลแตกต่างกันไปตามขั้นตอนของแต่ละโครงการ
 - ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นักวิจัย ผู้ประกอบการ ปัญหาหรือการตั้งคำถามและทักษะประกอบ (ดังที่กล่าวมาข้างต้น) ปัญหาจากการฟัง, แยกแยะและจัดประเภทของข้อมูล ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นมากจากการฟังแบบ Deep Listening ซึ่งนักศึกษาโดยมากไม่ได้ถูกสอนในชั้นเรียน หรือมีการแนะนำมาก่อน รวมไปถึงความรู้พื้นฐาน, ข้อมูลเบื้องต้น และประสบการณ์ในเรื่องนั้น ๆ มีไม่มากเพียงพอ รวมไปถึงการเตรียมความพร้อมในข้อคำถาม การลำดับเรื่องที่จะสนทนา ความเกรงใจ และ Soft skills ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจารย์ mentor ใช้วิธีการถอดความร่วมมือกันหลังจากที่บทสัมภาษณ์สิ้นสุดลง เพื่อให้นักศึกษาสามารถนำข้อมูลส่วนนี้ไปใช้งานได้ดีขึ้น
 - ข้อมูลที่ได้จากการทำแบบสำรวจ พบว่ามีปัญหาไม่น้อย ซึ่งปัญหาเหล่านั้นไม่ใช่ปัญหาในเชิงเทคโนโลยี เนื่องจากนักศึกษามีความคุ้นเคยในการใช้ Online Collecting Form ซึ่งมีให้ใช้งานโดยไม่มีค่าใช้จ่าย ปัญหาอยู่ที่ว่า

นักศึกษาไม่สามารถตั้งคำถามที่ครอบคลุมข้อมูลที่ต้องการทำแบบสำรวจทำให้อาจได้ข้อมูลที่ต้องการไม่ครบ ถ้าไม่นับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสำรวจ ที่บ่อยครั้งเมื่อตั้งคำถามว่าหากได้ข้อมูลเหล่านี้มาจริง จะเกิดประโยชน์อะไรกับการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำไปสร้างแผนธุรกิจ/แผนการ ในอีกปัญหาที่พบ คือ ไม่แน่ใจถึงการกำหนดทางเลือกในแบบสำรวจว่า ควรให้ทางเลือกในลักษณะใด มีความแตกต่างอย่างไร ควรเก็บข้อมูลแบบให้เลือกลงเลือกเดียว หรือหลายทางเลือก ปัญหาเหล่านี้ที่อาจารย์ mentor ตั้งคำถาม โดยใช้รูปแบบของคำตอบที่นักศึกษาวางทางเลือกมาเพื่อให้ให้นักศึกษาระบุถึงประโยชน์ของข้อมูลหากได้มาในชนิด และประเภทของคำตอบ เพื่อสร้างกระบวนการได้มาซึ่งข้อมูล เชื่อมกับการวิเคราะห์ในภายหลัง ถึงแม้ว่าจะมีข้อผิดพลาดหรือเห็นจากประสบการณ์ว่าข้อมูลอาจไม่ครบ หรือบกพร่องจากรูปแบบของการสำรวจก็จะเพียงแนะนำให้นักศึกษาลองกลับไปแก้ไข และนำมาตรวจสอบ การปล่อยให้เกิดความผิดพลาดเป็นวิธีที่ที่อาจารย์ mentor เลือกใช้ เนื่องจากจะให้แนวคิดว่าหากวางแผนในการเก็บข้อมูลไม่ดี จะนำไปสู่ปัญหาในการจัดการข้อมูลเพื่อการวิเคราะห์อีกทอดหนึ่ง ส่วนปัญหาสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ การใช้ภาษาเขียนในการสร้างคำถามในแบบสำรวจ ซึ่งเป็นปัญหาที่สืบเนื่องมาจากความสามารถด้านภาษาของนักศึกษา ซึ่งหากเป็นปัญหาในการเลือกใช้คำ และไวยากรณ์ ที่อาจารย์ mentor จะชี้แนะและช่วยแก้ไข ทว่าจะไม่ช่วยแก้ไขให้ในส่วนของจำนวน และความครอบคลุมของคำถามใน 1-2 ครั้งแรก

ปัญหาที่พบในส่วนนี้ ทำให้เข้าใจได้ว่า ถึงแม้ว่าปัจจุบันการดึงข้อมูลสามารถเข้าถึงได้ง่าย ทว่านักศึกษาและเยาวชนส่วนมากไม่เข้าใจกระบวนการกลั่นกรองข้อมูล ซึ่งชั้นเรียนที่เกี่ยวข้องกับการใช้ข้อมูลเพื่อประโยชน์ในการตีความ วิเคราะห์ มักจะอยู่ในชั้นเรียนสูง ๆ เช่น ปีที่ 3 และ ปีที่ 4 ซึ่งในความเห็นส่วนตัว ควรมีการสอนและสร้างทักษะนี้ให้เร็วขึ้น ตั้งแต่ในชั้นเรียนปีแรกๆ

- ปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการการตีความข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูล
 - ประเด็นเรื่องการตีความโดยใช้ข้อมูลที่ตรงกับโจทย์ของโครงการไม่ประสบปัญหามากนัก ทว่าหากข้อมูลที่ได้มาไม่ตรงกับโจทย์ เช่น ข้อมูลของตลาดในภาพรวม แต่โจทย์เป็น segment ย่อย (ตัวอย่างเช่น อุตสาหกรรมกระดาษ เยื่อกระดาษ กระดาษบรรจุภัณฑ์ หรือ เส้นกาวเดี่ยว เส้นกาวเดี่ยวอบแห้ง ประเภทของเส้น) มักมีปัญหานักศึกษาจะมองเห็นว่าจะเอาข้อมูลเหล่านั้นมาใช้อย่างไร ในบางกรณีมีข้อมูลที่เป็นฐานข้อมูล ที่สามารถดาวโหลดมาวิเคราะห์ได้ ก็พบว่าไม่เข้าใจที่มา หรือประเภทของข้อมูล ทำให้การวิเคราะห์ข้อมูลเกิดปัญหา
 - ปัญหาในการตีความและวิเคราะห์ข้อมูลนั้น ปัญหาในชั้นแรก คือ การอ่านและทำความเข้าใจข้อมูล ส่วนมากหากเป็นข้อมูลเชิงเดี่ยวนักศึกษามองอ่านข้อมูลได้ ทว่าเมื่อนักศึกษาจะต้องนำข้อมูลมาประสานกัน เพื่อตีความ และวิเคราะห์ข้อมูลร่วมกัน หรือควรพิจารณาร่วมกันเป็นปัญหาที่พบได้ในทุกกลุ่มของนักศึกษายกตัวอย่างเพื่อให้เข้าใจง่าย เช่น เมื่อนำพฤติกรรม A และ B ไปตีความร่วมกับกลุ่มเพศ อายุ การศึกษา และรายได้ จากข้อมูลที่สำรวจมาควรวิเคราะห์ข้อมูลในแนวทางใด ซึ่งพฤติกรรมของนักศึกษามักจะตีความแยกส่วน และหยิบเอาประเด็นต่าง ๆ มาวิเคราะห์แยกส่วนกัน ทำให้มุมมองการตีความและการวิเคราะห์ข้อมูลนั้นไม่เกิดประโยชน์มากนักเมื่อเทียบกับหัวข้อ ปริมาณ ของข้อมูลที่สำรวจมา ทั้งนี้จะเป็นผลมาจากการเรียนแบบที่ไม่บูรณาการกัน และการขาดประสบการณ์ ซึ่งการแก้ปัญหานี้ของอาจารย์ mentor คือ ร่วมตั้งคำถาม/ข้อสังเกตโดยเอาข้อมูลมาเชื่อมโยงกัน เพื่อให้ให้นักศึกษาลองอธิบายเป็นตัวอย่างประมาณ 1-2 ตัวอย่าง และให้นักศึกษาได้ลองกลับไปดูว่าจะนำข้อมูลใดมาเชื่อมโยง อธิบาย และวิเคราะห์ ซึ่งเมื่อนักศึกษาเข้าใจวิธีการ ในหลายกลุ่มสามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้ดีขึ้น นักศึกษาให้ความเห็นว่าในชั้นเรียนปกติ ไม่มีโอกาสได้นำข้อมูลที่หลากหลายเช่นนี้มาวิเคราะห์ การวิเคราะห์ในชั้นเรียน จะใช้ข้อมูลซ้ำ ๆ เพียงไม่กี่ประเด็น ซึ่งทำให้ต้อง

กลับมาทบทวนวิธีการเรียนการสอนกันใหม่สำหรับสถาบันศึกษาและอาจารย์ที่เปิดใจ รั้วรับ ส่วนสถาบัน การศึกษาและอาจารย์ที่อยู่บนหอคอยงาช้างต้องปล่อยไว้ อย่าเสียเวลาไปสร้างความเข้าใจ

- ปัญหาที่เกิดจากการตีความข้อมูลจากการสัมภาษณ์นักวิจัยและผู้ประกอบการซึ่ง ข้อความในการสัมภาษณ์ที่ไม่มีลักษณะที่ตรงไปตรงมา และต้องใช้การตีความในลักษณะ “การอ่านระหว่างบรรทัด” (Read between the Line) ซึ่งพบน้อยในโครงการนี้ เนื่องจากนักวิจัยส่วนมากเป็นอาจารย์ในมหาวิทยาลัยและมีความเข้าใจว่า นักศึกษาในปัจจุบันไม่สามารถตีความในเชิงซับซ้อนได้ ซึ่งทำให้นักวิจัยให้ข้อมูลอย่างตรงไปตรงมา ทว่าสำหรับผู้ประกอบการที่ไม่มีประสบการณ์ตรงกับนักศึกษามากนั้น ข้อความมีลักษณะข้อความแฝงซึ่งนักศึกษาไม่มีความสามารถในการตีความได้ ซึ่งที่อาจารย์เลือกใช้การถอดความประกอบหลังจากที่บทสนทนาระหว่าง นักศึกษาและผู้ประกอบการสิ้นสุดลง ยกตัวอย่างเช่น การนำเอาวัตถุบับ A ที่มาจากงานวิจัยไปทำผลิตภัณฑ์ AA เป็นการต่อคำวัสดุ ซึ่งแปลอย่างถอดความว่าไม่แนะนำให้ทำ ให้แปรรูปวัตถุบับ A ไปในทิศทางอื่น ๆ ที่เป็นข้อเด่น และสร้างมูลค่าได้มากกว่า ทว่าเมื่อนักศึกษาไม่สามารถอ่านระหว่างบรรทัดได้ จึงพบการแปรรูป วัตถุบับไปสร้างผลิตภัณฑ์ AA ในการสนทนาเพิ่มเติมในครั้งต่อมา จนทำให้ทั้งนักวิจัย และผู้ประกอบการต้อง เปลี่ยนวิธีการสื่อสารที่ตรงไปตรงมา ปัญหานี้สะท้อนว่า soft skills ที่เกี่ยวกับ การฟังและการอ่านเอาความ และ ตีความของเยาวชนไทยมีปัญหา ในส่วนของนักศึกษาบางคนให้ความเห็นว่า เหตุใดจึงไม่บอกข้อมูลนี้อย่าง ตรงไปตรงมา เพื่อให้เข้าใจง่าย ซึ่งเป็นมุมมองที่ต้องอาศัยการอธิบายเพื่อสร้างความเข้าใจ ซึ่งเวลามีจำกัดที่ม อาจารย์ mentor ใช้วิธีการให้นักศึกษาเรียบเรียงข้อความหลังจากบทสนทนาสิ้นสุดลง เพื่อจัดการปัญหานี้และ สร้างประสบการณ์ให้นักศึกษาเพิ่มเติม

