



การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง
สำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่



โดย
นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการ แบบ 2.1 ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2564
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยศิลปากร

การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง
สำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่



โดย
นายกมลพัฒน์ ชนะสิทธิ์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการ แบบ 2.1 ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2564
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยศิลปากร

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE KNOWLEDGE TRANSFER OF
CENTRAL REGION FOOD RECIPES FOR YOUNG ENTREPRENEUR



By

MR. Kamolbhibhat CHANASITH

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for Doctor of Philosophy MANAGEMENT
Graduate School, Silpakorn University
Academic Year 2021
Copyright of Silpakorn University

หัวข้อ การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาค
กลาง
สำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่
โดย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์
สาขาวิชา การจัดการ แบบ 2.1 ปรัชญาคชภูมิบัณฑิต
อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก รองศาสตราจารย์ ดร. พิทักษ์ ศิริวงศ์
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. จิตพนธ์ ชุมเกตุ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร ได้รับพิจารณาอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต

.....คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(รองศาสตราจารย์ ดร.จุไรรัตน์ นันทานิช)

พิจารณาเห็นชอบโดย

.....ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร. สุดาพร สวม่วง)

.....อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก
(รองศาสตราจารย์ ดร. พิทักษ์ ศิริวงศ์)

.....อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. จิตพนธ์ ชุมเกตุ)

.....ผู้ทรงคุณวุฒิภายใน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

.....ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอก
(ศาสตราจารย์ ดร. ไพโรจน์ วิไลนุช)

59604801 : การจัดการ แบบ 2.1 ปรัชญาคุชฎีบัณฑิต

คำสำคัญ : อาหารไทยภาคกลาง, ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่, นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญา

นาย กมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์: การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก : รองศาสตราจารย์ ดร. พิทักษ์ ศิริวงศ์

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อศึกษาองค์ประกอบและรูปแบบการพัฒนา นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ และ พัฒนารูปแบบนวัตกรรมทางการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการ อาหารรุ่นใหม่ เป็นการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ด้วยวิธีแบบผสมผสาน (Mixed Methods) ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ และวิจัยกึ่งทดลอง โดยแบ่ง ขั้นตอนการดำเนินงานออกเป็น 2 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนที่ 1 การทำวิจัยการทบทวนวิจัยเอกสารใช้การ ทบทวนอย่างเป็นระบบ (Systematic literature Review) และการประยุกต์ทฤษฎีแบบมีส่วนร่วม (Participation Theory) สัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interviews) รวมถึงการถอดบทเรียน (Lesson Learned) ทำให้เกิดการสังเคราะห์และพัฒนาเป็นแนวทางในการสร้างคู่มือการ พัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ และขั้นตอนที่ 2 ประกอบด้วย 2 ขั้นตอน คือ 2.1) เป็นการศึกษาแนวทางขององค์ประกอบในการ จัดทำคู่มือด้วยเทคนิควิจัยอนาคต EDFR (Ethnographic Delphi Futures Research) และด้วย วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้เชี่ยวชาญ (In-depth Interview) ในประเด็นที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาสรุปและ สังเคราะห์องค์ประกอบยืนยันกันแล้วนำแนวโน้มขององค์ประกอบคุณลักษณะขององค์ประกอบและ รูปแบบการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ที่ได้จากการ สอนหากกลุ่ม (Focus Group) มาสร้างแบบสอบถาม (Questionnaire) แล้วส่งให้กับผู้เชี่ยวชาญที่ เกี่ยวข้องอีกครั้ง เพื่อคัดเลือกแนวโน้มขององค์ประกอบต่าง ๆ 2.2) การทำวิจัยกึ่งทดลอง (Quasi - Experimental Research) โดยทำการประเมินความแตกต่างโดยใช้แบบวัดความรู้ก่อน-หลัง รวมถึง การประเมินความแตกต่างกลุ่มทดลองจำนวน 3 กลุ่ม โดยใช้วิธีการของแมนวิทนี (The Mann-Whitney U test) เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าคะแนนประเมิน และนำไปปรับปรุงพัฒนา จัดเป็นคู่มือการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ ประกอบการรุ่นใหม่ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยนี้

ผลการวิจัยพบว่า การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง

สำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ต้องมีกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์บริการ (ส่วนควบผลิตภัณฑ์) อย่างต่อเนื่อง โดยต้องปลูกฝังความคิดเชิงสร้างสรรค์เพื่อเพิ่มมูลค่ากับผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ ผลการวิจัยยังสรุปองค์ประกอบในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ 6 องค์ประกอบ ดังนี้

- 1) องค์ประกอบ ด้านแรงกระตุ้นมี 8 ประเด็น
- 2) องค์ประกอบด้านแรงจูงใจมี 6 ประเด็น
- 3) องค์ประกอบการเรียนรู้ มี 21 ประเด็น
- 4) องค์ประกอบด้านการรับรู้ มี 9 ประเด็น
- 5) องค์ประกอบด้านการนำความรู้ไปใช้ มี 3 ประเด็น และ
- 6) องค์ประกอบด้านการประเมินความรู้ไปประยุกต์ใช้ มี 3 ประเด็น

ผลการวิจัยพบว่า องค์ประกอบที่ 3 (การเรียนรู้) มีจำนวนประเด็นมากที่สุด ทั้งนี้มาจากผู้ประกอบการรุ่นใหม่ต้องมีการเรียนรู้ในสิ่งใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา เพื่อเป็นฐานข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และพัฒนาองค์ความรู้ ผลการวิจัยยังได้สร้างแบบทดสอบก่อนและหลังการเรียนรู้กับผู้ประกอบการ โดยมีค่าสถิติ Mean Rang ทั้ง 3 กลุ่มตัวอย่าง ดังนี้ ก่อนการเรียนรู้ ค่า Mean Ran เท่ากับ 26.47 และหลังการเรียนรู้ค่า Mean Ran เท่ากับ 34.53 โดยมีค่า Z- Test และ P – Value เท่ากับ -1.789 และ 0.074 ตามลำดับ

ผลจากการสัมภาษณ์ด้วยวิธีแบบอนุภาค (EDFR) พบว่า ในทุกองค์ประกอบมีความเหมาะสมทุกหัวข้อ โดยมีค่าพิสัยระหว่างควอไทล์เท่ากับ 1 และมีค่าความสอดคล้องในทุกองค์ประกอบ (0.084, 0.093, 0.096, 0.063, 0.025 และ 0.046 ตามลำดับขององค์ประกอบ นอกจากนี้ผลการวิจัยสามารถสร้างคู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหาร รุ่นใหม่ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้ 1) เกณฑ์การพัฒนาอาหารไทยสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ จำนวน 6 องค์ประกอบ 2) หัวข้อในการเรียนรู้ และพัฒนาอาหารไทยสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ จำนวน 50 รายการประเมิน 3) วิธีการประเมินความรู้การเป็นผู้ประกอบการอาหารไทย รุ่นใหม่ และ 4) เกณฑ์การประเมินความรู้การเป็นผู้ประกอบการอาหารไทยรุ่นใหม่ โดยคู่มือที่ได้จากผลการวิจัย สามารถนำไปประยุกต์ พัฒนา และต่อยอดเพื่อยกระดับคุณค่าของอาหารไทยให้ได้ระดับมาตรฐานสากลในอนาคต

59604801 : Major MANAGEMENT

Keyword : CENTRAL THAI FOOD, NEW FOOD ENTREPRENEUR, INNOVATION OF WISDOM
TRANSFER

MR. KAMOLBHIBHAT CHANASITH : DEVELOPMENT OF INNOVATIVE
KNOWLEDGE TRANSFER OF CENTRAL REGION FOOD RECIPES FOR YOUNG
ENTREPRENEUR THESIS ADVISOR : PITAK SIRIWONG

The purpose of this paper is to study the composition, model of innovative development, and the development of innovation form to transfer the knowledge of Thai recipes in the Central Region for the new generation of food entrepreneurs. This paper uses qualitative and quantitative research methods, and quasi-experimental research as a research and development in Mixed Methods. The work process was divided into 2 steps: Step 1, research, systematic literature review, and participatory theory application (Participation Theory), in-depth interviews, including Lesson Learned to synthesize and develop as a guideline for creating an innovative development manual to transfer knowledge of Central Thai food recipes for new generation of food entrepreneurs. There are 2 process within the second step; 2.1) to study the approaches of the composition of the manual by using EDFR (Ethnographic Delphi Futures Research) technique and in-depth interview with experts on relevant issues in order to conclude and synthesize the confirmation elements. Then, create a questionnaire from the trends, elements, features, elements and the model of broadcasting Central Thai recipes for new generation food entrepreneurs which obtained from focus group discussions and was selected the trends of different elements by relevant experts. 2.2) Quasi-Experimental Research by using the before-after knowledge scale include the assessment of differences in the three samples by the Mann-Whitney U test to compare the differences in the evaluation scores in order to improve and develop as a manual for developing innovations to transfer knowledge of Thai food recipes in the Central Region for new generation entrepreneurs according to the objectives of this research.

The results of this study showed that the development of innovative food

knowledge transfer in central Thailand for new generation entrepreneurs must have the process when creating a product or service. Constantly fostering creative ideas to enhance the value of products. There are 6 contributions of elements in product development as follows: 1) there are 8 impulse components, 2) 6 issues of motivation, 3) 21 issues of Learning elements, 4) perception contains 9 issues, 5) 3 issues for using knowledge to apply, and 6) 3 components of applied knowledge assessment.

The findings found that the 3 elements is the most necessary as the new entrepreneurs must constantly learn new things in order to be the based of product development and knowledge expansion. There are pre-test and post-test which the result of 3 Mean Ran in 3 samples are 26.47 for pre-test and 34.53 for post-test. Therefore, Z-test and p-values equals 1.789 and 0.074, respectively.

The result of Ethnographic Delphi Futures Research (EDFR) found that all element is suitable, and the value between each element is equal to 1 which the consistencies in all component are 0.084, 0.093, 0.066, 0.063, 0.025 and 0.046, respectively. Finally, these results lead to create the innovation guide to transfer the knowledge of Thai recipes in the Central Region for the new generation of food entrepreneurs which contains these details as follows; 1) The standard of Thai food development for new generation of food entrepreneurs in 6 components, 2) 50 assessments of Thai food learning and developing for new generation of Entrepreneurs, 3) the knowledge assessment method of the new generation of Thai food entrepreneurs, and 4) the knowledge assessment standard of the new generation of Thai food entrepreneurs. The results of this study can be used to develop and improve the international standards of Thai food.

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สมบูรณ์และสำเร็จลุล่วงไปด้วยดีด้วยความเมตตากรุณาจากท่านอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก รองศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงษ์ และท่านอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม รองศาสตราจารย์ ดร.ธีระวัฒน์ จันทิก และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิตพนธ์ ชุมเกตุ ที่ทุ่มเทให้คำปรึกษา คำชี้แนะ กลั่นกรอง และตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ตลอดการศึกษาในครั้งนี้ กราบขอบพระคุณท่านประธานกรรมการสอบ รองศาสตราจารย์ ดร.สุดาพร สาวม่วง ผู้ทรงคุณวุฒิภายใน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต และผู้ทรงคุณวุฒิภายนอก ศาสตราจารย์ ดร.ไพโรจน์ วิไลนุช ที่กรุณาให้ข้อชี้แนะอันมีคุณค่าในการปรับปรุงงานวิจัยนี้ให้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วไลภรณ์ สุทธา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กมลมาลย์ ไชยศิริธัญญา และอาจารย์ ดร.ธณภณ รัชตกุลพัฒน์ ที่กรุณาเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือวิจัย และให้คำชี้แนะในการพัฒนาเครื่องมือวิจัยให้มีคุณภาพและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยในครั้งนี้

ขอขอบพระคุณมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนครที่สนับสนุนทุนการศึกษา และคณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ที่ให้ความกรุณาอนุเคราะห์ข้อมูลประกอบการศึกษาทั้งในรูปแบบการตอบแบบสอบถามและการให้สัมภาษณ์เชิงลึก ทำให้การดำเนินการวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

ขอกราบขอบพระคุณ พระครูโพธิกิตติวิมล ครอบครัวยุชชะสิทธิ์ ครอบครัวยุชชัยมีแรง ที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจที่สำคัญมาโดยตลอด และขอขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์ปานทิพย์ ผดุงศิลป์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชญาภัทร ก่ออารีโย และผู้ช่วยศาสตราจารย์ปรัชญา แพนมงคล ผู้ผลักดันให้ศึกษาต่อในระดับปริญญาเอก ตลอดจนผู้มีพระคุณ และกัลยาณมิตรทุกท่าน ที่ให้ความช่วยเหลือสนับสนุน และเป็นกำลังใจในการศึกษา

คุณค่าและประโยชน์อันเกิดจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอน้อมบูชาเป็นกตเวทิตาแต่พระคุณบิดา มารดา บุรพาจารย์ ผู้มีพระคุณ ที่ให้การเลี้ยงดู อบรมสั่งสอนผู้วิจัยให้เจริญเติบโตและอยู่เคียงข้างผู้วิจัยเสมอมา

นาย กมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ฉ
กิตติกรรมประกาศ.....	ช
สารบัญ.....	ฌ
สารบัญตาราง.....	ฉ
สารบัญรูปภาพ.....	ฐ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1. ที่มาและความสำคัญของปัญหา.....	1
2. คำถามของการวิจัย.....	4
3. วัตถุประสงค์การวิจัย.....	5
4. สมมติฐาน.....	5
5. ขอบเขตของการวิจัย.....	5
6. กรอบแนวคิดของการวิจัย.....	7
7. นิยามศัพท์เฉพาะ.....	9
8. นิยามศัพท์ปฏิบัติการ.....	9
9. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย.....	10
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	11
1. ทฤษฎีการยอมรับนวัตกรรม.....	11
2. ทฤษฎีการถ่ายทอด.....	28
3. ทฤษฎีภูมิปัญญา.....	30
5. ทฤษฎีการเรียนรู้.....	48

6. แนวคิดและทฤษฎีกลุ่มความรู้ (Cognitive).....	59
7. การถ่ายโอนความรู้.....	73
9. ทฤษฎีเกี่ยวกับสื่อการเรียนการสอน	89
บทที่ 3 วิธีการดำเนินงานวิจัย.....	98
ขั้นตอนที่ 1 การศึกษาแนวทางการพัฒนารูปแบบการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ ผู้ประกอบการอาหารด้วยนวัตกรรม	98
ขั้นตอนที่ 2 การสร้างรูปแบบและการถ่ายทอดนวัตกรรมสำหรับการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาค กลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่	102
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	109
ตอนที่ 1 การศึกษาแนวทางการพัฒนารูปแบบการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ ผู้ประกอบการอาหารด้วยนวัตกรรม	109
ตอนที่ 2 การสร้างรูปแบบและการถ่ายทอดนวัตกรรมสำหรับการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาค กลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่	120
รายการอ้างอิง	220
ภาคผนวก ก เครื่องมือเก็บข้อมูล	224
ภาคผนวก ข หนังสือขอความอนุเคราะห์เก็บข้อมูล.....	228
ภาคผนวก ค ผู้ช่วยเชี่ยวชาญตรวจสอบเครื่องมือ	244
ภาคผนวก ง แบบทดสอบก่อน-หลัง.....	249
ภาคผนวก จ คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบ นวัตกรรมการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลาง สำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่.....	257
ประวัติผู้เขียน.....	291

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1 ระดับความคาดเคลื่อนไม่ต่ำกว่า 0.50.....	102
ตารางที่ 2 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านแรงกระตุ้น	121
ตารางที่ 3 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านแรงจูงใจ	123
ตารางที่ 4 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านการเรียนรู้.....	124
ตารางที่ 5 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านการรับรู้.....	127
ตารางที่ 6แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านการนำความรู้ไป ประยุกต์ใช้	129
ตารางที่ 7 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านการประเมินความรู้... 130	130
ตารางที่ 8 ผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักองค์ประกอบของรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและ ตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่	132
ตารางที่ 9 ผลดัชนีความสอดคล้องและค่าอัตราส่วนความสอดคล้องของรูปแบบนวัตกรรมการ ถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่	141
ตารางที่ 10 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทย ภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น.....	145
ตารางที่ 11 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทย ภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 2 แรงจูงใจ	147
ตารางที่ 12 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทย ภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 3 การเรียนรู้.....	148
ตารางที่ 13 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทย ภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 4 การรับรู้.....	151
ตารางที่ 14 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทย ภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้	152

ตารางที่ 15 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 6 การประเมินความรู้.....	153
ตารางที่ 16 เปรียบเทียบความรู้นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ก่อน/หลัง.....	154
ตารางที่ 17 การเปรียบเทียบความรู้นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ก่อน/หลัง	155
ตารางที่ 18 ผลการตรวจสอบค่าคะแนนการเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้	156
ตารางที่ 19 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น	158
ตารางที่ 20 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 2 แรงจูงใจ	169
ตารางที่ 21 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้.....	178
ตารางที่ 22 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 4 การรับรู้.....	201
ตารางที่ 23 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้	211
ตารางที่ 24 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 6 การประเมินความรู้.....	216

สารบัญรูปภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดเชิงขั้นตอน.....	8
ภาพที่ 2 องค์ประกอบสำคัญการเป็นนวัตกรรม.....	15
ภาพที่ 3 สมการการวัดผลสำเร็จในกระบวนการเร่งรัดความเปลี่ยนแปลง	18
ภาพที่ 4 วงจรกระบวนการย่อยของรูปแบบที่มุ่งเน้นกระบวนการที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง	19
ภาพที่ 5 ความสัมพันธ์ของทักษะการรู้คิด.....	62
ภาพที่ 6 ลำดับขั้นของการรู้คิดของ Bloom (1956) และลำดับขั้นการรู้คิดของ Anderson and ...	72
ภาพที่ 7 รูปแบบการสื่อสารเพื่อการศึกษา.....	90
ภาพที่ 8 กรวยประสบการณ์ ของ เอ็ดการ์ เดล.....	93
ภาพที่ 9 แผนผังแสดงขั้นตอนการดำเนินการวิจัยเอกสาร	99
ภาพที่ 10 แผนผังแสดงขั้นตอนวิธีการวิจัยประยุกต์ทฤษฎีแบบมีส่วนร่วม.....	101
ภาพที่ 11 แผนผังแสดงขั้นตอนการวิจัยแบบอนาคต EDFR	104
ภาพที่ 12 แผนผังแสดงขั้นตอนแสดงกระบวนการดำเนินการวิจัยกึ่งทดลอง	106
ภาพที่ 13 สรุปแผนผังขั้นตอน (Flowchart) การดำเนินการวิจัยทั้งหมด	107

บทที่ 1

บทนำ

1. ที่มาและความสำคัญของปัญหา

นวัตกรรมมีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ ซึ่งเกิดจากนวัตกรรมด้านใดด้านหนึ่งที่ส่งผลต่อการพัฒนาประเทศในทุกด้าน เช่น นวัตกรรมกระบวนการ (Process Innovation) นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product Innovation) และนวัตกรรมบริการ (Service Innovation) เป็นต้น นอกจากนี้องค์กรเมื่อนำนวัตกรรมใช้ก็จะทำให้เป็นนวัตกรรมองค์กรโดยการนำแนวคิดทางการจัดการมาใช้ในองค์กรธุรกิจ เข้ามามีบทบาทในการบริหารงานองค์กรธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อสร้างให้เป็นจุดแข็ง และโอกาส ที่จะสามารถจะนำมาสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันกับองค์กรอื่นๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ การมีนวัตกรรมจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาประเทศให้เข้มแข็ง ในทุกด้านตั้งแต่ด้านเศรษฐกิจ สังคม ตลอดจนเทคโนโลยี การปรับเทคโนโลยีในกระบวนการผลิตของอุตสาหกรรมสู่การทำนวัตกรรมเป็นเรื่องที่จำเป็นต้องมีการบริหารจัดการที่ดี ซึ่ง (Tidd, 2002) กล่าวว่า การจัดการนวัตกรรมที่ดีขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ รวมทั้งเทคโนโลยีส่งผลกระทบต่อนวัตกรรม และการจัดการเชิงกลยุทธ์มีความสำคัญและมีอิทธิพลต่อโครงสร้างองค์กรและกระบวนการบริหารจัดการสำหรับนวัตกรรม และ (Keupp et al., 2011) ได้กล่าวถึง การจัดการเชิงกลยุทธ์ที่มีความสำคัญต่อนวัตกรรมเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและ ประสิทธิภาพขององค์กร หากเปรียบเทียบกับประเทศที่พัฒนา การใช้เทคโนโลยีที่คิดค้นเองในประเทศ จึงต้องมีการเร่งการถ่ายทอดเทคโนโลยีและการสร้างนวัตกรรมอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในด้านการจัดการทรัพยากรทางปัญญา และการบริหารจัดการภายใต้แนวคิดและรูปแบบใหม่ ทั้งในภาคอุตสาหกรรมและระดับท้องถิ่น โดยสร้างให้เกิดกระบวนการมีส่วนร่วมระหว่างประชาชนกับหน่วยงานภาครัฐ เพื่อขับเคลื่อนให้เกิดนวัตกรรมทางธุรกิจจำนวนมากพอที่จะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเศรษฐกิจและสังคมของประเทศได้อย่างรวดเร็ว

นวัตกรรมทางธุรกิจ ([Business Innovation](#)) คือ แนวคิดใหม่ทางธุรกิจ (Business ideas) ผสมผสานกับการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย (Technology application) เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า (Market demand) (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, 2561) เมื่อผสมกับการวิเคราะห์ทางธุรกิจที่ชัดเจนจะช่วยสร้างความต่างให้กับธุรกิจ นั้นหมายความว่ากระบวนการทำธุรกิจจะเปลี่ยนรูปแบบไป ส่วนของการบริหารและภาคผลิตจะมีความสัมพันธ์กันมากขึ้น มีการวิเคราะห์ตลาด และสร้างสรรค์ตลาดใหม่ๆ ให้เกิดขึ้น เพื่อดึงเอาทักษะที่มีอยู่มาใช้ในการใช้ประโยชน์จะช่วยให้กระบวนการผลิต และสินค้าจะเกิดขึ้นมาได้จนเป็นผลิตภัณฑ์ หรือเกิด

นวัตกรรม ส่วนหนึ่งนั้นเกิดมาจากลูกค้า ไม่ได้เกิดขึ้นมาจากองค์กรภายในเท่านั้นสินค้า ด้วยเหตุนี้ การบริการ และ การดูแลเอาใจใส่ลูกค้า บริษัทจึงต้องมุ่งความสนใจไปที่ลูกค้าเป็นรายบุคคล เพื่อสร้างประสบการณ์ส่วนตัวให้ลูกค้า สิ่งเหล่านี้จำเป็นต้องมีระบบการบริหารจัดการที่ยืดหยุ่น และการวิเคราะห์ที่แม่นยำ เพื่อคาดการณ์ทิศทาง ความต้องการของลูกค้า และสร้างโอกาสให้กับธุรกิจ ซึ่งบริษัทหรือองค์กรมักจะให้ความสำคัญกับเพียงเรื่องของนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ คือ ต้องการผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ปรับปรุงอย่างต่อเนื่องทั้งที่ในความเป็นจริงแล้ว ควรที่จะต้องให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับนวัตกรรมกระบวนการด้วย เพราะกระบวนการเป็นส่วนที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เป็นวิธีการต่อเนื่องเพื่อให้ได้มาซึ่งผลลัพธ์อันได้แก่ นวัตกรรมผลิตภัณฑ์นั่นเอง (Goffin & Mitchell, 2005) สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจการให้บริการ หรือธุรกิจที่ผลิตสินค้าจับต้องได้ สามารถนำแนวคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมทางธุรกิจนี้ไปใช้ได้ โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลที่จะเอื้อยัดผสานกับการวิเคราะห์ตลาด และ สร้างสรรค์การตลาดใหม่ๆ จะเป็นองค์ประกอบที่ช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ (Prahalad & Krishnan., 2008)

นวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์ (Product Innovation) เป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นในเชิงพาณิชย์ขึ้นมาแบบใหม่ในตลาด ซึ่งสามารถแยกออกได้อีก 2 ประเภทคือ นวัตกรรมแบบจับต้องได้ (tangible product) คือ สามารถที่จะจับต้องได้ เช่น นวัตกรรมอาหาร นวัตกรรมรถยนต์รุ่นใหม่ โทรศัพท์ใหม่ๆ ส่วนนวัตกรรมที่ไม่สามารถจับต้องได้ (intangible product) เช่น การบริการต่างๆ ธุรกิจการเงิน เป็นต้น (Morris et al., 2008) โดยเฉพาะภาคอุตสาหกรรมอาหารซึ่งเป็นการผลิตร่วมกันระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค ปัจจุบันผู้ประกอบการ หรืออุตสาหกรรมใหญ่ๆ สามารถสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์อาหารออกมาได้หลากหลายประเภทมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นอาหารพร้อมปรุง อาหารพร้อมทาน อาหารเสริมสร้างสุขภาพ อาหารสำหรับผู้แพ้อาหาร หรือแม้แต่เครื่องดื่มที่มีรสชาติแปลกใหม่ ซึ่งก็ได้รับความนิยมจากผู้บริโภค เนื่องจากผลิตภัณฑ์ดังกล่าวสามารถตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคและสอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิต ปัจจัยหนุนที่สำคัญคือ การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาปรับใช้ในกระบวนการผลิต ซึ่งสอดคล้องกับ (Winger & Wal, 2006) กล่าวว่า ความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้มีตั้งแต่การพิจารณาขั้นพื้นฐาน เช่น การปรับปรุงความปลอดภัยของอาหาร อายุการเก็บรักษา และลดการสูญเสียไปจนถึงความต้องการอาหารที่มีความซับซ้อนมากขึ้นที่มีลักษณะพิเศษในแง่ของคุณค่าทางโภชนาการ ความอร่อย และความสะดวกสบาย กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์จริงจะถูกกำหนดโดยความคาดหวังและความต้องการของผู้บริโภคเป็นผู้กำหนด

ภาคอุตสาหกรรมอาหาร ซึ่งถือว่าเป็นอุตสาหกรรมที่เป็นแหล่งรายได้สำคัญของไทย นอกจากนี้สถาบันอาหาร กระทรวงอุตสาหกรรม ได้เผยแนวโน้มการส่งออกอาหารไทย ปี 2562 คาดว่าจะมีมูลค่า 1.12 ล้านล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 หนึ่งในสินค้าที่ส่งออกมากที่สุด คือ

อาหารพร้อมรับประทาน รูปแบบแช่แข็ง คงคุณค่าทางโภชนาการได้อย่างครบถ้วน จากงานวิจัยของ (กมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ et al., 2561) การวิเคราะห์ห่วงโซ่ประกอบพฤติกรรมและปัจจัยในการเลือกซื้ออาหารแช่แข็งพร้อมรับประทานของนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกซื้ออาหารแช่แข็งรับประทาน มีระดับนัยสำคัญมากทุกด้าน ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์อาหารแช่แข็ง ด้านค่าใช้จ่ายในการซื้ออาหารแช่แข็ง ด้านการบรรจุภัณฑ์อาหารแช่แข็ง ด้านกลุ่มอิทธิพลในการเลือกซื้ออาหารแช่แข็ง และด้านความปลอดภัยของอาหารแช่แข็ง เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานการส่งออกต้องมีปัจจัยสนับสนุนจากเศรษฐกิจโลกที่ฟื้นตัวชัดเจน หน่วยงานภาครัฐและภาคธุรกิจร่วมมือกันในการพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารให้เติบโตอย่างต่อเนื่องในหลากหลายมิติ โดยการมุ่งเน้นการขยายตลาดใหม่ๆ เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง รวมทั้งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคทั้งในกลุ่มอาหารพร้อมรับประทานสำหรับผู้ป่วยและผู้สูงอายุ ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพ (Functional food) หรือในกลุ่มอาหารที่คาดว่าจะในอนาคต (Future food) การยกระดับมาตรฐานการผลิตให้สินค้ามีคุณภาพและความปลอดภัยมากขึ้น โดยเฉพาะผู้ผลิตขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้สามารถขยายธุรกิจไปสู่ตลาดส่งออกได้ การนำนวัตกรรมมาปรับใช้มากขึ้น ส่งผลให้มีผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มสูง (High-Value Added) ออกสู่ตลาดมากขึ้น และการพัฒนาองค์ความรู้และทักษะให้กับผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง (สถาบันอาหาร, 2561)

สำหรับผู้ผลิตขนาดกลางและขนาดย่อมทำให้สามารถขยายธุรกิจไปสู่ตลาดส่งออกได้ การนำนวัตกรรมมาปรับใช้มากขึ้นส่งผลให้มีผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มสูงออกสู่ตลาดมากขึ้น รวมถึงการพัฒนาองค์ความรู้และทักษะให้กับผู้ประกอบการเพื่อยกระดับคุณภาพธุรกิจให้เข้มแข็งและยั่งยืนเช่นกัน โดยเฉพาะความรู้ด้านทักษะการบริหารจัดการภายใต้กฎหมายและข้อบังคับระเบียบต่าง ๆ ของการทำธุรกิจ (สถาบันอาหาร, 2561) ปัจจุบันธุรกิจอาหารที่เกิดขึ้นมากมายหลายรายที่เปิดขึ้นและปิดตัวลงมีอยู่จำนวนมาก เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจอาหารมีความรู้ไม่เพียงพอที่จะดำเนินธุรกิจ แต่ด้วยอิทธิพลจากโซเชียลมีเดียทำให้บุคคลสามารถค้นหาความรู้ได้ง่ายจึงเปลี่ยนให้คนมาทำหน้าที่พ่อครัวหรือเป็นเจ้าของธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการควรต้องเป็นผู้ที่รู้จริงในเรื่องที่จะทำด้วยจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด (COVID-19) ทำให้หลายธุรกิจได้รับผลกระทบอย่างหนัก รวมถึงธุรกิจร้านอาหารที่ต้องเผชิญกับความท้าทายครั้งใหม่ ผู้บริโภคที่ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการใช้ชีวิตวิถีใหม่ (New Normal) และผู้ประกอบการยุคใหม่ต้องปรับตัวเพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้าและฝ่าวิกฤติไปได้ ต้องมีความรู้ในการประกอบธุรกิจอย่างรอบด้านและเป็นระบบ สามารถนำความรู้ไปใช้ในการสร้างธุรกิจอาหารตามแนวทางของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ และส่งต่อภูมิปัญญาให้กับผู้ประกอบการยุคต่อไปที่พร้อมจะเติบโตในอนาคต และเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจ (Dyer, 1986) ฉะนั้นการทำธุรกิจจำเป็นต้องศึกษาเรียนรู้ เพื่อให้เกิดทัศนคติและ

มุมมองในการทำธุรกิจต้องเรียนรู้และเข้าใจอย่างถ่องแท้ของการทำธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจนั้นสามารถดำเนินต่อไปได้ รวมถึงการสืบทอดธุรกิจครอบครัวที่เป็นการส่งผ่านธุรกิจครอบครัว (Transitions) และการเปลี่ยนผู้นำของธุรกิจเกี่ยวข้องกับการถ่ายโอนธุรกิจ ซึ่งเป็นกระบวนการที่ยากลำบาก (Smyth & Leach, 1993) โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้สืบทอดหรือการเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ หรือเรียกอีกอย่างว่า ผู้นำ (Leadership)