ในส่วนนี้ อาจารย์ mentor จะช่วยตั้งคำถามและอธิบายในบางประเด็น เพื่อต้องการให้นักศึกษาได้เรียนรู้เพิ่มเติม และที่อาจารย์ mentor เน้นที่การที่นักศึกษาจะได้มีประสบการณ์ในระหว่างที่ตนเองนำข้อมูลมาวิเคราะห์ และสร้างผลงานออกมาเป็นแผนธุรกิจ/แผนการ ตลาด ซึ่งจะไปได้รับความเห็นจากกรรมการอีกชั้นหนึ่ง และมีโอกาสทบทวนการวิเคราะห์ของตนเอง ปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการ การสร้างแผนจากข้อมูลผ่านการวิเคราะห์

- ปัญหาในส่วนของ การนำข้อมูลผ่านการคัดสรร การวิเคราะห์ข้อมูลมาสร้างเป็นแผนกลยุทธ์ (หากพูดภาษาวัยรุ่นในยุค 2022 เมื่อ “นักศึกษา” เริ่มต่อสู้กับกลยุทธ์ และเมื่อกลยุทธ์สู้ “นักศึกษา” กลับ)
 - ในการเขียนแผนธุรกิจ/แผนการตลาด จะต้องนำเอาข้อมูลที่รวบรวม ประมวลผล วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการสร้าง แผน การวิเคราะห์ในชั้นเรียนนิยมนำเอาเครื่องมือต่าง ๆ มาให้นักศึกษาได้ทดลอง “มาก” จำนวน ผ่านการ “แนะนำ” คำโครงของการใช้เครื่องมือ นั้น โดยมีการยกตัวอย่างประกอบ วิธีการเรียนการสอนแบบนี้ปฏิบัติ ต่อเนื่องมายาวนาน ซึ่งผลลัพธ์ไม่ควรเป็นที่น่าพึงพอใจ (ในความคิดเห็นของผู้เขียน) พิจารณาจากวิธีการใช้ เครื่องมือต่าง ๆ เช่น SWOT, PESTLE, FIVE FORCES ซึ่งเป็นเครื่องมือเบื้องต้นที่ถูกสอนในชั้นเรียนมากที่สุดใน สายธุรกิจ โดยเอาผลของการวิเคราะห์นี้ไปสังเคราะห์เป็นแผนธุรกิจ/แผนการตลาดที่สอดคล้องกับเป้าหมาย (และทรัพยากรและข้อจำกัดขององค์กร; ซึ่งในประเด็นนี้มักถูกมองข้ามไป จึงเกิดเป็นแผนทั้งในชั้นเรียน และ ในภาคธุรกิจที่ไม่ประสบผลสำเร็จ) ปัญหาเมื่อพื้นฐานความรู้ ประสบการณ์ และกรอบความคิด (ทำงานส่ง เพื่อให้อ่านเกณฑ์) รวมกันกับความไม่เข้าใจเครื่องมือ หรือการรวบรวมเครื่องมือเข้าด้วยกัน “กลยุทธ์” ที่ สะท้อนออกมาจึงนำมาจาก Prejudice และสูตรสำเร็จจากห้องเรียน หรือคำบอกเล่าจากอาจารย์ผู้สอน
 - ในโครงการฯ ที่อาจารย์ mentor พยายามที่จะสร้างกระบวนการสังเคราะห์แผนที่สามารถใช้งานได้ จาก ความคิดของนักศึกษา ในกรณีที่นักศึกษาหันไปพึ่งพิง prejudice หรือสูตรสำเร็จใด ๆ ก็เพียงขอให้นักศึกษา สามารถอธิบายถึงเหตุ และกลไกในการใช้กลยุทธ์จากวิธีการมาตรฐานของเยาวชนและการศึกษาของไทย ซึ่ง

ดีกว่ากล่าว วิธีที่ตนเองไม่เข้าใจ หรือเลือกใช้ Buzzword¹¹ ที่เมื่อกล่าวฟังหรืออิงหลักวิชาหรือกลยุทธ์เหล่านี้จะเป็นที่พึงพอใจของการเรียนการสอนแบบไทย ๆ

- ในกรณีที่แผนธุรกิจ/แผนการตลาด ซึ่งมักมีวัตถุประสงค์เพื่อการสร้างยอดขายเพิ่ม, สร้างการรับรู้ของแบรนด์ หรือคุณสมบัติของสินค้า ซึ่งเครื่องมือกลยุทธ์ทางการตลาดแบบสำนักคลาสสิก คือ 4Ps Marketing Mix (ซึ่งความเห็นส่วนตัวคือ หลัก 4Ms; Market, Merchandise, Message & Media ซึ่งกลายเป็น Buzzword ของ Modern Marketing) พบว่านักศึกษาไม่เข้าใจหลักการของ 4Ps (ซึ่งภายหลังเป็น 7Ps) อย่างแท้จริง และไม่เลือกการใช้งานกลุ่ม P ที่เกี่ยวข้องกันกับเป้าหมาย ทรัพยากรและข้อจำกัดในการสร้างแผน ทว่าเมื่อเรียนแบบท่องจำว่า Marketing Mix มีกี่ตัว ก็พยายามตอบปัญหาด้วยการใช้ P Marketing Mix ให้ครบทุกตัวหรือพยายามอธิบายทุกตัวในแผน เหมือนการตอบคำถามให้ข้อสอบที่เขียนให้มากไว้ก่อนเป็นการยืนยันว่ามีความเข้าใจ ส่วนกลยุทธ์ที่ใช้ไม่เป็นและเกิดการสลับของกลยุทธ์เมื่อนักศึกษาอธิบายความ พบว่ากลยุทธ์ไม่สอดคล้องกับ “ข้อมูล” ซึ่งเป็นประสบการณ์ที่พบเห็นได้ในแทบจะทุกกลุ่ม เพราะว่าการตอบคำถามในข้อสอบกับการทำงานจริงแตกต่างกัน

ปัญหานี้เป็นปัญหาที่ติดตัวไปกับนักศึกษา และเมื่อไปทำงาน ก็พบว่าไม่ใช่ผู้ทำงานทุกคนที่มีประสบการณ์ทำงานจะสามารถเข้าใจทุกกระบวนการทำงานเพื่อสร้างนักกลยุทธ์แบบที่องค์กรธุรกิจใฝ่หา¹² และแน่นอนไม่ใช่จากการศึกษาในปัจจุบันของไทยด้วยวิธีการที่ไม่เปลี่ยนแปลง แนวทางการแก้ไข คือการวางพื้นฐานความเข้าใจในหลักวิชาอย่างรวดเร็ว อาจารย์ mentor ยกตัวอย่างของกลยุทธ์ที่ไม่เชื่อมโยงกับข้อมูลให้นักศึกษาทดลองวิพากษ์วิจารณ์ และหารือกัน ทั้งนี้ท่านผู้อ่านต้องไม่ลืมว่า เป้าหมายสำคัญ ข้อจำกัดของเวลา และพื้นฐานของนักศึกษาทำให้จะต้องเลือกวิธีการที่ shortcut เนื่องจากมีจำนวนโครงการถึง 5 โครงการที่มีความแตกต่างกัน และมีทีมอาจารย์ mentor หลักเพียงสองคนเท่านั้น

ปัญหาข้อที่หก: ไม่กล้าเห็นต่าง หรือยืนยันในข้อมูลมีแนวโน้มของการคล้อยตามผู้มีอิทธิพลทางความคิด และมีแนวทางในการตอบข่าวและดำเท่านั้น

ข้อมูลนั้นทรงพลาภาพ ทว่า “ความเชื่อในข้อมูล” ทรงพลาภาพจนทำให้นักศึกษามีกล้าเห็นต่าง เป็นตัวอย่างที่เห็นในโครงการชัดเจน เนื่องจากพื้นฐานที่ไม่ดี ประกอบกับวิวุฒิ สภาพแวดล้อมของการศึกษาที่ถูกสอนให้เชื่อผู้สอน ให้เชื่อผู้วิวุฒิ คุณวุฒิ และมีประสบการณ์สูงกว่าตน ทำให้ถึงแม้ว่า “ข้อมูล” ที่นักศึกษาค้นคว้า กลั่นกรอง และวิเคราะห์มาถูกลดทบทวนและนำหนักลงในแผนธุรกิจ/แผนการตลาดที่ตนเองได้ศึกษาข้อมูลมา ผู้เขียนเห็นว่าเป็นปัญหาในเรื่องของประสบการณ์ และสภาพแวดล้อมที่ทำให้นักศึกษาไทยไม่กล้าเห็นต่าง หรือยืนยันในข้อมูล ตัวอย่างเช่น นักศึกษาได้รับข้อมูลซึ่งเห็นจากความเห็นจากประสบการณ์ของผู้ประกอบการจากสินค้าประเภทหนึ่ง ซึ่งผู้ประกอบการมีความประสงค์จะใช้ “ความสัมพันธ์ และฐานลูกค้าเดิม” ในสินค้าตัวใหม่ โดยให้ข้อมูลว่า สินค้าที่กลามเป้าหมายชาวต่างชาติจะยอมรับต้องเป็นที่นิยมในประเทศไทยก่อน จึงสามารถนำสินค้านี้ไปทำตลาดในตลาดต่างประเทศได้ ซึ่งสินค้าเดิมเป็นสินค้าที่ไม่มีเอกลักษณ์ และมีความแตกต่างกัน นักศึกษาได้สะท้อนว่าไม่เห็นด้วยกับแนวคิดนี้ และพบว่าสินค้าที่เป็น Direct Competitor

¹¹ a word or phrase, often an item of jargon, that is fashionable at a particular time or in a particular context. (Oxford Language, by Google Searching) เช่น Brand, Top of Mind, แก้ปัญหาของลูกค้า ฯลฯ ซึ่งเป็นคำที่ถูกอ้างถึงประจำ ทว่าเมื่อถามถึงความหมายนักศึกษาทั่วไปจะสามารถให้นิยามคร่าว ๆ ได้ แต่หากถามถึงกระบวนการ หรือกลยุทธ์เพื่อไปยัง Jargon Buzzword เหล่านั้น พบว่านักศึกษาไม่สามารถอธิบายในรายละเอียดวิธีการ เกณฑ์การวัด ข้อจำกัด และทรัพยากรที่ต้องใช้เพื่อบรรลุเป้าหมายได้ จึงเรียกในความหมายนี้ว่า Buzzword

¹² ผู้เขียนได้เคยออกแบบแบบสำรวจพื้นฐานความรู้ และทักษะที่จำเป็นในการทำงาน ซึ่งเป็นข้อพิสูจน์ได้ว่า ความพร้อมในเชิงความรู้และทักษะจากผลผลิตในการศึกษาไทยยังคงพบได้แม้ในคนที่ประสบการณ์ทำงานในสภาพแวดล้อมจริง เพื่อชวนให้ทุกท่านเปิดใจ รับรู้ปัญหา และมาร่วมมือกันเปลี่ยนแปลง ท่านสามารถอ่านบทความประกอบได้จาก Link นี้:

http://www.monsoonsimthailand.com/uploads/3/1/3/8/31385775/msim_coporate_survey_decode.pdf

จากผู้ผลิตรายใหญ่ในประเทศไทยไปทำตลาดในประเทศปลายทาง โดยไม่มีสินค้าเดียวกับวางขายในประเทศไทย และสามารถทำตลาดส่งออกได้อย่างดี ทว่าเมื่อนักศึกษาเสนอร่างของแผนธุรกิจ/แผนการตลาด กลับเสนอในมุมมองที่คล้อยตามความเห็นของผู้ประกอบการ โดยไม่นำเสนอสมมติฐานที่ตรวจสอบพบ ทีมอาจารย์ mentor ได้หารือกันล่วงหน้าก่อนจะเกิดกิจกรรมต่าง ๆ ในโครงการนี้จึงได้เน้นย้ำประเด็นนี้ให้กับนักศึกษา นักวิจัย และผู้ประกอบการว่า แผนธุรกิจ/แผนการตลาดของนักศึกษาไม่จำเป็นจะต้องเหมือนกับแนวคิดของนักวิจัยและผู้ประกอบการ ขอให้นักศึกษาได้มีโอกาสใช้ข้อมูล และความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างแผนธุรกิจ/แผนการตลาด ซึ่งนักศึกษา กลุ่มตัวอย่างนี้ก็มาเผยความในใจว่า ตนเองไม่มีความกล้าเพียงพอที่จะนำเสนอแผนที่แตกต่างออกไป ทั้ง ๆ ที่มีข้อสมมติฐานข้างต้นแล้ว ซึ่งทีมอาจารย์ mentor ได้แนะนำให้ใช้ข้อมูล การตีความ นำเสนอในแผนธุรกิจที่มีรายละเอียดเพื่อเป็นการให้ประสบการณ์ตรงกับนักศึกษา