สำหรับการเรียนรู้ความเข้าใจสำหรับการเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่เน้นกระบวนการทางปัญญาหรือความคิด (Cognitive Science) เป็นการเรียนรู้ของมนุษย์ไม่ใช่เรื่องของพฤติกรรมที่เกิดจากกระบวนการตอบสนองต่อสิ่งเร้าเพียงเท่านั้น แต่เป็นการเรียนรู้เป็นกระบวนการทางความคิดที่เกิดจากการสะสมข้อมูล การสร้างความหมาย และความสัมพันธ์ของข้อมูล และการดึงข้อมูลออกมาใช้ในการกระทำและการแก้ปัญหาต่างๆ การเรียนรู้เป็นกระบวนการทางสติปัญญาของมนุษย์ในการที่จะสร้างความรู้ความเข้าใจให้แก่ตนเอง ซึ่งสิ่งเหล่านี้มีผลโดยตรงกับมนุษย์ในด้านกระบวนการเรียนรู้ (Cognitive process) นอกจากนี้พบว่า ยังไม่มีงานวิจัยเกี่ยวกับการพัฒนานวัตกรรมโดยวิธีถ่ายทอดภูมิปัญญาอาหารไทยภาคกลาง โดยการใช้แนวคิดการเรียนรู้ด้วยวิธีการต่าง ๆ ร่วมกับใช้ศาสตร์ของการจัดการมาสร้างคู่มือการถ่ายทอดภูมิปัญญาอาหารไทยสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ผู้วิจัยเล็งเห็นความสำคัญในการศึกษาครั้งนี้ มุ่งหวังให้ได้คู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ซึ่งเป็นองค์ความรู้จากแนวคิดต่าง ๆ ที่เป็นความรู้เชิงทฤษฎีการสอนที่ช่วยเพิ่มเติมความรู้ในศาสตร์ด้านการสอนในระดับอุดมศึกษา รวมทั้งเป็นแนวทางสำหรับการวิจัยพัฒนาศักยภาพของบุคคลต่อไป และขยายผลในการศึกษาในบริษัทและองค์กรอื่นๆ นอกจากนี้ผู้สืบทอดหรือการเป็นนักธุรกิจรุ่นใหม่ ได้เรียนรู้และเข้าใจในการประกอบธุรกิจทั้งในส่วนของการถ่ายโอนนำไปบริหารจัดการธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ รวมถึงความคาดหวังของผู้บริโภคและได้อนุรักษ์และสืบสานตำรับอาหารไทยภาคกลางให้คงอยู่จากรุ่นสู่รุ่นต่อไป

2. คำถามของการวิจัย

2.1 กระบวนการถ่ายทอดพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ มีกระบวนการอย่างไร

2.2 การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ประกอบด้วยขั้นตอนและวิธีการใดบ้าง

3. วัตถุประสงค์การวิจัย

3.1 เพื่อศึกษาองค์ประกอบและรูปแบบการพัฒนาวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่

3.2 เพื่อพัฒนารูปแบบนวัตกรรมทางการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่

4. สมมติฐาน

สมมติฐานวิจัยการพัฒนาารูปแบบนวัตกรรมทางการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ด้วยวิธี The Mann Whitney U Test ดังนี้

H_0 หมายถึง ผลการทดสอบของกลุ่มทดลองทั้ง 3 กลุ่ม ที่ทดสอบใช้คู่มือนวัตกรรมถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ไม่มีความแตกต่างกัน

H_1 หมายถึง ผลการทดสอบของกลุ่มทดลองทั้ง 3 กลุ่ม ที่ทดสอบใช้คู่มือนวัตกรรมถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่มีความแตกต่างกัน

5. ขอบเขตของการวิจัย

การพัฒนาวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตของการศึกษาวิจัย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

5.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา

ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้า พร้อมวิเคราะห์ข้อมูลเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องโดยเสนอสาระสำคัญตามลำดับ โดยมีรายละเอียดการยอมรับนวัตกรรม ทฤษฎีการถ่ายทอด ทฤษฎีภูมิปัญญา ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับอาหารไทยภาคกลาง ทฤษฎีการเรียนรู้ ทฤษฎีการถ่ายโอนความรู้ ทฤษฎีการจัดการความรู้ ทฤษฎีเกี่ยวกับสื่อการเรียนการสอน และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

5.2 ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลหลัก

การวิจัยครั้งนี้ การเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางจากผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวม โดยคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informants) โดยการทำให้ผู้วิจัยได้ออกแบบการวิจัยเป็นลักษณะของการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ ซึ่งแบ่งออกได้ 2 กลุ่ม ดังนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลหลัก ซึ่งเป็นผู้มีความรู้และความเชี่ยวชาญในด้านอาหารไทย เป็นผู้ให้ข้อมูลหลักแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1.1 กลุ่มนักวิชาการและคณาจารย์ในมหาวิทยาลัยทางด้านอาหารไทย

1.2 กลุ่มผู้บริหารและคณะกรรมการสมาคมพ่อครัวไทย/กลุ่มผู้ประกอบการอาชีพเชฟ (Chef)

1.3 ผู้ประกอบธุรกิจทางด้านอาหารไทย

2. ผู้สืบทอด ซึ่งเป็นนักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 4 สาขาวิชาอุตสาหกรรมบริการอาหาร คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร ที่ผ่านการเรียนรายวิชาการเป็นผู้ประกอบการคหกรรมศาสตร์

5.3 ขอบเขตด้านพื้นที่

พื้นที่สำหรับการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research: PAR) แบบสนทนากลุ่ม (Focus Group) และการทดลองใช้คู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร [การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม \(Participatory Action Research : PAR\) แบบสนทนากลุ่ม \(Focus Group\) และการทดลองใช้คู่มือนวัตกรรมทางการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร](#)

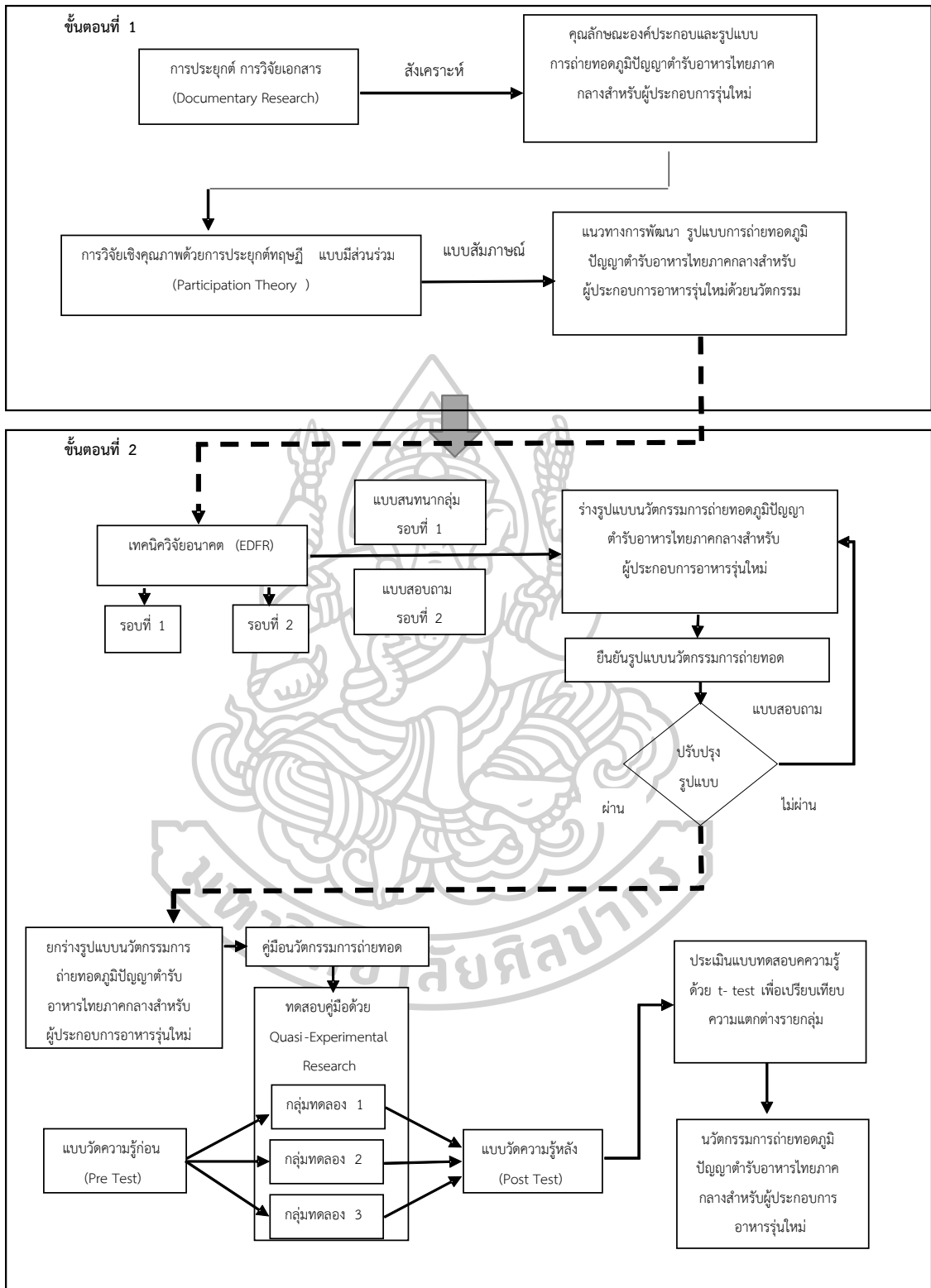
5.4 ขอบเขตด้านระยะเวลา

ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตระยะเวลาที่ใช้ในการวิจัยนี้ รวมทั้งสิ้น 12 เดือน โดยแบ่งเป็น 2 ช่วง ได้แก่ ช่วงเดือนที่ 1-3 เป็นการศึกษาเอกสาร และช่วงเดือนที่ 3-6 เป็นช่วงที่เก็บข้อมูลเพื่อสร้างทฤษฎีการประยุกต์ทฤษฎีแบบมีส่วนร่วม เพื่อศึกษาแนวคิดและความหมายของของวิธีการถ่ายทอดนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ และช่วงเดือนที่ 7-12 เป็นการพัฒนาคู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่

6. กรอบแนวคิดของการวิจัย

การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่เป็นการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ด้วยการวิธีแบบผสมผสาน (Mixed Method) ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ และวิจัยกึ่งทดลอง โดยกรอบแนวคิดในการดำเนินการวิจัยนี้ผู้วิจัยได้พัฒนาเป็นกรอบแนวคิดเชิงขั้นตอน ดังที่แสดงในภาพที่ 1

จากภาพที่ 1 การศึกษาวิจัยเรื่องนี้ผู้วิจัยได้กำหนดกรอบแนวคิดเชิงขั้นตอนของการศึกษา งานวิจัยเรื่องนี้ โดยแบ่งขั้นตอนการดำเนินงานออกเป็น 2 ขั้นตอน โดยเริ่มจากขั้นตอนที่ 1 การทำวิจัยการทบทวนวิจัยเอกสารใช้การทบทวนอย่างเป็นระบบ (Systematic literature Review) และการประยุกต์ทฤษฎีแบบมีส่วนร่วม (Participation Theory) สัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interviews) รวมถึงการถอดบทเรียน (Lesson Learned) ทำให้เกิดการสังเคราะห์และพัฒนาเป็นแนวทางในการสร้างคู่มือการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับขั้นตอนที่ 2 ประกอบด้วย 2 ขั้นตอน คือ 2.1) เป็นการศึกษาแนวทางขององค์ประกอบในการจัดทำคู่มือด้วยเทคนิควิจัยอนาคต EDFR (Ethnographic Delphi Futures Research) และด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้เชี่ยวชาญ (In-depth Interview) ในประเด็นที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาสรุปและสังเคราะห์ทางองค์ประกอบไปยืนยันกันแล้วจึงนำแนวโน้มองค์ประกอบคุณลักษณะองค์ประกอบและรูปแบบการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยสู่ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ที่ได้จากการสนทนากลุ่ม (Focus Group) มาสร้างแบบสอบถาม (Questionnaire) แล้วส่งให้กับผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องอีกครั้ง เพื่อคัดเลือกแนวโน้มขององค์ประกอบต่างๆ และ 2.2) การทำวิจัยกึ่งทดลอง (Quasi - Experimental Research) โดยทำการประเมินความแตกต่างโดยใช้แบบวัดความรู้ก่อน-หลัง รวมถึงการประเมินความแตกต่างกลุ่มทดลองจำนวน 3 กลุ่ม อีกทั้งผู้วิจัยได้ใช้วิธีการของแมนวิทนี (The Mann-Whitney U test) เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าคะแนนประเมินโดยนำคู่มือไปทดลองประเมินกับกลุ่มธุรกิจชุมชนและนำไปปรับปรุงพัฒนาจัดเป็นคู่มือการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดเชิงขั้นตอน

7. นิยามศัพท์เฉพาะ

7.1 ภูมิปัญญา หมายถึง ความรู้ ความคิด ความเชื่อ ความสามารถที่ เป็นผลมาจากการใช้สติปัญญา และการสั่งสมประสบการณ์ที่ผ่านกระบวนการเรียนรู้ เลือกสรร ประยุกต์ พัฒนา และถ่ายทอดสืบต่อกันมา เพื่อใช้แก้ปัญหาและพัฒนาชีวิตให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและเหมาะสมกับยุคสมัย ภูมิปัญญาจึงเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรม มีขอบข่ายกว้างขวาง

7.2 ตำรับอาหารไทยภาคกลาง หมายถึง เอกสารที่แสดงถึงองค์ประกอบหรือสัดส่วนของวัตถุดิบที่ใช้ประกอบอาหารไทยภาคกลาง รวมถึงกรรมวิธีและขั้นตอนในการประกอบอาหาร ซึ่งมีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของประเทศไทย มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลาย รวมถึง 10 อันดับของอาหารไทยที่เป็นอาหารยอดนิยมของชาวไทยและต่างชาติ สำหรับด้านของรสชาติมีหลากหลาย กลมกล่อมทั้งเปรี้ยว หวาน เค็ม และเผ็ด รวมถึงมีส่วนประกอบของวัตถุดิบประเภท สมุนไพรที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย

8. นิยามศัพท์ปฏิบัติการ

8.1 การพัฒนา หมายถึง การเปลี่ยนแปลงให้ดีขึ้น การกระทำที่เจริญเติบโต การปรับปรุงให้ดีขึ้นเป็นลำดับขั้นตอน หรือมีการวางแผนกำหนดทิศทางไว้ล่วงหน้า ทั้งนี้การพัฒนาในที่นี้หมายถึง การพัฒนาฝีมือนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่

8.2 นวัตกรรม หมายถึง การให้เกิดสิ่งใหม่ การดัดแปลงสิ่งเดิมที่มีอยู่ให้เป็นรูปแบบใหม่ การใช้ประโยชน์จากแนวความคิดใหม่ แนวความคิดที่แตกต่างจากคนอื่นที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อสังคม ทั้งนี้นวัตกรรมในที่นี้หมายถึง นวัตกรรมพัฒนาการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่

8.3 กระบวนการถ่ายทอด หมายถึง การถ่ายทอดความรู้จากผู้ส่งสารไปยังผู้รับสารผ่านการสนทนา แลกเปลี่ยนประสบการณ์ และความคิดเห็น ทั้งนี้กระบวนการถ่ายทอดในที่นี้ หมายถึง การถ่ายทอดความรู้จากผู้เชี่ยวชาญที่มีได้สั่งสมประสบการณ์ของตนมาตลอดชีวิตการทำงานให้แก่ผู้สืบทอด โดยการใช้ทักษะทางปัญญาเป็นตัวควบคุมการในการถ่ายทอด

8.4 ผู้สืบทอด หมายถึง ผู้อยู่ในกระบวนการถ่ายทอด ทั้งนี้ผู้สืบทอดในที่นี้หมายถึง นักศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่ 4 สาขาวิชาอุตสาหกรรมบริการอาหาร คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

9. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย

ผลงานจากการวิจัยการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางจากผู้สูงอายุสู่ผู้สืบทอดทางธุรกิจรุ่นใหม่ เกิดประโยชน์ใน 2 ลักษณะ คือ ประโยชน์ทางวิชาการ และประโยชน์ต่อการนำไปใช้ทางปฏิบัติ ดังนี้

9.1 ประโยชน์ทางวิชาการ

9.1.1 ผลของการวิจัยทำให้ได้คู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ ในการพัฒนาผลการเรียนรู้ของผู้เรียนทั้งด้านพุทธิพิสัย จิตพิสัย และทักษะพิสัย อันเป็นความรู้เชิงทฤษฎีการลงงานที่ช่วยเพิ่มเติมความรู้ในศาสตร์ด้านการสอนในระดับอุดมศึกษาต่อไปได้ รวมทั้งเป็นแนวทางสำหรับการวิจัยพัฒนาศักยภาพของบุคคลในสถานที่ต่อไป และขยายผลในการศึกษาในบริษัทและองค์กรอื่นๆ ต่อไป

9.2 ประโยชน์ต่อการนำไปใช้ทางปฏิบัติ

9.2.1 ผู้สอนคู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจที่มุ่งเน้นให้นักธุรกิจรุ่นใหม่ต้องพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจ นำไปใช้เป็นแนวทางในการเรียนการสอนที่ช่วยพัฒนาศักยภาพผู้เรียนรวมทั้งได้สารสนเทศซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการจัดการศึกษาหรือพัฒนาศักยภาพผู้เรียนในระดับอุดมศึกษาให้เกิดผลลัพธ์การเรียนรู้ที่สูงขึ้นต่อไป

9.2.2 ผู้สืบทอดได้เรียนรู้และเข้าใจในการประกอบธุรกิจทั้งในส่วนของการบริหารจัดการธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ และความคาดหวังของผู้บริโภค รวมทั้งได้อนุรักษ์และสืบสานตำรับอาหารไทยภาคกลางให้คงอยู่จากรุ่นสู่รุ่นต่อไป

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่อง การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง สำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ซึ่งผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ทฤษฎีการยอมรับนวัตกรรม
2. ทฤษฎีการถ่ายทอด
3. ทฤษฎีภูมิปัญญา
4. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับอาหารไทยภาคกลาง
5. ทฤษฎีการเรียนรู้
6. ทฤษฎีการถ่ายโอนความรู้
8. ทฤษฎีการจัดการความรู้
9. ทฤษฎีเกี่ยวกับสื่อการเรียนการสอน

1. ทฤษฎีการยอมรับนวัตกรรม

1.1 ความหมายของกระบวนการยอมรับ

(ทศยาภรณ์ วรธนสิทธิโชค, 2551) กล่าวถึง แนวคิดเกี่ยวกับการยอมรับสิ่งใหม่ว่าเป็นกระบวนการอย่างหนึ่งที่ช่วยพัฒนาคุณสมบัติของบุคคล เช่น ความรู้ ค่านิยม ทศนคติ ทำให้สมาชิกของสังคมได้รับรู้การเปลี่ยนแปลง มีความรู้ความเข้าใจในสิ่งใหม่ ๆ ได้ง่าย นอกจากนี้ การติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลต่าง ๆ อยู่เสมอ ความสนใจรับรู้ข่าวสารแขนงใหม่ ๆ จากสื่อสารมวลชนมีบทบาทสำคัญยิ่งต่อการก่อให้เกิดการรับรู้ ความสนใจ และพยายามนำไปปฏิบัติในที่สุด

ฟอสเตอร์ (Foster, 1973) ให้ความหมายการยอมรับว่า ประชาชนได้เรียนรู้โดยผ่านการศึกษ สามารถบรรยายได้โดยผ่านชั้นการเรียนรู้ การยอมรับจะเกิดขึ้นได้หากมีการเรียนรู้ด้วยตนเอง และการเรียนรู้จะได้ผลดีก็ต่อเมื่อ บุคคลนั้นได้ทดลองปฏิบัติ เมื่อแน่ใจว่าสิ่งประดิษฐ์นั้นสามารถให้ประโยชน์อย่างแน่นอน จะทำให้บุคคลกล้าลงทุนซื้อสิ่งประดิษฐ์นั้น

เอเวอร์เรทท์ เอ็ม โรเจอร์ และเอฟ ฟลอยด์ ชูเมคเกอร์ (Rogers & Shoemaker, 1971) ให้ความหมายของการยอมรับว่าเป็นกระบวนการทางจิตใจของบุคคลแต่ละคนที่เริ่มต้นตั้งแต่การรับรู้ข่าวเกี่ยวกับนวัตกรรม หรือเทคโนโลยีหนึ่ง ๆ ไปจนถึงการเอาเทคโนโลยีนั้นไปใช้อย่างเปิดเผย

สรุปได้ว่า การยอมรับเป็นกระบวนการทางความคิดของผู้บริโภคในการแสดงพฤติกรรมของผู้บริโภค นับตั้งแต่การรับรู้นวัตกรรมใหม่ครั้งแรกไปจนถึงการยอมรับนวัตกรรมใหม่ โดยที่กระบวนการการตัดสินใจนั้นมีการเปลี่ยนแปลงอย่างเป็นระบบและต้องอาศัยเวลา

1.2 ความหมายของนวัตกรรม

นวัตกรรม (Innovation) คือ สิ่งใหม่ที่เกิดจากการใช้ความรู้ และความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของผลิตภัณฑ์ แนวคิด กระบวนการ และสามารถนำไปพัฒนาต่อยอดได้ นวัตกรรมจึงเป็นการเปลี่ยนแปลงหรือปรับปรุงความรู้เดิมให้ดีขึ้นและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยผ่านกระบวนการใช้ความรู้และความคิดสร้างสรรค์ จากนั้นก็นำไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งจะเห็นได้ในปัจจุบันโลกมีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและวิทยาศาสตร์ มนุษย์จะสามารถดำรงอยู่ได้ด้วยความสะดวกสบายและปลอดภัยจากการก้าวหน้าทางเทคโนโลยี เทคโนโลยีใหม่นี้เกิดขึ้นจากสมองของมนุษย์ที่จะมีการพัฒนา ก้าวหน้าอย่างไม่สิ้นสุดเพื่อตอบสนองความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นของมนุษย์ มนุษย์จะได้รับการศึกษาที่ทันสมัย ทันต่อการพัฒนาของโลก นวัตกรรมใหม่ก็เกิดจากการพัฒนาและคิดค้นของมนุษย์นำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงแก่มวลมนุษย์จากวิถีอันดั้งเดิมไปสู่ความก้าวหน้า นักวิชาการหลายท่านได้ให้ความหมายของนวัตกรรม ดังนี้

(ราชบัณฑิตยสถาน, 2554) ได้ให้ความหมายไว้ว่า สิ่งที่ทำขึ้นใหม่หรือแปลกจากเดิมซึ่งอาจจะเป็นความคิด วิธีการ หรืออุปกรณ์ มีความคล้ายคลึงกับ ฟาโรเบอร์ช เดมันพัวร์ (Damanpour, 2017) กล่าวว่า นวัตกรรมเป็นการนำอุปกรณ์ ระบบ นโยบาย โปรแกรม กระบวนการ สินค้าหรือบริการที่สร้างขึ้นมาใช้โดยสิ่งเหล่านั้นเป็นสิ่งใหม่ในองค์การ สอดคล้องกับความหมายของ แจ็ค แอนดริว มอร์ตัน (Morton, 1971) ให้ความหมาย นวัตกรรม ว่าเป็นการเกิดใหม่ขึ้นอีกครั้งจากการปรับปรุงสิ่งเก่า และพัฒนาศักยภาพของบุคลากร ตลอดจนหน่วยงานหรือองค์กรนั้น ๆ นวัตกรรมไม่ใช่การขจัด หรือล้มล้างสิ่งเก่าให้หมดไป แต่เป็นการปรับปรุงเสริมแต่งและพัฒนา อีกทั้งนวัตกรรมเปรียบเสมือน การดำเนินงานของผลิตภัณฑ์ (สินค้า หรือบริการ) ใหม่หรือปรับปรุงให้ดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ รวมถึงกระบวนการใหม่ วิธีทางการตลาดใหม่ และการดำเนินธุรกิจขององค์กรแบบใหม่ ตลอดจนความสัมพันธ์ทั้งภายในและนอกองค์กร และเป็นการนำเอานวัตกรรมที่เกิดความคิดริเริ่มที่นำเอามาประยุกต์ใช้ประสบความสำเร็จอย่างสัมฤทธิ์ผล (Max, 2008) นอกจากนี้ปฏิกริยาของแต่ละคนที่มีต่อนวัตกรรมความคิดใหม่หรือเทคโนโลยีใหม่แตกต่างกัน เนื่องจากความแตกต่างในการสร้างสรรค์นวัตกรรมมีแนวโน้มที่จะอนุวัตนวัตกรรม ดังนั้นนวัตกรรมส่วนใหญ่จึงหมายถึง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเพียงเพราะบุคคลนั้นมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ ดังนั้น เอเวอร์เรทท์ มิเชลล์ โรเจอร์ส (Rogers, 2003) จึงได้สร้างแนวคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมในฐานะความคิดการปฏิบัติหรือวัตถุที่ถูกมองว่าเป็นสิ่งใหม่โดยบุคคล และแมรี เอ็ม ครอสสัน และมารินา อะเพย์ดิน (Mary M. Crossan and Marina Apaydin, 2010) ได้จำกัดความของคำว่า นวัตกรรม มีอยู่มากมายโดยแต่

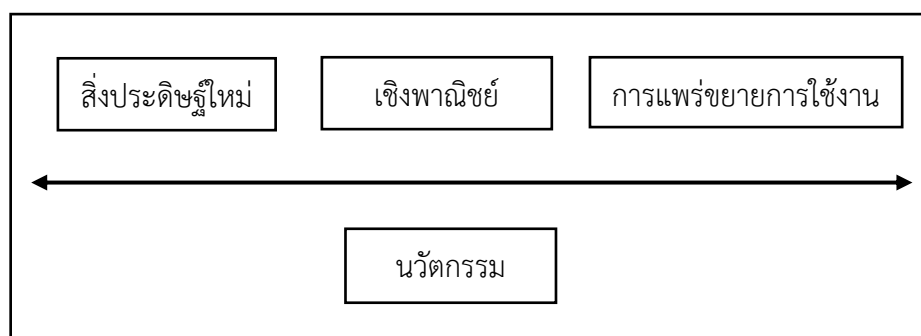
ละค่านิยามจะเน้นด้านที่แตกต่างกันของคำ ได้ยืนยันคำจำกัดความแรกของนวัตกรรมโดยโจเซฟ ชุมปีเตอร์ เน้นย้ำถึงความแปลกใหม่ (อ้างอิงใน Crossan and Apaydin, 2010) นวัตกรรมสะท้อนอยู่ในผลลัพธ์ใหม่ คือ สิ่งใหม่หรือคุณภาพของสิ่งที่ดี วิธีการใหม่ของการผลิต ตลาดใหม่ แหล่งใหม่ของอุปทานหรือโครงสร้างองค์กรใหม่ ดังนั้นนวัตกรรมที่น่าสนใจในการศึกษาที่กำหนดอาจเป็นเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เช่น สมาร์ทโฟน (Gavin J. Putzer and Yangil Park, 2010) นวัตกรรมอาจเป็นแอปพลิเคชันอินเทอร์เน็ตในพื้นที่เฉพาะ เช่น ห้องสมุด (Oded Nov and Chen Ye, 2009) รัฐบาล (Babita Gupta, Subhasish Dasgupta and Atul Gupta, 2008) การสื่อสารทางสังคม (Tom Kelleher and Kaye D. Sweetser, 2012) หรือการเรียนรู้ (Byoung-Chan Lee, Jeong-Ok Yoon and In Lee, 2009) อีกทั้งนวัตกรรมที่น่าสนใจซึ่งอาจเป็นเทคนิคการจัดการแบบใหม่ เช่น การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (Shin-Yuan Hung, Wei-His Hung, Chia-An Tsai and Shu-Chen Jiang, 2010) หรือการปฏิบัติตามหลักฐาน (Gregory A. Aarons, David H. Sommerfeld and Christine M. Walrath-Greene, 2009)

อย่างไรก็ตาม รติมา คชนันท์ (2550) กล่าวว่า นวัตกรรมนั้นคือ การเปลี่ยนแปลงสู่สิ่งใหม่หรือการปรับปรุงจากสิ่งเดิม ที่เกิดจากการนำความรู้และความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ไปพัฒนาให้เกิดคุณค่าต่อลูกค้า ต่อองค์กร ต่อสังคมและประเทศชาติ” หรือหมายถึง “การทำสิ่งใหม่ที่ดีกว่าเดิม” ทั้งนี้การสร้างสรรค์สิ่งใหม่ไม่จำเป็นต้องขจัดสิ่งที่มีอยู่เดิมออกไปทั้งหมด แต่อาจเป็นการต่อยอดจากสิ่งเดิมที่มีอยู่มาปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงให้เหมาะสมกับโอกาสและสถานการณ์เพื่อให้ได้สินค้าใหม่ การบริการใหม่ กระบวนการ ทำงานใหม่ หรือรูปแบบของธุรกิจใหม่ ที่สามารถสร้างคุณค่าเพิ่มขึ้นได้ คนทั่วไปมักเข้าใจว่า “นวัตกรรม” คือ สิ่งใหม่ที่คนไม่เคยคาดคิดมาก่อนเท่านั้น แต่ในความเป็นจริงแล้ว ความใหม่เป็นแค่หนึ่งในองค์ประกอบ โดยเป็นเพียงแค่จุดเริ่มต้นส่วนหนึ่งของนวัตกรรมเท่านั้น เพราะนวัตกรรมจะเกิดขึ้นได้นั้นต้องมีทั้งเหตุ และทั้งผลลัพธ์ด้วย ซึ่ง เหตุ หมายถึง ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Initiative) บวกกับความเพียรพยายาม (Effort) (พลสวัสดิ์ เผ่าประพันธ์, 2562) การเกิดขึ้นของสิ่งใหม่ ๆ สินค้า และบริการใหม่ที่มีประโยชน์ หรือการเกิดขึ้นของกระบวนการใหม่ ๆ จากความคิดใหม่ทำใหม่ (อนันต์ แก้วร่วมวงศ์, 2559) อีกทั้งนวัตกรรมจะต้องเกิดจากห้องปฏิบัติการวิจัยที่มีนักวิจัย นักวิทยาศาสตร์ คิดค้นทดลองจนเกิดความรู้ใหม่ (basic research) หรือการประยุกต์ความรู้ใหม่นั้นเพื่อนำไปสู่การสร้างประโยชน์ (applied research) และคิดว่านวัตกรรมต้องมีที่มาหรือแหล่งกำเนิดมาจากสิ่งนี้เท่านั้น แต่ความจริงแล้วไม่ใช่ทั้งหมด นวัตกรรมไม่จำเป็นต้องเป็นความรู้ใหม่แต่จำเป็นต้องเป็นความคิดใหม่ แม้ว่าจะเป็นความรู้เดิมที่คนทั่วไปรู้แล้วก็ตาม เพราะนวัตกรรมเน้นผลของการนำความรู้ไปใช้ ดังนั้นองค์กรทั่วไปก็สามารถสร้างนวัตกรรมได้เช่นกัน (จำลักษณ์ ขุนพลแก้ว, 2561)