ปัญหาทั้งหมดประเด็นเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นในการสร้างแผนธุรกิจ/แผนการตลาดในโครงการซึ่งนำมาแบ่งปันประสบการณ์ ซึ่งเมื่อจบโครงการ นักศึกษาได้สะท้อนมุมมองเหล่านี้จากแบบสอบถามโดนในข้อคำถามในแบบสำรวจส่วนหนึ่งได้ให้นักศึกษาสะท้อน Strength และ Weakness ของตนเองที่ได้จากการเข้าร่วมโครงการตลอดหนึ่งเดือนเศษนี้ เพื่อให้นักศึกษารู้ว่าจุดแข็งที่ได้รู้จักตัวเองเพิ่มขึ้นและจะคงจุดแข็งนี้ไว้ใช้ หรือพัฒนาต่อไปให้เป็น Super Strength หรือจุดอ่อนใดที่ตัวเองได้ค้นพบ และจะต้องดำเนินการแก้ไข เพื่อให้ตัวนักศึกษาเติบโตขึ้นจากโครงการนี้ โดยได้สรุปความเห็นดังนี้

Strength

การจับประเด็น การกระตุ้นการเรียนรู้ให้กลุ่ม เพิ่มความมั่นใจให้ตัวเองและคนอื่นได้ แก้ปัญหาได้ดี

การจับประเด็น ขณะมีการพูดคุยกัน ชักถามในข้อที่ควรถาม

ความมีสติ

รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น

การที่พยายามมีส่วนช่วยในการออกความคิดเห็นต่างๆ การหาข้อมูล

ความกล้า เช่นการกล้าเสนอความคิดเห็น กล้าพรีเซนต์มากขึ้น

การค้นหาข้อมูล

ใส่ใจในรายละเอียด และวิเคราะห์ด้วยการนำไปใช้จริง

การเอาข้อมูลมารวมกันแล้ววิเคราะห์ครบ แต่อาจจะต้องใช้เวลาเพื่อเรียนรู้ที่จะตัดข้อมูลที่ไม่สำคัญออกไปจะไม่เสียเวลาวิเคราะห์ทุกอย่างครบ

การทำงานเป็นระบบ

การคิดอย่างเป็นระบบมากขึ้น และการเข้าหาผู้อื่นทั้งอาจารย์ ผู้ประกอบการ นักวิจัย รวมถึงเพื่อนร่วมคลาส

การนำข้อมูลมาจัดเรียงให้เห็นภาพ และการนำข้อมูลมาวิเคราะห์

การรับมือจากสถานการณ์ต่างๆ หรือแรงกดดัน การพลิกแพลงสถานการณ์

เพอร์ฟอแมนซ์ในการนำเสนอที่ค่อยข้างลื่นไหล

ทักษะในด้านต่าง ๆ เช่น การตัดต่อวิดีโอ การจัดทำ Presentation

รูปที่ ๑) ผลสำรวจจากแบบสอบถามที่เก็บหลังจากการนำเสนอแผนธุรกิจ/แผนการตลาดจากกรรมการ โดยตั้งคำถามว่า ท่านพบว่าตัวท่านเองมีจุดแข็งใดบ้างจากกิจกรรมในโครงการนี้ ซึ่งเป็นความเห็นส่วนตัวของนักศึกษา ทั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้นักศึกษาทราบจุดแข็งเพื่อพัฒนาตัวเองต่อไป และสร้างให้จุดเด่นนี้เป็นศักยภาพและทักษะประจำตัวต่อไป

Weakness

คล้ายตามคนอื่นได้ง่าย ความเกรงใจ การคิดไม่รอบด้าน

ขาดความกล้าในการพูดคุยและตอบคำถามเล็กน้อย และอาจทำความเข้าใจข้อมูลต่างๆ ค่อยข้างช้า

ไม่กล้าออกความคิดเห็นหรือเสนอความคิดของตัวเองมากนัก จะจัดการในด้าน mindset ของตัวเอง กล้ามากขึ้น

การจัดลำดับความคิดในการเรียงแผนงานทำได้ไม่ได้ดีเท่าที่ควร

การตั้งคำถามเพื่อขอข้อมูลจากผู้ใหญ่ การเขียนBMC ความคิดสร้างสรรค์ในการทำการตลาด

ปัญหาในการทำงานเป็นทีม

การสื่อสารกับผู้ใหญ่ ในลักษณะที่เป็นข้อความ อยากแก้ไขให้ได้ภายในปีนี้ - การแก้ปัญหาไปทีละเรื่อง ตอนนี้อยู่กำลังแก้ไขเรื่องนี้อยู่ จะแก้ไขได้ก่อนเปิดเทอม

การตั้งความหวัง หรือคาดหวังจากคำพูดของผู้อื่น การจัดการเบื้องต้นได้พยายามปรับความคาดหวังของตัวเองลดลง ไม่นำความคิดของตนเองไปตัดสินว่าผู้อื่นจะคิดเหมือนตัวเอง

การวิเคราะห์การตลาด

ความเข้าใจในตัวธุรกิจ

ข้อมูลของผลิตภัณฑ์ เช่น คุณค่าทางโภชนาการ

เสียดายข้อมูลที่บางครั้งไม่จำเป็นครับ แล้วก็เวลาโดนถามคำถามที่ไม่ได้ข้อมูลมาหรือเตรียมมาแล้วยังไม่แน่ว่าจะตอบได้ไม่ตีเลยรับ หลายคำถามพอมาคิดทีหลังแล้วรู้สึกว่าจะสามารถตอบได้ดีกว่า

นั้นมาก อย่างสุดท้ายคือการวางแผนช่องทางขาย แล้ววิธีโปรโมทสินค้า จุดอ่อนข้อนี้ผมรู้สึกได้ตั้งแต่ตอนลงเรียน Digital Marketing ว่าไม่เก่งเรื่องนี้นัก ส่วนหนึ่งเพราะไม่ค่อยชอบ

การตลาดด้วย แต่พอมารู้ว่านี่คือเรื่องจำเป็น คิดว่าอาจจะต้องไปหาอ่านเคสหรือข้อมูลตัวอย่างเพิ่มเพื่อพัฒนาในปีนี้นะครับ จะได้มีงานทำ555

การมองภาพรวมกว้างและเลือกข้อมูลที่จะนำมาใช้ วางแผนจะจัดการก่อนเรียนจบ

ทักษะในการออกไปนำเสนอต่อหน้าคนหมู่มาก และทักษะในการเรียงลำดับการวิเคราะห์และนำเสนอข้อมูล

การปรับขึ้นที่ยังไม่ราบรื่นมากพอ

ในเรื่องของการ presentation ไม่สามารถอธิบายได้อย่างเป็นระบบ ต้องใช้เวลาในการจำสคริปต์ ทำให้ตะกุกตะกัก อยากพัฒนาโดยการใช้เวลากับแผนมากกว่านี้

รูปที่ 10) ผลสำรวจจากแบบสอบถามที่เก็บหลังจากการนำเสนอแผนธุรกิจแผนการตลาดจากกรรมการ โดยตั้งคำถามว่า ท่านพบว่าตัวท่านเองมีจุดอ่อนใดบ้างจากกิจกรรมในโครงการนี้ ซึ่งเป็นความเห็นส่วนตัวของนักศึกษา ทั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้นักศึกษาทราบจุดอ่อนเพื่อวางแผนและกำหนดเวลาในการแก้ไข เพื่อเปลี่ยนจุดอ่อนให้เป็นจุดแข็งต่อไปในอนาคต

	นิสิตประเมินตนเอง จากการเข้าร่วมกิจกรรม	(เต็ม 5 คะแนน) คะแนนเฉลี่ย	แจกแจงความถี่					SUM
			มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
Data	[ความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูล ให้สอดคล้องกับโจทย์]	3.9375	2	12	1	1	0	16
Data	[ความสามารถในการสืบค้นข้อมูล และเลือกใช้แหล่งข้อมูล]	3.8750	5	6	3	2	0	16
Data	[ความสามารถในการประมวลข้อมูลอย่างบูรณาการ และเลือก Solution ที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า]	3.8125	2	10	3	1	0	16
Data	[ความสามารถในการคัดกรองข้อมูลที่ไม่เกี่ยวข้องออกไป]	3.5625	2	7	5	2	0	16
Data	[ความสามารถในการตั้งคำถาม แบบ Integrated SWXH]	4.1250	5	8	3	0	0	16
Problem Identification & Data Skill		3.8625						
BA	[ความสามารถในการวางแผน จัดการโครงการ Project Management]	3.9375	3	11	1	0	1	16
BA	[ความสามารถในการ Integrates Marketing Mix เพื่อสร้างแผนการตลาดเชิงกลยุทธ์]	3.8750	4	7	4	1	0	16
BA	[ความสามารถในการวิเคราะห์ตลาด ปัญหาและ ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย]	3.8125	1	13	1	0	1	16
BA	[ความสามารถในการวิเคราะห์คู่แข่ง ทางเลือก Existing Alternative ที่กระทบต่อ solution]	3.8125	2	10	3	1	0	16
BA	[ความสามารถในการสร้างโมเดลของรายได้ Revenue Stream Projection กับแผนการตลาด]	3.4375	2	6	6	1	1	16
BA	[ความสามารถในการตั้งราคาขาย ที่กลุ่มเป้าหมายยินดีการซื้อ และมี Margin ที่เหมาะสม]	3.3750	3	4	6	2	1	16
BA	[ความสามารถในการวิเคราะห์โครงสร้างของต้นทุน]	3.0625	1	4	7	3	1	16
Business Analysis Skill		3.6161						
Commu	[ความสามารถในการสื่อสารกับคนที่อายุมากกว่า]	3.8750	6	5	3	1	1	16
Commu	[ความสามารถในการโน้มน้าว ชี้แจง เหตุผล ประกอบเพื่อใจ]	3.8125	3	9	3	0	1	16
Commu	[ความสามารถในทักษะการสื่อสารระหว่างเพื่อนร่วมทีม]	3.7500	7	3	3	1	2	16
Commu	[ความสามารถในการเขียน Business Plan ได้อย่างมืออาชีพ]	3.6875	2	8	5	1	0	16
Commu	[ความสามารถในการนำเสนอข้อมูล ในรูปแบบที่เหมาะสม ชัดเจน powerful]	3.6875	2	9	4	0	1	16
Commu	[ความสามารถในการนำเสนออย่างมืออาชีพ Professional Presentation]	3.6875	3	7	5	0	1	16
Communication Skill		3.7500						
EXP	[ประสบการณ์ที่อาจนำไปใช้ในการทำงานในอนาคต]	4.6875	13	2	0	1	0	16
EXP	[ความมั่นใจที่เพิ่มขึ้น จากทักษะที่เพิ่มขึ้น กว่ากระบวนการเรียนในห้องเรียนปกติ]	4.3750	9	6	0	0	1	16

รูปที่ 11) ผลสำรวจจากแบบสอบถามที่เก็บหลังจากการนำเสนอแผนธุรกิจแผนการตลาดจากกรรมการ โดยตั้งคำถามว่า ทักษะใดบ้างที่ท่านได้รับเพิ่มขึ้นหลังจากได้เข้าร่วมโครงการ ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มทักษะหลัก เช่น เรื่องของข้อมูล, ความเข้าใจในพื้นฐานทางธุรกิจเพื่อใช้ในการสร้างแผนธุรกิจ, ความสามารถในการสื่อสาร และประสบการณ์ในภาพรวม

(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)

บทสรุปของโครงการ

ทุกกลุ่มนักศึกษาสามารถนำเสนอผลงานให้กับผู้ประกอบการในรูปแบบต่าง ๆ ได้แก่ Video Clip ความยาว 1 นาที ที่มีโจทย์ให้แสดงรายละเอียดให้กรรมการเข้าใจตัวข้อมูลขั้นที่จะทำ ซึ่งเป็นการฝึกทักษะในการประมวลข้อมูลแล้วนำเสนอในระยะเวลาอันสั้นผ่าน media ที่ร่วมสมัย หากนักศึกษาจะไหวตัวทันจะเข้าใจว่า อาจนำเสนอ Executive Summary มาแปลงเป็นสื่อในรูปแบบวีดีโอ ในส่วนของคลิปนั้นนอกจากจะได้ฝึกการประมวล และการนำเสนอข้อมูลแล้ว นักศึกษายังได้ “ทำซ้ำ” “ทบทวน” รายละเอียดต่าง ๆ หลายรอบ ซึ่งเป็นการสร้างประสบการณ์ในทักษะเหล่านี้ไปในตัว (ท่านสามารถดู reference เกณฑ์การให้คะแนน และคะแนนในแต่ละส่วนจากกรรมการได้ในส่วนของภาคผนวก) นักศึกษาทำได้ในเกณฑ์ปานกลางถึงดีในด้านเทคนิคการผลิต มีการใช้ภาพ เสียงบรรยาย ข้อมูลประกอบค่อนข้างชัดเจน และด้วยระยะเวลาอันสั้นก็สามารถเรียบเรียงเนื้อหาในแง่มุมที่ต้องการเสนอได้ค่อนข้างดี เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการนำเสนอ clip มาเป็นองค์ประกอบการให้คะแนนและสร้างทักษะที่จำเป็นให้กับนักศึกษา

ส่วนที่สอง คือ ไฟล์ presentation เพื่อการนำเสนอ ซึ่งนักศึกษาต้องผ่านการเรียบเรียงข้อมูล วางโครงเรื่องในการนำเสนอ อ่างอิงและนำเสนอข้อมูลจากแหล่งข้อมูลที่สร้างความเชื่อถือ ซึ่งกว่าจะได้ไฟล์นำเสนอต้องผ่านกระบวนการต่าง ๆ มากมาย เพื่อที่จะให้กรรมการที่ไม่มีข้อมูลของงานวิจัยและธุรกิจที่กำลังสร้างแผนธุรกิจ/แผนการตลาดนี้ สามารถมองเห็นโอกาส และวิธีการไปยังเป้าหมายตามแผนผ่านการศึกษายืนยันสมมติฐาน แผนกลยุทธ์ รวมไปถึงตัวชี้วัดต่าง ๆ ได้เข้าใจแผน เห็นกระบวนการ และผลที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษาตัวไฟล์การนำเสนอ และเนื้อหาในการนำเสนอ อยู่ในเกณฑ์พอใช้ ยังมีข้อให้ต้องปรับปรุงพัฒนาอีกมาก เช่น การเรียบเรียงโครงเรื่อง (Story Telling) ในการทำ presentation ซึ่งเป็นจุดอ่อนในหลาย ๆ กลุ่ม, การนำเสนอข้อมูลสำคัญที่ไม่ชัดเจน ไม่เด็ดขาดพอจะจูงใจให้กรรมการและผู้ฟังเชื่อถือในข้อมูลและแผนได้, การใช้รูปภาพ ข้อมูลประกอบ มีแนวโน้มที่ดีขึ้นมาจากโครง presentation แรก การมีโอกาสได้ซ้อมโดยไม่กำหนดระยะเวลาช่วยให้นักศึกษามีความแม่นยำในข้อมูลเพิ่มมากขึ้น และสามารถนำเสนอได้ดีขึ้น ซึ่งเป็นที่น่าเสียดายที่ไม่มีโอกาสได้เพิ่มเติม Presentation Soft Skills ให้เพื่อลดความประหม่าในการพูดต่อหน้าชุมชน การจัดการคำถามของกรรมการเมื่อมีความมั่นใจมากขึ้นจากการฝึกฝนทำซ้ำ และแม่นยำในเนื้อหา นักศึกษาส่วนมากทำได้ดีขึ้น แต่ยังไม่อยู่ในเกณฑ์ที่อาจารย์ mentor ถึงพอใจ เนื่องจากความตื่นเต้น ความกังวลในข้อมูล ทำให้การฟังคำถามมีคุณภาพไม่เป็นตามที่นักศึกษาเองตั้งใจ ส่วนมากหลังจากการนำเสนอบอกว่าตัวเองสามารถทำดีกว่านี้ ซึ่งนักศึกษาได้รับรู้ปัญหา และมีประสบการณ์ที่จะพัฒนาตัวเองได้ต่อไป ในส่วนของการให้คะแนนจากกรรมการให้ช่วยตัดสินในฐานะมีอาชีพ ไม่ใช่ฐานะนักศึกษาที่จัดทำโครงการ ไม่พบว่ามามีทีมใดมีคะแนนเฉลี่ยจากกรรมการทั้งสี่ท่านผ่านเกณฑ์ถึงหนึ่ง 50% ซึ่งนักศึกษาไม่ได้เสียใจ เนื่องจากประโยชน์ที่พวกเขาได้ คือ การให้ความเห็นตรง ๆ ซึ่งจำเป็นมากกว่าการพยายามเอาใจ และเขาได้รับความเมตตาอย่างมากจากกรรมการ และอาจารย์ mentor ในการชี้จุดบกพร่องเพื่อทำการแก้ไข

ส่วนที่สาม คือ แผนธุรกิจ/แผนการตลาดฉบับเต็ม (ฉบับรายละเอียด) ที่นำเสนอเป็นไฟล์ PDF ให้แก่นักวิจัยและผู้ประกอบการที่กรุณานำงานวิจัยและแผนธุรกิจในความคิดเห็นของผู้ประกอบการมาให้ให้นักศึกษาได้ศึกษาและเสนอแผนที่ตนเองเห็นสมควร คุณภาพของแผนอยู่ในเกณฑ์ต้องปรับปรุงไปถึงพอใช้ในหลายจุด และบางจุดก็อยู่ในเกณฑ์พอใช้ถึงดี ต่างกลุ่มต่างโจทย์ แผนธุรกิจ/แผนการตลาดเหล่านี้ยังสามารถพัฒนาต่อไปได้ และบางแผนมีความเป็นไปได้ในความเห็นของทีมาจารย์ mentor แต่ทุกแผนก็มีปัญหาด้านต่าง ๆ ทั้งหกด้านที่สะท้อนรายละเอียดไว้แล้วในหัวข้อก่อนหน้านี้

นักศึกษาที่สมัครใจเข้าร่วมในการพัฒนาตนเองผ่านโครงการนี้ มีความกระตือรือร้น มีวินัย และมีความเข้มแข็งด้านจิตใจ พวกเขาเรียนรู้ผ่านกระบวนการ Learning by doing, Direct feedback จนเกิดเป็น Experiential Learning (การเรียนรู้เชิงประจักษ์) ด้วยวิธีการที่หลากหลาย เพิ่มเติมทักษะเท่าที่ข้อจำกัดด้านเวลา และความสามารถของอาจารย์ mentor สะท้อนให้ชัดเจนว่า หากเปลี่ยนวิธีการเรียนรู้เสียใหม่ และผู้เรียนมีความมุ่งมั่น และความสมัครใจ กำหนดเป้าหมายในการเรียนรู้ให้ชัดเจน จะมีวิธีการบริหารจัดการที่เหมาะสม สาเหตุที่ผู้จัดโครงการวางกรอบเวลาไว้ 4 สัปดาห์ และเห็นว่าเป็นเวลาที่เหมาะสม เนื่องจากเป็นระยะเวลาจำกัดเท่าที่มีหลังจากการสอบปลายภาคการศึกษา และช่วงต่อเนื่องจากภาคเรียนหน้าร้อน เป็นระยะเวลาที่นักศึกษาจะยังคงพลัดดี และไม่ยาวนานจนเกิดความท้อแท้ และข้อจำกัดที่จะไม่รบกวนบุคคลที่สาม; นักวิจัยและผู้ประกอบการ เป็นระยะเวลาที่ยาวเกินกว่า 2 สัปดาห์เป็นโจทย์ หากประมวลข้อจำกัด

ทรัพยากรที่มี ทั้งในส่วนของนักศึกษา; ความรู้ ทักษะดั้งเดิม กรอบความคิด ในส่วนของทีมอาจารย์ mentor 2 ท่าน ในฐานะอาสาสมัคร และ ข้อจำกัดด้านเวลาจากภาระงานอื่น ๆ กับผลที่ได้รับซึ่งเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของโครงการ ขอสรุปโดยใช้ความเห็นส่วนตัวว่า นักศึกษาเป็นผู้ได้ประโยชน์สูงสุด ในการพัฒนาตัวเอง รู้จุดอ่อนเพื่อการพัฒนาเติบโต ชัดเจนจุดแข็ง เข้าใจการประสานบูรณาการทั้งความรู้กับความรู้ ทักษะกับความรู้ และทักษะกับทักษะ ในส่วนของทีมอาจารย์ มีความเข้าใจ “ช่องว่าง” ที่คิดว่าเข้าใจ และเข้าใจในมิติที่แตกต่างออกไป ทีมอาจารย์เห็นความไม่พร้อมของนักศึกษาในหลายแง่มุม และเข้าใจมากขึ้นเกี่ยวกับสาเหตุของปัญหาเหล่านี้ สามารถทบทวนปัญหาจากการวางแผนในโครงการผ่านความเห็นของนักศึกษาในจังหวัด และระยะเวลาในกิจกรรม มีประสบการณ์เพิ่มขึ้นในการนำเอา real cases มาใช้ในการเป็นเครื่องมือ ความแปรปรวนต่าง ๆ เป็นประสบการณ์ที่ทีมอาจารย์ได้รับ และนำมาถอดบทเรียนเพื่อเป็นประโยชน์ร่วมกัน ในส่วนของผู้ประกอบการ อาจารย์อื่น ๆ พ่อแม่ผู้ปกครองที่อ่านบทความนี้คงได้เห็นภาพเป้าหมายและวิธีการของการศึกษาในระบบต้องได้รับการทบทวน สร้างความเข้าใจและแก้ไขร่วมกัน นักวิจัยและผู้ประกอบการได้ประโยชน์บ้างเล็กน้อยจากโครงการ ถึงแม้ว่าคุณภาพของแผนธุรกิจแผนการตลาดไม่ดีพอ แต่ข้อมูลจากความพยายามของของนักศึกษาไม่ได้ไร้ประโยชน์ จึงขอสรุปว่าโครงการประสบผลสำเร็จ ด้วยดี สามารถนำเอาบทเรียนไปใช้ได้ในทุกฝ่าย

ข้อความฝากไปยังนักศึกษาในโครงการ และนักศึกษาไทยที่ต้องการพัฒนาตัวเอง เพื่อการเลี้ยงชีพรอด เลี้ยงชีพชอบ และดูแลครอบครัวของท่านในฐานะผู้นำครอบครัว (กล่าวในในฐานะของรุ่นพี่)

ข้อความส่วนนี้ฝากไปถึงน้อง ๆ เยาวชนไทยที่ต้องการพัฒนาตัวเอง เพื่อมีเป้าหมายในชีวิต คือ เลี้ยงชีพให้รอด เลี้ยงชีพให้ชอบ ตามความประสงค์ และถูกต้องหลักศีลธรรม และสามารถดูแลครอบครัวในฐานะผู้นำครอบครัว ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินเศรษฐกิจ การนำด้านจิตวิญญาณการแก้ไขปัญหา เป็นหลักพึ่งพิงในมุมใด ๆ ให้ครอบครัว และเผื่อแผ่ไปยังคนรอบข้าง