โจเซฟ ชุมปีเตอร์ (Schumpeter, 1934) ได้ให้ความสำคัญกับความหมายของนวัตกรรมว่า นวัตกรรมมีอิทธิพลอย่างมากในแวดวงเศรษฐกิจ ซึ่งทำให้ได้นิยามของนวัตกรรมที่สามารถครอบคลุม 5 ประการ ดังนี้ 1. การแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่แก่ผู้บริโภคหรืออาจจะเป็นผลิตภัณฑ์เก่าแต่มีการเพิ่มคุณภาพ 2. กระบวนการของผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนร่วมกับภาคอุตสาหกรรม ซึ่งไม่จำเป็นต้องมีพื้นฐานว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่การค้นพบใหม่ 3. การเปิดตลาดใหม่ ๆ 4. การใช้แหล่งวัตถุดิบใหม่ และ 5. รูปแบบในการแข่งขัน หรือการปรับเปลี่ยนโครงสร้างด้านอุตสาหกรรมใหม่ มีนักวิชาการที่ได้ให้ความหมายของนวัตกรรมที่คล้ายกับชุมปีเตอร์ คือ ไมเคิล พอร์เตอร์ (Porter, 1990) ได้นิยามว่าการปรับปรุงเทคโนโลยีและวิธีการที่ทำให้สิ่งต่าง ๆ ดีขึ้น ซึ่งสามารถถูกทำให้อยู่ในเชิงประจักษ์โดยการเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์การเปลี่ยนแปลงกระบวนการ การหาแนวทางใหม่ในการตลาด และจุดที่มีความคล้ายคลึงกันมากของชุมปีเตอร์ และพอร์เตอร์ คือ การใช้คำว่า ใหม่ (New) ในการนิยามความหมายของพวกเขาทั้งสองและจุดที่คล้ายคลึงอีกจุดคือ การบ่งชี้ถึงที่มาของนวัตกรรมซึ่งผลนั้นมาจากการเรียนของในองค์กร แต่สามารถมาจากการวิจัยและพัฒนาได้อีกด้วย การสร้างเทคโนโลยี การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ หรือการบริการรูปแบบใหม่ ในทางการจัดการก็มีการสร้างนวัตกรรมเช่นเดียวกัน เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานในองค์กรธุรกิจ เพื่อให้เกิด การยอมรับและการใช้เทคโนโลยีเพิ่มขึ้น ซึ่งตรงกับ เอเวอร์เรทท์ มิเชลล์ โรเจอร์ส (Rogers, 2003) ให้ความหมายของการยอมรับและการใช้เทคโนโลยี (Consumer Acceptance and Use of IT) ว่า เป็นกระบวนการทางจิตใจของบุคคลแต่ละคนที่เริ่มต้นตั้งแต่การรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีหนึ่ง ๆ ไปจนถึงการยอมรับเอาเทคโนโลยีนั้น ๆ ไปใช้อย่างเปิดเผย การพิจารณาว่าสิ่งหนึ่งสิ่งใดเป็นนวัตกรรมนั้น โรเจอร์สได้ชี้ให้เห็นว่าขึ้นอยู่กับความรู้ของแต่ละบุคคลหรือกลุ่มบุคคลว่าเป็นสิ่งใหม่สำหรับเขา ดังนั้น นวัตกรรมของบุคคลกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งอาจไม่ใช่ นวัตกรรมของบุคคลกลุ่มอื่น ๆ ก็ได้ ขึ้นอยู่กับการรับรู้ของบุคคลนั้นว่าเป็นสิ่งใหม่สำหรับเขาหรือไม่ อีกประการหนึ่งความใหม่ (newness) อาจขึ้นอยู่กับระยะเวลาด้วย สิ่งใหม่ๆ ตามความหมายของนวัตกรรมไม่จำเป็นต้องใหม่จริงๆ แต่อาจจะหมายถึงสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่เป็นความคิดหรือการปฏิบัติที่เคยทำกันมาแล้วแต่ได้หยุดกันไประยะเวลาหนึ่ง มีความคล้ายคลึง ทอมัส ฮิวซ์ (Hughes, 1971) ได้ให้ความหมายของคำว่า นวัตกรรม ว่า เป็นการนำวิธีการใหม่ ๆ มาปฏิบัติ หลังจากได้ผ่านการทดลองหรือได้รับการพัฒนามาเป็นขั้น ๆ แล้ว โดยเริ่มมาตั้งแต่การคิดค้น (Invention) พัฒนาการ (Development) ซึ่งอาจจะเป็นไปในรูปของโครงการทดลองปฏิบัติก่อน (Pilot Project) แล้วจึงนำไปปฏิบัติจริง ซึ่งมีความแตกต่างไปจากการปฏิบัติเดิมที่เคยปฏิบัติมา และเรียกว่า นวัตกรรม (Innovation)

อย่างไรก็ตาม เดวิด สมิธ (Smith, 2006) ได้อธิบายเรื่องความเป็นนวัตกรรมไว้ว่า การที่สิ่งประดิษฐ์คิดค้นใหม่นั้นจะเป็นนวัตกรรมได้ต้องมีองค์ประกอบสำคัญสามประการ คือ 1. เป็นสิ่งประดิษฐ์ ซึ่งอาจจะใหม่ถอดด้าม หรือ เป็นการปรับปรุงให้ดีขึ้นจากของที่มีอยู่ก็ได้ 2. มีการนำไปใช้

เชิงพาณิชย์นั่นก็คือ ต้องนำออกขายในท้องตลาดหรือนำไปใช้ประโยชน์อย่างใดอย่างหนึ่ง และ 3. มีการแพร่ขยายการใช้งานก็คือ สิ่งประดิษฐ์คิดได้ ใช้ได้แต่ใช้อยู่คนเดียวก็ยังไม่ถือเป็นนวัตกรรม ต้องมีการขยายการใช้งานไปสู่ผู้อื่นด้วยตามสมควร



ภาพที่ 2 องค์ประกอบสำคัญการเป็นนวัตกรรม

ที่มา: เดวิท สมิธ (David Smith, 2006)

จากแผนภาพที่ 2.1 จะเห็นได้ว่า การประดิษฐ์สิ่งของขึ้นมาใหม่จนเกิดเป็นนวัตกรรมได้นั้น ซึ่งเป็นกระบวนการเริ่มตั้งแต่สิ่งประดิษฐ์ สู่นำไปใช้ในเชิงพาณิชย์ จนถึงการทำให้เกิดการแพร่ขยายของการใช้งานสิ่งประดิษฐ์นั้นไปสู่ผู้อื่น จึงจะรวมเรียกได้ว่าเป็น “นวัตกรรม” ซึ่งมีคล้ายคลึงกับปีเตอร์ ดรักเกอร์ (Drucker, 1985) ได้ให้ความหมายนวัตกรรมในมุมมองผู้ประกอบการไว้ว่า นวัตกรรม คือ เครื่องมือเฉพาะด้านของผู้ประกอบการ ในการแสวงหาผลประโยชน์และโอกาสจากการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ เพื่อสร้างธุรกิจและบริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง

สำหรับพจนานุกรมภาษาอังกฤษใหม่ ฉบับออกซฟอร์ด (Oxford advanced learner's dictionary of current English) ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับนวัตกรรมว่า การเปลี่ยนแปลงสิ่งที่ถูกสร้างขึ้นมาแล้วหรือสิ่งเก่าด้วยการแนะนำสิ่งใหม่ ๆ จากมุมมองเดิมที่มองว่านวัตกรรมคือ สิ่งใหม่ที่ถูกพัฒนาขึ้นมาให้มีความเฉพาะเจาะจงและเชิงลึกมากขึ้นเพื่อไปใช้ในเชิงพาณิชย์และการประยุกต์ใช้หรือการนำมาใช้ประโยชน์มากขึ้น คือ เดวิด โอ ซัลลิแวน และ ลอร์ดเรนซ์ ดูเลย์ (Dooley, 2009) ได้นำเอาความหมายของนวัตกรรม ที่ถูกบัญญัติไว้ใน The New Oxford Dictionary of English มาเพิ่มเติมใหม่ได้ใจความว่า กระบวนการการเปลี่ยนแปลงสิ่งที่ถูกสร้างขึ้นมาแล้ว หรือสิ่งเก่าด้วยการแนะนำสิ่งใหม่ ๆ ที่มีการเพิ่มมูลค่าแก่ผู้บริโภคและนำไปสู่การสั่งสมความรู้ภายในองค์กร ทั้งนี้ยังมีนักวิชาการและองค์กรต่าง ๆ ได้ให้คำนิยามความหมายของนวัตกรรมในเฉพาะเจาะจงอีกมากมาย เช่น องค์กรเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา: OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) ได้ระบุว่า นวัตกรรมประกอบด้วยทั้งหมดของสิ่งเหล่านี้ คือ

วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และขั้นตอนเชิงพาณิชย์และทางการเงิน ซึ่งจำเป็นสำหรับความสำเร็จในการพัฒนาและการตลาด หรือปรับปรุงการผลิตด้านผลิตภัณฑ์ ใช้การค้นพบใหม่หรือการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ เครื่องมือ หรือ การแนะนำทางการบริการเพื่อสังคมแบบใหม่ ซึ่งการวิจัยและพัฒนาเป็นเพียงขั้นตอนหนึ่งเท่านั้น ต่อมาทาง OECD ได้แนวคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมสั้น ๆ ว่า Innovation goes far beyond R&D: นวัตกรรมเป็นมากกว่าการวิจัยและพัฒนา และสอดคล้องกับ อเลธา เอ็ม เบลยส์ และคาเรน แมนลีย์ (Blayse, 2004) กล่าวว่า นวัตกรรมสามารถมีได้หลายรูปแบบและมีปริมาณเพิ่มขึ้นได้ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยนั้นเกิดขึ้นจากประสบการณ์ ในปัจจุบันที่ต่างไปจากเดิมอย่างสิ้นเชิง คือ การพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์หรือเทคโนโลยีทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงใหม่หรือแบบแยกส่วนที่มีการเปลี่ยนแปลงแนวคิดในองค์ประกอบของระบบขนาดใหญ่ ด้วยการทำสิ่งใหม่ขึ้นมา ด้วยความสามารถในการใช้ความรู้ ความคิดสร้างสรรค์ ทักษะ และประสบการณ์ทางเทคโนโลยีหรือการจัดการ มาพัฒนาและผลิตสินค้าใหม่ กระบวนการผลิตใหม่ หรือบริการใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดรวมทั้งผู้บริโภค โดยอาศัยการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ (Change) ที่เกิดขึ้นรอบตัวให้กลายมาเป็นโอกาส (Opportunity) เพื่อพัฒนาต่อยอด เพื่อเพิ่มมูลค่าของลูกค้า หรือมูลค่าของผู้ผลิต ซึ่งเป้าหมายของนวัตกรรม คือ การเปลี่ยนแปลงในเชิงบวกเพื่อทำให้สิ่งต่าง ๆ เกิดการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น ให้ความทันสมัยและใช้ได้ผลดียิ่งขึ้น เมื่อนำนวัตกรรมมาใช้สามารถช่วยให้การทำงานนั้นได้ผลดีมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงกว่าเดิม ซึ่งเป็นที่มาความสำคัญของความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ยังสามารถถ่ายทอดไปสู่แนวความคิดใหม่ที่ทำให้เกิดประโยชน์ต่อตนเองและสังคมได้ (สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ, 2559)

จากที่จากการทบทวนวรรณกรรมข้างต้นเกี่ยวกับการให้ คำนิยามของคำว่า“นวัตกรรม” พบว่ามีการให้คำนิยามในหลายลักษณะ และหลายแง่มุมที่แตกต่างกันออกไปตามพื้นฐานความรู้และวิชาชีพของนักวิชาการที่ให้คำนิยาม แต่อย่างไรก็ตามหากได้พิจารณาในประเด็นที่เป็นแก่นหลักสำคัญของคำนิยามต่าง ๆ ตามที่ (สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ et al., 2553) ได้กล่าวไว้ มีอยู่ 3 ประเด็นที่เป็นมิติสำคัญของนวัตกรรมก็คือ 1. ความใหม่ (Newness) 2. ประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจ (Economic Benefits) และ 3. การใช้ความรู้และความคิดสร้างสรรค์ (Knowledge and Creativity Idea) ดังนั้นความหมายของนวัตกรรมในทฤษฎีของผู้เขียน “นวัตกรรม” หมายถึง

นวัตกรรมเป็นกระบวนการของการสร้างคุณค่าโดยการนำวิธีการใหม่ ๆ มาใช้กับปัญหาที่มีความหมาย

นวัตกรรม คือ การผลิตหรือการยอมรับการดูซ้ำและการใช้ประโยชน์จากนวัตกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มในแวดวงเศรษฐกิจและสังคม การต่ออายุและการขยายผลิตภัณฑ์บริการและตลาด การพัฒนาวิธีการใหม่ในการผลิต และการจัดตั้งระบบการจัดการใหม่ มันเป็นทั้งกระบวนการและผลลัพธ์

นวัตกรรมเป็นเรื่องเกี่ยวกับการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงในวิธีที่สร้างสรรค์ ซึ่งเกี่ยวกับการสร้างแนวคิดใหม่ดำเนินการวิจัยและพัฒนาปรับปรุงกระบวนการหรือปรับปรุงผลิตภัณฑ์และบริการ ในอีกระดับหนึ่งมันเป็นเรื่องของความคิดในธุรกิจของตน เช่น การที่พนักงานซึ่งไม่ว่าจะอยู่ในสำนักงานผู้บริหารหรือในร้านค้ามักจะเน้นการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและคิดนอกกรอบเสมอ วิธีที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นในการคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมก็คือ จะหมายถึง: จงใจนำเข้าสู่การดำรงอยู่สิ่งใหม่ที่สามารถยั่งยืนและทำซ้ำและมีคุณค่าหรือประโยชน์ นั่นคือนวัตกรรมจะเกี่ยวข้องกับ 'ในโลก' ที่เป็นประโยชน์ ราคา เป็นสิ่งที่เกี่ยวกับการสร้างเครื่องมือผลิตภัณฑ์หรือกระบวนการใหม่ ๆ ซึ่งนำเสนอสิ่ง 'ใหม่' ซึ่งช่วยให้มนุษย์สามารถทำสิ่งที่ไม่สามารถทำได้ก่อนหน้านี้

1.3 กระบวนการถ่ายทอดนวัตกรรม

การถ่ายทอดนวัตกรรมเริ่มต้นจากการสร้างให้เกิดการยอมรับนวัตกรรมและการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ซึ่งมีกระบวนการที่เกี่ยวข้อง 3 กระบวนการ ดังนี้

1. กระบวนการเร่งรัดความเปลี่ยนแปลง การสร้างกระบวนการเร่งรัดความเปลี่ยนแปลงถือเป็นขั้นตอนเริ่มต้นของการถ่ายทอดนวัตกรรม เพื่อเตรียมองค์กรให้มีความพร้อมในการรับนวัตกรรม โดยเร่งรัดให้สมาชิกในองค์กรต้องการการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่องค์กรต้องการและสนใจที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ที่จะเข้ามาสร้างความเปลี่ยนแปลงในองค์กร ซึ่งขั้นตอนในการเร่งรัดให้คนในองค์กรยอมรับความเปลี่ยนแปลง มี 3 ระยะ ดังนี้ (Sidney G. Winter, 2012: Online)

ระยะที่ 1. การปรับโครงสร้างและวัฒนธรรมองค์กรให้มีความยืดหยุ่น พร้อมรับการเปลี่ยนแปลง

ระยะที่ 2. การปฏิบัติวัฒนธรรมองค์กรจากเดิมที่เป็นผู้รับฟังคำสั่งและปฏิบัติตามกลายเป็นผู้ที่สามารถเสนอความคิดเห็นและมีส่วนในการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น

ระยะที่ 3. ความสำเร็จในการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมองค์กรให้ยอมรับการเปลี่ยนแปลง ซึ่งมีคุณลักษณะบ่งบอกถึงความสำเร็จ 4 ระดับ ได้แก่

ระดับที่ 1. บุคลากรรู้จักวิเคราะห์ปัญหา พัฒนางานที่ปฏิบัติและมีความเชื่อมั่นในการตัดสินใจที่เกี่ยวข้องกับงานที่รับผิดชอบ

ระดับที่ 2. บุคลากรแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และทำงานแบบเป็นทีม

ระดับที่ 3. บุคลากรสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ดีซึ่งยืดหยุ่นต่อการยอมรับการเปลี่ยนแปลง

ระดับที่ 4. วัฒนธรรมองค์กรที่ยอมรับความเปลี่ยนแปลงยังคงอยู่ และสามารถใช้ในการผลักดันให้องค์กรพัฒนาได้อย่างไม่สิ้นสุด

เมื่อการเตรียมองค์กรสำหรับการเปลี่ยนแปลงโดยใช้กระบวนการเร่งรัดความเปลี่ยนแปลงเสร็จสิ้นแล้ว จำเป็นต้องใช้การจัดการที่มีคุณภาพและบุคลากรที่มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมด

ต้องอุทิศตนเพื่อการเปลี่ยนแปลง ความสำเร็จของการเปลี่ยนแปลงในองค์กรสามารถวัดผล ความสำเร็จได้ด้วยสมการ ดังนี้

$$Q \times A = E$$

Q = Quality คุณภาพของการเปลี่ยนแปลง
 A = Acceptances การยอมรับการเปลี่ยนแปลง
 E = Effective change การเปลี่ยนแปลงที่มีประสิทธิภาพ

ภาพที่ 3 สมการการวัดผลสำเร็จในกระบวนการเร่งรัดความเปลี่ยนแปลง

ที่มา: General Electric Company. (2012). Driving Change and Continuous Process Improvement. Online.

2. กระบวนการบริหารความเปลี่ยนแปลง เมื่อสมาชิกในองค์กรยอมรับการเปลี่ยนแปลงแล้ว กระบวนการต่อไปคือ การบริหารความเปลี่ยนแปลงซึ่งเป็นกลไกการบริหารจัดการที่สำคัญในการทำให้การถ่ายทอดนวัตกรรมดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะหากการบริหารความเปลี่ยนแปลง ล้มเหลวจะทำให้การถ่ายทอดนวัตกรรมทำได้ยาก ล้มเหลวถึงขั้นประมาทและใช้เวลานานขึ้น

รูปแบบการบริหารการเปลี่ยนแปลงมี 2 รูปแบบ ดังนี้ (Horn & Anne, 1999)

2.1. รูปแบบที่มุ่งเน้นเป้าหมายและระยะเวลาในการดำเนินการเปลี่ยนแปลง ซึ่งการแบ่ง ระยะเวลาในการบริหารความเปลี่ยนแปลงมี 3 ระยะ ได้แก่ (Michael Fullan, 2005; NHS Foundation Trust, 2009: Online)

ระยะเริ่มแรก (Initiation) การยอมรับความเปลี่ยนแปลง เป็นระยะในการตัดสินใจ ยอมรับและดำเนินการให้เกิดการเปลี่ยนแปลงภายในองค์กร

ระยะที่ 2 การส่งเสริมการนำไปใช้ (Implementation) ในระยะนี้มีการส่งเสริมให้มีการนำแนวคิด วิธีปฏิบัติ หรือรูปแบบใหม่ไปใช้ โดยผู้บริหารความเปลี่ยนแปลงพยายามให้บุคคลใน องค์กรมีประสบการณ์เริ่มต้นในการทดลองใช้แนวคิด วิธีปฏิบัติ หรือรูปแบบใหม่ หรือสร้างให้เกิดการ ปฏิรูประบบภายในองค์กรเพื่อให้เกิดการปฏิบัติรูปแบบใหม่

ระยะที่ 3 การดำเนินการต่อเนื่อง (Continuation) เป็นระยะในการสร้างความ ร่วมมือเพื่อให้บุคคลในองค์กรใช้แนวคิด วิธีปฏิบัติ หรือรูปแบบใหม่อย่างเป็นกิจวัตรจนกระทั่ง กลายเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร

2.2. รูปแบบที่มุ่งเน้นกระบวนการที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ประกอบด้วย กระบวนการย่อย ที่ต้องส่งเสริมอย่างต่อเนื่องเป็นวงจร 7 กระบวนการย่อย ดังภาพประกอบ



ภาพที่ 4 วงจรกระบวนการย่อยของรูปแบบที่มุ่งเน้นกระบวนการที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

ที่มา: Horn, V. and Anne, W. (1999). *De Communicatie van Nieuwe Land-*

Bouwmethodem. pp. 497-506

กระบวนการย่อยที่ 1 การรวบรวมสารสนเทศ (Information amassment) และ สร้างดัชนีค้นหาเพื่อให้สามารถเข้าถึงข้อมูลที่สนับสนุนการเปลี่ยนแปลงที่ต้องการให้เกิดขึ้นได้สะดวก

กระบวนการย่อยที่ 2 การเชื่อมโยง (Linkage) การเปลี่ยนแปลงที่ต้องการให้เกิดขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมาย วัตถุประสงค์ และสื่อที่เป็นแหล่งทรัพยากรภายในองค์กร

กระบวนการย่อยที่ 3 ความสามารถในการเข้าถึง (Accessibility) การสร้างช่องทาง สื่อสารที่ทำให้ผู้ต้องการการเปลี่ยนแปลงสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่าย รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

กระบวนการย่อยที่ 4 การใช้ทรัพยากร (Imposition) ฐานข้อมูลและแหล่งเรียนรู้ เป็นการบริหารจัดการเพื่อนำฐานข้อมูลและแหล่งเรียนรู้ที่มีอยู่แล้วทั้งภายในและภายนอกองค์กรมาใช้เพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนแปลง โดยอาจเป็นฐานข้อมูลและแหล่งเรียนรู้โดยทั่วไปภายในประเทศ เช่น พิพิธภัณฑ์ ห้องสมุด มหาวิทยาลัย หรือจากองค์กรอื่น เป็นต้น โดยต้องมีการศึกษา ตรวจสอบ ประเมิน ภายในองค์กรก่อนตัดสินใจนำมาใช้เป็นฐานข้อมูลและแหล่งเรียนรู้

กระบวนการย่อยที่ 5 การสนับสนุน (Support) บุคลากรภายในองค์กรต้องได้รับการสนับสนุนให้มีการใช้แนวคิดวิธีปฏิบัติ หรือรูปแบบใหม่เพื่อสร้างความเปลี่ยนแปลงในอนาคต เช่น การลดปริมาณงานที่ซ้ำซาก หรือมีรายละเอียดของการทำงานมากโดยไม่จำเป็น เนื่องจากลักษณะงานดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งในการทำลายความสามารถของบุคลากรในการทำงาน เป็นต้น

กระบวนการย่อยที่ 6 การตรวจสอบ (Monitoring) กระบวนการทั้งหมดจำเป็นต้องมีการตรวจสอบอย่างต่อเนื่องว่ามีข้อบกพร่องหรือข้อควรแก้ไขหรือไม่ เพื่อปรับปรุงกระบวนการย่อยดังกล่าวให้เหมาะสมกับองค์กร

กระบวนการย่อยที่ 7 การวางแผน (Planning) ในการสนับสนุนการเปลี่ยนแปลง ต้องมีความรัดกุม ทั้งแผนในการทบทวน ตรวจสอบเป้าหมาย หรือแผนงานด้านการเงิน ดังนั้น บุคลากรในองค์กรอาจจำเป็นต้องพึ่งผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกเพื่อช่วยเหลือให้การเปลี่ยนแปลงดำเนินการได้อย่างราบรื่นและยั่งยืน ซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจำเป็นต้องมาจากทั้งระดับองค์กร หรือจากฝ่ายบริหาร และระดับบุคคล ในการร่วมกันสร้างให้เกิดการเปลี่ยนแปลง โดยสมาชิกในองค์กรแต่ละบุคคลสนับสนุนและยอมรับเพื่อนำไปใช้ในหน้าที่ของตน

1.4 กระบวนการถ่ายทอดนวัตกรรม

เมื่อองค์กรมีวัฒนธรรมที่ยืดหยุ่นต่อการยอมรับการเปลี่ยนแปลงและมีกระบวนการในการบริหารความเปลี่ยนแปลงแล้ว การถ่ายทอดนวัตกรรมในองค์กรดังกล่าวมีแนวโน้มที่จะประสบผลสำเร็จได้อย่างรวดเร็วและยั่งยืน ซึ่งกระบวนการถ่ายทอดนวัตกรรมมีขั้นตอน ดังนี้ (Rogers, 2003)

ขั้นตอนที่ 1 สร้างความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรม เป็นขั้นพื้นฐานในการให้ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรม เช่น ประโยชน์ หรือผลการใช้นวัตกรรม เป็นต้น ซึ่งขั้นตอนนี้เป็นตัวกระตุ้นที่ดีที่สุดเพื่อให้ผู้ที่อยู่ในตำแหน่งระดับสูงสนใจยอมรับและตัดสินใจใช้นวัตกรรม โดยองค์กรโดยส่วนใหญ่ได้รับความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมจากบุคคลหรือแหล่งความรู้ภายนอกองค์กร

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นการจูงใจ ในขั้นนี้ผู้ถ่ายทอดและผู้รับนวัตกรรมต้องพิจารณาความสอดคล้องระหว่างความต้องการของสังคมกับลักษณะเฉพาะของนวัตกรรม ซึ่งจำเป็นต้องได้รับข้อมูลที่ทำให้สามารถเปรียบเทียบข้อมูลเบื้องต้นเพื่อตัดสินใจเลือกใช้นวัตกรรม เช่น ค่าใช้จ่ายในการจัดหาหรือสร้างนวัตกรรม ความเป็นไปได้ของการใช้นวัตกรรมในสังคมความสะดวกในการใช้ และผลที่จะได้รับจากการใช้นวัตกรรมนั้น เป็นต้น

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นการตัดสินใจ เมื่อมีการยอมรับนวัตกรรมโดยฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง องค์กรจะต้องดำเนินการให้มีการติดต่อสื่อสารระหว่างกลุ่มผู้ตัดสินใจยอมรับนวัตกรรมกับกลุ่มผู้ที่จะต้องใช้นวัตกรรม เมื่อกลุ่มผู้ตัดสินใจยอมรับนวัตกรรมตกลงใจยอมรับนวัตกรรมควรประกาศการตกลงใจนี้ให้ผู้ที่ต้องใช้นวัตกรรมรับรู้

ขั้นตอนที่ 4 ขั้นการยอมรับ ในขั้นตอนนี้นวัตกรรมจะถ่ายทอดจากแหล่งต้นตอ (Source) ซึ่งได้แก่ ผู้ถ่ายทอดนวัตกรรม ผู้มีอำนาจตัดสินใจ และกลุ่มนาร่องในการใช้นวัตกรรม โดยมีข้อมูลที่ถ่ายทอด (Message) ซึ่ง ได้แก่ การตัดสินใจยอมรับนวัตกรรม และรายละเอียดของนวัตกรรม ผ่านทางสื่อกลางการติดต่อ (Channels) วิธีใดวิธีหนึ่ง ไปสู่กลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ใช้นวัตกรรม (Receiver) ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ที่จะต้องใช้นวัตกรรมนี้ ซึ่งนำไปสู่การยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรมนั้น

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นนำไปใช้ โดยกลุ่มผู้ใช้นวัตกรรมจะต้องดำเนินการใช้นวัตกรรมในองค์กรเป็นระยะเวลาหนึ่งก่อน เพื่อให้ได้ข้อมูลในการตัดสินใจยืนยัน ประเมิน และวิเคราะห์ผลในขั้นต่อไป

ขั้นตอนที่ 6 ขั้นการยืนยัน กลุ่มผู้ใช้นวัตกรรมทำการประเมิน วิเคราะห์ผล จากข้อมูลในการดำเนินการทดลองใช้นวัตกรรม เพื่อยืนยันว่านวัตกรรมดังกล่าวเป็นประโยชน์หรือไม่ ในกรณีที่เกิดผลดีจากขั้นการนำไปใช้ จะทำการยืนยันการรับนวัตกรรม แต่ในทางกลับกันในกรณีที่การนำไปใช้ไม่ได้ ก่อให้เกิดผลดีจะเกิดการปฏิเสธแทน

การถ่ายทอดนวัตกรรมตามขั้นตอนข้างต้นจะเกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับปัจจัยแวดล้อมอื่นประกอบ ได้แก่ (Rogers, 2003)

1. ปัจเจกบุคคล ซึ่งเป็นผู้ตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม โดยบุคคลที่มีภาวะความเป็นนวัตกรรมสูง (High innovativeness) จะเป็นผู้ที่รับนวัตกรรมเร็ว หรือที่เรียกว่า นวัตกรรม (Innovators) ในขณะที่บุคคลผู้มีภาวะนวัตกรรมต่ำ (Low innovativeness) จะเป็นผู้ที่รับนวัตกรรมได้ช้า ทำให้เป็นผู้ล่าหลัง (Laggards) หรือผู้ปฏิเสธนวัตกรรม

2. ระบบสังคม ระบบสังคมที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม ได้แก่ สังคมสมัยใหม่และสังคมโบราณหรือสังคมประเพณี สังคมสมัยใหม่มีการรับนวัตกรรมอย่างรวดเร็วและมีการรับนวัตกรรมในปริมาณที่มากกว่าสังคมแบบประเพณี เนื่องจากสังคมสมัยใหม่มีระบบค่านิยมและบรรทัดฐานสังคมในลักษณะที่สนับสนุนการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาสังคมให้เจริญก้าวหน้า โดยเฉพาะค่านิยมทางวัตถุที่สนับสนุนให้เกิดการรับนวัตกรรมใหม่มาทดลองใช้ในสังคม ในขณะที่สังคมโบราณหรือสังคมประเพณีไม่มีระบบค่านิยมและบรรทัดฐานสังคมเช่นนี้ จึงไม่สนับสนุนการรับนวัตกรรม

3. การสื่อสาร การสื่อสารมีความสำคัญต่อการรับนวัตกรรม ซึ่งเป็นหัวใจของกระบวนการถ่ายทอดนวัตกรรมจากจุดเริ่มต้นไปสู่จุดสุดท้ายเพื่อสรุปว่ายอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม ซึ่งระดับในการยอมรับนวัตกรรมเกี่ยวข้องกับปริมาณและความหลากหลายของช่องทางการสื่อสารในองค์กรหรือสังคม องค์กรหรือสังคมที่มีช่องทางการสื่อสารที่หลากหลายสามารถกระตุ้นให้บุคคลตระหนักถึงคุณค่าของนวัตกรรมได้ง่ายกว่าสังคมที่มีช่องทางการสื่อสารที่จำกัด ซึ่งทำให้ผู้รับนวัตกรรมได้รับข้อมูลข่าวสารจากสื่อบุคคลเท่านั้น

4. ลักษณะของนวัตกรรม ซึ่งส่งผลต่อบุคคลในการตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม และส่งผลกระทบต่อระยะเวลาในการยอมรับนวัตกรรม คุณลักษณะของนวัตกรรมที่ใช้ในการพิจารณา ยอมรับนวัตกรรม มี 5 ประการ ได้แก่ (ปาริชาติ สถาปิตานนท์ สโรบล, 2542)

4.1 ประโยชน์เชิงเปรียบเทียบ (Relative advantages) หมายถึง ประโยชน์ที่ผู้รับ นวัตกรรมจะได้รับเมื่อเปรียบเทียบกับสิ่งที่มีอยู่เดิม ยิ่งนวัตกรรมมีคุณสมบัติที่ดีกว่าและให้ประโยชน์ มากกว่า เช่น มีความง่ายในการนำไปใช้ หรือราคาถูกยิ่งมีโอกาสที่จะได้รับการยอมรับมาก เป็นต้น

4.2 ความเข้ากันได้ (Compatibility) หมายถึง การที่ผู้รับนวัตกรรมเห็นว่า นวัตกรรมนั้น มีความสอดคล้องและเหมาะสมกับตนในด้านต่าง ๆ อาทิ ค่านิยม ขนบธรรมเนียมประเพณี วัฒนธรรม และทักษะต่าง ๆ

4.3 ความไม่ซับซ้อน (Non-complexity) หมายถึง การที่ผู้รับนวัตกรรมไม่ต้องทุ่มเทเวลา ยาวนานในการทำความเข้าใจ หรือเรียนรู้เกี่ยวกับนวัตกรรมนั้น ๆ

4.4 โอกาสในการทดลองใช้ (Trial ability) หมายถึง โอกาสที่ผู้รับนวัตกรรมจะได้ทดลอง ใช้นวัตกรรม โดยไม่มีเงื่อนไขผูกมัดที่จะต้องรับนวัตกรรม