ให้นักศึกษาหยิบประเด็นที่เห็นด้วยไป “ปรับใช้” อย่าเชื่อในทันที ดังข้อความในบทเพลงที่ว่า “อะไรดีก็เก็บ อะไรไม่ดีก็โยนทิ้งไป” แต่ก่อนจะเลือกเก็บ ให้ถามตัวเอง ว่า เก็บเอาไปใช้ด้วยเหตุผล และเชื่อในมุมมองใด ส่วนที่จะโยนทิ้ง โยนทิ้งจากความไม่พอใจ หรือโยนทิ้งจากการวิเคราะห์แล้ว สำหรับลุง ๆ ป้า ๆ ของน้อง ๆ ที่ยังอดทนอ่านก็สามารถผ่านหัวข้อนี้ไปยังภาคผนวกได้เลยครับ

อย่าทำตัวเป็นน้ำเต็มแก้ว ให้ออกไปหาประสบการณ์เพื่อเปลี่ยนแก้วที่ใบใหญ่ขึ้นเสมอ

“น้ำเต็มแก้ว” หมายถึงมาเปิดรับสิ่งใหม่ หรือสิ่งที่เห็นต่างเข้ามา เนื่องจากในแก้วมีมวลน้ำเต็มอยู่เต็ม เมื่อความรู้ ประสบการณ์ คำแนะนำ ใหม่ซึ่งเปรียบเสมือนมวลน้ำที่ถูกเติมลงไป น้ำก็จะล้นออกไม่สามารถกักเก็บ ใช้งานมวลน้ำใหม่ได้ คนเก่ง คนถนัด คนที่มี EGO สูงมักจะถูกเปรียบเปรยว่ามีสภาพเหมือนน้ำที่เต็มแก้ว แก้วนั้นหมายถึงสิ่งแวดล้อม กลุ่มสังคม บางครั้งการอยู่ในสิ่งแวดล้อมเดิม ๆ และเชื่อว่าตนมีมวลน้ำมากกว่าใครเป็นข้อเสีย วิธีการที่แนะนำสำหรับน้อง ๆ คือ การพาตัวเองไปในแก้วใบใหม่ ใบที่ใหญ่ขึ้น (โลกที่กว้างขึ้นกว่าสิ่งแวดล้อมเดิม step out of comfort zone) จะเป็นหนทางที่รู้ว่า ยังมีน้ำที่มีคุณสมบัติหลากหลาย เข้าไปกักเก็บในตัวเอง หรือคลังความรู้ และประสบการณ์ที่ใหญ่ขึ้นเสมอ ไม่ต้องพรองน้ำ แต่ควรเปิดรับโอกาสใหม่ ๆ เสมอ

เป็นเบ็ดที่บินไม่สูง วายน้ำไม่ไกล แต่ไม่มีทางจมน้ำ ก่อน “กลายร่าง” เป็นสวมวิญญานอื่น ๆ

ให้เปิดใจยอมรับที่ตัวเองก่อนว่า การศึกษาในปริญญาตรีนั้นไม่สามารถสร้างความเป็นผู้เชี่ยวชาญได้ ซึ่งภาคการศึกษาอาจไม่เข้าใจ แต่ตัวท่านเองในฐานะคนรุ่นใหม่ต้องเข้าใจ ความลึกของความรู้ไม่มีประโยชน์ หากไม่รู้เรื่องอื่น ๆ ที่ประกอบกันในการแก้ปัญหาได้ เช่น การเป็นผู้ประกอบการ จะมีความเข้าใจเพียงบัญชีนั้นก็ไปไม่รอด ผู้ประกอบการมีความหมายตามรากศัพท์ว่า “นักแก้ปัญหา” ซึ่งการเป็นนักแก้ปัญหาโดยทั่วไป ใช้ความรู้บางอย่าง ที่เลือกใช้อย่างถูกเวลา สถานการณ์ ผสมกับความรู้อีกหลาย ๆ ส่วนอย่างละเอียดอย่างละ

หนอย จึงแนะนำให้น้อง ๆ คงเป็น “เปิด” ที่ไม่ต้องบินให้เร็วดังเหยี่ยว บินให้ไกลดังนกที่บินข้ามทวีปเพื่อหนีหนาว บินให้สูงดังนกเขา แต่บินพาตัวเองให้เป็น หรือ “เปิด” ที่ไม่ต้องว่ายน้ำให้ลึกเหมือนปลาในทะเล ไม่ต้องล่าสัตว์จูดจลาม แต่เมื่ออยู่ในน้ำเอาตัวรอดได้หลากหลายวิธีในสถานการณ์ เพราะว่า ปลาส่วนใหญ่บินไม่ได้ นกส่วนมากดำน้ำไม่ได้ การเป็นเปิดหมายถึงอยู่รอดในสถานการณ์ต่าง ๆ ปรับเปลี่ยนวิธีการเอาตัวรอดได้ตามสถานการณ์ และประสบการณ์ที่พยายามส่งมอบให้ คือ จะต้องมีความรู้ และสารพัดทักษะ การมีเพียงหนึ่ง competency ที่ใช้การให้เชี่ยวชาญไม่ได้กับการมีหลากหลาย competency ที่ประกอบกันให้เอาตัวรอดจะอยู่ในโลกที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและแปรปรวนได้

การวัดผลที่ดี คือ วัดเพื่อเข้าใจความพร้อม และจัดการเติม “ให้พอ”

การวัดผลโดยใจที่ไม่เอนเอียง เป็นไปตามมาตรฐาน และไม่หาข้ออ้างเพื่อหนีรอดจากการวัดผลที่สิ่งผลด้านลบเป็นการวัดผลที่ทรงพลังภาพ เพราะการวัดผลจะช่วยให้รู้จุดบกพร่อง โดยมากมนุษย์ทั่วไปห่วงใยภาพลักษณ์มากกว่าข้อเท็จจริง คนไทยเราเติบโตมาในสังคมที่การวัดผลบิดเบี้ยว และถูกสอนให้สนใจแต่การวัดผลเชิงบวกที่ได้คำตอบจูงใจชีวิตในทุ่งลาเวนเดอร์จนเสพติดว่า หากผลลัพธ์เป็นทางลบต้องปิดบัง จนลืมนึกพิจารณาข้อบกพร่องที่นำไปสู่กระบวนการแก้ไข และพัฒนาให้ดีขึ้น เราทั้งหลายเติบโตมาในวัฒนธรรมที่โยนความผิดให้กับสิ่งใดสิ่งหนึ่งเพียงเพื่อเอาสิ่งนั้นมาเติมเต็มความพร้อมของเราเองให้รอดตัวไปแต่ละครั้ง จงใช้ชีวิตที่ “รับฟัง” การวัดผลและได้ผลรับในแง่ลบ ใช้มาตรวัดตามมาตรฐานของสังคม ของหลักวิชาต่าง ๆ และมาตรวัดของตัวเอง และ “เลือกข้อพร่องที่ท่านเปิดใจยอมรับ” มาดำเนินการแก้ไข โลกข้างหน้าจะไม่มีทุ่งลาเวนเดอร์ มีแต่ขวากหนามที่เมื่อปรับตัวได้ พัฒนาตัวเร็ว ขวากหนามจะทยอยบานสะพรั่งเป็นทุ่งลาเวนเดอร์ เพียงตื่นจากฝันรับความจริง และปรับเปลี่ยนตัวเอง

คำพูดสวยหรูใคร ๆ ก็พูดได้ แต่หาคนลงมือทำ หายากมากในโลกใบนี้

คำพูดเป็นเพียงลมปาก Talk is cheap เป็นคำเปรียบเปรยของฝรั่ง คนพูดเก่ง คือ คนที่เอาข้อความที่สวยงาม ผสมกับปัญหาในใจคนมาแนะนำให้อีกถูกที่ถูกเวลาเป็นสิ่งที่เป็มาตรฐานใหม่ในสังคมไทย สังคมที่สนใจคำพูดสวยหรู นโยบายที่ดูพิเศษ ซึ่งสร้างเพียงความหวังลม ๆ แล้ง ๆ ให้กับผู้ฟัง ทักษะนี้เป็นทักษะซึ่งใคร ๆ ก็สามารถพัฒนาทักษะนี้ได้ และทักษะนี้มีประโยชน์ในบางมุม หากคำพูดนั้นกระทบใจและสร้าง “การลงมือทำ” ให้ผู้ฟังได้ ทว่าทักษะในการเปลี่ยนคำพูดสวยให้เกิดขึ้นเป็นผลลัพธ์เชิงบวกและมีคุณค่า อันเกิดจากกระบวนการรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูล ประเมินปัญหา วางแผนลงมือแก้ไขเป็นขั้นตอนตามระยะเวลาที่ปัญหาควรได้รับการแก้ไขสำเร็จ โดยใช้ทรัพยากรเท่าที่จำเป็นในการเอาชนะข้อจำกัด เป็นทักษะที่ยากแก่การทำ เริ่มต้นจากการ “ลงมือทำ” มากกว่า “คิดว่าจะพูดอย่างไรให้ได้รับคำชม” คนลงมือทำจะโดนประณาม ลดกำลังใจด้วยข้อครหาต่าง ๆ จงเป็นคนมีจิต และใจแข็งแรง ผลงานของคนทำจะอยู่ในสังคมแยะ ๆ แบบประเทศไทยระยะเดียว เมื่อผลบวกนั้นสิ้นสุดลงคนจะไปสนใจคนที่พูดบ่อย ๆ แต่ไม่ทำอะไร จงอย่าเสียกำลังใจ สังคมกำลังเปลี่ยนแปลงหากทุกคนเริ่มสนใจการลงมือทำ มากกว่าการเปิดปากพูด และนี่เป็นสูตรสำเร็จของการแก้ปัญหาในไทย ประเทศที่เรามีนักพูดนโยบายชายฉันทันเต็มบ้านเมือง แต่เรามีคนลงมือทำเพียงองคฺลี

จะไปดวงจันทร์อย่าหยุดที่ปากชอย (อย่าหยุดพยายาม)

ประเด็นนี้สืบเนื่องจากการตั้งปณิธาน (ในธุรกิจเรียน vision, ในระดับกิจกรรมโครงการ เรียกเป้าหมาย) ซึ่งแปลอย่างเรียบง่ายว่าปลายทางที่ต้องการ คาดหวัง เป็นเรื่องปรกติที่จะตั้งความปณิธานให้ใหญ่เกินกว่าตัวเพื่อท้าทายความสามารถ และความอดุสาหะของตัวเอง จึงอุปมาว่าปณิธานที่ตั้งไว้ ดูการเดินทางไปดวงจันทร์ ซึ่งจะต้องไปยังแหลมคานาเวอรัลที่เป็นจุดปล่อยกระสวยอวกาศ โดยจะต้องเริ่มจากการออกจากเตียงของตัวเอง แต่งตัว แต่งความรู้ให้พร้อม ออกไปเพื่อผ่านการจราจร ไปสนามบิน และเดินทางข้ามทวีปไปเพื่อฝึกฝนตัวที่นาซ่า จนได้ไปดวงจันทร์ แต่ถ้าเป้าหมายมันใหญ่เกินกว่าทรัพยากรและข้อจำกัดที่มี ให้แบ่งปณิธานนั้นออกเป็นระยะ และหา

วิธีการเอาชนะอุปสรรคไปที่ละเล็กละน้อย (จง Agile แผน และลงมือทำ เพื่อให้เกิด short term goals หล่อเลี้ยงหัวใจและความพยายามของตนเอง เพียงแต่ “อย่าหยุดง่าย ๆ” ที่ปากซอย และเปลี่ยนเป็นไปยอตดอยแทน

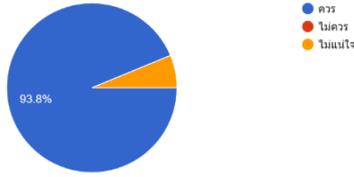
ผู้เขียนได้ถอดบทเรียนมาอย่างยืดยาวเพื่อประโยชน์ร่วมกัน การเปลี่ยนประเทศไทย และการเปลี่ยนการศึกษาไทยเริ่มเพียงเปลี่ยนวิธีการจะเปลี่ยนผลลัพธ์อย่างมหาศาล และนี่คือการเปลี่ยนวิธีการในระยะเวลาหนึ่งเดือนเพื่อสร้างเยาวชนนักประกอบการ ที่จะไปพัฒนาตัวเองได้ต่อไป

เริ่มเขียน ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2565 และเสร็จสิ้นเมื่อ 2 มิถุนายน 2565 ขออภัยที่อาจมีเนื้อหาไม่ต่อเนื่อง และมีการสะกดคำ หรือวรรคตอน ผิดพลาด

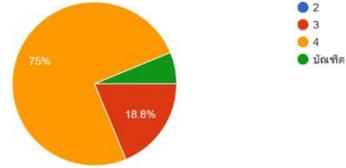
ภาคผนวก:

ส่วน A) ผลสำรวจจากแบบสอบถามในส่วนของนักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการจำนวน 16 คน

นิสิตคิดว่า ควรจะดำเนินโครงการในลักษณะนี้ต่อไปหรือไม่
16 responses



ท่านเป็นนิสิตชั้นปีใด
16 responses



ชื่อความนี้ในลักษณะใด	(เต็ม 5 คะแนน)	แจกแจงความถี่					SUM
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
Activity-3 นิสิตได้รับคำแนะนำ และความร่วมมือจาก "ทีมอาจารย์ Mentor" ในลักษณะใด	4.6875	13	2	0	1	0	16
Activity-4 นิสิตได้รับข้อมูล และความร่วมมือจาก "นักวิจัย" ในลักษณะใด	4.2500	8	6	0	2	0	16
Activity-5 นิสิตได้รับข้อมูล และความร่วมมือจาก "ผู้ประกอบการ" ในลักษณะใด	3.7500	5	6	1	4	0	16
Activity-6 กิจกรรมนิสิตพบนักวิจัย และผู้ประกอบการ ทำให้ท่านมีความเข้าใจเกี่ยวกับโครงการมากขึ้น และนำมาใช้	4.5625	10	5	1	0	0	16
Activity-7 กิจกรรมเตรียมความพร้อม และเชื่อมโยงการนำเสนอ ทำให้นิสิตเห็นปัญหา และมีโอกาสพัฒนางานให้	4.5625	10	5	1	0	0	16
Workshop Activity	4.2232						
Satisfaction ท่านมีความพึงพอใจหลังจากที่เข้าร่วมโครงการนี้ในภาพรวมอย่างไร	4.4375	8	7	1	0	0	16

Q.	นิสิตประเมินตนเอง จากการเข้าร่วมกิจกรรม	คะแนนเฉลี่ย (เต็ม 5 คะแนน)	แจกแจงความถี่					SUM
			5	4	3	2	1	
Q.20	[ประสบการณ์ที่อาจนำไปใช้ในการทำงานในอนาคต]	4.6875	13	2	0	1	0	16
Q.19	[ความมั่นใจที่เพิ่มขึ้น จากทักษะที่เพิ่มขึ้น กว่ากระบวนการเรียนในห้องเรียนปกติ]	4.3750	9	6	0	0	1	16
Q.04	[ความสามารถในการตั้งคำถาม แบบ Integrated SWXH]	4.1250	5	8	3	0	0	16
Q.02	[ความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูล ให้สอดคล้องกับโจทย์]	3.9375	2	12	1	1	0	16
Q.08	[ความสามารถในการวางแผน จัดการโครงการ Project Management]	3.9375	3	11	1	0	1	16
Q.01	[ความสามารถในการสืบค้นข้อมูล และเลือกใช้แหล่งข้อมูล]	3.8750	5	6	3	2	0	16
Q.06	[ความสามารถในการสื่อสารกับคนที่มียุคมากกว่า]	3.8750	6	5	3	1	1	16
Q.15	[ความสามารถในการ Integrates Marketing Mix เพื่อสร้างแผนการตลาดเชิงกลยุทธ์]	3.8750	4	7	4	1	0	16
Q.07	[ความสามารถในการโน้มน้าว ชี้แจง เหตุผล ประกอบเพื่อจูงใจ]	3.8125	3	9	3	0	1	16
Q.09	[ความสามารถในการวิเคราะห์ตลาด ปัญหาและ ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย]	3.8125	1	13	1	0	1	16
Q.10	[ความสามารถในการวิเคราะห์คู่แข่ง ทางเลือก Existing Alternative ที่กระทบต่อ solution]	3.8125	2	10	3	1	0	16
Q.11	[ความสามารถในการประมวลข้อมูลอย่างบูรณาการ และเลือก Solution ที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า]	3.8125	2	10	3	1	0	16
Q.05	[ความสามารถในทักษะการสื่อสารระหว่างเพื่อนร่วมทีม]	3.7500	7	3	3	1	2	16
Q.16	[ความสามารถในการเขียน Business Plan ได้อย่างมืออาชีพ]	3.6875	2	8	5	1	0	16
Q.17	[ความสามารถในการนำเสนอข้อมูล ในรูปแบบที่เหมาะสม ชัดเจน powerful]	3.6875	2	9	4	0	1	16
Q.18	[ความสามารถในการนำเสนออย่างมืออาชีพ Professional Presentation]	3.6875	3	7	5	0	1	16
Q.03	[ความสามารถในการคัดกรองข้อมูลที่ไม่เกี่ยวข้องออกไป]	3.5625	2	7	5	2	0	16
Q.14	[ความสามารถในการสร้างโมเดลของรายได้ Revenue Stream Projection กับแผนการตลาด]	3.4375	2	6	6	1	1	16
Q.13	[ความสามารถในการตั้งราคาขาย ที่กลุ่มเป้าหมายยินดีชำระเงิน และมี Margin ที่เหมาะสม]	3.3750	3	4	6	2	1	16
Q.12	[ความสามารถในการวิเคราะห์โครงสร้างของต้นทุน]	3.0625	1	4	7	3	1	16

		(เต็ม 10 คะแนน)	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	
Dedication	ท่านได้ลงมือ ลงแรง ลงความสนใจ ใส่ใจ กับผลงานในระดับใด (โปรดตอบตามความเป็นจริง)	8.9375	7	4	3	1	1	0	0	0	0	0	16
Self Evaluation	ขอให้ท่านประเมินตัวท่านเอง ในส่วนของการทำงานนำเสนอแผนต่อกรรมการ ท่านให้คะแนนตัวท่านเองในระดับ	6.9375	1	1	5	5	1	2	0	0	0	1	16
Readiness	ท่านมีความพร้อมในระดับใด จากความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ที่ท่านมีในขณะนี้ เพื่อออกไปสู่โลกการทำงานจริง ที่มีการแข่งขันสูง มีลักษณะความผันผวน (VUCA World) ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการวางแผนชีวิต และจัดการเวลาที่เหลืออยู่บนฐานะนิสิตของท่าน	6.6250	0	1	3	6	2	3	1	0	0	0	16

หากมีโครงการนี้ต่อไป และท่านเห็นว่าควรดำเนินกิจกรรมนี้ต่อไป ขอให้ท่านเขียนเชิญชวนเพื่อน ๆ รุ่นพี่ หรือรุ่นน้อง เพื่อเข้าร่วมกิจกรรมนี้ 11 responses

- กิจกรรมนี้เป็นกิจกรรมที่ช่วยส่งเสริมทักษะต่างๆที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตการทำงานในอนาคต ซึ่งยากที่จะหาเจอในชั้นเรียนได้ ดังนั้นการมีโอกาสที่จะได้เข้าร่วมกิจกรรมที่เป็นประโยชน์แบบนี้ จึงถือเป็นสิ่งที่ดีในการตัดสินใจเพื่อเข้าร่วม
- โครงการนี้เป็นโครงการที่ดีเลยครับ มีการมอบประสบการณ์ที่แตกต่างจากการเรียนในห้องเรียนอย่างชัดเจน และการได้พบและพูดคุยกับนักวิจัยและผู้ประกอบการจริงมอบประสบการณ์ที่สำคัญในการทำงานในอนาคตครับ
- กิจกรรมนี้เป็นสิ่งที่หาไม่ได้ในห้องเรียน ได้ประสบการณ์จริง ๆ เตรียมพร้อมสู่โลกของการทำงาน
- กิจกรรมนี้เปรียบเสมือนการทำงานจริง ๆ ซึ่งมันต่างจากในห้องเรียนมาก ๆ ซึ่งหาได้ยาก และมันคือการนำความรู้ที่มีมาปฏิบัติจริง ๆ แต่ถ้าอยู่ในห้องเรียนอย่างเดียวก็จะเหมือนว่ารู้แค่ทฤษฎีแต่ปฏิบัติไม่ได้ ซึ่งถ้าเป็นแบบนี้ก็จะไม่มีประโยชน์อะไร ซึ่งจริง ๆ แล้วอยากจะให้เป็นวิชาบังคับด้วยซ้ำ
- ควรดำเนินการ เพื่อฝึกทักษะที่จำเป็นทั้ง Functional Skill และ Soft Skill โดยที่ไม่มีปัจจัยในด้านเกรดหรือการเรียนมาเกี่ยวข้อง ทำให้ผู้เข้าร่วมตั้งใจดำเนินการอย่างเต็มที่
- กิจกรรมดี ได้เติบโตมากขึ้นในเวลาที่รวดเร็ว
- การเข้าร่วมในกิจกรรมนี้ก็ทำให้ได้ฝึก soft skill ที่หลากหลาย อย่างเช่นทักษะการถามคำถาม หรือทักษะการ communication กับเพื่อนร่วมทีม อาจารย์ ผู้ประกอบการและนักวิจัย
- โครงการนี้เป็นโครงการที่ทำให้ได้ประสบการณ์มากขึ้นมากค่ะ ได้ฟังความเห็นและแลกเปลี่ยนความรู้รวมถึงการวิเคราะห์จากหลายๆมุม ทั้งผู้ประกอบการ นักวิจัย อาจารย์ ซึ่งเป็นประสบการณ์ที่ดีมากค่ะ
- ประสบการณ์นี้หาไม่ได้จากห้องเรียน เป็นการทำงานแบบมีอาชีพ ไม่ใช่ในฐานะนิสิต แต่ในฐานะคนที่จบไปทำงานจริง อาจารย์ให้คำปรึกษาในทุกเรื่อง ประสบการณ์แบบนี้ไม่สามารถหาได้ในห้องเรียน โจทย์ธุรกิจแบบที่มีจริง ไม่สามารถทำได้จริง ๆ เป็นสิ่งที่นิสิตบริหารธุรกิจควรที่จะลองมาทำสักครั้ง ความผิดพลาดทำให้เราพัฒนา
- กายพร้อม ใจพร้อม เราทำไม่ได้หรอก แต่ต้องทำให้ได้
- ตอนแรกก็เริ่มสนใจโครงการนี้เพราะได้เล่น MonsoonSIM แล้วก็เห็นว่าได้มีการร่วมมือกับผู้ประกอบการจริง เลยเข้าร่วมโครงการนี้ แต่หลังจากได้เริ่มโครงการในส่วนของการทำงานแผนธุรกิจ ได้มีการคุยกับผู้ประกอบการ นักวิจัย จริง ๆ และยังได้คำแนะนำจากเมนเทอร์ที่มีประสบการณ์สูง นอกจากนี้ยังได้ฟังคำแนะนำจากคณะกรรมการที่มีประสบการณ์ เป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ

ประสบการณ์ หรือบทเรียนใดจากกิจกรรมนี้ ที่ท่านคิดว่ามีประโยชน์ต่อท่าน และสามารถนำไปใช้ได้ในอนาคต (ตอบได้หลายประเด็น) 16 responses