4.5 โอกาสในการสังเกตเห็นได้ (Observability) หมายถึง การที่ผู้รับนวัตกรรมสามารถ สังเกตเห็นการใช้นวัตกรรมของบุคคลอื่น ๆ ได้ทั้งในเชิงรูปแบบการใช้ประโยชน์ที่ได้รับและผลกระทบ ต่าง ๆ ก่อนที่ตนจะตัดสินใจยอมรับนวัตกรรม นวัตกรรมที่มีลักษณะทางบวกสามารถแพร่หลายได้ ง่าย ในขณะที่นวัตกรรมที่มีลักษณะทางลบโดยส่วนใหญ่จะไม่ได้รับการยอมรับ ซึ่งได้แก่ นวัตกรรมที่ ผู้ใช้เห็นว่านวัตกรรมไม่ดีกว่าของเดิม ไม่เข้ากับบริบทของผู้ใช้ในด้านค่านิยมและวัฒนธรรม มี โครงสร้างซับซ้อนเข้าใจยาก ไม่สามารถทดลองใช้ได้ และไม่มีตัวอย่างให้เห็นอย่างเป็นรูปธรรม

5. เวลา หมายถึง เวลาในการใช้นวัตกรรมและระยะเวลาในการเผยแพร่ นวัตกรรม ซึ่งต่างมี อิทธิพลต่อการยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรมโดยระยะเวลาในการเผยแพร่ที่สั้นเกินไปอาจทำให้ผู้รับ นวัตกรรมไม่ได้ทำความคุ้นเคยกับนวัตกรรมเพียงพอในการตัดสินใจยอมรับนวัตกรรมอย่างเข้าใจและ สามารถนำไปใช้ได้จริง ซึ่งส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนของการใช้นวัตกรรม ในขณะที่ระยะเวลาการเผยแพร่ที่ ยาวนานเกินไปจะทำให้เกิดความล่าช้าของผู้รับนวัตกรรม

1.5 รูปแบบการถ่ายทอดนวัตกรรม

เมื่อเข้าใจกระบวนการและปัจจัยต่าง ๆ ในการถ่ายทอดนวัตกรรม ผู้ถ่ายทอดนวัตกรรม จำเป็นต้องเข้าใจรูปแบบในการถ่ายทอดนวัตกรรมเพื่อให้สามารถเลือกรูปแบบที่เหมาะสมในการ ถ่ายทอดนวัตกรรม รูปแบบการถ่ายทอดที่ปรากฏโดยทั่วไปมี 5 รูปแบบ ดังนี้ (ทิตินา แคมมณี, 2548: 420; Sverker Alange, Staffan Jacobsson and Annika Jarnehammar, 1998: 3-21; Barbara Wejnert, 2001: 261-292; Thanyawich Vicheanpant, 2010: 89; Wiwat Ruenglerpanyakul and Thanyawich Vicheanpant, 2012: 465-472)

1. การถ่ายทอดด้วยการสั่งการ (Authority innovation-decision model) เป็นการถ่ายทอดโดยชักจูงให้ผู้นำที่มีอำนาจสั่งการ หรือผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจเห็นความสำคัญของการใช้นวัตกรรม เป็นผู้ตัดสินใจ และตัดสินใจสั่งการไปยังผู้ใช้ ซึ่งอยู่ในระดับที่ต้องรับฟังคำสั่งให้ใช้นวัตกรรมนั้น

การถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้ผู้มีอำนาจเป็นผู้ตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรม โดยผู้ปฏิบัติ หรือผู้ที่ต้องนำนวัตกรรมไปใช้จริง ไม่มีโอกาสในการรับรู้ เลือกหรือตัดสินใจยอมรับนวัตกรรม มีหน้าที่เพียงรับคำสั่งและกระทำตามการตัดสินใจที่ส่งผ่านลงมาจากเบื้องบนเท่านั้น การถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้ปรากฏบ่อยในสังคมที่มีลักษณะเป็นทางการ(formal) มากกว่าในสังคมลักษณะเป็นกันเอง (Informal)

ข้อดี: การถ่ายทอดนวัตกรรมด้วยวิธีนี้สามารถทำได้ง่ายและรวดเร็ว

ข้อเสีย: ผู้รับนวัตกรรมไปใช้ไม่มีความเข้าใจนวัตกรรมอย่างถ่องแท้ นอกจากนี้บรรยากาศในการดำเนินการเปลี่ยนแปลงตึงเครียด และการถ่ายทอดนวัตกรรมด้วยวิธีนี้ทำให้การใช้นวัตกรรมไม่ยั่งยืน เพราะเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงผู้นำที่มีอำนาจสั่งการ ผู้รับนวัตกรรมมักจะเลิกใช้นวัตกรรม

2. การถ่ายทอดโดยใช้มนุษย์สัมพันธ์ (Human interaction model) เป็นการถ่ายทอดโดยการชักจูงบุคคลซึ่งจะเป็นผู้ที่ยอมรับนวัตกรรมหรือเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องในการนำนวัตกรรมไปใช้ โดยให้ความรู้ ความเข้าใจ และให้ความช่วยเหลือในการทดลองใช้ เพื่อให้บุคคลผู้นั้นสามารถตัดสินใจได้ว่าต้องการรับนวัตกรรมไว้ใช้ต่อไปหรือควรหยุดใช้นวัตกรรมนั้น การถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้ให้ความสำคัญกับบุคคลในกลุ่มที่ต้องใช้นวัตกรรมมากขึ้นโดยมีการศึกษาค้นคว้าถึงตัวแปรที่ทำให้เข้าใจ ผู้นำนวัตกรรมไปปฏิบัติ เช่น สภาพภูมิหลังของผู้ที่จะต้องใช้นวัตกรรมทั้งในแง่เศรษฐกิจสังคม ลักษณะส่วนตัวโดยทั่วไปไปปฏิบัติได้ต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ตลอดจนความต้องการที่แท้จริง เพื่อให้ผู้ปฏิบัติเกิดการยอมรับนวัตกรรมได้เร็วขึ้น ผู้ที่เป็นตัวกลางในการถ่ายทอดนวัตกรรม นอกจากจะต้องใส่ใจในเรื่องการออกแบบ การสร้างและการวัดผลนวัตกรรมแล้ว จะต้องศึกษาทำความเข้าใจกับกลุ่มบุคคลที่จะต้องใช้นวัตกรรม โดยพยายามหาทางให้นวัตกรรมที่สร้างขึ้นสามารถตอบรับกับความต้องการที่แท้จริงของบุคคลที่จะต้องใช้นวัตกรรม การถ่ายทอดนวัตกรรมโดยใช้มนุษย์สัมพันธ์มุ่งความสนใจไปที่การติดตามปฏิบัติการโต้ตอบระหว่างบุคคลกลุ่มต่าง ๆ ระหว่างการถ่ายทอดนวัตกรรม โดยผู้ถ่ายทอดนวัตกรรมจะหาข้อมูลในการสร้างนวัตกรรม การประเมินผลนวัตกรรม และการถ่ายทอดนวัตกรรม ซึ่งขั้นตอนดังกล่าวเป็นกระบวนการต่อเนื่องที่ควรใช้ผู้รับผิดชอบกลุ่มเดียวในการลงมือทำมากกว่าการแยกความรับผิดชอบออกเป็นส่วน ๆ โดยมุ่งความสนใจไปที่ลักษณะการยอมรับนวัตกรรมของบุคคลในกลุ่มที่ต้องใช้นวัตกรรม

ข้อดี: การถ่ายทอดนวัตกรรมลักษณะนี้ไม่เกิดปัญหาเรื่องความขัดแย้งในระหว่างการถ่ายทอด บรรยากาศในการดำเนินการเปลี่ยนแปลงไม่ตึงเครียด

ข้อเสีย: ผู้รับนวัตกรรมมักจะยึดติดกับผู้นำความเปลี่ยนแปลง เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลง ผู้นำความเปลี่ยนแปลง อาจทำให้เกิดการเลิกใช้นวัตกรรมกลางคัน ทำให้ไม่ยั่งยืน และส่วนใหญ่ผู้ถ่ายทอดนวัตกรรมด้วยมนุษยสัมพันธ์มักจะมุ่งความสนใจไปที่กระบวนการเปลี่ยนแปลงและการถ่ายทอดมากเกินไป โดยไม่ได้ให้ความสำคัญกับความยั่งยืนในการใช้นวัตกรรม

3. การถ่ายทอดโดยให้ผู้ใช้มีส่วนร่วม (User participation model) รูปแบบนี้ถ่ายทอดนวัตกรรมไปสู่ตัวผู้ใช้โดยตรง เพื่อให้ผู้ใช้ประเมินและตัดสินใจในการยอมรับหรือปฏิเสธนวัตกรรมนั้น

รูปแบบการถ่ายทอดนวัตกรรมนี้มีการกระจายอำนาจให้ผู้ใช้นวัตกรรมเป็นผู้มีส่วนร่วมตัดสินใจยอมรับการใช้นวัตกรรมโดยไม่ได้อำนาจแก่คณะผู้บริหาร หรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการวางแผนการเปลี่ยนแปลงเท่านั้น การให้ผู้ใช้นวัตกรรมสามารถทำหน้าที่ตัดสินใจยอมรับนวัตกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ จำเป็นต้องให้ผู้ใช้มีความรู้และมีความคุ้นเคยกับนวัตกรรมนั้นในระดับหนึ่ง ผู้ใช้นวัตกรรมยังต้องรับผิดชอบในการเป็นสื่อกลางในการเผยแพร่นวัตกรรมและอำนวยความสะดวกในการใช้นวัตกรรมให้กับกลุ่มผู้ใช้นวัตกรรมร่วมกัน

ข้อดี: การถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้ไม่มีปัญหาเรื่องการต่อต้านและความขัดแย้ง เพราะทุกคนมีความรู้สึกเป็นเจ้าของงาน

ข้อเสีย: นวัตกรรมอาจจะถูกดัดแปลงเพื่อให้เข้ากับวิถีชีวิต และความต้องการของคนส่วนใหญ่ที่ไม่อยากสูญเสียความเคยชินมากเกินไป จนกระทั่งนวัตกรรมไม่ได้ก่อประโยชน์อย่างเต็มที่

4. การถ่ายทอดแบบผสม (Eclectic process of change model) การถ่ายทอดรูปแบบนี้เป็นการถ่ายทอดนวัตกรรมผ่านตัวกลาง โดยมีผู้ทำหน้าที่เป็นตัวกลางที่เชื่อมระหว่างกลุ่มผู้ต้องการถ่ายทอดนวัตกรรมกับกลุ่มผู้ต้องการใช้นวัตกรรม การถ่ายทอดรูปแบบนี้อาจจำเป็นต้องใช้วิธีการถ่ายทอดทั้ง 3 รูปแบบที่กล่าวข้างต้นผสมผสานกันไป ซึ่งทำให้เกิดรูปแบบการถ่ายทอดใหม่ที่มีการผสมผสานทั้ง 3 รูปแบบในสัดส่วนที่แตกต่างกันตามที่ผู้ทำการถ่ายทอดและผู้ทำหน้าที่เป็นตัวกลางเลือกใช้

ข้อดี: การถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้แก้ไขปัญหาและข้อจำกัดที่เกิดขึ้นจากการถ่ายทอดนวัตกรรมเพียงรูปแบบเดียว

ข้อเสีย: รูปแบบการถ่ายทอดด้วยวิธีนี้จำเป็นต้องใช้เวลา และการเตรียมการมากกว่าการถ่ายทอดรูปแบบอื่น

5. การถ่ายทอดโดยใช้ความศรัทธา การถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้เริ่มนิยมใช้ในยุคหลัง ๆ โดยเน้นการสร้างความรู้สึกให้ผู้ใช้นวัตกรรมเต็มใจรับนวัตกรรมไปใช้ด้วยตัวเอง ส่วนใหญ่จะเริ่มต้นด้วยการทำให้กลุ่มผู้ใช้รู้สึกมั่นใจว่า เมื่อได้รับนวัตกรรมดังกล่าวแล้วจะเกิดความเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น แม้ว่าผู้ใช้ยังไม่ได้รู้จักนวัตกรรมดังกล่าว แต่เกิดความศรัทธาและได้ตัดสินใจยอมรับนวัตกรรมเรียบร้อยแล้ว การถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้แบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ

ลักษณะที่ 1 ศรัทธาในผู้เผยแพร่นวัตกรรม การถ่ายทอดลักษณะนี้อาศัยความศรัทธาในตัวบุคคลหรือองค์กรที่นำเสนอนวัตกรรม โดยผู้ที่เผยแพร่นวัตกรรมจะเป็นผู้ที่รู้จักตัวนวัตกรรมเป็นอย่างดีและเป็นผู้ที่ตัดสินใจรับนวัตกรรมเรียบร้อยแล้ว ความศรัทธาในตัวบุคคลที่เผยแพร่วัตกรรมโดยส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นจากบุคคลที่อยู่ในระดับผู้นำ เป็นบุคคลที่มีบารมี ที่ทุกคนยอมรับและรับรู้ว่าจะเจตนาในการกระทำของบุคคลผู้นี้ คือการทำเพื่อประโยชน์ต่อสังคมเสมอ เช่น การถ่ายทอดทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดชฯ ที่เริ่มต้นด้วยการที่ประชาชนยอมรับนวัตกรรมด้วยความศรัทธาในพระบารมีของพระองค์ จึงศึกษาลงลึกในตัวนวัตกรรมและเมื่อเข้าใจในหลักการของนวัตกรรมแล้ว ความศรัทธาในตัวนวัตกรรมจึงตามมา หรือกรณีของความศรัทธาที่มีต่อองค์กรที่มีความน่าเชื่อถือ ไม่หวังผลกำไร หรือเป็นมูลนิธิ เช่น ยูนิเซฟ หรือ ยูเนสโก ซึ่งเป็นองค์กรที่รู้จักดีว่ามีจุดมุ่งหมายในการพัฒนาให้เกิดความเจริญในชุมชน ดังตัวอย่างในกรณีการถ่ายทอดนวัตกรรมโรงเรียน เพื่อน เด็ก (Child Friendly School) ในประเทศไทย เป็นต้น การถ่ายทอดนวัตกรรมนี้เริ่มต้นโดยโรงเรียนส่วนใหญ่ไม่ได้รู้จักนวัตกรรมนี้ แต่เชื่อว่ายูนิเซฟสามารถทำให้โรงเรียนและชุมชนได้รับการพัฒนา จึงยอมรับที่จะนำนวัตกรรมดังกล่าวมาใช้

ข้อดี: โอกาสเกิดความขัดแย้งในกลุ่มผู้รับนวัตกรรมมีน้อย และการถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้มีความยั่งยืน

ข้อเสีย: การถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้จำกัดเฉพาะบุคคล หรือองค์กรที่มีประวัติหรือผลงานซึ่งมีความน่าเชื่อถือในความเห็นของผู้รับนวัตกรรมแล้วเท่านั้น

ลักษณะที่ 2 ศรัทธาในผลของนวัตกรรม การถ่ายทอดนวัตกรรมด้วยวิธีนี้เป็นแนวคิดใหม่ซึ่งเริ่มต้นจากบุคคลกลุ่มหนึ่งที่ยอมรับในนวัตกรรมร่วมกัน นำนวัตกรรมมาทดลองใช้ในลักษณะของโครงการนำร่องโครงการเล็ก ๆ โดยพยายามศึกษาและดำเนินการด้วยความทุ่มเทและตั้งใจ เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ที่ดีเป็นการสร้างศรัทธาในผลของงานให้แก่สาธารณชนยอมรับ จากนั้นจึงใช้ผลของงานดังกล่าวไปเชิญชวนให้กลุ่มเป้าหมายใหม่ที่เกิดความศรัทธามาร่วมกันขยายผล เช่น กรณีตัวอย่างของโรงเรียนในโครงการประภาคารปัญญา (Lighthouse project) ของมูลนิธิศึกษาพัฒนา เป็นต้น การถ่ายทอดนวัตกรรมนี้ใช้วิธี มุ่งดำเนินการในส่วนเล็ก ๆ จนประสบผลสำเร็จเป็นที่พอใจระดับหนึ่งเพื่อสร้างศรัทธาก่อน แล้วจึงขยายผลออกไปยังส่วนอื่นของสังคมในระดับเดียวกัน จากนั้นจึงเริ่มดำเนินการด้วยการเลือกทำงานกับบุคคลที่มีทัศนคติที่ตรงกัน ซึ่งเป็นกลุ่มคนที่มีแนวโน้มในการรับนวัตกรรมได้เร็วมารับการถ่ายทอดนวัตกรรม เพื่อนำไปปฏิบัติเป็นกลุ่มนำร่อง (Pilot projects) ในที่ต่าง ๆ ทุกระดับของสังคมไทย ซึ่งการถ่ายทอดนวัตกรรมด้วยวิธีดังกล่าวทำให้การดำเนินงานมีปัญหา น้อย และก่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์อย่างเป็นรูปธรรม เมื่อกลุ่มอื่น ๆ ที่เคยไม่มั่นใจในนวัตกรรมเกิดความศรัทธาในผลของนวัตกรรมจึงเข้าร่วมกระบวนการทำให้สามารถขยายผลถ่ายทอดนวัตกรรมในวงกว้างมากขึ้นเรื่อย ๆ

ข้อดี: โอกาสเกิดความขัดแย้งในกลุ่มผู้รับนวัตกรรมมีน้อย และการถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้มีความยั่งยืน

ข้อเสีย: ต้องใช้เวลาในการถ่ายทอดมาก เนื่องจากต้องใช้ผลจากการใช้นวัตกรรมในการสร้างความศรัทธา

การขยายผลโดยใช้การถ่ายทอดนวัตกรรมด้วยศรัทธาทั้ง 2 ลักษณะนี้ ส่วนใหญ่ใช้รูปแบบในการถ่ายทอดที่ผสมผสานกัน คือ มีการใช้รูปแบบร่วมกันกับการถ่ายทอดนวัตกรรมด้วยการสั่งการ และการถ่ายทอดนวัตกรรมด้วยมนุษยสัมพันธ์ เพราะจะส่งเสริมให้กระบวนการถ่ายทอดนวัตกรรมสมบูรณ์มากขึ้น โดยไม่กระทบกับจุดยืนหรือหลักการของนวัตกรรมซึ่งเริ่มต้นโดยผู้ที่เป็นตัวกลางในการถ่ายทอดนวัตกรรมเป็นผู้ที่ตัดสินใจเลือกนวัตกรรมจากความศรัทธาตั้งแต่แรก ต่อมาจึงเริ่มกระบวนการถ่ายทอดที่แท้จริง โดยระหว่างดำเนินการถ่ายทอดนวัตกรรมนั้น มีวิธีในการถ่ายทอดแตกต่างกันเพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มผู้รับนวัตกรรม เช่น ผู้รับนวัตกรรมบางกลุ่มชอบวิธีการถ่ายทอดแบบบอกให้ทำ ผู้รับนวัตกรรมบางกลุ่มชอบวิธีการถ่ายทอดแบบให้ผู้ถ่ายทอดนวัตกรรมเสนอความคิดหรือแนะนำวิธี หรือผู้รับนวัตกรรมบางกลุ่มชอบวิธีการถ่ายทอดแบบร่วมกันคิด ร่วมกันทำ เป็นต้น

ปัจจัยความสำเร็จในการถ่ายทอดนวัตกรรม

เมื่อผู้ถ่ายทอดนวัตกรรมศึกษากระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการถ่ายทอดนวัตกรรมรวมทั้งข้อดีข้อเสียของรูปแบบของการถ่ายทอดนวัตกรรม รวมทั้งประเมินและตัดสินใจเลือกแนวทางที่ต้องการในการถ่ายทอดนวัตกรรมแล้ว สิ่งสำคัญที่ผู้ถ่ายทอดนวัตกรรมควรคำนึงถึงคือ ในการถ่ายทอดนวัตกรรมด้วยรูปแบบและวิธีการใดก็ตามมีปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมให้กระบวนการถ่ายทอดประสบผลสำเร็จประกอบไปด้วย 6 ปัจจัย ดังนี้ (Ruenglertpanyakul & Vicheanpant, 2012)

ปัจจัยที่ 1 การวางแผนเชิงมหภาค แต่ดำเนินงานแบบจุลภาค กล่าวคือ ในการทดลองนำกระบวนการถ่ายทอดนวัตกรรมไปใช้ ควรจะเริ่มใช้กับกลุ่มตัวอย่างกลุ่มเล็กเพื่อการบริหารจัดการที่ง่ายคล่องตัว ซึ่งทำให้มีแนวโน้มที่นวัตกรรมจะประสบความสำเร็จสูง โดยผลที่ได้จากการถ่ายทอดนวัตกรรมแล้วประสบผลสำเร็จ จะสร้างศรัทธา ทำให้บุคคลอื่นที่เกี่ยวข้องเริ่มมีพฤติกรรมตื่นตัว และสามารถสื่อสารให้คนทั่วไปรับรู้ อันจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องในที่สุด

ปัจจัยที่ 2 การสำรวจทัศนคติผู้รับนวัตกรรม ควรหาแนวทางในการสืบ สังกัด สำนวจความคิดเห็นด้านความต้องการในตัวนวัตกรรมใหม่ จากผู้รับนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องในปัจจุบัน เพราะจะเป็นประโยชน์อย่างมากในการวางแผนการดำเนินการ และจะทำให้ความสำเร็จในการถ่ายทอดนวัตกรรมมีความเป็นไปได้สูงกว่าการดำเนินการแบบไร้ข้อมูลหรือข้อเท็จจริง

ปัจจัยที่ 3 การสื่อสารเพื่อสร้างความเข้าใจอย่างต่อเนื่องและทั่วถึง การสื่อสารเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็น โดยตลอดกระบวนการต้องมีการสื่อสารระหว่างกันทุกระยะเพื่อสร้างความเข้าใจให้เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องและค่อย ๆ ผสมผสานการสร้างความเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เกิดการยอมรับจากกลุ่ม

ผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียและกลุ่มที่มีความคิดเห็นที่ขัดแย้งกับแนวทางการถ่ายทอดนวัตกรรม ทั้งนี้สิ่งหนึ่งที่พึงระวังและควรระลึกไว้เสมอคือ ต้องให้ความสำคัญกับผู้เกี่ยวข้องทุกกลุ่มโดยไม่ละเลยกลุ่มหนึ่งกลุ่มใดเป็นอันขาด

ปัจจัยที่ 4 การสร้างฐานข้อมูลและแหล่งเรียนรู้เกี่ยวกับการใช้นวัตกรรม การเตรียมแผนสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงเพื่อใช้นวัตกรรม โดยจัดให้มีฐานข้อมูลกลางและแหล่งเรียนรู้เพื่อบริการให้คำปรึกษาด้านการดำเนินการใช้นวัตกรรม ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ การสื่อสาร ปรึกษาหารือ เพื่อแก้ปัญหา การสอนงาน และการปรับแผนงานเพื่อให้สามารถนำนวัตกรรมไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งผู้ที่รับผิดชอบในการดำเนินการส่วนนี้ ควรให้ผู้ที่มิประสบการณการใช้นวัตกรรม ผู้ที่มีความศรัทธาต่อการเปลี่ยนแปลงเพื่อใช้นวัตกรรมดังกล่าว ตลอดจนผู้ที่เคยนำนวัตกรรมนี้ไปใช้แล้ว ประสบผลสำเร็จ ซึ่งแหล่งข้อมูลกลางและช่องทางดังกล่าวจะเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ผู้ที่เปลี่ยนมาใช้นวัตกรรมไม่ต้องดำเนินการตามลำพัง และไม่รู้สึกโดดเดี่ยวอีกทั้งยังทำให้ผู้ถ่ายทอดนวัตกรรมทราบความเคลื่อนไหวเมื่อมีผู้เปลี่ยนมาใช้นวัตกรรมใหม่เพิ่มขึ้น

ปัจจัยที่ 5 การประเมินสถานการณ์เป็นระยะเพื่อการเตรียมแผนสำรอง การตรวจสอบและประเมินสถานการณ์เป็นระยะ ๆ ทำให้สามารถรู้ว่าแผนที่ดำเนินการใช้อยู่ต้องมีการปรับเปลี่ยนอย่างไร และเมื่อเจอเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดหรือปัญหาควรตั้งรับอย่างไร เช่น ในช่วงระยะการส่งเสริมการใช้นวัตกรรม หากมีการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารควรทำเช่นไร ซึ่งสถานการณ์ดังกล่าวมีความเป็นไปได้จริง และส่งผลต่อกระบวนการถ่ายทอดนวัตกรรม ดังนั้นหากผู้ถ่ายทอดมีการประเมินสถานการณ์เป็นระยะและคิดวางแผนงานไว้ล่วงหน้าจะช่วยลดความเสียหายเมื่อเกิดสถานการณ์ดังกล่าวได้

ปัจจัยที่ 6 การจัดการประชุมเพื่อนำเสนอผลและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างผู้ใช้นวัตกรรม ภายหลังจากการดำเนินการถ่ายทอดนวัตกรรมเสร็จสิ้นลง ควรจัดให้มีกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในสิ่งที่ปฏิบัติได้ดี ซึ่งกิจกรรมดังกล่าวจะทำให้ผู้ที่เกี่ยวข้องเห็นแบบอย่างในการดำเนินการใช้นวัตกรรมที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง และทำให้ผู้ที่เข้าร่วมรับฟังเกิดความมั่นใจในการดำเนินการเปลี่ยนแปลงไปสู่การใช้นวัตกรรมใหม่ นอกจากนี้การนำเสนอสิ่งที่ปฏิบัติได้ดีจะทำให้ผู้นำเสนอวิธีปฏิบัติเกิดความรู้สึกเป็นเจ้าของในการดำเนินการใช้นวัตกรรม ซึ่งจะช่วยให้เกิดความยั่งยืนในการใช้นวัตกรรมใหม่อีกทางหนึ่ง (ธัญญา พิทยาพิทักษ์ & ธันยวิษ วิเชียรพันธ์, 2555)

การถ่ายทอดนวัตกรรมที่ดี ประกอบด้วยกระบวนการที่เกี่ยวข้องในการเตรียมความพร้อมขององค์กรเพื่อยอมรับนวัตกรรม มีการบริหารจัดการการเปลี่ยนแปลงในองค์กรที่เหมาะสม และคำนึงถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการถ่ายทอดนวัตกรรมเพื่อกำหนดรูปแบบและวิธีการถ่ายทอดที่หลากหลายและเหมาะสมกับภูมิสังคม ซึ่งรูปแบบการถ่ายทอดนวัตกรรมแต่ละรูปแบบนั้นมีข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกัน ผู้ถ่ายทอดนวัตกรรมต้องมีความเข้าใจที่ชัดเจนถึงสภาพความเป็นอยู่ และวิถีชีวิตของกลุ่มผู้รับการถ่ายทอดนวัตกรรม เพื่อเลือกรูปแบบในการถ่ายทอดและวิธีการสื่อสารที่เหมาะสม

ตามบริบท สถานการณ์ และประเภทของผู้รับการถ่ายทอดนวัตกรรม หากผู้ถ่ายทอดนวัตกรรมเลือกวิธีการถ่ายทอดได้เหมาะสมกับธรรมชาติของกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม และให้ความสำคัญกับปัจจัยที่ก่อให้เกิดความสำเร็จในการถ่ายทอดนวัตกรรมย่อมทำให้นวัตกรรมเป็นที่ยอมรับได้ดีและมีความยั่งยืนมากยิ่งขึ้น

2. ทฤษฎีการถ่ายทอด

แนวคิดทฤษฎีการถ่ายทอดความรู้ (Knowledge transfer) ที่อ้างอิงจะใช้กระบวนการการจัดการความรู้ SECI Model ของ คูจิโร โนนากะ และฮิโรทาคะ ทาเคชิ (Kujiro Nonaka and Hirotaka Takeuchi, 1996) ที่ได้เสนอแนวคิดว่า ความรู้ของคนสามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภท ได้แก่ ความรู้ชัดแจ้ง (Explicit) และความรู้ฝังลึก (Tacit) ซึ่งความรู้ทั้งสองประเภทมีความสำคัญต่อองค์กร โดยเฉพาะความรู้ที่เกิดจากประสบการณ์ในการทำงานหากมีการดึงความรู้ที่ฝังลึกออกมาใช้หรือเปลี่ยนให้เป็นความรู้ใหม่เกิดขึ้น และเกิดการเรียนรู้เพิ่มขึ้น ซึ่ง SECI Model จะเป็นการอธิบายการถ่ายทอดความรู้และการเปลี่ยนรูปแบบของความรู้ทั้งสองประเภท เกิดเป็นความรู้ใหม่ ดังนี้

Kujiro Nonaka ได้อธิบายขั้นตอนการสร้างและถ่ายโอนความรู้ว่า ประกอบด้วย 4 ขั้นตอน คือ 1) Socialization เป็นการแบ่งปันแลกเปลี่ยนเรียนรู้จาก Tacit knowledge สู่อื่น Tacit knowledge เป็นการถ่ายโอนความรู้จากบุคคลสู่บุคคล โดยแลกเปลี่ยนประสบการณ์ตรงของผู้สื่อสารระหว่างกัน อาจอยู่ในรูปแบบของการพูดคุยระหว่างกันอย่างไม่เป็นทางการหรือรูปแบบ การประชุม พูดคุย เป็นต้น 2) Externalization เป็นการดึงความรู้จาก Tacit knowledge สู่อื่น Explicit knowledge เป็นการดึงความรู้จากภายในตัวคน ถ่ายทอดออกเป็นลายลักษณ์อักษร เช่น ตำรา คู่มือ เป็นต้น 3) Combination เป็นการรวบรวมความรู้ที่ได้จาก Explicit knowledge สู่อื่น Explicit knowledge คือ การรวบรวมความรู้จากหนังสือ ตำรา Explicit knowledge มาสร้างเป็นความรู้ประเภท Explicit knowledge ใหม่ 4) Internalization เป็นการนำความรู้จาก Explicit knowledge กลับเข้าไปเป็นความรู้ Tacit knowledge คือ การนำความรู้ที่เรียนรู้มาไปปฏิบัติจริง

กระบวนการต่าง ๆ จะเกิดขึ้นหมุนวนกันไปซ้ำแล้วซ้ำเล่า ซึ่งในแต่ละกระบวนการที่เกิดการเปลี่ยนรูปแบบระหว่างความรู้ฝังลึกกับความรู้ชัดแจ้งจะทำให้เกิดความรู้ใหม่เพิ่มขึ้น ซึ่งนั่นหมายความว่า Externalization และ Internalization เป็นกระบวนการสำคัญในการสร้างความรู้ ยิ่งสามารถกระตุ้นให้กระบวนการทั้ง 4 ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง จนเกิดเป็นเกลียวความรู้ (Knowledge spiral) และยิ่งเกลียวความรู้หมุนเร็วเท่าใดก็จะทำให้เกิดความรู้เพื่อนำไปใช้ประโยชน์กับองค์กรได้มากขึ้น

องค์ประกอบของวงจรความรู้มีดังนี้

1. คน (People) ในองค์กรจึงมีความสำคัญเป็นอันดับแรก การจัดการความรู้เป็นกลยุทธ์ กระบวนการ และเทคโนโลยีที่ใช้ในองค์กรเพื่อแสวงหา สร้าง จัดการ แลกเปลี่ยนและทำให้ความรู้ที่ต้องการได้รับผลสำเร็จตามวิสัยทัศน์ที่องค์กรต้องการ

2. ด้านกระบวนการ (Process) กระบวนการของการจัดการความรู้ ประกอบด้วย แนวทางและ ขั้นตอนของการจัดการความรู้ โดยต้องระบุประเภทของสารสนเทศที่ต้องการ ทั้งจากแหล่งข้อมูล ภายในและภายนอกเป็นการแยกแยะว่าความรู้ชนิดใดที่ควรนำมาใช้ในองค์กร แล้วนำความรู้นั้นมา กำหนดโครงสร้าง รูปแบบ และตรวจสอบความถูกต้อง

3. ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (Technology) การจัดการความรู้มีการใช้เทคโนโลยี สารสนเทศเป็นเครื่องมือ เพื่อจะพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของความรู้ในองค์กรให้เป็นความรู้ที่เกิด ประโยชน์ต่อบุคคลนั้นในเวลาและรูปแบบที่แต่ละองค์กรต้องการ

สรุปได้ว่า องค์กรสามารถนำเครื่องมือในการจัดการความรู้มาใช้เพื่อให้เกิดการถ่ายทอด ความรู้ซึ่งใช้หลักการของ SECI ความรู้ชัดแจ้งสามารถนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ เพื่อช่วย ให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ได้อย่างรวดเร็ว แต่ความรู้ฝังลึกนั้นเกิดการแลกเปลี่ยนได้ยากขึ้นอยู่กับ ทัศนคติและวัฒนธรรมขององค์กรและต้องเลือกใช้วิธีที่เหมาะสม

วงจรการจัดการความรู้ (Knowledge management cycle) คือ ความรู้ที่เกิดขึ้นใหม่ ๆ เริ่มต้นจากบุคคลในองค์กรนั้น ๆ แล้วความรู้นั้นถูกถ่ายทอดมาสู่องค์ความรู้ขององค์กร ซึ่งเป็นสิ่งที่มี คุณค่าอย่างมากต่อองค์กรนั้น ๆ ตามแนวคิดของ K. Wiig (2003) ได้แบ่งองค์ประกอบเป็น 3 กลุ่ม เรียกว่า เสาหลักของการจัดการความรู้ (Pillar of knowledge management) โดยแต่ละเสาจะ ประกอบด้วย การสร้าง (Create) การนำเสนอ (Manifest) การใช้ (Use) และการถ่ายทอด (Transfer) ความรู้ ดังนี้

ระดับของความรู้จะมีส่วนช่วยส่งเสริมให้องค์กรสามารถกำหนดรูปแบบการสร้างและการ ถ่ายทอดความรู้ให้ได้ผลลัพธ์ตามที่ต้องการ จากแนวคิดของ เจมส์ เบรน ควินน์ (James Brain Quinn, 1990) ได้แบ่งความรู้ออกเป็น 4 ระดับ คือ know-what, know-how, know-why และ care-why ดังนี้

- know-what รู้ว่าคืออะไร เป็นความรู้เชิงการรับรู้จากการเรียน การเห็นหรือจดจำ มี ลักษณะเป็นความรู้ภาคทฤษฎีว่าสิ่งเหล่านั้นคืออะไร เป็นความรู้ขั้นพื้นฐานที่อาจจะยังไม่สามารถ นำไปปรับใช้ในงานได้

- know-how รู้วิธีการ เป็นความรู้ในภาคทฤษฎีและมีการนำไปปฏิบัติผสมผสานกัน เจ้าของ ความรู้จะเริ่มมีประสบการณ์และเริ่มเกิดความเข้าใจในสภาพของความเป็นจริง สามารถนำความรู้ที่มี ไปปรับใช้ให้ตรงกับสภาพงาน

- know-why รู้เหตุผล เป็นความรู้ในระดับที่อธิบายเหตุผลได้ว่าทำไมความรู้นั้น ๆ จึงใช้
ได้ผลในบริบทหนึ่ง แต่ใช้ไม่ได้ผลในอีกบริบทหนึ่ง

- care-why ใส่ใจกับเหตุผล เป็นความรู้ในระดับคุณค่า ความเชื่อ ซึ่งจะเป็นแรงขับเคลื่อนมา
จากภายในจิตใจให้ต้องกระทำสิ่งนั้น ๆ เมื่อเผชิญสถานการณ์ใด อาจถึงจุดบรรลุในเรื่องความรู้นั้น ๆ
สามารถนำความรู้มาประยุกต์และหยิบใช้ได้อย่างเหมาะสม บุคคลที่มีความรู้ในระดับนี้จะพบ
ความสำเร็จสร้างสรรค์ความรู้ใหม่ ๆ ต่อยอดได้

มุมมองการจัดการความรู้ดังกล่าว จะอธิบายระดับความรู้ของทั้งผู้ถ่ายทอดและผู้รับ การจัด
นิทรรศการภายนอกองค์กรจะเห็นระนาบของระดับความรู้ของผู้ถ่ายทอดไปถึงผู้รับมีลักษณะของ
ความเชี่ยวชาญกว่าไปยังระดับทั่วไป ส่วนนิทรรศการภายในองค์กรระดับระหว่างทั้งคู่ใกล้เคียงกัน
ทัศนคติ ความสนใจ และความมุ่งมั่นที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมย่อมแตกต่างกัน กล่าวคือ หากผู้เชี่ยวชาญ
เป็นผู้ถ่ายทอดความรู้มีแนวโน้มที่จะ “ให้” (care why) ซึ่งควรนำมาพิจารณาในการวางแผนการ
ถ่ายทอดความรู้ให้มีประสิทธิภาพ (วนิดา ธนากรกุล, 2561)

3. ทฤษฎีภูมิปัญญา

ภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นองค์ความรู้ที่มีความหมายเช่นเดียวกับองค์ความรู้พื้นฐาน เป็นที่
รวบรวมความคิด ความเข้าใจ ทัศนคติที่ได้พัฒนาต่อกันมาโดยชาวบ้านเพื่อที่จะสามารถนำเอา
มาใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวัน ซึ่งมีความหมายเช่นเดียวกับความคิดหรือระบบคิดเชิงปฏิบัติ มี
บทบาทสำคัญในการดำรงชีวิตของมนุษย์ไม่ว่าจะเป็นการใช้เพื่อปรุงอาหาร การสร้างบ้าน การ
รักษาพยาบาล หรือการจัดสรรบทบาททางสังคมและการจัดความสัมพันธ์ทางสังคม คำว่า ภูมิปัญญา
หรือภูมิปัญญาท้องถิ่น หรือภูมิปัญญาชาวบ้าน ได้มีผู้อธิบายความหมายในแง่มุมต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

(ราชบัณฑิตยสถาน, 2554)กำหนดไว้ในพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2554 ให้
ความหมายภูมิปัญญาว่า หมายถึง พื้นฐานความรู้ความสามารถ ซึ่งนักวิชาการหลายท่านได้ให้
ความหมาย ดังนี้ ภูมิปัญญาท้องถิ่นเกิดจากการสะสมการเรียนรู้มาเป็นระยะเวลายาวนาน มีลักษณะ
เชื่อมโยงกันไปหมดทุกสาขาวิชา ไม่แยกเป็นวิชาแบบที่เราเรียน ผสมกลมกลืนเชื่อมโยงกันหมด

พัทยา สายหู (2540) ให้ความหมายของคำว่าภูมิปัญญาว่า คือ ความรู้ ความคิด ที่ได้สั่งสมไว้
ชาวบ้าน คือ คนธรรมดาหรือสามัญชน หากรวมความหมายอาจนิยามได้ว่า ภูมิปัญญาชาวบ้าน คือ
ความรู้ ความคิดของคนธรรมดาหรือสามัญชนที่ได้สั่งสมไว้ ส่วนอีกคำหนึ่งคือคำว่า วัฒนธรรม
หมายถึง เครื่องมืออุปกรณ์การดำรงชีวิตของหมู่คณะ

สัญญา สัญญาวิวัฒน์ (2550) ให้ความหมายคำว่า ภูมิปัญญา หมายถึง 1) ความรู้เกี่ยวกับ
เรื่องใด ๆ มีลักษณะเป็นข้อมูลเนื้อหาสาระ เกี่ยวกับเรื่องนั้น ๆ เช่น ความรู้เกี่ยวกับครอบครัว ความรู้
เกี่ยวกับมนุษย์ เกี่ยวกับผู้หญิง ผู้ชาย ฯลฯ 2) ความเชื่อเกี่ยวกับเรื่องใด ๆ หรือหน่วยสังคมใด ๆ

ความเชื่อดังกล่าวอาจยังไม่มีข้อพิสูจน์ยืนยันว่าถูกต้อง หากพิสูจน์แล้วความเชื่อก็กลายเป็นความรู้ ความเชื่อบางอย่างอาจพิสูจน์ไม่ได้ เช่น เรื่องนรก สวรรค์ตายแล้วไปไหน ฝันจริงหรือไม่ และ 3) ความสามารถหรือแนวทางในการแก้ปัญหาป้องกันปัญหา เช่น ความสามารถในการสร้างหรือดำรงความสัมพันธ์อันดีในครอบครัว เป็นต้น

สามารถ จันทรสूरย์ (2545) ให้ความหมาย ภูมิปัญญาท้องถิ่นว่า หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างที่ชาวบ้านคิดได้เองที่นำมาใช้ในการแก้ปัญหาเป็นสติปัญญา เป็นองค์ความรู้ทั้งหมดของชาวบ้าน ทั้งกว้าง ทั้งลึกที่ชาวบ้านสามารถคิดเองทำเองโดยอาศัยศักยภาพที่มีอยู่แก้ปัญหาการดำเนินชีวิตได้ในท้องถิ่นอย่างสมสมัย

เอกวิทย์ ณ ถกลาง (2546) ให้ความหมายภูมิปัญญาว่า เป็นทรัพย์สินทางปัญญาอันล้ำค่าของท้องถิ่นหรืออีกนัยหนึ่งว่า เป็นพื้นฐานความรู้ ความสามารถของบุคคลในท้องถิ่น และความสัมพันธ์กับแบบแผนการดำรงชีวิตที่ผสมกลมกลืนกับธรรมชาติแวดล้อม และกระบวนการทางสังคมเสมือนเป็นแกนหลักของการใช้ชีวิตอย่างมีความสุข

เสรี พงศ์พิศ (2552) ให้ความหมายว่า ภูมิปัญญาท้องถิ่น หรือ ภูมิปัญญาชาวบ้าน หมายถึง รากฐานของความรู้ของชาวบ้าน ซึ่งเชื่อมโยงเข้าด้วยกันอย่างมีเอกภาพ ภูมิปัญญาที่มีสองลักษณะ คือ ส่วนที่เป็นนามธรรม เป็นโลกทัศน์ ชีวทัศน์ ปรัชญาการดำเนินชีวิต คุณค่า และความหมายของทุกสิ่งทุกอย่างในชีวิตประจำวันกับส่วนที่เป็นรูปธรรม เช่น การทำมาหากิน หัตถกรรม ศิลปะ ดนตรี

สามารถ จันทรสूरย์ (2545) กล่าวว่า ภูมิปัญญาชาวบ้าน หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างที่ชาวบ้านคิดได้เอง ที่นำมาใช้ในการแก้ไขปัญหา เป็นสติปัญญา เป็นองค์ความรู้ทั้งหมดภูมิปัญญาชาวบ้านทั้งกว้างทั้งลึกที่ชาวบ้านสามารถคิดเองทำเองโดยอาศัยศักยภาพที่มีอยู่แก้ปัญหาการดำเนินชีวิตได้ในท้องถิ่นอย่างสมสมัย

สำนักงานคณะกรรมการประถมศึกษาแห่งชาติ (2537) ให้ความหมายภูมิปัญญาชาวบ้าน หมายถึง ความสามารถในการแก้ไขปัญหาของชาวบ้าน ไม่ว่าจะปัญหาของชุมชน ปัญหาในการดำรงชีวิตและปัญหาในการประกอบอาชีพ โดยที่ปราชญ์ชาวบ้านนี้ได้มีกระบวนการวิเคราะห์และสังเคราะห์ประสบการณ์มาเป็นเวลานาน เป็นที่ยอมรับนับถือของคนทั่วไป

อังกุล สมคะเนย์ (2553) กล่าวว่า ภูมิปัญญาชาวบ้าน หมายถึง มวลความรู้และมวลประสบการณ์ของชาวบ้านที่ใช้ในการดำเนินชีวิต ให้เป็นสุขโดยได้รับการถ่ายทอด สัมผัสกันมาโดยผ่านกระบวนการพัฒนาให้สอดคล้องกับกาลสมัย

ลักษณะ รอดสน (2540) กล่าวว่า ภูมิปัญญาชาวบ้าน หมายถึง ความรู้และประสบการณ์ของชาวบ้านที่ได้รับการถ่ายทอดกันจากบรรพบุรุษ เพื่อใช้ในการดำเนินชีวิตให้เป็นสุขในแต่ละสภาพแวดล้อม โดยการประสมประสานความรู้ ความคิด เข้าด้วยกันในการใช้แก้ปัญหาต่าง ๆ ล้วนเป็นสิ่งที่มีคุณค่าโดยผ่านกระบวนการพัฒนาให้สอดคล้องกับกาลสมัย

รัตน์ะ บัวสนธิ์ (2556) ได้ให้มุมมองอีกมิติว่า ภูมิปัญญาท้องถิ่น หมายถึง กระบวนทัศน์ของบุคคลที่มีต่อตนเอง ต่อโลก และสิ่งแวดล้อม ซึ่งกระบวนทัศน์ดังกล่าวจะมีรากฐานจากคำสอนทางศาสนา คติจารีตประเพณี ที่ได้รับการถ่ายทอดสั่งสอนและปฏิบัติสืบเนื่องกันมาปรับปรุงเข้ากับบริบททางสังคมที่เปลี่ยนแปลง แต่ละสมัย ทั้งนี้ โดยมีเป้าหมายเพื่อความสงบสุขของในส่วนที่เป็นชุมชนและปัจเจกบุคคลซึ่งกระบวนทัศน์ที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น จำแนกออกได้ 3 ลักษณะ คือ

ลักษณะที่ 1 ภูมิปัญญาเกี่ยวกับการจัดความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับธรรมชาติแวดล้อม

ลักษณะที่ 2 ภูมิปัญญาเกี่ยวกับระบบสังคมหรือการจัดความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับมนุษย์

ลักษณะที่ 3 ภูมิปัญญาเกี่ยวกับระบบการผลิตหรือการประกอบอาชีพที่มีลักษณะมุ่งเน้นระบบการผลิตเพื่อพึ่งพาตนเองจากการศึกษาความหมายภูมิปัญญาข้างต้น สรุปว่า ภูมิปัญญาชาวบ้าน หมายถึง ความรู้ ความสามารถของบุคคลในท้องถิ่นที่ได้เรียนรู้ มีประสบการณ์สั่งสม เลือกรสรปรับตัวจนเป็นความรู้ที่สามารถนำไปแก้ปัญหา หรือสร้างเสริมให้มีการดำรงชีวิตประจำวันที่ดีขึ้น จากนั้นนำไปถ่ายทอดให้คนรุ่นหลังได้เรียนรู้ ทั้งวิธีการบอกเล่าสั่งสอน และการปฏิบัติให้ดูเป็นแบบอย่างการพัฒนาภูมิปัญญาชาวบ้าน

กฤษณา วงษาสันต์ และคณะ (2552) กล่าวว่า ภูมิปัญญาท้องถิ่น หมายถึง กระบวนทัศน์ของบุคคลที่มีต่อตนเอง ต่อโลก และสิ่งแวดล้อม ซึ่งกระบวนทัศน์ดังกล่าวจะมีรากฐานจากคำสอนทางศาสนา คติ จารีตประเพณี ที่ได้รับการถ่ายทอดสั่งสอน และปฏิบัติสืบเนื่องกันมาปรับปรุงเข้ากับบริบททางสังคมที่เปลี่ยนแปลงแต่ละสมัย ทั้งนี้ โดยมีเป้าหมายเพื่อความสงบสุขของคนในส่วนที่เป็นชุมชน และปัจเจกบุคคล

จากความหมายของภูมิปัญญาที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น พอจะสรุปให้เห็นได้ชัดเจนมากขึ้นว่า ภูมิปัญญาท้องถิ่นเกิดจากการคิดหรือพื้นฐานความรู้ของชาวบ้าน หรือความรู้ของชาวบ้านที่เรียนรู้และมีประสบการณ์สืบทอดกันมา ทั้งทางตรงคือประสบด้วยตนเอง หรือทางอ้อมซึ่งเรียนรู้จากผู้ใหญ่ หรือความรู้ที่สะสมสืบทอดกันมาหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่า ภูมิปัญญาท้องถิ่น หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างที่ชาวบ้านคิดได้เอง แล้วนำมาใช้ในการแก้ไขปัญหา เป็นสติปัญญาเป็นองค์ความรู้ทั้งหมดของชาวบ้านที่ชาวบ้านสามารถคิดเองทำเองโดยอาศัยศักยภาพที่มีอยู่แก้ไขปัญหาการดำเนินชีวิตในท้องถิ่นได้อย่างเหมาะสม

ความเป็นมาภูมิปัญญาท้องถิ่น

คำว่า ภูมิปัญญา (Wisdom) หรือ ภูมิปัญญาชาวบ้าน (Popular Wisdom) หรือภูมิปัญญาท้องถิ่น (Local Wisdom) ได้มีหน่วยงานทางการศึกษา นักวิชาการ และผู้เชี่ยวชาญได้ใช้คำทั้ง 2 คือ ภูมิปัญญาชาวบ้าน และภูมิปัญญาท้องถิ่น ควบคู่กันไปแต่บางครั้งใช้คำใดคำหนึ่งเท่านั้น

1. ภูมิปัญญา (Folk Wisdom) เป็นความคิดทางสังคมที่สำคัญอย่างหนึ่ง ซึ่งสังคมขนาดใหญ่พอควรและดำรงอยู่ได้ยาวนานย่อมต้องมีด้วยกันทุกสังคม สังคมไทยเป็นสังคมเก่าแก่สังคมหนึ่ง จึง

ปรากฏภูมิปัญญาเช่นนี้อยู่จำนวนมาก ภูมิปัญญาเหล่านี้ นอกจากแสดงความเป็นไทย เป็นเอกลักษณ์ไทยที่สำคัญอย่างหนึ่งแล้วยังเป็นเครื่องชี้วัดความเจริญ และพัฒนาการของคนในชาติ ทั้งนี้ เพราะภูมิปัญญาเป็นสิ่งละเอียดอ่อนชาติที่เจริญมีสังคมที่สงบสุขร่มเย็นไม่ระส่ำระสาย และมีความเป็นอิสระจึงจะสามารถสร้างสรรค์ และสั่งสมภูมิปัญญาเฉพาะตนขึ้นมาได้ การกล่าวถึงเรื่องภูมิปัญญา (Folk Wisdom) มักจะหมายถึงสิ่งที่เป็นนามธรรมส่วนยอด ส่วนปลายสุดของสถาบันสังคม (Social Institution) ซึ่งเป็นส่วนประกอบของวัฒนธรรมแต่ละสังคม และสถาบันสังคมนั้นจะต้องดำรงอยู่คู่กับกลุ่มคนซึ่งเรียกว่า องค์การทางสังคม (Social Organization) องค์การทางสังคมนี้ดำรงตนเป็นเอกเทศไม่ได้จำเป็นต้องมีสถาบันสังคมเป็นองค์ประกอบที่เหนียวแน่น สถาบันสังคมและองค์การทางสังคมนี้ เมื่อผนึกเข้าด้วยกันเป็นหน่วยรวมอันเดียวกันแล้วมีชื่อเรียกว่าโครงสร้างทางสังคม (Social Structure) ซึ่งสามารถแยกเป็นส่วนต่าง ๆ ตามหน้าที่เฉพาะได้แต่ละส่วนมีหน้าที่เฉพาะเรียกว่า หน่วยทางสังคม (Social Unit) ดังนั้น แต่ละหน่วยสังคมประกอบด้วยคน (หลายคน) และระเบียบแบบแผนสำหรับเป็นแนวทางปฏิบัติเหล่านั้นหากจะทำให้ชัดเจนแต่ละหน่วยสังคมประกอบด้วย องค์ประกอบ 4 ประการ คือ 1) ตำแหน่งทางสังคม 2) หน้าที่ 3) แบบแผนพฤติกรรม ซึ่งประกอบด้วย ความเชื่อ ความรู้ ค่านิยม อุดมการณ์ และบรรทัดฐานทางสังคม และ 4) องค์วัตถุประสงค์ โครงสร้างของหน่วยสังคมนี้นำกับเรื่องภูมิปัญญาเป็นเนื้อหาสาระส่วนหนึ่ง หรือหลาย ๆ อย่าง ผสมผสานนอกจากนั้นยังอาจกล่าวเพิ่มเติมต่อไปได้อีกว่า ภูมิปัญญาเป็นองค์ความรู้ที่มีการเชื่อมโยงกันไปหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องอาชีพ เศรษฐกิจ ความเป็นอยู่ การใช้จ่าย การศึกษา และวัฒนธรรม (เรื่อง เดช ปิ่นเชื่อนชิตย, 2547, หน้า 1-5)

2. ภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือภูมิปัญญาชาวบ้าน คือ ความรู้ของชาวบ้านในท้องถิ่นซึ่งได้มาจาก ประสบการณ์ และความเฉลียวฉลาดของชาวบ้าน รวมทั้งความรู้ที่สั่งสมมาแต่บรรพบุรุษสืบทอดจาก คนรุ่นหนึ่งไปสู่คนอีกรุ่นหนึ่ง ระหว่างการสืบทอดมีการประยุกต์และเปลี่ยนแปลงจนอาจเกิดเป็น ความรู้ใหม่ตามสภาพการณ์ทางสังคมวัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม ภูมิปัญญาเป็นความรู้ที่ประกอบไปด้วยคุณธรรม ซึ่งสอดคล้องกับวิถีชีวิตดั้งเดิมของชาวบ้านในวิถีดั้งเดิมนั้น ชีวิตของชาวบ้านไม่ได้ แบ่งแยกเป็นส่วน ๆ หากแต่ทุกอย่างมีความสัมพันธ์กัน การทำมาหากิน การอยู่ร่วมกันในชุมชน การ ปฏิบัติศาสนา พิธีกรรมและประเพณี ความรู้เป็นคุณธรรม เมื่อผู้คนใช้ความรู้นั้นเพื่อสร้าง ความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างคนกับคน คนกับธรรมชาติ และคนกับสิ่งเหนือธรรมชาติ ความสัมพันธ์ที่ดี เป็นความสัมพันธ์ที่มีความสมดุลที่เคารพกันและกัน ไม่ทำร้ายทำลายกันทำให้ทุกฝ่ายทุกส่วนอยู่ ร่วมกันได้อย่างสันติ ชุมชนดั้งเดิมจึงมีกฎเกณฑ์ของการอยู่ร่วมกัน มีคนเฒ่าคนแก่เป็นผู้นำ คอยให้ คำแนะนำตักเตือน ตัดสินและลงโทษ หากมีการละเมิด ชาวบ้านเคารพธรรมชาติรอบตัว ดิน น้ำ ป่า เขา ข้าว แดด ลม ฝน โลก และจักรวาลชาวบ้านเคารพผู้หลักผู้ใหญ่ พ่อ แม่ ปู่ย่า ตายาย ทั้งที่มีชีวิต อยู่และล่วงลับไปแล้ว

ประเภทและลักษณะของภูมิปัญญา

ภูมิปัญญาชาวบ้านเป็นองค์ความรู้ที่สะสมขึ้นมาจากประสบการณ์ของชีวิตและสังคมในสภาพสิ่งแวดล้อมที่แตกต่างกัน และถ่ายทอดสืบต่อกันมาเป็นวัฒนธรรมของแต่ละท้องถิ่นในประเทศไทย ซึ่งมีความหลากหลายแต่ไม่แตกต่างกันมากนัก เนื่องจากมีพื้นฐานเดียวกัน นั่นคือ ความเชื่อ ศาสนา และวิถีชีวิตของอาชีพเกษตรกรรม และด้วยเหตุที่ภูมิปัญญาชาวบ้านมีขอบข่ายกว้างขวาง ครอบคลุมวิถีชีวิตประชาชนในท้องถิ่น จึงจำแนกสภาพของภูมิปัญญาชาวบ้าน ได้ดังนี้

สุธีวงศ์ พงศ์ไพบูลย์ จำแนกภูมิปัญญาชาวบ้านตามอัตถประโยชน์ได้เป็น 5 ประเภท ดังนี้

1) ภูมิปัญญาชาวบ้านเพื่อการยังชีพ

ภูมิปัญญาชาวบ้านประเภทเพื่อการยังชีพมีขึ้นเพื่อการมีชีวิตรอด อยู่อย่างมีความสุขสบายตามอัตภาพเป็นภูมิปัญญาที่เกี่ยวกับการเสาะหาปัจจัยพื้นฐานมีการยังชีพของสังคม ปฐมฐาน ยุคที่มนุษย์เสาะหาปัจจัยด้วยวิธีเก็บเกี่ยวและการใช้แรงงาน ได้แก่ วิธีทำมาหากิน วิธีเสาะหาและจัดการเกี่ยวกับปัจจัย 4 คือ ที่อยู่อาศัย อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค เป็นต้น ภูมิปัญญาเหล่านี้ค่อย ๆ เพิ่มพูนงอกงามขึ้น จนดูเหมือนเป็นสิ่งสามัญ เช่น

1.1) ภูมิปัญญาที่เกี่ยวกับการหากิน เริ่มแต่ภูมิปัญญาการเก็บเกี่ยว เช่น ภูมิปัญญาการหาของป่า ล่าสัตว์ ตีผึ้ง การทำและใช้เครื่องจับสัตว์น้ำ เช่น นก ปลา เสือ ช้าง เป็นต้น ภูมิปัญญาเหล่านี้ค่อยพัฒนาขึ้นเป็นอาชีพ มีรูปแบบของเครื่องมือเครื่องใช้เฉพาะตัว เฉพาะท้องถิ่นขึ้น หน้าไม้ ภูมิปัญญาในการเลือกพันธุ์ข้าวทำนา การไถ คราด หว่าน ดำ เป็นต้น

1.2) ภูมิปัญญาที่เกี่ยวกับที่อยู่อาศัย เช่น การสร้างบ้านเรือนแบบเครื่องผูก ภูมิปัญญาการเลือกใช้วัสดุ วิธีเย็บ ผูกริม ถักริม ผูกเงื่อน

1.3) ภูมิปัญญาที่เกี่ยวกับวัฒนธรรมโภชนาการ ได้แก่ ภูมิปัญญาในการเลือกอาหาร วิธีปรุงและวิธีถนอมอาหาร

1.4) ภูมิปัญญาที่เกี่ยวกับเครื่องนุ่งห่ม ได้แก่ ภูมิปัญญาในการนำสิ่งต่าง ๆ มาปกปิดร่างกายให้อบอุ่น เช่น ภูมิปัญญาในการทำหัตถ์เป็นเครื่องมือทอเบือกไม้ ทำเป็นผ้า การทำและใช้ดินเผาเพื่อปั้นฝ้าย การคิดทำฝืน และกึ่งสำหรับงานทอ ภูมิปัญญาในงานถักร้อย ปักชุน เป็นต้น

1.5) ภูมิปัญญาที่เกี่ยวกับยารักษาโรค ได้แก่ การนำสมุนไพร สัตว์ แร่บางชนิดมาใช้เป็นตัวยา การผสมยา วิธีปรุงยา การใช้ยา เป็นต้น

1.6) ภูมิปัญญาเกี่ยวกับการพิทักษ์ชีวิตและทรัพย์สิน ผู้คนทุกหมู่เหล่าต่าง ๆ พยายามจะให้ตนมีชีวิตรอดยังยืนมั่นคง จึงทุ่มเทใช้สติปัญญาและสิ่งเอื้ออำนวยต่าง ๆ เพื่อให้บรรลุความต้องการซึ่งสามารถจำแนกเป็นกลุ่มย่อย ๆ ได้อีก

1.7) ภูมิปัญญาการพึ่งตนเอง ภูมิปัญญาเบื้องต้นในการพิทักษ์ปกป้องชีวิตและทรัพย์สิน คือ การพึ่งตนเอง ความพยายามที่จะบำรุงรักษา และเพิ่มขีดความสามารถ การใช้อวัยวะของตนให้เกิดประโยชน์สูงสุด ในการดิ้นรนต่อสู้เพื่อความอยู่รอด

1.8) ภูมิปัญญาที่หลบเลี่ยงอันตราย เช่น ภูมิปัญญาของชาวบ้านที่สามารถสังเกตความแปรปรวนของสภาพดิน ฟ้า อากาศ รู้ว่าจะเกิดฝนตกหนัก ลมแรง ทะเลบ้า ฟ้าคะนอง น้ำท่วมใหญ่ เกิดภัยแล้ง ไฟป่า หรือภูมิปัญญาในการโค่นไม้ใหญ่ โดยสามารถบังคับให้ล้มพาดในทิศทางที่ต้องการได้

1.9) ภูมิปัญญาการรวมพลังและการพึ่งพิง เช่น ภูมิปัญญาการร่วมแรงแบ่งประโยชน์ เช่น การทำนารวม การทำสวนรวม คือ ร่วมกันทำนาหรือทำสวนในที่แปลงเดียวกัน ทุกคนที่ทำมีสิทธิ์เก็บกินเป็นการสร้างจิตสำนึกร่วมกันทำร่วมกันใช้

1.10) ภูมิปัญญาทำและใช้ศาสตราวุธ เช่น การทำมีดพร้าของชาวดั้ ซึ่งใช้สำหรับงานลับ ฟัน แต่งเติมสวน และใช้ต่อสู้ได้อีกด้วย

1.11) ภูมิปัญญาการดูแลบำรุงรักษาชีวิตและทรัพย์สิน การให้ความสำคัญต่อสตรีและเด็กจึงปรากฏความเชื่อ เช่น ห้ามหญิงมีครรภ์นั่งขวางบันไดหรือประตู มิฉะนั้นลูกจะไม่สมบูรณ์ เป็นต้น

2) ภูมิปัญญาเกี่ยวกับการสร้าง พิทักษ์ฐานะ และอำนาจ

ผู้คนทุกหมู่เหล่าย่อมอาศัยฐานะและอำนาจ เพื่อช่วยในการดำรงชีวิต ทั้งนี้ย่อมแตกต่างกันไปตามโครงสร้างของสังคม ชีตจำกัดของการศึกษาขีดความเจริญทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และยุคสมัยโดยภูมิปัญญากลุ่มนี้มีทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และตำแหน่งหน้าที่ อาจจำแนกได้ดังนี้

2.1) ภูมิปัญญาการสร้างและการขยายฐานอำนาจ ภูมิปัญญาที่เด่นชัด คือ ขยายวงศาอาณาเขตให้ได้มาก ๆ เพื่อจะได้พวกพึ่งพิงและเพิ่มแรงงาน

2.2) ภูมิปัญญาการรักษาฐานะและอำนาจ เป็นการบำเพ็ญบุญบารมี เพื่อผดุงอำนาจวาสนา เป็นภูมิปัญญาที่อาศัยหลักคุณธรรม โดยให้ทำแต่กรรมดี

2.3) ภูมิปัญญาการจัดการเพื่อสาธารณประโยชน์ คือ ภูมิปัญญาที่ก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน เช่น การร่วมกันกำหนดการสัจจระหวางหมู่บ้าน การร่วมกนหาเงินบำรุงวัด เป็นต้น

2.4) เพื่อที่เป็นการสร้างสรรค์พิเศษ คือ สิ่งที่เป็นปัญญาชนชาวบ้าน ใช่วิสัยทัศน์เฉพาะตัว สร้างสรรค์ขึ้นต่างจากกลุ่มอื่น เช่น ภูมิปัญญาที่ให้ตระหนักว่านักปราชญ์เป็นทรัพยากรบุคคลที่มีคุณค่ายิ่ง