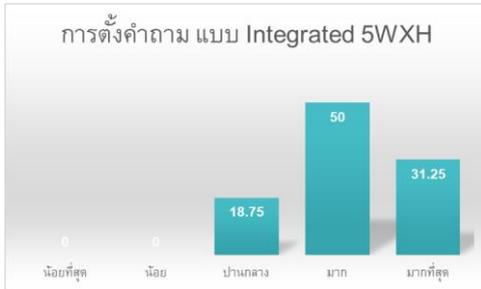
- สกิลพื้นฐานที่จำเป็นต่อการดำเนินงาน เช่น การแสดงความคิดเห็น การเสนอแนวคิด ทักษะการพูด การเมเนจเวลา
- การทำงานเป็นทีม และการวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ
- การเขียนBMC
- Soft skill
- การคุยสื่อสารทางธุรกิจกับผู้ประกอบการและนักวิจัย
- การพรีเซนต์
- การเรียงลำดับความสำคัญของข้อมูลที่ต้องนำเสนอ
- การจัดการข้อมูลที่มีให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- การเตรียมตัวนำเสนอ

(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)

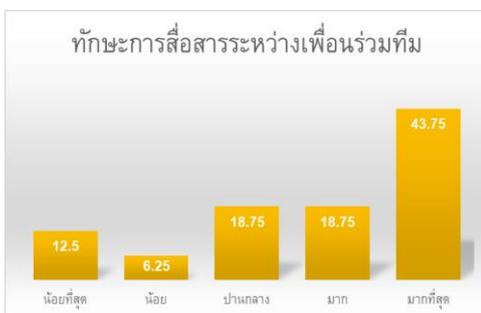
- การวิเคราะห์ข้อมูล
- การวิเคราะห์ข้อมูล และทางธุรกิจต่างๆ
- การนำเสนอว่าควรนำเสนออย่างไรให้ดี
- ความเชื่อมั่นในตนเองและการรับฟังผู้อื่น เพราะถ้าความคิดมันต่างกันมันแปลว่าสามารถมองมุมอื่นเพิ่มเติมได้
 - เทคนิคการนำเสนอ
 - เทคนิคการจัดทำ Presentation
 - เรียนรู้ประสบการณ์จากสิ่งผิดพลาดของตัวเองผ่านการทำงานจริง
 - ทักษะการพูดคุยกับผู้อื่น ทั้งผู้ประกอบการและเพื่อร่วมทีม
- การทำแผนธุรกิจ การนำเสนอ การวิเคราะห์ปัญหา การรู้จักตัวเอง
- ด้านการถามคำถาม การเจาะลึ่งข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อแผน
- การคิดอย่างเป็นระบบ
- ประสบการณ์ในการเข้าหาผู้ใหญ่ที่ไม่เคยรู้จักมาก่อน การคุยกับผู้คน การรับแรงกดดันหรือการรับมือกับบางสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด และในเรื่องของการทำแผน การหาข้อมูลมาวิเคราะห์ การใช้เครื่องมือต่างๆมาใช้เพื่อวิเคราะห์ มีความสามารถในเรื่องของการกรองข้อมูลได้ดีขึ้น
- BMC, การใช้ 4P, การทำงานร่วมกับคนที่ไม่รู้จัก
- การพูด การคิด soft skills ต่าง ๆ
 - การฟังจับประเด็น
 - การตั้งคำถาม ถามในสิ่งที่ควรถาม
 - การลดความคาดหวังในตัวผู้อื่น
 - การเรียบเรียงเนื้อหาเพื่อให้ get to the point ของการนำเสนอ
- บทเรียนในเรื่อง การตั้งคำถามเพื่อได้มาซึ่งข้อมูล วิธีการถามคำถามยังไง ให้ได้คำตอบ และต้องจี้คำถามตรงไหน
- ได้ประสบการณ์ในด้านการนำเสนอ ว่าอะไรคือสิ่งที่เราควรจะนำเสนอ ต้องเสนอให้ตรงจุด และเสนอในความเป็นจริงที่มีข้อมูลรับรอง
- ประสบการณ์ในการพีรเซ็นต์ต่อหน้ากรรมการแบบจริงจัง แล้วก็ได้ทำแผนธุรกิจจริงๆครับ

ผลของการประเมินแยกตามกลุ่มทักษะ

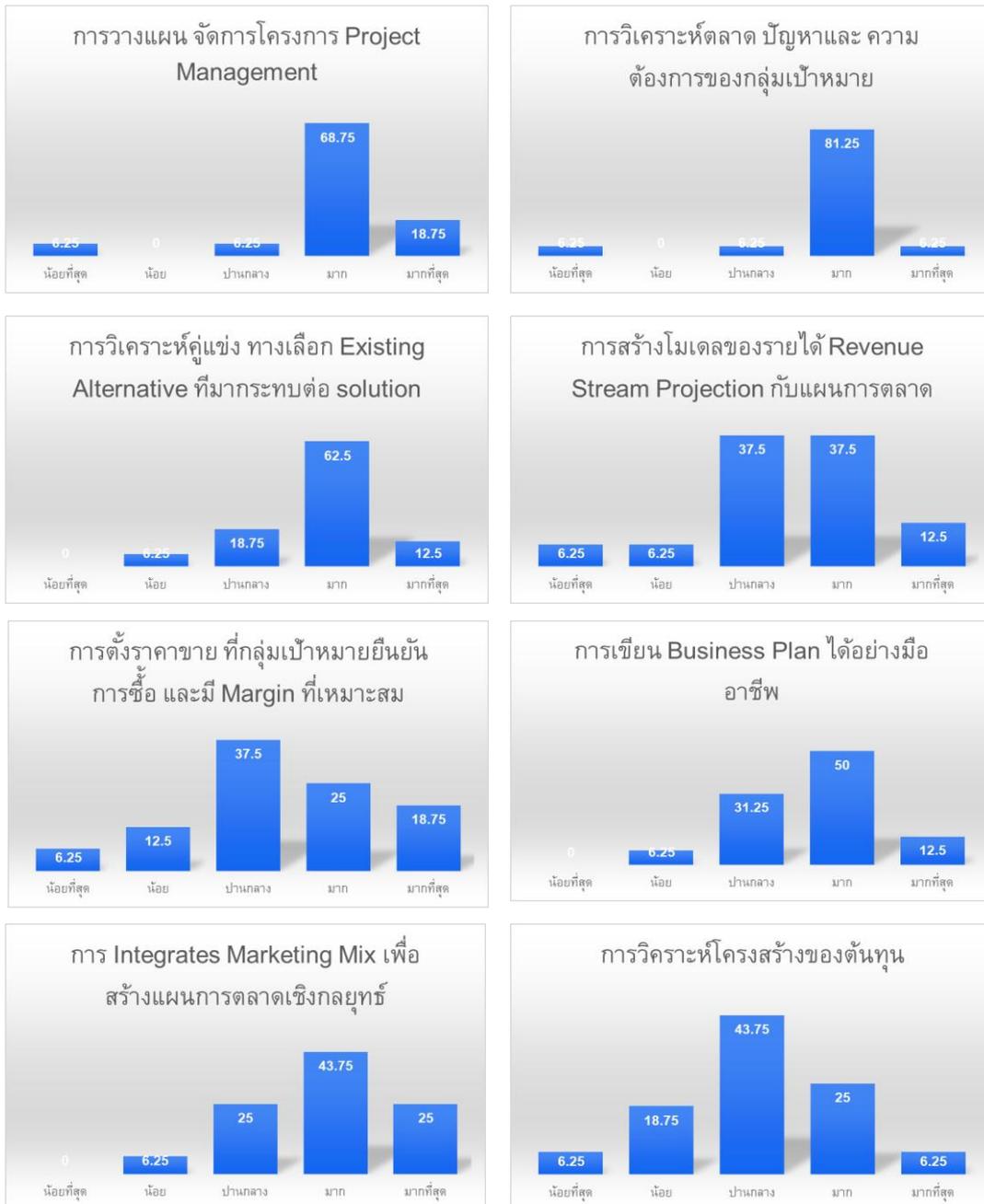
ทักษะเกี่ยวกับข้อมูล และการจัดการข้อมูล



ทักษะเกี่ยวกับการสื่อสาร



ทักษะเกี่ยวกับการบริหารจัดการโครงการ และแผนธุรกิจ/แผนการตลาด



การประเมินเกี่ยวกับทักษะในภาพรวม และความมั่นใจในการทำงาน

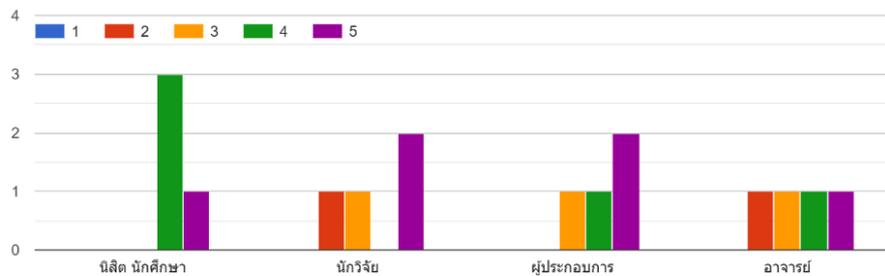


(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)

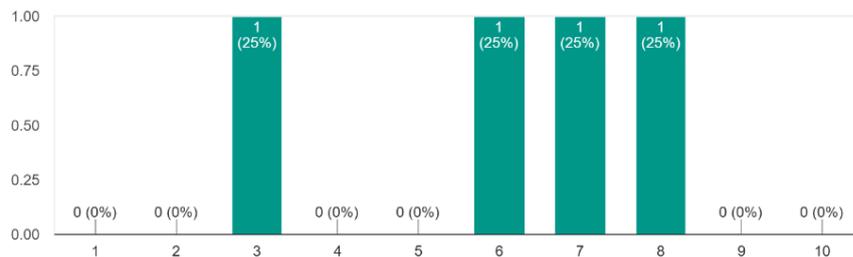
ส่วน ๒) ผลสำรวจจากแบบสอบถามในส่วนของกรรมการจำนวน 4 คน

กรรมการทั้ง 4 ท่านประกอบด้วย ผู้แทนจาก สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.), สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA), นักวิจัยด้านอาหาร และตัวแทนของสำนักงานวิจัยของมหาวิทยาลัยที่เข้าร่วมโครงการ

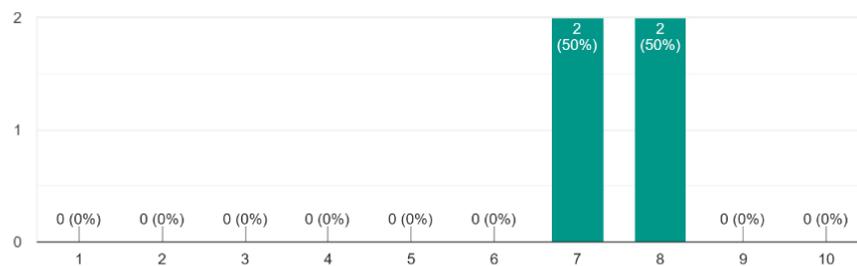
ท่านเห็นว่า การจัดกิจกรรมรูปแบบนี้ มีประโยชน์ต่อผู้เกี่ยวข้องอย่างไร (1: มีประโยชน์น้อยที่สุด, 5: มีประโยชน์มากที่สุด)



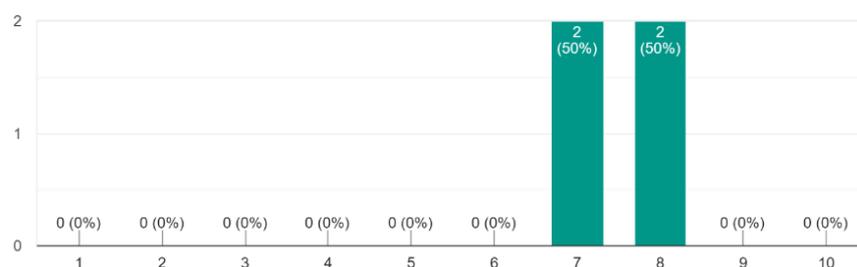
คุณภาพของแผนการตลาด/แผนธุรกิจของนิสิตที่ท่านได้รับฟังในการนำเสนอในภาพรวมทั้ง 5 กลุ่ม อยู่ในเกณฑ์ใด
4 responses