ศิริพงษ์ นวลแก้ว จำแนกประเภทหรือสภาพของภูมิปัญญาชาวบ้าน ไว้ดังนี้

1) ภูมิปัญญาด้านการเกษตร

- 2) ภูมิปัญญาด้านเศรษฐกิจ
- 3) ภูมิปัญญาด้านศาสนา คุณธรรม จริยธรรม ค่านิยม ความเชื่อ
- 4) ภูมิปัญญาด้านการจัดการทรัพยากรและการพัฒนาหมู่บ้าน
- 5) ภูมิปัญญาด้านศิลปะ
- 6) ภูมิปัญญาด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม
- 7) ภูมิปัญญาด้านภาษาและวรรณกรรม

สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ ได้กำหนดสาขาย่อยของภูมิปัญญาชาวบ้านที่กำหนดการคัดเลือกและเชิดชูเกียรติผู้มีผลงานดีเด่นทางด้านวัฒนธรรม 5 สาขา ดังนี้

1) ภูมิปัญญาชาวบ้านด้านการเกษตร เช่น การทำการเกษตรแบบผสมผสาน การแก้ปัญหาการเกษตรด้านการตลาด การแก้ปัญหาด้านการผลิต (เช่น การแก้ไขโรคและแมลง) และรู้จักปรับใช้เทคโนโลยี เป็นต้น

2) ภูมิปัญญาชาวบ้านด้านสิ่งแวดล้อม เช่น การอนุรักษ์ป่าไม้ ต้นน้ำ ลำธาร การรักษา การถ่ายทอดความรู้ดั้งเดิมเพื่อการอนุรักษ์ เช่น การเครพแม่น้ำ แผ่นดิน พิษพันธุธัญญาหาร และโบราณสถาน โบราณวัตถุ เป็นต้น

3) ภูมิปัญญาชาวบ้านด้านการจัดการ สวัสดิการ และธุรกิจชุมชน ได้แก่

3.1) กองทุนต่าง ๆ ในชุมชน เช่น สหบาลข้าว (ธนาคารข้าว) สหกรณ์ร้านค้า กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ เป็นต้น

3.2) กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มเยาวชน

4) ภูมิปัญญาชาวบ้านด้านการรักษาโรคและการป้องกัน เช่น หมอพื้นบ้าน หมอธรรม และผู้รู้เรื่องสมุนไพร

5) ภูมิปัญญาชาวบ้านด้านการผลิตและการบริโภค เช่น การแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรให้สามารถบริโภคได้โดยตรง ได้แก่ การใช้เครื่องและครกตำข้าว การรู้จักประยุกต์ เทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้แปรรูปผลิตผลเพื่อชะลอการนำเข้า

สุรเชษฐ์ จิตวิกุล ได้แบ่งประเภทและลักษณะภูมิปัญญาท้องถิ่น ดังนี้

1) ภูมิปัญญาเกี่ยวกับระบบการผลิตหรือการประกอบอาชีพ ซึ่งมีลักษณะการประกอบอาชีพของแบบพุทธเกษตรกรรมหรือการประกอบอาชีพที่มีลักษณะจัดความสมดุลสอดคล้องกับธรรมชาติ มุ่งการพึ่งพาตนเองเป็นกระแสหลักมากกว่าการพึ่งพาปัจจัยการผลิตจากภายนอก ได้แก่ การทำสวนเกษตร การทำเกษตรผสมผสานและการทำเกษตรธรรมชาติ

2) ภูมิปัญญาเกี่ยวกับระบบสังคมหรือการจัดความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับมนุษย์ซึ่งได้แก่ ความเชื่อ คำสอน ค่านิยม ประเพณีที่แสดงออกในแบบแผนการดำเนินชีวิต

3) ภูมิปัญญาเกี่ยวกับการจัดความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับธรรมชาติหรือสิ่งแวดล้อม ได้แก่ การรักษาป่าไม้ชุมชน การรักษาโรคด้วยสมุนไพร

จากประเพณีของภูมิปัญญาชาวบ้านที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่า ภูมิปัญญาชาวบ้านเป็นวิธีการดำเนินชีวิตของคนไทยที่ครอบคลุมในทุก ๆ ด้าน และมีผลต่อการดำรงอยู่ของสังคมจึงจำเป็นต้องพยายามอนุรักษ์ไว้ให้คงอยู่กับสังคมไทยตลอดไป

ความสำคัญของภูมิปัญญาท้องถิ่น

ภูมิปัญญาท้องถิ่นมีความสำคัญและมีคุณค่าเป็นอย่างยิ่งต่อวิถีการดำเนินชีวิต เพื่อความอยู่รอดของสังคมในท้องถิ่นนั้น ๆ ภูมิปัญญาทำให้ชาติและชุมชนผ่านพ้นวิกฤติและดำรงความเป็นชาติหรือชุมชนไว้ ภูมิปัญญาเป็นองค์ความรู้ที่มีคุณค่าและความดีงามที่จรโลงชีวิตและวิถีชุมชนให้อยู่ร่วมกับธรรมชาติและสภาวะแวดล้อมได้อย่างกลมกลืนและสมดุล ภูมิปัญญาเป็นพื้นฐานการประกอบอาชีพและเป็นรากฐานการพัฒนาเพื่อการพึ่งพาตนเอง การพัฒนาเพื่อพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน และการพัฒนาที่เกิดจากการผสมผสานองค์ความรู้สากลบนฐานภูมิปัญญาเดิม เพื่อเกิดเป็นภูมิปัญญาใหม่ที่เหมาะสมกับยุคสมัย ดังนั้น ภูมิปัญญาจึงมีคุณค่าไม่เพียงแต่ต่อท้องถิ่นและผู้คนเท่านั้น แต่ยังมีประโยชน์อย่างใหญ่หลวงต่อการวางแผนพัฒนาประเทศอย่างยั่งยืน และมั่นคง ภูมิปัญญาท้องถิ่นชนบทรอบนิคมประเพณีและวัฒนธรรมดั้งเดิมจึงเป็นตัวกำหนดคุณลักษณะของแต่ละสังคม อีกทั้งยังเป็นสิ่งที่เหมาะสม ทรงคุณค่าและมีความสำคัญเพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข อีกทั้งยังช่วยสร้างความสมดุลระหว่างมนุษย์กับสิ่งแวดล้อมทางธรรมชาติ และอำนวยความสะดวกในการทำงานเพื่อพัฒนาชนบทของกลุ่มบุคคลเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน โดยใช้เป็นแนวทางในการทำงานให้สอดคล้องและผสมกลมกลืนกับวิถีชีวิตของชาวบ้านมากยิ่งขึ้น

ภูมิปัญญาชาวบ้านเป็นเรื่องของการสืบทอดประสบการณ์จากอดีตจนถึงปัจจุบันเป็นไปอย่างต่อเนื่องไม่ขาดสาย เป็นธรรมชาติของชาวบ้านที่เชื่อมโยงประวัติศาสตร์ต่อกันมาได้ขาดไปเป็นลักษณะความสัมพันธ์ภายใน โดยชาวบ้านเองเป็นวิถีชีวิตในสังคมหรือชุมชนนั้น ๆ มีความหลากหลายตามสภาพท้องถิ่น อย่างไรก็ตาม สังคมไทยเดิมนั้นนับถือศาสนาพุทธและมีอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลัก จึงมีความรวมของลักษณะทางภูมิปัญญาหลากหลาย พอสรุปได้ดังนี้

- 1) เป็นเรื่องของการใช้ความรู้ ทักษะ ความเชื่อและพฤติกรรม
- 2) แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างคนกับคน คนกับธรรมชาติ คนกับสิ่งเหนือธรรมชาติ
- 3) เป็นองค์รวมหรือกิจกรรมทุกอย่างในวิถีชีวิต
- 4) เป็นเรื่องของการแก้ไขปัญหา การจัดการ การปรับตัว การเรียนรู้เพื่อการอยู่รอดของบุคคล ชุมชน และสังคม
- 5) เป็นแกนหลักหรือกระบวนทัศน์ในการมองชีวิตเป็นพื้นความรู้ในเรื่องต่าง ๆ
- 6) มีลักษณะเฉพาะหรือมีเอกลักษณ์ในตัวเอง

7) มีการเปลี่ยนแปลงเพื่อการปรับสมดุลในการพัฒนาการทางสังคมตลอดเวลา

8) มีวัฒนธรรมเป็นฐาน ไม่ใช่วิทยาศาสตร์

9) มีบูรณาการสูง

10) มีความเชื่อมโยงไปสู่นามธรรมที่ลึกซึ้งสูงส่ง

11) เน้นความสำคัญของจริยธรรมมากกว่าวัตถุธรรม

กระบวนทัศน์ที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น จำแนกได้ 3 ลักษณะ คือ

1) ภูมิปัญญาเกี่ยวกับการจัดการจัดการความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับธรรมชาติสิ่งแวดล้อม

2) ภูมิปัญญาเกี่ยวกับระบบสังคมหรือการจัดการความสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์กับมนุษย์

3) ภูมิปัญญาเกี่ยวกับระบบการผลิตหรือการประกอบอาชีพที่มีลักษณะมุ่งเน้นระบบการผลิต

เพื่อพึ่งพาตนเอง

กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ กล่าวถึง ลักษณะสำคัญของภูมิปัญญาไว้ดังนี้

1) ภูมิปัญญาเป็นความรู้ เป็นข้อมูล เป็นเนื้อหาสาระ เช่น ความรู้เกี่ยวกับครอบครัว ความรู้เกี่ยวกับมนุษย์เกี่ยวกับผู้หญิง ผู้ชาย ประเภทครอบครัว เป็นต้น

2) ภูมิปัญญาเป็นความเชื่อของสังคมโดยอาจยังไม่มีข้อพิสูจน์ ยืนยันว่าถูกต้อง เช่น เรื่องนรก สวรรค์ ตายแล้วไปไหน

3) ภูมิปัญญา คือ ความสามารถหรือแนวทางในการแก้ปัญหา หรือป้องกันปัญหา เช่น ความสามารถในการป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาขึ้นในครอบครัว

4) ภูมิปัญญาทางวัตถุ เช่น เรือนชานบ้านช่อง เครื่องใช้ไม้สอยต่าง ๆ เพื่อให้ครอบครัวมีความสะดวกสบายตามสภาพ เป็นต้น

5) ภูมิปัญญาทางพฤติกรรม เช่น การกระทำ ความประพฤติ การปฏิบัติของคนต่าง ๆ ในครอบครัวจนทำให้ครอบครัวสามารถดำรงอยู่ได้ก็นับว่าเป็นภูมิปัญญาเช่นเดียวกัน

สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ ได้ให้ลักษณะของภูมิปัญญาไทยไว้ ดังนี้

1) ภูมิปัญญาไทยเป็นเรื่องของการใช้ความรู้ (Knowledge) ทักษะ (Skill) ความเชื่อ (Belief) และพฤติกรรม (Behavior)

2) ภูมิปัญญาไทยแสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างคนกับคน คนกับธรรมชาติแวดล้อม และคนกับสิ่งเหนือธรรมชาติ

3) ภูมิปัญญาไทยเป็นองค์รวม หรือกิจกรรมทุกอย่างในวิถีชีวิต

4) ภูมิปัญญาไทยเป็นเรื่องของการแก้ปัญหา การจัดการ การปรับตัว การเรียนรู้เพื่อความอยู่รอดของบุคคล ชุมชน และสังคม

5) ภูมิปัญญาไทยเป็นแกนหลักหรือกระบวนทัศน์ในการมองชีวิตเป็นพื้นความรู้ในเรื่องต่าง ๆ

6) ภูมิปัญญาไทยมีลักษณะเฉพาะหรือมีเอกลักษณ์ในตนเอง

7) ภูมิปัญญาไทยมีการเปลี่ยนแปลงเพื่อการปรับสมดุลในการพิจารณาการทางสังคมตลอดเวลา

จากความหมายที่กล่าวมาสรุปได้ว่า ภูมิปัญญาหมายถึง ความรู้ ความคิด ความเชื่อ ความสามารถที่ เป็นผลมาจากการใช้สติปัญญา และการสั่งสมประสบการณ์ที่ผ่านกระบวนการเรียนรู้ เลือกรร ประยุกต์ พัฒนา และถ่ายทอดสืบต่อกันมา เพื่อใช้แก้ปัญหาและพัฒนาชีวิตให้สมดุลกับสภาพแวดล้อมและเหมาะสมกับยุคสมัย ภูมิปัญญาจึงเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรม มีขอบข่ายกว้างขวาง

ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาภูมิปัญญา

สำหรับภูมิปัญญาในกระบวนการที่เกิดจากการสืบทอดถ่ายทอดองค์ความรู้ที่มีอยู่เดิมในชุมชนท้องถิ่นต่าง ๆ แล้วพัฒนาเลือกรรปรับปรุงองค์ความรู้เหล่านั้นจนเกิดทักษะและความชำนาญที่สามารถแก้ปัญหาและพัฒนาชีวิตให้เหมาะสมกับยุคสมัยแล้วเกิดภูมิปัญญา (องค์ความรู้ใหม่) ที่เหมาะสมและสืบทอดพัฒนาต่อไปอย่างไม่มีที่สิ้นสุด ซึ่งปัจจัยที่ส่งผลต่อการสืบทอดภูมิปัญญามีดังนี้

- 1) ความรู้เดิมในเรื่องนั้น ๆ ผสมผสานกับความรู้ใหม่ที่ได้รับ
- 2) การสั่งสมการสืบทอดความรู้ในเรื่องนั้น
- 3) ประสบการณ์เดิมที่สามารถเทียบเคียงกับเหตุการณ์หรือประสบการณ์ใหม่ได้
- 4) สถานการณ์ที่ไม่มั่นคงหรือมีปัญหาที่ยังหาทางออกไม่ได้
- 5) รากฐานทางพระพุทธศาสนา วัฒนธรรม และความเชื่อ
- 6) การถ่ายทอดภูมิปัญญาชาวบ้าน

ภูมิปัญญาเป็นเรื่องของการสืบทอดประสบการณ์จากอดีตถึงปัจจุบันที่เป็นไปอย่างต่อเนื่องและไม่ขาดสายเป็นธรรมชาติของชาวบ้านที่เชื่อมโยงประวัติศาสตร์สืบต่อกันมาได้ขาดเป็นลักษณะของความสัมพันธ์ภายในโดยชาวบ้านเองภูมิปัญญาจึงนับเป็นความคิดทางสังคม (Social thought) ที่สำคัญอย่างหนึ่ง ทั้งในลักษณะที่เป็นนามธรรม คือ ปรัชญาแนวทางในการดำเนินชีวิต และในลักษณะที่เป็นรูปธรรม ซึ่งเป็นเรื่องเฉพาะด้าน เช่น การทำมาหากิน ศิลปะ ดนตรี ทัศนกรรม และสิ่งอื่น ๆ ซึ่งในสังคมใดที่มีการดำรงอยู่มายาวนานย่อมจะต้องมีภูมิปัญญาด้วยกันทุกสังคม ระบบดังกล่าวจะประกอบด้วยลักษณะสำคัญ 4 ประการ คือ ความรู้ และระบบความรู้ การสั่งสมและการเข้าถึงความรู้ การถ่ายทอดความรู้และระบบความรู้ รวมทั้งการสร้างสรรคและปรับปรุงภูมิปัญญาความรู้ นอกจากนี้ ภูมิปัญญาท้องถิ่นที่เกิดจากการสั่งสมระบบความรู้ของชาวบ้านจะสะท้อนออกมาในลักษณะที่สัมพันธ์ใกล้ชิด คือ ความสัมพันธ์ใกล้ชิดระหว่างคนกับโลก สิ่งแวดล้อม ธรรมชาติ สัตว์ และพืช ความสัมพันธ์กับคนอื่น ๆ ที่ร่วมกันอยู่สังคม หรือในชุมชน ความสัมพันธ์กับสิ่งศักดิ์สิทธิ์เหนือธรรมชาติและสิ่งที่ไม่สามารถสัมผัสได้

สุรพันธ์ ต้นศรีวงษ์ (2538) ได้อธิบายว่า การถ่ายทอดความรู้ หมายถึง การจัดกิจกรรมให้ผู้เรียนเปลี่ยนพฤติกรรมเกิดจากการเรียนรู้ขึ้นตามเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งลักษณะการถ่ายทอดความรู้คือ ช่วยให้ผู้เรียนบรรลุผลการเรียนซึ่งพัฒนาความรู้ทางสติปัญญา มุ่งให้ผู้เรียนเกิดมีการพัฒนาด้านจิตใจ เกิดความรับผิดชอบ มีความรู้สึที่ดี มีคุณธรรม มุ่งให้ผู้เรียนเกิดความชำนาญในงานที่ทำ งานที่มีการปฏิบัติทางด้านกล้ามเนื้อ การถ่ายทอดภูมิปัญญาแบ่งออกเป็น 2 แบบ คือ แบบที่เป็นลายลักษณ์อักษร และแบบที่ไม่เป็นลายลักษณ์อักษร แบบที่เป็นลายลักษณ์อักษรนั้นส่วนใหญ่จะใช้จารหรือเขียนใส่ใบลาน หรือสมุดข่อยเพื่อใช้สำหรับเล่าเรียนสืบทอดกันมาเรื่อย ๆ ปัจจุบันนี้หาได้ยากมาก แบบที่ไม่เป็นลายลักษณ์อักษร เช่น ศิลปะการแสดง นิทาน กลอน เป็นต้น

ปัจจุบันนี้เป็นยุคของข่าวสารไร้พรมแดน เทคโนโลยีการสื่อสารมีความก้าวหน้าทันสมัยและรวดเร็ว การถ่ายทอดภูมิปัญญาสามารถถ่ายทอดผ่านทางสื่อสารมวลชนได้หลายสื่อ ไม่ว่าจะเป็นสื่อหนังสือพิมพ์ สื่อวิทยุ สื่อโทรทัศน์ และสื่ออื่น ๆ อีกมากมาย ทำให้เกิดการถ่ายทอดความรู้และภูมิปัญญา สะดวก รวดเร็วต่อผู้ที่ศึกษาเรียนรู้วิธีการถ่ายทอดภูมิปัญญาจะกระทำทั้งในเด็กและผู้ใหญ่ ซึ่งรูปแบบก็จะแตกต่างกัน วิธีการถ่ายทอดภูมิปัญญาแก่ผู้ใหญ่ ผู้ใหญ่ถือว่าเป็นผู้ที่ผ่านประสบการณ์ต่าง ๆ มาพอสมควรแล้ว จึงมีความตั้งมั่นและสนใจในสิ่งที่กำลังศึกษา จึงมีวิธีการถ่ายทอดได้หลากหลายรูปแบบมากกว่าเด็ก เช่น วิธีการบอกเล่าโดยตรง หรือการถ่ายทอดผ่านทางพิธีกรรม ศาสนา ขนบธรรมเนียมประเพณีท้องถิ่นตน รวมทั้งการลงมือสาธิตตัวอย่างให้ดู และการประกอบอาชีพตามบรรพบุรุษซึ่งวิธีการที่กล่าวมาจะถ่ายทอดเชื่อมโยงประสบการณ์มาโดยตลอด

4. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับอาหารไทยภาคกลาง

อาหารไทย เป็นอาหารประจำของชนชาติไทย ที่มีการสั่งสมและถ่ายทอดมาอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่อดีต จนเป็นเอกลักษณ์ประจำชาติ ถือได้ว่าอาหารไทยเป็นวัฒนธรรมประจำชาติที่สำคัญของไทย ขณะที่อาหารพื้นบ้าน หมายถึง อาหารที่นิยมรับประทานกันเฉพาะท้องถิ่น ซึ่งเป็นอาหารที่ทำขึ้นได้ง่าย โดยอาศัยพืชผักหรือเครื่องประกอบอาหารที่มีอยู่ในท้องถิ่น มีการสืบทอดวิธีปรุงและการรับประทานต่อ ๆ กันมา อาหารไทยมีจุดกำเนิดพร้อมกับการตั้งชนชาติไทย และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่สมัยสุโขทัยจนถึงปัจจุบัน จากการศึกษาของกอบแก้ว นาจพินิจ (2542) ความเป็นมาของอาหารไทยยุคต่าง ๆ สรุปได้ดังนี้

สมัยสุโขทัย อาหารไทยในสมัยสุโขทัยได้อาศัยหลักฐานจากศิลาจารึก และวรรณคดี ที่สำคัญคือ ไตรภูมิพระร่วงของพญาลิไท ที่ได้กล่าวถึงอาหารไทยในสมัยนี้ว่า มีข้าวเป็นอาหารหลัก โดยกินร่วมกับกับข้าว ที่ส่วนใหญ่ได้มาจากปลา มีเนื้อสัตว์อื่นบ้าง การปรุงอาหารได้ปรากฏคำว่า “แกง” ในไตรภูมิพระร่วงที่เป็นที่มาของคำว่า ข้าวหม้อแกงหม้อ ผักที่กล่าวถึงในศิลาจารึก คือ แพง แดงและ

น้ำเต้า ส่วนอาหารหวานก็ใช้วัตถุดิบพื้นบ้าน เช่น ข้าวตอกและน้ำผึ้ง ส่วนหนึ่งนิยมกินผลไม้แทนอาหารหวาน

สมัยอยุธยา สมัยนี้ถือว่าเป็นยุคทองของไทย ได้มีการติดต่อกับชาวต่างประเทศมากขึ้นทั้งชาวตะวันตกและตะวันออก จากบันทึกเอกสารของชาวต่างประเทศ พบว่าคนไทยกินอาหารแบบเรียบง่าย ยังคงมีปลาเป็นหลัก มีต้ม แกง และคาดว่ามีการใช้น้ำมันในการประกอบอาหารแต่เป็นน้ำมันจากมะพร้าวและกะทิมากกว่า ไขมันหรือน้ำมันจากสัตว์มาอาหารอยุธยาไม่เช่น หนองกะทิจี วิธีทำคือ ตัดต้นมะพร้าว แล้วเอาหนอนที่อยู่ใต้นั้นมาให้กินกะทิจีแล้วก็นำมาทอดก็กลายเป็นอาหารชาววังขึ้น คนไทยสมัยนี้มีการถนอมอาหาร เช่นการนำไปตากแห้ง หรือทำเป็นปลาเค็ม มีอาหารประเภทเครื่องจิ้ม เช่นน้ำพริกกะปิ นิยมบริโภคสัตว์น้ำมากกว่าสัตว์บก โดยเฉพาะสัตว์ใหญ่ ไม่นิยมนำมาฆ่าเพื่อใช้เป็นอาหาร ได้มีการกล่าวถึงแกงปลาต่างๆ ที่ใช้เครื่องเทศ เช่น แกงที่ใส่หัวหอม กระเทียม สมุนไพรหวาน และเครื่องเทศแรง ๆ ที่คาดว่านำมาใช้ประกอบอาหารเพื่อดับกลิ่นคาวของเนื้อปลา หลักฐานจากการบันทึกของบาทหลวงชาวต่างชาติที่แสดงให้เห็นว่าอาหารของชาติต่าง ๆ เริ่มเข้ามามากขึ้นในสมเด็จพระนารายณ์ เช่น ญี่ปุ่น โปรตุเกส เหล้าองุ่นจากสเปน เปอร์เซีย และฝรั่งเศส สำหรับอิทธิพลของอาหารจีนนั้นคาดว่าเริ่มมีมากขึ้นในช่วงยุคกรุงศรีอยุธยาตอนปลายที่ไทยติดสัมพันธ์กับชาติตะวันตก ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่าอาหารไทยในสมัยอยุธยา ได้รับเอาวัฒนธรรมจากอาหารต่างชาติ โดยผ่านทางเรือสำเภาที่ค้าขายกับต่างประเทศต่าง ๆ และจากหลักฐานที่ปรากฏทางประวัติศาสตร์ว่าอาหารต่างชาติส่วนใหญ่แพร่หลาย อยู่ในราชสำนัก ต่อมาจึงกระจายสู่ประชาชน และกลืนกลายเป็นอาหารไทยไป ในที่สุด

สมัยธนบุรี จากหลักฐานที่ปรากฏในหนังสือแม่ครัวหัวป่าก่ ซึ่งเป็นตำราการทำกับข้าวเล่มที่ 2 ของไทย ของท่านผู้หญิงเปลี่ยน ภาสกรวงศ์ พบความต่อเนื่องของวัฒนธรรมอาหารไทยจากกรุงสุโขทัยมาถึงสมัยอยุธยา และสมัยกรุงธนบุรี และยังเชื่อว่าเส้นทางอาหารไทยคงจะเชื่อมจากกรุงธนบุรีไปยังสมัยรัตนโกสินทร์ โดยผ่านทางหน้าที่ราชการและสังคมเครือญาติ และอาหารไทยสมัยกรุงธนบุรีน่าจะคล้ายคลึงกับสมัยอยุธยา แต่ที่พิเศษเพิ่มเติมคือมีอาหารประจำชาติจีน

สมัยรัตนโกสินทร์ การศึกษาความเป็นมาของอาหารไทยในยุครัตนโกสินทร์นี้ได้จำแนกตามยุคสมัยที่นักประวัติศาสตร์ได้กำหนดไว้ คือ ยุคที่ 1 ตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 1 จนถึงรัชกาลที่ 3 และยุคที่ 2 ตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 4 จนถึงรัชกาลปัจจุบัน ดังนี้ สมัยรัตนโกสินทร์ ยุคที่ 1 (พ.ศ. 2325 – พ.ศ. 2394) อาหารไทยในยุคนี้เป็นลักษณะเดียวกันกับสมัยธนบุรี แต่มีอาหารไทยเพิ่มขึ้นอีก 1 ประเภทคือ นอกจากมีอาหารคาว อาหารหวานแล้วยังมีอาหารว่างเพิ่มขึ้น ในช่วงนี้อาหารไทยได้รับอิทธิพลจากวัฒนธรรมอาหารของประเทศจีนมากขึ้น และมีการปรับเปลี่ยนเป็นอาหารไทย ในที่สุด จากจดหมายเหตุความทรงจำของกรมหลวงนรินทรเทวี ที่กล่าวถึงเครื่องตั้งสำหรับคาวหวานของพระสงฆ์ ใน

งานสมโภชน์ พระพุทธมณีรัตนมหาปฏิมากร (พระแก้วมรกต) ได้แสดงให้เห็นว่ารายการอาหาร นอกจากจะมีอาหารไทย เช่น ผัก น้ำพริก ปลาแห้ง หน่อไม้ผัด แล้วยังมีอาหารที่ปรุงด้วยเครื่องเทศ แบบอิสลาม และมีอาหารจีนโดยสังเกตจากการใช้หมูเป็นส่วนประกอบ เนื่องจากหมูเป็นอาหารที่คนไทยไม่นิยมแต่คนจีนนิยม

บทพระราชนิพนธ์กาพย์เห่เรือชมเครื่องคาวหวาน ของพระบาทสมเด็จพระพุทธเลิศหล้านภาลัยได้ ทรงกล่าวถึงอาหารคาวและอาหารหวานหลายชนิด ซึ่งได้สะท้อนภาพของอาหารไทยในราชสำนักที่ชัดเจนที่สุด ซึ่งแสดงให้เห็นลักษณะของอาหารไทยในราชสำนักที่มีการปรุงกลิ่น และรสอย่างประณีต และให้ความสำคัญของรสชาติอาหารมากเป็นพิเศษ และถือว่าเป็นยุคสมัยที่มีศิลปะการประกอบอาหารที่ค่อนข้างสมบูรณ์ที่สุด ทั้งรส กลิ่น สี และการตกแต่งให้สวยงามรวมทั้งมีการพัฒนาอาหารนานาชาติให้เป็นอาหารไทย

จากบทพระราชนิพนธ์ทำให้ได้รายละเอียดที่เกี่ยวกับการแบ่งประเภทของอาหาร คาวหรือกับข้าวและอาหารว่าง ส่วนที่เป็นอาหารคาวได้แก่ แกงชนิดต่างๆ เครื่องจิ้ม ยำต่างๆ สำหรับอาหารว่างส่วนใหญ่เป็นอาหารว่างคาว ได้แก่ หมูแนม ล่าเตียง หู่ม ริงนก ส่วนอาหารหวานส่วนใหญ่เป็นอาหารที่ทำด้วยแป้งและไข่เป็นส่วนใหญ่ มีขนมที่มีลักษณะอบกรอบ เช่น ขนมฝิง ขนมลำเจียก และมีขนมที่มีน้ำหวานและกะทิเจืออยู่ด้วย ได้แก่ ซ่าหริ่ม บัวลอย เป็นต้น นอกจากนี้ วรรณคดีไทย เรื่องขุนช้างขุนแผน ซึ่งถือว่าเป็นวรรณคดีที่สะท้อนวิถีชีวิตของคนในยุคนั้นอย่างมากรวมทั้งเรื่องอาหารการกินของชาวบ้าน พบว่ามีความนิยมขนมจีนน้ำยา และมีการกินข้าวเป็นอาหารหลัก ร่วมกับกับข้าวประเภทต่างๆ ได้แก่ แกง ต้ม ยำ และคั่ว อาหารมีความหลากหลายมากขึ้นทั้งชนิดของอาหารคาวและอาหารหวาน

สมัยรัตนโกสินทร์ ยุคที่ 2 (พ.ศ. 2394 - ปัจจุบัน) ตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 4 ประเทศไทยมีการพัฒนาอย่างมาก และมีการตั้งโรงพิมพ์แห่งแรกในประเทศไทย ดังนั้นตำรับอาหารการกินของไทยเริ่มมีการบันทึกมากขึ้น โดยเฉพาะในสมัยรัชกาลที่ 5 เช่นในบทพระราชนิพนธ์เรื่องไกลบ้าน จดหมายเหตุเสด็จประพาสต้น เป็นต้น และยังมีบันทึกต่างๆ โดยผ่านการบอกเล่าสืบทอดทางเครือญาติ และบันทึกที่เป็นทางการอื่น ๆ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ได้สะท้อนให้เห็นลักษณะของอาหารไทย ที่มีความหลากหลายทั้งที่เป็น กับข้าวอาหารจานเดียว อาหารว่าง อาหารหวาน และอาหารนานาชาติ ทั้งที่เป็นวิธีปรุงของราชสำนัก และวิธีปรุงแบบชาวบ้านที่สืบทอดมาจนถึงปัจจุบัน แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าอาหารไทยบางชนิดในปัจจุบันได้มีวิธีการปรุงหรือส่วนประกอบของอาหารผิดเพี้ยนไปจากของดั้งเดิม จึงทำให้รสชาติของอาหารไม่ใช่ตำรับดั้งเดิม และขาดความประณีตที่น่าจะถือว่าเป็นเอกลักษณ์ที่สำคัญของอาหารไทย

ประเภทของอาหารไทย

อาหารไทยมีหลากหลายชนิด และมีเอกลักษณ์แตกต่างกันไปในแต่ละภูมิภาค ตามสภาพภูมิศาสตร์ เศรษฐกิจ สังคม ความเชื่อ และขนบธรรมเนียมประเพณีที่สืบทอดกันมา ปัจจุบันอาหารไทยสามารถแบ่งออกเป็นประเภทใหญ่ได้ 2 ประเภท คือ อาหารคาว และอาหารหวาน (ธิดา ธนารักษ์ & กัญจนีย์ ผลาวงศ์, 2547) มีลักษณะเฉพาะตัว ในส่วนของอาหารคาวรับประทานคู่กับข้าว หรือที่เรียกว่า กับข้าว ประกอบด้วยรสทุกรส ทั้งเค็ม หวาน เปรี้ยว และเผ็ด อาหารคาวที่รับประทานโดยทั่วไป ซึ่งประกอบด้วย

1. แกงเป็นการผสมอาหารหลายสิ่งโดยใช้เครื่องปรุงโหลละเอียด แล้วนำมาละลายกับน้ำหรือกะทิ ให้เป็นน้ำแกง โดยมีเนื้อสัตว์ผสมกับผักด้วย แกงของไทยมีหลายชนิด ได้แก่ แกงเผ็ดมีทั้งแบบใส่กะทิ และไม่ใส่กะทิ เช่น แกงเขียวหวาน แกงส้ม แกงกะทิที่ไม่ใช้น้ำพริกแกง เช่น ต้มกะทิ สายบัว ต้มข่า เป็นต้น

2. ผัดเป็นการทำอาหารสิ่งเดียวหรือหลายสิ่งซึ่งต้องการจะให้อุณหภูมิสูง โดยการใส่น้ำมันลงในกระทะพอร้อนจึงใส่ของที่ต้องการให้สุกลงไป คนให้สุก จากนั้นปรุงรสตามความชอบ ผัดแบ่งเป็น 2 อย่าง คือ ผัดจืดและผัดเผ็ด ผัดจะใช้ผักและเนื้อทุกชนิด ปรุงรสด้วยน้ำปลาหรือซีอิ๊วขาว ส่วนผัดเผ็ดใช้เนื้อทุกชนิดผัดกับพริกสด หรือพริกแห้งซึ่งอาจจจะนำเครื่องแกงมาผัดแห้ง เช่น พะแนงไก่ ปลาตุ๋น ผัดเผ็ด เป็นต้น

3. ยำเป็นการประกอบอาหารสิ่งเดียวหรือหลายสิ่งมาผสมรวมกัน โดยอาหารนั้นอาจจะกึ่งสุกกึ่งดิบ หรือสุกก็ตาม ปรุงให้มีรสเปรี้ยว เค็ม หวาน และเผ็ด ยำจะคล้ายกับสลัดผักของชาวตะวันตก แต่จะปรุงรสชาติให้เหมาะกับความต้องการของคนไทย คือ มีรสจัด ยำแบบไทยแยกได้เป็น 2 รส คือ รสหวานและรสเปรี้ยว ยำที่มีรสหวานประกอบด้วย กะทิ มะพร้าวคั่ว เช่น ยำถั่วพู ยำทวาย ยำหัวปลี ส่วนยำที่มีรสเปรี้ยว ได้แก่ ยำใหญ่ และยำที่ใช้เนื้อประกอบผัก เป็นต้น

4. ทอด เผา หรือย่าง สำหรับเนื้อสัตว์จะปรุงรสและดับกลิ่นคาวด้วยรากผักชี กระเทียม พริกไทย และเกลือ เช่น กุ้งทอด หมูทอด ปลาทอด หรือจะเผาหรือย่าง เช่น กุ้งเผา ไก่ย่าง เป็นต้น อาหารเหล่านี้มักจะเป็นเครื่องเคียงในสำหรับอาหาร เช่น นำของเค็มมาเป็นเครื่องเคียงคู่กับแกงเผ็ด ได้แก่ ปลาเค็ม ไข่เค็ม เป็นต้น (ศรุตฯ นิติวรรการ, 2557)

5. เครื่องจิ้ม ถือเป็นกับข้าวของไทยประเภทหนึ่งที่อยู่คู่สำหรับมาช้านาน เครื่องจิ้มแบบพื้น ๆ ที่ทุกคนรู้จักเป็นอย่างดี คือ น้ำพริกและหลน โดยมีเครื่องจิ้มเป็นผักนานาชนิดที่มีอยู่ในท้องถิ่นนั้น ๆ นอกจากนี้ยังมีอาหารว่างที่ถือเป็นเครื่องจิ้มเช่นกัน เช่น สะเดาน้ำปลาหวาน ข้าวตังหน้าตั้ง หมูสะเต๊ะ เป็นต้น หลน มีลักษณะค่อนข้างข้น มีส่วนผสมของกะทิและเนื้อสัตว์รวมกัน เช่น เต้าเจี้ยวหลน ปลา

ร่ำหลน กะปิคั่ว เป็นต้น 1) หลน หมายถึง การทำอาหารให้สุกด้วยการใช้กะทิชั้นๆ มี 3 รส คือ เปรี้ยว เค็ม หวาน มีน้ำน้อยและข้น รับประทานกับผักสด เช่น หลนเต้าเจี้ยว หลนปลาร้า หลนเต้าหู้ยี้ หลนปลาเค็ม หลนปูเค็ม เป็นต้น 2) น้ำพริก แบ่งออกเป็น 2 รส คือ เปรี้ยว เค็ม หวาน เช่น น้ำพริก กะปิ น้ำพริกมะม่วง น้ำพริกลงเรือ น้ำปลาทานยอดสะเดา น้ำพริกอ่อน เป็นต้น และเปรี้ยว เค็ม เช่น น้ำพริกปลาเค็ม น้ำพริกปลาป่น น้ำพริกมะม่วง เป็นต้น

6. เครื่องเคียง อาหารไทยมักจะมีเครื่องเคียงหรือเครื่องแนม ประกอบเพื่อชูรส เช่น แกงเผ็ด จะมีของเค็มเป็นเครื่องเคียง ได้แก่ ไข่เค็ม ปลาเค็ม เนื้อเค็ม ไชวงเดือน และปลาหมึกแห้ง หรือแกงกะหรี่ก็จะมีรับประทานกับอาจาดหรือยำ อาหารบางชนิดรับประทานกับผักดอง เช่น แตงกวาดอง ขิงดอง กระเทียมดอง เป็นต้น ผู้ปรุงจะต้องเลือกจัดให้เข้ากันตามลักษณะของอาหาร สำหรับ อาจาด นั้นมาจากคำชวา-มลายู ว่า อาจารย์ หมายถึง เครื่องเคียง คือ ของกินที่ใช้กินคู่กับอาหารจานหลัก ซึ่งโดยมากจะเป็นผักหรือผลไม้ดอง ดังนั้นรูปแบบของอาหารจึงมีลักษณะที่เรียกว่า ผักดอง มีการสันนิษฐานว่า คนไทยน่าจะรับมาจากชาวมลายูทางภาคใต้ อีกต่อหนึ่ง (กมลทิพัฒน์ ชนะสิทธิ์, 2559b)

ในส่วนของอาหารหวานมักให้ค่านิยามว่าเป็นอาหารชนิดที่ไม่ใช้กับข้าว แต่เป็นอาหารที่รับประทานหลังอาหารคาว โดยทั่วไปนิยมแยกออกเป็นชนิดน้ำและแห้ง ความหวานของขนมไทยหวานด้วยน้ำตาล และกะทิ ทำให้อาหารหวานไทยมักมีรสหวานปนมัน เช่น กัลยบัวชชี ขนมเปียกปูน ขนมใส่ไส้หรือสอดไส้ ขนมเหนียว เป็นต้น หลักฐานชิ้นสำคัญสำหรับอาหารหวานของไทยพบบันทึกไว้ในสมัยสมเด็จพระนารายณ์มหาราช ว่าได้รับอิทธิพลจากชาวยุโรปโดยการนำไข่เข้ามาเป็นส่วนประกอบสำคัญในขนม ตัวอย่างเช่น ทองหยิบ ทองหยอด ฝอยทอง สังขยา และขนมหม้อแกง เป็นต้น ประเภทที่ทำจากแป้งข้าวเจ้า เช่น ขนมเรไร ขนมขี้หนู ขนมเปียกปูนประเภทที่ทำจากแป้งข้าวเหนียว เช่น ถั่วแปบ ขนมต้มแดง ขนมบัวลอย ประเภทที่ทำจากแป้งมัน เช่น ลอดช่องสิงคโปร์ ทับทิมกรอบ ขนมฝิง ประเภทที่ทำจากแป้งสาลี เช่น ขนมปุยฝ้าย ขนมสาลี ขนมหน้านวล ประเภทที่ทำจากแป้งถั่ว เช่น ขนมตะโก้ ขนมเทียนแก้ว ซ่าหริ่ม และประเภทที่ทำจากวุ้น เช่น วุ้นกะทิ วุ้นสังขยา วุ้นกรอบ เป็นต้น (กิ่งแก้ว พัทธกษวาปี, 2556) อาหารหวานหลายชนิดของไทยยังประกอบด้วยผลไม้ที่มีกระบวนการแปรรูปในหลายรูปแบบ เนื่องจากประเทศไทยมีผลไม้มากมายหลายชนิด จำเป็นต้องหาวิธีเก็บรักษาผลไม้เหล่านั้นไว้รับประทานนาน ๆ คนไทยจึงมีวิธีถนอมอาหารหลายวิธี ได้แก่ วิธีดอง เช่น มะม่วงดอง มะยมดอง วิธีกวน เช่น กัลยบัวกวน ทุเรียนกวน สับปะรดกวน วิธีตาก เช่น กัลยตาก วิธีเชื่อม เช่น กัลยเชื่อม สาเกเชื่อม วิธีแช่เย็น เช่น มะดันแช่เย็น ฟักแช่เย็น เป็นต้น ส่วนอาหารหวานที่เป็นชนิดแห้ง มักเป็นของหวานที่สามารถนำมารับประทานได้ทุกเวลา ส่วนมากจะเป็นขนมอบเพื่อยืดอายุการเก็บโดยมักใส่ขวดโหลไว้ เช่น ขนมกลีบลำดวน ขนมโสมนัส

ขนมหน้าवल ขนมทองม้วน และขนมฝิง เป็นต้น เนื่องจากคนไทยมีความประณีต อาหารหวานหลายชนิดจึงนิยมมีการสลัก แกะหรือปั้นเป็นรูปต่าง ๆ เพื่อให้มีงดงาม และอบให้หอมด้วยกลิ่นกุหลาบ มะลิ กระดังงา หรือควั่นเทียนเพื่อให้มีกลิ่นหอมชวนรับประทาน ดังนั้น อาหารหวานไทยจึงถือได้ว่าเป็นภูมิปัญญาของบรรพบุรุษไทยที่ควรสืบทอดสู่เยาวชนรุ่นหลังสืบต่อไป (กมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์, 2559a; ศรุตา นิติวรการ, 2557)

ดังนั้นอาหารไทยเป็นอาหารประจำของชนชาติไทย ที่มีการสั่งสมและถ่ายทอดมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่อดีต จนเป็นเอกลักษณ์ประจำชาติ ถือได้ว่าอาหารไทยเป็นวัฒนธรรมประจำชาติที่สำคัญของไทย อาหารไทยมี 2 ประเภท คือ อาหารคาวและอาหารหวาน สะท้อนให้เห็นถึงชีวิต ความคิด จิตใจของคนไทยได้อย่างชัดเจน วัฒนธรรมอาหารการกินที่มีความหลากหลายอย่างน่าอัศจรรย์ ถูกสร้างสรรค์มาจากภูมิปัญญาในการคัดเลือกวัตถุดิบที่อุดมสมบูรณ์จากข้าว ปลา พืช ผัก ผลไม้ ผสานกับภูมิปัญญาของบรรพชนมาปรุงให้เป็นอาหารได้อย่างสารพัด ด้วยกรรมวิธีต่างที่ถูกคิด เลือกรสและประดิษฐ์ให้มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของแต่ละท้องถิ่น และยังผสมผสาน วัฒนธรรมจากชาติต่าง ๆ เช่น อินเดีย จีน มอญ พม่า เป็นต้น ซึ่งกว่าที่อาหารชนิดนั้นจะมาเป็นส่วนหนึ่งของสำหรับอาหารไทยก็ต้องผ่านการ ปรับเปลี่ยน ปรุงแต่งรสชาติให้ถูกปากถูกลิ้นคนไทยและเหมาะสมกับวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นตนเอง ซึ่งไม่ว่าอาหารชนิดนั้นจะรับวัฒนธรรมมาจากชาติใดก็ตาม สุดท้ายก็คือ อาหารไทย ที่เกิดจากภูมิปัญญาไทยนั่นเอง ขณะที่อาหารพื้นบ้านหรืออาหารประจำภาคนั้น หมายถึง อาหารที่นิยมรับประทานกันเฉพาะท้องถิ่น ซึ่งเป็นอาหารที่สร้างขึ้นได้ง่าย โดยอาศัยพืชผักหรือเครื่องประกอบอาหารที่มีอยู่ในท้องถิ่น มีการสืบทอดวิธีปรุงและการรับประทานต่อ ๆ กันมา

อาหารไทยภาคกลาง

ภาคกลางนับได้ว่าเป็นข้าวอู่น้ำของประเทศ มีความอุดมสมบูรณ์มากที่สุด เป็นที่ราบลุ่มแม่น้ำ ลำคลอง หนอง บึง เป็นแหล่งผลิตอาหารที่สำคัญทางด้านเกษตรกรรมและปศุสัตว์ พื้นที่บางส่วนที่ติดทะเลจึงทำให้มีวัตถุดิบที่ใช้ในการปรุงอาหารอย่างหลากหลาย เป็นศูนย์กลางการค้าที่สำคัญของไทย มีการติดต่อกันหลายเชื้อชาติหลายเชื้อชาติ ทั้งแถบเอเชีย ชาติตะวันตกที่เข้ามาตั้งแต่สมัยกรุงศรีอยุธยา จึงทำให้อาหารไทยภาคกลางนั้นมีการผสมผสานหลากหลายเชื้อชาติ เช่น อาหารประเภทแกงกะทิ เครื่องแกงรับอิทธิพลมาจากชาวฮินดู การผัดใส่น้ำมันและใช้กระทะผัดจากจีน เป็นต้น อาหารภาคกลาง มีความหลากหลายในการปรุงและรสชาติ ตลอดจนการประดิษฐ์อย่างวิจิตรบรรจงให้เป็นอาหารที่เลิศรส และสวยงาม ซึ่งได้รับวัฒนธรรมมาจากราชสำนัก เนื่องจากภาคกลางเป็นที่ตั้งของเมืองหลวง (ชุตินา แชนเฮ้ง, 2558) ชาราชบริพานิยมนำลูกหลานมาฝึกอบรมงานบ้าน

งานเรือนในวังหลวง เมื่อออกจากวังก็นำอาหารต่าง ๆ มาเผยแพร่เป็นอาหารหารตำรับชาววังด้วย เป็นต้น คนไทยภาคกลางนิยมรับประทานข้าวเจ้าเป็นหลัก ในสำหรับข้าวแต่ละมื้อจะมีกับข้าวที่หลากหลาย หลายรสชาติ ทั้งเปรี้ยว หวาน มัน เค็ม และเผ็ด โดยเฉพาะรสเปรี้ยวที่ใช้ปรุงอาหารจะมีทั้งมะนาว มะขาม มะกรูด ตะลิงปลิง ส้มซ่า มะดัน มะม่วง เป็นต้น วัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันนี้เองจึงทำให้เกิดรายการอาหารที่หลากหลาย เช่น ต้มยำใส่น้ำมะนาว ต้มโคล้งใส่น้ำมะขามเปียก รสเค็มใช้น้ำปลา เกลือ กะปิ รสเผ็ดจากพริกแห้ง พริกสด พริกไทย รสมจจากใบยอ ใบชีเหล็ก มะระ สะเดา เป็นต้น อาหารที่เป็น อัตลักษณ์ของภาคกลางแต่ละจานจะมีเอกลักษณ์เฉพาะ นิยมรับประทานกันเป็นสำหรับ ในหนึ่งสำรับจะมีอาหาร 4 อย่าง ได้แก่ แกงเผ็ด แกงจืด ผัดหรือทอดและน้ำพริก ซึ่งเป็นอาหารจานหลักในสำหรับของภาคกลาง ด้วยรสชาติของอาหารไทยมักออกรสเผ็ดจึงต้องมีรสเค็มเปรี้ยว หรือหวาน มาแนมเพื่อลดความเผ็ด เป็นต้น โดยเฉพาะเครื่องเคียงเครื่องแนมเป็นภูมิปัญญาในการจับคู่อาหารเสริมรสชาติให้กัน เมื่อรับประทานร่วมกันจะมีความอร่อยมากยิ่งขึ้น เช่น น้ำพริกปลาร้าต้องแนมด้วยหมูหวาน แกงกะทิแนมด้วยปลาเค็ม กุ้งเผาหรือปลาตุ๋นย่าง กับสะเดาน้ำปลาหวาน น้ำพริกมะม่วงกับปลาสดทอดและยังมีผักดอง หอมดอง กระเทียมดอง โดยภาคกลางจะเรียกเครื่องเคียงและของแนมดังกล่าวว่า “เครื่องชูรส”(กรมส่งเสริมวัฒนธรรม, 2559)

ลักษณะอาหารภาคกลางมีที่มาต่างกัันดังนี้ 1) ได้รับอิทธิพลจากต่างประเทศ เช่น เครื่องแกงแกงกะทิ จะมาจากชาวฮินดู การผัดโดยใช้กระทะและน้ำมันมาจากประเทศจีนหรือขนมเบื้องไทยดัดแปลงมาจากขนมเบื้องญวน ขนมหวานประเภททองหยิบ ทองหยอด ฝอยทองรับอิทธิพลจากประเทศทางตะวันตก เป็นต้น 2) เป็นอาหารที่มักมีการประดิษฐ์ โดยเฉพาะอาหารจากในวังที่มีการคิดสร้างสรรค์อาหารให้ วิจิตรบรรจง เช่น ขนมช่อม่วง จ่ามงกุฎ หุ้ม ลูกชุบกระเช้าสีดา ทองหยิบ หรืออาหารประเภทข้าวแช่ ผักและผลไม้แกะสลัก 3) เป็นอาหารที่มักจะมีเครื่องเคียง ของแนม เช่น น้ำพริกปลาร้าต้องแนมด้วยหมูหวานแกงกะทิ แนมด้วยปลาเค็ม สะเดาน้ำปลาหวานก็ต้องคู่ กับกุ้งนึ่งหรือปลาตุ๋นย่าง ปลาสดทอดรับประทานกับน้ำพริกมะม่วงหรือไข่เค็มที่มักจะได้รับประทานกับน้ำพริกปลาร้า น้ำพริกมะขามสดหรือน้ำพริกมะม่วง นอกจากนี้ยังมีของแนมอีกหลายชนิด เช่น ผักดอง ชিংดอง หอมแดงดอง เป็นต้น 4) เป็นภาคที่มีอาหารว่าง และขนมหวานมากมาย เช่น ข้าวเหนียวปากหม้อ กระทงทอง ค้างคาวเผือก ปันขลิบหนึ่ง ไส้กรอกปลาแนมข้าวตังหน้าตั้ง (คณะกรรมการเฉพาะกิจจัดทำหนังสือเมืองไทยของเรา เล่ม 2, 2535)

ขนมไทยภาคกลางเป็นขนมหวานที่มีเอกลักษณ์ด้านวัฒนธรรมประจำชาติไทยคือ มีความละเอียดอ่อนประณีตในการเลือกสรรวัตถุดิบ วิธีการทำที่พิถีพิถัน รสชาติอร่อยหอมหวาน สีสันสวยงาม รูปลักษณ์ชวนรับประทาน ตลอดจนกรรมวิธีการ รับประทานที่ประณีตบรรจงของขนมแต่

ละชนิด ซึ่งยังแตกต่างกันไปตามลักษณะของขนมชนิดนั้น ๆ ในสมัยโบราณคนไทยจะทำขนมเฉพาะวาระสำคัญเท่านั้น เป็นต้นว่า ขนมงาน เนื่องในงานแต่งงาน ขนมพื้นบ้าน เช่นขนมครก ขนมถ้วย ฯลฯ ส่วนขนมในรั้วในวังจะมีหน้าตาจุ่มจิม ประณีตวิจิตรบรรจงในการจัดวางรูปทรงขนมสวยงามขนมไทยที่นิยมทำกันทุก ๆ ภาคของ ประเทศไทย ในพิธีการต่าง ๆ เนื่องในการท าบุญเลี้ยงพระ ก็คือขนมจากไข่ และมักถือเคล็ดจากชื่อ และลักษณะของขนมนั้น ๆ งานสิริมงคลต่าง ๆ เช่น งานมงคลสมรส ทาบุญวันเกิด หรือทำบุญขึ้น บ้านใหม่ ส่วนใหญ่ ก็จะมี การเลี้ยงพระกับแขกที่มาในงาน เพื่อเป็นสิริมงคลของงานขนมก็จะมี ฝอยทอง เพื่อหวังให้อยู่ด้วยกันยืนยาว มีอายุยืนขนมชั้นก็ได้เลื่อนชั้นเงินเดือน ขนมถ้วยฟูก็ขอให้ เฟื่องฟู ขนมทองเอกก็ขอให้ได้เป็นเอก เป็นต้น

สมัยรัตนโกสินทร์ จดหมายเหตุความทรงจำของกรมหลวงนรินทรเทวี กล่าวไว้ว่าในงานสมโภชพระแก้วมรกตและฉลองวัดพระศรีรัตนศาสดาราม ได้มีเครื่องตั้งสำหรับหวานสำหรับ พระสงฆ์ 2,000 รูป ประกอบด้วยขนมไส้ไก่ ขนมฝอย ข้าวเหนียวแก้ว ขนมฝิง กล้วยฉาบ ล่าเตียง หม่อม สังกยา ฝอยทอง และขนมตะไล ในสมัยรัชกาลที่ 5 มีการพิมพ์ตำราอาหารออกเผยแพร่ รวมถึงตำราขนมไทยด้วย จึงนับ ได้ว่าวัฒนธรรมขนมไทยมี การบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษรครั้งแรกตำราอาหารไทยเล่มแรกคือ แม่ครัวหัวป่าก์ เขียนโดยท่านผู้หญิงเปลี่ยน ภาสกรวงศ์ ในหนังสือเล่มนี้ มีรายการสำหรับของหวาน เลี้ยงพระได้แก่ ทองหยิบ ฝอยทอง ขนมหม้อแกง ขนมหันตรา ขนมถ้วยฟู ขนมลิ่มกลิ้งข้าวเหนียวแก้ว วุ้นผลมะปราง ในสมัยต่อมาเมื่อการค้าเจริญขึ้นในตลาดมีขนมนานาชนิดมาขาย ทั้งขายอยู่กับที่ แยกกระบุง หาบเร่ และมีการปรับปรุงการบรรจุหีบห่อไปตามยุคสมัย เช่น ในปัจจุบันมีการบรรจุในกล่องแทนการห่อด้วยใบตองในอดีต

การแบ่งประเภทของขนมไทย สามารถจัดแบ่งเป็นชนิดต่าง ๆ ได้ตามลักษณะของเครื่องปรุง ลักษณะกรรมวิธี ในการทำและลักษณะการหุงต้ม โดยในที่ นี้ใช้เกณฑ์ ในการเลือกบรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูดลูกค้า และมี ระยะเวลาในการเก็บนาน โดยแบ่งได้ 6 ประเภท ได้แก่ 1) ขนมประเภทไข่ เช่น ฝอยทอง ทองหยิบ ทองหยอด สังกยา ฯลฯ 2) ขนมประเภทนึ่ง เช่น ขนมชั้น ขนมสาลี ขนม น้ำดอกไม้ ขนมทราย ฯลฯ 3) ขนมประเภทกวน เช่น ขนมเปียกปูน ซาหริ่ม ขนมตะโก ฯลฯ 4) ขนมประเภทอบและผิง เช่น ขนมดอกคำءวน ขนมบ้าบิ่น ขนมหน้าवल ฯลฯ 5) ขนมประเภทฉาบ เช่น เผือกฉาบ กล้วยฉาบ มันฉาบ ฯลฯ 6) ขนมประเภทแช่อิ่มและดอง เช่น มะม่วงแช่อิ่ม มะเขือเทศแช่อิ่ม กระท้อนแช่อิ่ม ฯลฯ (ขวัญใจ เอมใจ, 2540)

การนำข้าวมาทำขนมของคนไทยเริ่มตั้งแต่ข้าวไม่แก่จัดข้าวอ่อนที่เป็นน้ำนมนำมาทำข้าวยาคุพอแก่ขึ้นอีกแต่เปลือกยังเป็นสีเขียวนำมาทำข้าวเม่า ข้าวเม่าที่ได้นำไปทำขนมได้อีกหลาย ชนิด เช่น ข้าวเม่าคลุก ข้าวเม่าบด ข้าวเม่าหมี กระจายสารท ข้าวเจ้าที่เหลือจากการรับประทานนำไป ทำขนมไข่

มด ขนมไข่จิ้งหรีด ข้าวตูได้อีก ส่วนแบ่งที่ใช้ทำขนมไทยส่วนใหญ่ได้มาจากข้าวคือ แป้ง ข้าวเจ้าและ แป้งข้าวเหนียว ในสมัยก่อนใช้แป้งสดคือ แป้งที่ได้จากการนำเมล็ดข้าวแช่น้ำแล้วโม่ให้ละเอียดในปัจจุบันใช้แป้งแห้งที่ผลิตจากโรงงาน นอกจากนี้แป้งที่ใช้ได้แก่ แป้งถั่ว แป้งท้าว ยายม่อม แป้งมันสำปะหลัง ส่วนแป้งสาลีมีใช้น้อยมักใช้ในขนมที่ได้รับอิทธิพลจากต่างชาติ เป็นต้น

ดังนั้นอาหารภาคกลางเป็นที่มีความหลากหลาย รสชาติของอาหาร ภาคนี้ไม่เน้นอาหารไปทางรสหนึ่งรสใด คือต้องมีความกลมกล่อม มีรสเปรี้ยว รสเค็ม รสหวาน รสเผ็ด ไปตามชนิดของอาหารนั้น ๆ และมักจะประกอบด้วยเครื่องปรุงแต่งกลิ่น รส เครื่องเทศ สมุนไพร และมีกะทิเป็นส่วนประกอบอยู่ด้วยเสมอ รวมทั้งขนมไทยซึ่งมีส่วนประกอบหลักคือ ข้าวหรือแป้ง น้ำตาล และกะทิ ซึ่งถือว่าเป็นขนมไทยแท้ขนมไทยนั้นเกิดขึ้นมานานแล้วตั้งแต่ประเทศไทยยังเป็นสยามประเทศได้ติดต่อกับชาวยุโรปกับชาวต่างชาติ เช่น จีน อินเดีย มาตั้งแต่สมัยสุโขทัยโดยส่งเสริมการขายสินค้าซึ่งกันและกัน ตลอดจนแลกเปลี่ยนวัฒนธรรมด้าน อาหารการกินร่วมไปด้วย ต่อมาในสมัยอยุธยาและรัตนโกสินทร์ ได้มีการเจริญสัมพันธ์มิตรกับประเทศต่าง ๆ อย่างกว้างขวาง ไทยได้รับเอาวัฒนธรรมด้านอาหารของชาติต่าง ๆ มาดัดแปลงให้เหมาะสมกับสภาพท้องถิ่น วัตถุดิบที่หาได้ เครื่องมือเครื่องใช้ ตลอดจนการบริโภคนิสัยแบบไทย ๆ อาหารและขนมไทยเป็นเอกลักษณ์ด้านวัฒนธรรมประจำชาติไทย เพราะเป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงความละเอียดอ่อนประณีตในการทำตั้งแต่วัตถุดิบ วิธีการทำ ที่กลมกลืน พิถีพิถัน ในเรื่องรสชาติ สีกลิ่น ความสวยงาม กลิ่นหอม รูปลักษณะชวนรับประทาน ตลอดจนกรรมวิธีการรับประทาน ซึ่งยังแตกต่างกันไปตามลักษณะของอาหารและขนมชนิดนั้น ๆ

อาหารไทยยังเป็นที่ยอมรับของชาวต่างชาติ มีความโดดเด่นและมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ในเรื่องของรสชาติ วัตถุดิบและเครื่องปรุง มีความผสมผสานวัฒนธรรมได้อย่างลงตัว ถ้ากล่าวถึงเมืองไทยชาวต่างชาติส่วนใหญ่มักจะนึกถึงอาหารไทยเป็นอันดับแรก ๆ เพราะเป็นสิ่งที่พวกเขาประทับใจและหลงรักในรสชาติของอาหารไทย 10 อันดับเมนูของอาหารไทยที่เป็นอาหารยอดนิยมของชาวไทยและต่างชาติ ได้แก่ ต้มยำกุ้ง ผัดไทย ส้มตำ แกงเขียวหวานไก่ ข้าวกะเพราไข่ดาว ไก่ผัดเม็ดมะม่วงหิมพานต์ ต้มข่าไก่ ข้าวมันไก่ ข้าวเหนียวมะม่วง หมูสะเต๊ะ เป็นต้น สำหรับ 10 เมนูยอดที่เป็นที่นิยมและมีเอกลักษณ์ในเรื่องของรสชาติรวมถึงวัตถุดิบ ดังนั้นในฐานะคนไทยร่วมกันสืบสานอาหารไทย เอกลักษณ์รสชาติความเป็นไทยไว้ด้วยความภาคภูมิใจให้คงอยู่สืบไป เพราะอาหารไทยนั้นได้ขึ้นชื่อว่าเป็นอีกหนึ่งความประทับใจที่ชาวต่างชาติชื่นชอบอีกด้วย

5. ทฤษฎีการเรียนรู้

ทฤษฎีการเรียนรู้สร้างขึ้นจากพื้นฐานความเชื่อเกี่ยวกับธรรมชาติของการเรียนรู้ เช่น ทฤษฎีในกลุ่มพฤติกรรมนิยม ซึ่งนิยามการเรียนรู้ว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมก็จะเน้นองค์ประกอบที่มี

ต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม ส่วนทฤษฎีกลุ่มพุทธินิยมที่นิยามการเรียนรู้ว่าเป็นกระบวนการคิดหรือการพัฒนาทางสติปัญญาจะเน้นกระบวนการคิดอย่างมีคุณภาพ ดังนั้น ในการนำเสนอทฤษฎีการเรียนรู้ต่าง ๆ ที่คัดสรรว่ามีบทบาทต่อการประยุกต์สู่การออกแบบการเรียนการสอนจะกล่าวถึงองค์ประกอบของการเรียนรู้ กฎหรือหลักการพื้นฐานในการเรียนรู้ของทฤษฎีนั้นและการประยุกต์สู่การออกแบบการเรียนการสอน

ทฤษฎีการเชื่อมโยงของธอร์นไดค์ (Thorndike's connectionism)

ธอร์นไดค์ (Thorndike) เป็นผู้ค้นพบกฎการเรียนรู้จากการเชื่อมโยงระหว่างสิ่งเร้าและการตอบสนองโดยการกระทำอย่างมีเป้าหมายจากผลงานการทดลองจับแมวใส่กรงที่มีสลักประตูปิดไว้ให้แมวหาทางออกจากกรงเพื่อกินอาหาร โดยแมวจะต้องหาทางกดสลักประตูให้ได้จึงจะได้กินอาหาร ซึ่งจากการทดลองพบว่าในระยะแรกแมวใช้วิธีลองถูกลองผิด (trial and error) และค้นพบวิธีกดสลักประตูโดยบังเอิญทำให้ประตูเปิดและออกมากินอาหารได้ การทดลองในครั้งต่อ ๆ มา แมวใช้เวลาน้อยลงในการหาทางออกมากินอาหารได้ การทดลองนี้ทำให้สามารถตั้งกฎการเรียนรู้ที่สำคัญ ดังนี้ (Gredler, 2004, p. 24)

- 1) กฎแห่งผล (law of effect) พฤติกรรมการตอบสนองต่อสิ่งเร้าใดที่ได้รับผลที่ทำให้ผู้เรียนพึงพอใจ
- 2) กฎแห่งความพร้อม (law of readiness) การเรียนรู้จะเกิดขึ้นได้ดีถ้าผู้เรียนอยู่ในภาวะที่มีความพร้อมทั้งร่างกายและจิตใจการบังคับหรือฝืนใจจะทำให้หงุดหงิดไม่เกิดการเรียนรู้
- 3) กฎแห่งการฝึกหัด (law of exercise) การเรียนรู้จะคงทน หรือติดทนทานถ้าได้รับการฝึกหัดหรือกระทำซ้ำบ่อย ๆ