ทักษะในการนำเสนอ (Presentation Skills) ในภาพรวมทั้ง 5 กลุ่ม อยู่ในเกณฑ์ใด
4 responses



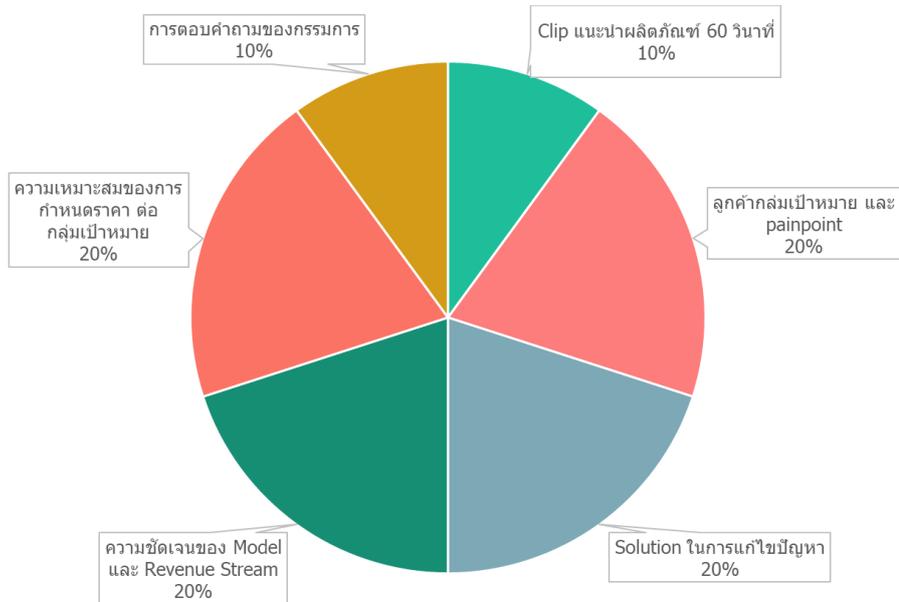
ทักษะในการฟังและตอบคำถาม ในช่วง Q&A ในภาพรวมทั้ง 5 กลุ่ม อยู่ในเกณฑ์ใด
4 responses



(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)

Reference รูปแบบการนำเสนอ, เกณฑ์วัดผลของกรรมการ และคะแนนจากกรรมการ

- เกณฑ์การตัดสินแผนธุรกิจโครงการ



A)	CLIP 10%	CUSTOMER/PAI NPOINT 20%	Biz/MKT Plan Solution 20%	Biz Model /Revenue Stream 20%	Pricing 20%	Q&A 10%	TOTAL
Judge A	8	8	8	4	8	4	40
Judge B	4	4	3	3	2	4	20
Judge C	3	3	4	3	3	3	19
Judge D	4	14	10	5	5	3	41
Average Score>>							30

B)	CLIP 10%	CUSTOMER/PAI NPOINT 20%	Biz/MKT Plan Solution 20%	Biz Model /Revenue Stream 20%	Pricing 20%	Q&A 10%	TOTAL
Judge A	6	12	8	8	8	0	42
Judge B	3	2	3	2	2	3	15
Judge C	3	3	3	3	3	4	19
Judge D	10	12	10	15	14	2	63
Average Score>>							34.75

C)	CLIP 10%	CUSTOMER/PAI NPOINT 20%	Biz/MKT Plan Solution 20%	Biz Model /Revenue Stream 20%	Pricing 20%	Q&A 10%	TOTAL
Judge A	8	12	8	8	16	6	58
Judge B	3	4	4	3	3	4	21
Judge C	10	16	16	16	16	4	78
Judge D	4	3	3	4	3	3	20
Average Score>>							44.25

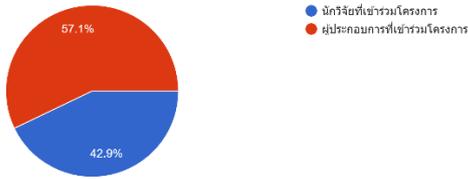
D)	CLIP 10%	CUSTOMER/PAI NPOINT 20%	Biz/MKT Plan Solution 20%	Biz Model /Revenue Stream 20%	Pricing 20%	Q&A 10%	TOTAL
Judge A	2	8	0	8	4	6	28
Judge B	2	2	2	2	3	4	15
Judge C	3	3	3	3	3	3	18
Judge D	2	12	12	10	10	5	51
Average Score>>							28

E)	CLIP 10%	CUSTOMER/PAI NPOINT 20%	Biz/MKT Plan Solution 20%	Biz Model /Revenue Stream 20%	Pricing 20%	Q&A 10%	TOTAL
Judge A	6	12	8	8	4	4	42
Judge B	4	3	3	2	3	4	19
Judge C	4	3	3	3	3	4	20
Judge D	1	4	8	5	2	6	26
Average Score>>							26.75

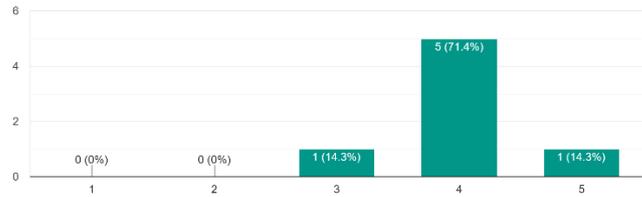
ส่วน ค) ผลสำรวจจากแบบสอบถามในส่วนของนักวิจัย และผู้ประกอบการทั้ง 5 โครงการ

มีผู้ประกอบการให้ความเห็นในแบบสอบถามกลับมา 80% และมีนักวิจัยให้ความเห็นในแบบสอบถามกลับมา 60%

ท่านทำแบบสอบถามนี้ในฐานะใด
7 responses



ท่านมีความพึงพอใจหลังจากที่ได้ร่วมโครงการนี้ในภาพรวมอย่างไร
7 responses



ความเห็นของนักวิจัย	ความเห็นของผู้ประกอบการ																																				
<p>กิจกรรมที่นิสิตได้เข้ามาขอข้อมูล เพื่อนำไปสร้าง Business Plan เป็นกิจกรรมที่มีประโยชน์ ท่านเห็นด้วยกับข้อความนี้ในลักษณะใด 3 responses</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Level</th> <th>Count</th> <th>Percentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>2</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>3</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>4</td><td>3</td><td>100%</td></tr> <tr><td>5</td><td>0</td><td>0%</td></tr> </tbody> </table>	Level	Count	Percentage	1	0	0%	2	0	0%	3	0	0%	4	3	100%	5	0	0%	<p>กิจกรรมที่นิสิตได้เข้ามาขอข้อมูล เพื่อนำไปสร้าง Business Plan เป็นกิจกรรมที่มีประโยชน์ ท่านเห็นด้วยกับข้อความนี้ในลักษณะใด 4 responses</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Level</th> <th>Count</th> <th>Percentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>2</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>3</td><td>1</td><td>25%</td></tr> <tr><td>4</td><td>1</td><td>25%</td></tr> <tr><td>5</td><td>2</td><td>50%</td></tr> </tbody> </table>	Level	Count	Percentage	1	0	0%	2	0	0%	3	1	25%	4	1	25%	5	2	50%
Level	Count	Percentage																																			
1	0	0%																																			
2	0	0%																																			
3	0	0%																																			
4	3	100%																																			
5	0	0%																																			
Level	Count	Percentage																																			
1	0	0%																																			
2	0	0%																																			
3	1	25%																																			
4	1	25%																																			
5	2	50%																																			
<p>นิสิตมีความกระตือรือร้น และมีการเตรียมตัว หาข้อมูลพื้นฐานเพื่อประกอบการตั้งคำถาม ท่านเห็นด้วยกับข้อความนี้ในลักษณะใด 3 responses</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Level</th> <th>Count</th> <th>Percentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>2</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>3</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>4</td><td>2</td><td>66.7%</td></tr> <tr><td>5</td><td>1</td><td>33.3%</td></tr> </tbody> </table>	Level	Count	Percentage	1	0	0%	2	0	0%	3	0	0%	4	2	66.7%	5	1	33.3%	<p>นิสิตมีความกระตือรือร้น และมีการเตรียมตัว หาข้อมูลพื้นฐานเพื่อประกอบการตั้งคำถาม ท่านเห็นด้วยกับข้อความนี้ในลักษณะใด 4 responses</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Level</th> <th>Count</th> <th>Percentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>2</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>3</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>4</td><td>4</td><td>100%</td></tr> <tr><td>5</td><td>0</td><td>0%</td></tr> </tbody> </table>	Level	Count	Percentage	1	0	0%	2	0	0%	3	0	0%	4	4	100%	5	0	0%
Level	Count	Percentage																																			
1	0	0%																																			
2	0	0%																																			
3	0	0%																																			
4	2	66.7%																																			
5	1	33.3%																																			
Level	Count	Percentage																																			
1	0	0%																																			
2	0	0%																																			
3	0	0%																																			
4	4	100%																																			
5	0	0%																																			
<p>หลังจากที่ท่านได้อ่านแผน, ข้อมูล และบทวิเคราะห์ของนักศึกษาแล้ว ท่านมีความพึงพอใจต่อแผนธุรกิจของนิสิตในระดับใด 3 responses</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Level</th> <th>Count</th> <th>Percentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>2</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>3</td><td>1</td><td>33.3%</td></tr> <tr><td>4</td><td>2</td><td>66.7%</td></tr> <tr><td>5</td><td>0</td><td>0%</td></tr> </tbody> </table>	Level	Count	Percentage	1	0	0%	2	0	0%	3	1	33.3%	4	2	66.7%	5	0	0%	<p>หลังจากที่ท่านได้อ่านแผน, ข้อมูล และบทวิเคราะห์ของนักศึกษาแล้ว ท่านมีความพึงพอใจต่อแผนธุรกิจของนิสิตในระดับใด 4 responses</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Level</th> <th>Count</th> <th>Percentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>2</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>3</td><td>3</td><td>75%</td></tr> <tr><td>4</td><td>1</td><td>25%</td></tr> <tr><td>5</td><td>0</td><td>0%</td></tr> </tbody> </table>	Level	Count	Percentage	1	0	0%	2	0	0%	3	3	75%	4	1	25%	5	0	0%
Level	Count	Percentage																																			
1	0	0%																																			
2	0	0%																																			
3	1	33.3%																																			
4	2	66.7%																																			
5	0	0%																																			
Level	Count	Percentage																																			
1	0	0%																																			
2	0	0%																																			
3	3	75%																																			
4	1	25%																																			
5	0	0%																																			
<ul style="list-style-type: none"> • ควรได้มีการนำผลิตภัณฑ์ต้นแบบไปศึกษาจริง • อยากให้นิสิตหาข้อมูลเพิ่มเติมในการสร้างมูลค่าเพิ่มของเส้นใยจากเศษเหลือทางการเกษตรอื่นๆ • นิสิตมีเวลาพัฒนาโครงการน้อยเกินไป 	<ul style="list-style-type: none"> • ควรมีโครงการแบบนี้ให้นิสิตฝึกฝนบ่อยๆ • เวลาในการทำโครงการค่อนข้างสั้น ทำให้ต้องใช้ข้อมูลงานวิจัยจากหน่วยงานอื่น ไม่ได้ทำการวิจัยตลาดจริงๆ จึงอาจทำให้การวิเคราะห์ตลาดกลุ่มเป้าหมายไม่แม่นยำ • เป็นโครงการที่มีประโยชน์มากทั้งต่อนักศึกษาและผู้ประกอบการ • นิสิตควรจะศึกษาข้อมูลจุดประสงค์ของโครงการว่าโครงการมีประโยชน์อย่างไรและทำไปเพื่ออะไรก่อนที่จะคิดเรื่องแผนทางธุรกิจ 																																				

(ข้อความสีส้ม คือ การถอดบทเรียนโดยความเห็นส่วนตัวของผู้เขียน)