การประยุกต์สู่การสอน

- 1) การกำหนดจุดประสงค์การเรียนรู้เป็นพฤติกรรมที่ชัดเจน
- 2) ก่อนเรียนควรสำรวจว่าผู้เรียนมีความพร้อมด้านร่างกาย จิตใจ และมีความรู้พื้นฐานเดิมที่พร้อมในการเรียนรู้หรือไม่
- 3) ควรจัดกิจกรรมการเรียนรู้ที่ให้ผู้เรียนเรียนรู้ผ่านการลงมือปฏิบัติ การเผชิญสถานการณ์ปัญหาซึ่งเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ลองถูกลองผิด
- 4) ควรศึกษาว่าอะไรคือรางวัลหรือผลที่ผู้เรียนพึงพอใจ
- 5) ควรให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนที่เรียนรู้แล้วอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เกิดทักษะในสิ่งนั้น

ทฤษฎีการวางเงื่อนไขแบบปฏิบัติการ (Operant conditioning theory) ของสกินเนอร์ (Skinner)

สกินเนอร์ (Skinner, cited in Gredler, 2004, p. 69) เป็นผู้ให้นิยามการเรียนรู้ว่า คือการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่เป็นผลอันเกิดจากการตอบสนองต่อสิ่งเร้า ทฤษฎีการวางเงื่อนไขแบบ

ปฏิบัติการของสกินเนอร์ เป็นทฤษฎีการเรียนรู้ที่อธิบายการเรียนรู้ที่เกิดจากการวางเงื่อนไขของสิ่งเร้าซึ่งผู้เรียนต้องลงมือปฏิบัติเพื่อหาทางแก้ปัญหาจึงจะได้รับผลที่พึงพอใจ ถ้ามีการเรียนรู้เกิดขึ้นจะสังเกตได้ว่า มีการตอบสนองเพิ่มขึ้น เมื่อไม่มีการเรียนรู้อัตราการตอบสนองจะลดลงการเรียนรู้จึงตีความว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือเทียบได้กับการตอบสนองนั่นเอง การตอบสนองนั้นวัดได้จากอัตรา/ความถี่ ของการตอบสนอง ดังนั้น องค์ประกอบในการเรียนรู้ของสกินเนอร์ จึงประกอบด้วย สิ่งเร้าที่มีการวางเงื่อนไข การตอบสนองของผู้เรียน และผลที่ตามมา (Gredler, 2004, p. 62)

สกินเนอร์ได้ทำการทดลองกับหนูและนกโดยการวางเงื่อนไขแบบปฏิบัติการในลักษณะต่าง ๆ ที่มีผลต่อพฤติกรรมโดยสกินเนอร์สนใจการเสริมแรง (reinforcement) ที่มีผลต่อการแสดงพฤติกรรมทำให้เกิดข้อสรุปสำคัญในการเรียนรู้ว่าการกระทำใด ๆ ถ้าได้รับการเสริมแรงมีแนวโน้มที่จะกระทำซ้ำอีก ส่วนการกระทำใดที่ไม่มีการเสริมแรงมีแนวโน้มว่าความถี่ของการกระทำจะลดลงและหายไป ในที่สุด การเสริมแรงของสกินเนอร์แบ่งได้ 2 ประเภท ได้แก่ (Gredler, 2004, pp. 74-79)

1) การเสริมแรงแบบปฐมภูมิ (Primary reinforcement) คือ สิ่งเร้าที่สามารถทำให้ความถี่ของการแสดงพฤติกรรมเพิ่มขึ้นโดยไม่ต้องการฝึกฝน เช่น อาหาร ที่อยู่ อาศัย เป็นต้น

2) การเสริมแรงแบบวางเงื่อนไขหรือการเสริมแรงทุติยภูมิ (conditioned or secondary reinforcement) คือ สิ่งเร้าที่ทำให้พฤติกรรมเข้มแข็งขึ้น การเสริมแรงแบบวางเงื่อนไขแบ่งได้ ดังนี้

2.1) การเสริมแรงทางบวก (Positive reinforcement) คือ การให้สิ่งเร้าที่ก่อให้เกิดผลทางบวกแก่พฤติกรรม ทำให้ความถี่ของพฤติกรรมเพิ่มขึ้น หรือมีการผลิตซ้ำของพฤติกรรม เช่น การที่ผู้เรียนส่งงานครบตามกำหนดเมื่อได้รับคำชมเชยจากผู้สอน ทำให้ผู้เรียนส่งงานครบตามกำหนดอีก

2.2) การเสริมแรงทางลบ (Negative reinforcement) คือ การลดหรือการถอนสิ่งเร้าที่ก่อให้เกิดผลที่ไม่พึงพอใจ ทำให้เกิดพฤติกรรมที่พึงประสงค์เพิ่มขึ้น เช่น เสียงดังและห้องเรียนที่ร้อนอบอ้าว เป็นสิ่งเร้าที่ทำให้นักเรียนหงุดหงิด ไม่สนใจเรียน เมื่อติดเครื่องปรับอากาศทำให้นักเรียนมีความตั้งใจเรียนมากขึ้น หรือนักเรียนรีบออกจากบ้านแต่เช้าเพื่อหลีกเลี่ยงรถติดทำให้มาถึงโรงเรียนทันเวลา

การประยุกต์สู่การสอน

1) ควรวิเคราะห์การเรียนรู้ออกเป็นพฤติกรรมย่อย ๆ ที่เชื่อมโยงสัมพันธ์กันตามลำดับจากพื้นฐานไปสู่ขั้นที่ซับซ้อน โดยนำเสนอสิ่งเร้าการเรียนรู้ไปตามลำดับขั้นและจัดให้มีการเสริมแรงหรือรางวัลที่ผู้เรียนพอใจ เมื่อแสดงพฤติกรรมการเรียนรู้ที่ผู้สอนต้องการให้เกิดขึ้นในแต่ละขั้นเพื่อให้ผู้เรียนอยากเรียนรู้ในขั้นต่อไป

2) การเรียนที่ได้ผลดี คือ การเรียนเป็นรายบุคคล ซึ่งผู้เรียนเป็นผู้กระทำด้วยตนเอง และปรับพฤติกรรมไปตามผลการเรียนรู้ที่เกิดขึ้น โดยครูใช้รางวัลหรือการเสริมแรงเป็นกลไกในการส่งเสริมการแสดงพฤติกรรม

3) ใช้การเสริมแรงในการปรับพฤติกรรมของผู้เรียนแทนการลงโทษ โดยให้รางวัลที่ผู้เรียนพึงพอใจเป็นแรงเสริมสำหรับพฤติกรรมที่ต้องการให้เกิดขึ้นหรือให้รางวัลหรือการเสริมแรงสำหรับพฤติกรรมที่ตรงข้ามกับพฤติกรรมที่ตรงข้ามกับพฤติกรรมที่ไม่ต้องการให้กระทำ

ทฤษฎีเกสตัลท์ (Gestalt theory)

ทฤษฎีเกสตัลท์ (Gestalt theory) คำว่า “gestalt” เป็นคำศัพท์ในภาษาเยอรมัน หมายถึง รูปร่างหรือรูปแบบ (form or pattern) ทั้งที่เป็นส่วนย่อยและส่วนทั้งหมด นักทฤษฎีในกลุ่มนี้ศึกษาว่ามนุษย์รับรู้สิ่งที่เห็นอย่างไร และเข้าใจ ความสัมพันธ์ของส่วนทั้งหมดกับส่วนย่อยที่ประกอบกันเป็นส่วนทั้งหมดอย่างไร

นักจิตวิทยาเกสตัลท์ได้อธิบายการเรียนรู้ว่าเกิดจากการรับรู้และการหยั่งเห็น และสร้างกฎการจัดระเบียบการรับรู้ (the laws of perceptual organization) เพื่ออธิบายการรับรู้ของมนุษย์ ดังนี้

1) กฎแห่งความสัมพันธ์ (related laws) เป็นกฎที่อธิบายการรับรู้ของมนุษย์ที่มีต่อองค์ประกอบย่อยที่เป็นสมาชิกของส่วนรวมหรือส่วนทั้งหมด โดยตั้งกฎการรับรู้ 4 กฎ ได้แก่

1.1) กฎของความใกล้เคียง (proximity) เชื่อว่าองค์ประกอบที่ใกล้เคียงกันของสิ่งใดสิ่งหนึ่งมีแนวโน้มที่จะรับรู้เป็นกลุ่มเดียวกัน

1.2) กฎของความเหมือน (similarity) อธิบายว่า สิ่งที่มีลักษณะคล้ายกัน เช่น สีหรือรูปร่างที่คล้ายกันมีแนวโน้มที่จะถูกจัดเข้ากลุ่มเดียวกัน

1.3) กฎแห่งความสมบูรณ์ (closure) สมองมีแนวโน้มที่จะรับรู้ภาพของสิ่งที่ไม่สมบูรณ์ให้เป็นรูปที่สมบูรณ์โดยอาศัยประสบการณ์เดิม เพราะภาพปิดมีความแน่นอน ผู้เรียนจึงมีแนวโน้มที่จะมองภาพเปิดราวกับเป็นภาพปิด

1.4) กฎแห่งความชัดเจน (simplicity) บุคคลรับรู้สิ่งเร้าเป็นภาพรวมมากกว่าการมองส่วนย่อยที่แฝงอยู่ในภาพรวมนั้น

2) การหยั่งเห็น (Insight) หมายถึง การเกิดความคิดแวบขึ้นมาอย่างฉับพลันทันทีในขณะที่ประสบปัญหา

การประยุกต์สู่การสอน

1) ในการสอนควรเสนอภาพรวมให้ผู้เรียนก่อนเสนอภาพย่อย

2) การจัดระเบียบสิ่งเร้าที่ต้องการให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ได้ดี ควรจัดสิ่งที่เหมือนกันหรือคล้ายคลึงกันไว้เป็นกลุ่มเดียวกัน

3) ในการสอน ครูไม่จำเป็นต้องเสียเวลาเสนอเนื้อหาทั้งหมดที่สมบูรณ์ ครูสามารถเสนอเนื้อหาแต่เพียงบางส่วนได้

4) การเสนอบทเรียนหรือเนื้อหาควรจัดให้มีความต่อเนื่องกันจะช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ได้ดีและเร็ว

5) ควรส่งเสริมให้ผู้เรียนมีประสบการณ์ที่หลากหลาย กว้างขวางเพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำประสบการณ์เหล่านั้นไปใช้ในการแก้ปัญหาแบบหยังเห็นได้

6) ในการแก้ปัญหา ควรให้ผู้เรียนได้ฝึกมองปัญหาทุกแง่มุม ใช้ความคิดอย่างมีเหตุผลในการแก้ปัญหาไม่มองปัญหาโดยมีอคติ

ทฤษฎีพัฒนาการทางสติปัญญา (Cognitive development theory)

ผู้ที่ได้รับการกล่าวถึงในฐานะนักทฤษฎีพัฒนาการทางสติปัญญา ได้แก่ เพียเจต์ (Piaget) และไวทสกี้ (Vygotsky) ทั้งสองท่านอธิบายพัฒนาการทางสติปัญญาของมนุษย์แตกต่างกัน ดังนี้

1) พัฒนาการทางสติปัญญาของเพียเจต์ เพียเจต์อธิบายพัฒนาการทางสติปัญญาของบุคคลว่า คือ การพัฒนาการคิดเชิงตรรกะหรือการคิดเชิงเหตุผลตั้งแต่เด็กจนถึงผู้ใหญ่ ช่วงการเปลี่ยนแปลงของการให้เหตุผลจากรูปแบบหนึ่งไปสู่การให้เหตุผลในอีกรูปแบบหนึ่งของบุคคลนั้นจะเป็นไปตามลำดับขั้นตอนแน่นอนสำหรับทุกคน การเปลี่ยนแปลงนี้ก็คือ พัฒนาการทางสติปัญญา ซึ่งจะเร็วหรือช้าแตกต่างกันในแต่ละบุคคล ขึ้นกับสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ ภาวะ อธิติพลทางสังคม และกระบวนการคิดของแต่ละคน (Gredler, 2004, p. 217) เพียเจต์แบ่งพัฒนาการทางสติปัญญาหรือการเรียนรู้ของเด็กตามช่วงวัยเป็น 4 ขั้นตอน ได้แก่

1.1) ขั้นรับรู้ทางประสาทสัมผัส (Sensorimotor period) เริ่มตั้งแต่แรกเกิด - 2 ปีเป็นช่วงที่ทารกเรียนรู้โลกผ่านการกระทำและรับรู้ข้อมูลจากการสัมผัส

1.2) ขั้นก่อนปฏิบัติการ (Preoperational period) อายุ 2-7 ปี เป็นขั้นที่เด็กเริ่มก้าวจากการกระทำสู่การคิด หรือการกระทำจากภายในก่อนขั้นนี้โครงสร้างความคิดของเด็ก (Schema) ยังผูกอยู่ที่การกระทำหมายถึงเด็กยังไม่สามารถระลึกถึงอดีต

1.3) ขั้นปฏิบัติการอย่างเป็นรูปธรรม (Concrete operational period) อายุ 7-11 ปี เด็กในวัยนี้สามารถคิดอย่างมีเหตุผลลักษณะสำคัญของการคิดในขั้นนี้ คือ การรับรู้ความคงที่ของโลก ภายภาพอย่างหนึ่งเหตุเป็นผลจนถึงวัยผู้ใหญ่พัฒนาการทางสติปัญญาของเด็กไม่ได้มาถึงในขั้นนี้ทุกคน

1.4) ขั้นการคิดอย่างเป็นเหตุผล (Formal operational period) อายุ 12 ปีขึ้นไป จนถึงวัยผู้ใหญ่พัฒนาการทางสติปัญญาของเด็กไม่ได้มาถึงในขั้นนี้ทุกคน

การประยุกต์สู่การสอน

การจัดประสบการณ์การเรียนรู้ให้กับผู้เรียน

เด็กแต่ละคนมีพัฒนาการที่แตกต่างกันแม้จะอยู่ในวัยเดียวกัน

การสอนสิ่งต่าง ๆ ให้กับเด็ก ควรใช้สื่อและอุปกรณ์ที่เป็นรูปธรรมเพื่อช่วยให้เด็กมีความเข้าใจได้ชัดเจนขึ้นดีกว่าการบอกเล่าด้วยคำพูดเพียงอย่างเดียว

2) ทฤษฎีพัฒนาการของไวโก้ทสกี

ไวโก้ทสกีอธิบายพัฒนาการเรียนรู้ของมนุษย์ว่าเกิดจากประสบการณ์ 3 แบบ ได้แก่ แบบแรกเป็นประสบการณ์จากบรรพบุรุษ ซึ่งรวมประสบการณ์ทางชีวภาพ และประสบการณ์ที่สั่งสมมาของคนรุ่นก่อน ทำให้การตอบสนองของมนุษย์กว้างขวางกว่าสัตว์ แบบที่สองประสบการณ์ทางสังคม ซึ่งได้จากการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น และแบบที่สามเป็นประสบการณ์ที่มนุษย์ปรับให้เข้ากับสิ่งแวดล้อม ซึ่งแตกต่างจากสัตว์ตรงที่สัตว์มีการปรับตัวแบบเชิงรับ (Passive adaptation) คือการใช้ธรรมชาติ ในขณะที่มนุษย์ปรับตัวเชิงรุก (Active adaptation) คือ การเปลี่ยนแปลงธรรมชาติให้ตอบสนองความต้องการของตนเอง ไวโก้ทสกีเห็นว่า การพัฒนาการคิดของมนุษย์ เช่น การคิดเชิงตรรกะ การเข้าใจ และการควบคุมตนเองได้ มีหลักการพื้นฐาน ดังนี้ (Gredler, 2004, p.245)

1) สื่อกลางในการพัฒนาความคิด คือ การใช้เครื่องหมาย สัญลักษณ์ และภาษา เป็นเครื่องมือในการสื่อสารความคิด และควบคุมความคิดของตน

2) กระบวนการทางสังคมมีผลต่อการพัฒนาสติปัญญา การพัฒนาความคิดของมนุษย์มาจากประสบการณ์ทางสังคมซึ่งได้จากปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

3) ศักยภาพในการเรียนรู้ของผู้เรียน สามารถพัฒนาให้สูงกว่าระดับที่ผู้เรียนมีอยู่ไปสู่ศักยภาพที่ผู้เรียนจะพัฒนาไปให้ถึงได้ด้วยความร่วมมือ ช่วยเหลือจากผู้ที่มีความรู้ ความเข้าใจมากกว่า ดังนั้น การเรียนรู้ควรสร้างขึ้นด้วยความร่วมมือโดยครูช่วยเสริมต่อการเรียนรู้ของผู้เรียน

การประยุกต์สู่การสอน

1) การประยุกต์ไปใช้ในการจัดการเรียนการสอนในห้องเรียน ในการจัดกลุ่มผู้เรียนแบบอุดมคติ ครู 1 คน ทำงานกับนักเรียน 1-2 คน และนักเรียนในแต่ละกลุ่มควรมีอย่างมากไม่เกิน 5-6 คน เนื่องจากผู้เรียนแต่ละคนมีพัฒนาการทางสติปัญญาอยู่ในระดับไม่เท่ากัน ครูจำเป็นต้องรู้ว่านักเรียนของตนคนใดมีพัฒนาการทางความคิดเป็นอย่างไร

2) หลักการเรียนรู้ที่ดี ต้องล้าหน้าพัฒนาการที่ผู้เรียนเป็นอยู่ ดังนั้น ควรจัดการเรียนการสอนที่ท้าทายการเรียนรู้ของผู้เรียน คือ ล้าหน้ากว่าพัฒนาการที่ผู้เรียนทำได้เอง แต่อยู่ในวิสัยที่ผู้เรียนจะทำได้ หากได้รับการชี้แนะช่วยเหลือ

3) การจัดการเรียนการสอนให้อยู่ในช่วงพัฒนาการที่นักเรียนจะพัฒนาไปถึงนั้นควรจะเป็นกิจกรรมร่วมมือกันระหว่างครูและนักเรียน โดยค่อย ๆ ถ่ายโอนการควบคุมการเรียนรู้ไปสู่ผู้เรียน ให้นักเรียนค่อย ๆ เรียนรู้เพิ่มขึ้นจนในที่สุดนักเรียนสามารถทำงานได้เอง

4) การจัดหลักสูตรและการจัดการเรียนการสอน ควรพิจารณาจากมุมมองของผู้เรียน ดังนั้น ในการมอบหมายงานให้นักเรียนจึงควรรับฟังความคิดเห็นจากฝ่ายนักเรียน

ทฤษฎีการประมวลผลสารสนเทศ (Information processing theory)

ทฤษฎีการประมวลผลสารสนเทศเป็นทฤษฎีที่อธิบายการเรียนรู้ของมนุษย์แตกต่างจากทฤษฎีพฤติกรรมนิยมโดยสิ้นเชิง โดยอธิบายการเรียนรู้ว่าเป็นกระบวนการทำงานของสมองในการแปลงสารสนเทศที่ได้รับรู้ผ่านการดำเนินการต่าง ๆ เป็นลำดับเพื่อเป็นความคิดเก็บสะสมหรือจดจำไว้ในความจำระยะยาว โดยเปรียบเทียบกระบวนการนี้คล้ายกับการประมวลผลข้อมูลของเครื่องคอมพิวเตอร์ ทฤษฎีการประมวลผลสารสนเทศนี้ได้รับการพัฒนาเพื่อขยายรายละเอียดนำไปอธิบายกระบวนการในการสร้าง และจดจำข้อมูลของสมองให้ชัดเจนขึ้น ตลอดจนการควบคุมกระบวนการนี้ให้มีประสิทธิภาพ

ทฤษฎีการประมวลผลสารสนเทศนี้ได้รับการพัฒนาเพื่อขยายรายละเอียดของกระบวนการและการจัดโครงสร้างของข้อมูลที่ใช้ในการเรียนรู้ เช่น เรื่องการควบคุมการคิด (metacognition) เพื่อช่วยให้ผู้เรียนเข้าใจการจัดการกับการคิดของตนเองได้ ซึ่งจะช่วยให้การเรียนรู้ประสบความสำเร็จ

การประยุกต์สู่การสอน

- 1) การรับรู้ข้อมูลเกิดจากความสนใจหรือใส่ใจของผู้เรียน ดังนั้น ในการจัดการเรียนการสอนจึงควรจัดสิ่งเร้าให้ตรงกับความสนใจของผู้เรียน และสร้างแรงจูงใจแก่ผู้เรียน
- 2) ก่อนเรียนเรื่องใหม่ ครูควรทบทวนความรู้และประสบการณ์เดิมที่มีความสัมพันธ์กับความรู้ใหม่ที่ต้องการเรียนรู้เพื่อช่วยให้การรับรู้ข้อมูลใหม่มีความหมายมากขึ้น และสามารถเชื่อมโยงกับสิ่งเร้าที่รู้มาก่อนทำให้การเรียนรู้สิ่งใหม่ง่ายขึ้น
- 3) ครูควรหาวิธีให้ผู้เรียนจดจำข้อมูลให้นาน ๆ ด้วยวิธีการหลากหลาย เช่น การจำอย่างเป็นระบบ การทำให้ข้อมูลนั้นมีความหมาย การเชื่อมโยงข้อมูลใหม่กับสิ่งที่มีผู้เรียนมีความคุ้นเคย การท่องจำ การสร้างแผนภาพความคิด เป็นต้น
- 4) การจัดโครงสร้างเนื้อหาที่เรียนให้เป็นระเบียบและนำเสนอเป็นผังมโนทัศน์ที่แสดงภาพรวมของสิ่งที่จะเรียนล่วงหน้าให้แก่ผู้เรียน ทำให้ผู้เรียนสามารถดึงประสบการณ์เดิมที่เป็นพื้นฐานในการเรียนเรื่องใหม่มาสร้างความเข้าใจการเรียนรู้เนื้อหาใหม่ที่ครูจะสอนในรายละเอียดต่อไปได้เป็นอย่างดี ทำให้เกิดการเรียนรู้ได้ดี

ทฤษฎีการเรียนรู้พุทธินิยมเชิงสังคม (Social-cognitive learning theory)

แบนดูรา (Bandura, 2001) ผู้พัฒนาทฤษฎีการเรียนรู้พุทธินิยมเชิงสังคม อธิบายว่า มนุษย์เรียนรู้การแสดงพฤติกรรมใหม่ผ่านการสังเกตพฤติกรรมของผู้อื่น หรือตัวแบบ (model) และผลที่ตามมาของพฤติกรรมซึ่งเป็นสารสนเทศที่นำมาใช้ในการพิจารณาว่าพฤติกรรมอันใดได้รับการยอมรับให้ปฏิบัติ บุคคลก็จะใช้เป็นแนวทางสำหรับการแสดงพฤติกรรมใหม่ของตนต่อไป

องค์ประกอบของทฤษฎีการเรียนรู้ทางพุทธินิยมเชิงสังคม ประกอบด้วย

- 1) พฤติกรรมตัวแบบ เราสามารถแบ่งตัวแบบได้เป็น 3 ประเภท คือ

1.1) ตัวแบบที่มีชีวิต (a live model) หมายถึง บุคคลและพฤติกรรมที่บุคคลแสดงออก เช่น พ่อ แม่ เพื่อน ครู และพฤติกรรมที่บุคคลเหล่านี้แสดงหรือปฏิบัติ

1.2) ตัวแบบที่เป็นคำพูด (a verbal instruction model) หมายถึง คำพูด คำสอน ซึ่งรวมถึงการบรรยายหรือพรรณนาพฤติกรรมที่เป็นตัวแบบ เช่น พฤติกรรมของความกตัญญู พฤติกรรมของความกล้าหาญ เสียสละ เป็นต้น

1.3) ตัวแบบที่เป็นสัญลักษณ์ (a symbol model) หมายถึง ตัวแบบที่เป็นได้ทั้งลักษณะที่เป็นจริงและที่ปรากฏในนิทาน ภาพยนตร์ การ์ตูน รายการโทรทัศน์ และสื่อออนไลน์ เป็นต้น

2) การเสริมแรงให้กับผลที่ตามมาของพฤติกรรมตัวแบบ ทฤษฎีนี้มีความคล้ายคลึงกับทฤษฎีการวางเงื่อนไขแบบปฏิบัติการตรงผลที่ตามมาของพฤติกรรมมีความสำคัญต่อการเรียนรู้

พฤติกรรมของตัวแบบที่ผู้เรียนสังเกตที่ได้รับการเสริมแรง ผู้เรียนจะมีปฏิกิริยาตอบสนองทางบวกต่อพฤติกรรมนั้น เมื่อผู้เรียนแสดงพฤติกรรมของตัวแบบได้ตามมาตรฐานที่ผู้เรียนกำหนดขึ้นจนเสมือนเป็นพฤติกรรมของตัวเองได้ ผู้เรียนจะมีความพอใจหรือภูมิใจซึ่งเท่ากับเป็นการเสริมแรงหรือให้รางวัลกับตนเอง

3) กระบวนการทางปัญญาซึ่งเป็นกระบวนการภายในของผู้เรียนมีบทบาทสำคัญในการประมวลผลสารสนเทศที่ได้จากการสังเกตพฤติกรรมของตัวแบบซึ่งขึ้นกับความสามารถของผู้เรียนในการรับรู้ เข้ารหัสข้อมูล และสะสมประสบการณ์ในรูปของสัญลักษณ์และสิ่งที่เป็นตัวแทนของพฤติกรรมเพื่อเก็บไว้ในความทรงจำและนำมาใช้ในอนาคต

สารสนเทศเหล่านี้จะใช้ในการปรับพฤติกรรมของผู้เรียน กระบวนการนี้ต้องอาศัยปัจจัย 4 ประการ คือ ความใส่ใจ (attention) จึงจะเกิดการสังเกตพฤติกรรมได้เป็นอย่างดี การจดจำพฤติกรรม (retention) เป็นการรับรู้และสะสมประสบการณ์ของพฤติกรรมตัวแบบที่ได้จากการสังเกตและดึงประสบการณ์มาใช้ในภายหลัง การแสดงพฤติกรรมให้เหมือนตัวแบบ (reproduction) เป็นการนำพฤติกรรมที่สังเกตและเก็บไว้ออกมาฝึกปฏิบัติ การฝึกปฏิบัติพฤติกรรมบ่อย ๆ จะช่วยพัฒนาและปรับปรุงทักษะของการแสดงพฤติกรรมนั้น ๆ และการจูงใจ (motivation) เป็นการส่งเสริมการเลียนแบบ พฤติกรรมที่เป็นตัวแบบโดยสร้างความคาดหวังผลทางบวกที่จะตามมา และการกำกับตนเอง (self-regulation) เป็นความสามารถของบุคคลในการควบคุมและกำกับการเรียนรู้ของตนเองมาจากความเข้าใจถึงผลที่เกิดตามมาของพฤติกรรม ถ้าผลที่ตามมาคือรางวัล ผู้เรียนจะมีความพฤติกรรมของตนเอง ถ้าผลที่ตามมาคือการลงโทษผู้เรียนจะไม่พอใจ พฤติกรรมทั้งสองประการนี้มีผลต่อการตั้งเกณฑ์ในการแสดงพฤติกรรม ถ้าตั้งเกณฑ์ไว้สูงและสามารถทำได้ตามเกณฑ์ก็จะเกิดการเสริมแรงในตนเอง ทำให้ผู้เรียนเกิดแรงจูงใจที่จะเรียนรู้ แบนดูว่าเชื่อว่าการเรียนรู้โดยการสังเกตเกิดขึ้นในขั้นการจดจำพฤติกรรมและขั้นการแสดงให้เหมือนตัวแบบ ครูที่เข้าใจเรื่องแรงจูงใจควรสร้างสถานการณ์ในห้องเรียนที่นักเรียนสามารถประเมินพฤติกรรมตนเองได้ โดยตั้งเกณฑ์ผลสัมฤทธิ์สูงแต่

อยู่ในวิสัยที่ผู้เรียนสามารถทำได้ เพื่อให้ผู้เรียนประสบความสำเร็จอันจะเป็นการเสริมแรงให้กับตัวของผู้เรียนเองและเกิดแรงจูงใจที่จะเรียนรู้ต่อไป

5) การรับรู้ศักยภาพของตนเอง (self-efficacy) การรับรู้ความสามารถของตนเองนั้นมีผลต่อการกระทำของบุคคล บุคคล 2 คน ที่รับรู้ความสามารถของตนเองแตกต่างกันจะมีการแสดงออกในคุณภาพของพฤติกรรมแตกต่างกัน แม้ว่าจะมีความสามารถไม่แตกต่างกัน แบบดัวร์าเชื่อว่าความสามารถของบุคคลไม่ตายตัวแต่ยืดหยุ่นตามตามสถานการณ์ การพัฒนาการรับรู้ความสามารถของตนเองทำได้ 4 วิธี คือ

5.1) การทำให้ผู้เรียนมีประสบการณ์ที่ประสบความสำเร็จ (Mastery experience) เป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพที่สุดในการพัฒนาการรับรู้ความสามารถของตนเอง เพราะเป็นประสบการณ์ตรงตามความสำเร็จทำให้เพิ่มความสามารถของตนเอง บุคคลที่รู้ว่าตนเองมีความสามารถจะไม่ยอมแพ้อะไรง่าย ๆ

5.2) การใช้ตัวแบบ (Modeling variable) การใช้ตัวแบบที่ส่งผลต่อความรู้สึกรู้สึกของบุคคลว่าเขามีความสามารถที่จะทำได้

5.3) การใช้คำพูดชักจูงใจ (Social presentation) ใช้การบอกว่า ผู้เรียนมีความสามารถที่จะประสบความสำเร็จ วิธีนี้ไม่ค่อยจะได้ผลนัก ควรใช้ร่วมกับวิธีที่ทำให้ผู้เรียนได้ประสบความสำเร็จ

5.4) ใช้การกระตุ้นทางอารมณ์ (Emotional state) การกระตุ้นทางอารมณ์มีผลต่อการรับรู้ความสามารถของตนเอง แต่การกระตุ้นที่รุนแรงอาจทำให้การกระทำไม่ค่อยได้ผลดีนัก เช่น การถูกข่มขู่ ความวิตกกังวล ความเครียด มีผลให้การแสดงพฤติกรรมไม่ได้ผลตามที่คาดหวัง ทฤษฎีการเรียนรู้พุทธินิยมเชิงสังคมของแบนดัวร์า สรุปเป็นหลักการได้ดังนี้

5.4.1) มนุษย์สามารถเรียนรู้ผ่านการสังเกตพฤติกรรมของผู้อื่นหรือตัวแบบ

5.4.2) กระบวนการทางสติปัญญาของผู้เรียนและการตัดสินใจเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการเรียนรู้

5.4.3) ความสัมพันธ์ของสิ่งแวดล้อม ปัจจัยส่วนบุคคลและพฤติกรรมที่เป็นตัวแบบมีผลต่อการเรียนรู้

5.4.4) องค์ประกอบที่สำคัญของการเรียนรู้ ได้แก่ ตัวแบบทางพฤติกรรม การเสริมแรงให้กับการแสดงพฤติกรรมตามตัวแบบกระบวนการทางปัญญาของผู้เรียนในการเลียนแบบพฤติกรรมที่เป็นตัวแบบ

5.4.5) ทฤษฎีของแบนดัวร์า อธิบายเพียงเรื่องการเรียนรู้ การเรียนรู้ไม่ได้หมายความว่า จะมีผลถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

การประยุกต์สู่การสอน

1) ใช้ตัวแบบเป็นแหล่งข้อมูลสารสนเทศสำหรับผู้เรียนในการพัฒนาทั้งทางด้านทักษะทางกาย และทักษะทางปัญญา รวมไปถึงการพัฒนาทักษะทางภาษา โดยวิเคราะห์ตัวแบบให้เหมาะสมกับการพัฒนาผลการเรียนรู้ที่ต้องการ

2) นำเสนอตัวแบบด้วยสื่อและวิธีการต่าง ๆ ให้ผู้เรียนได้จดจำ ช้ำ ย้ำ ทวนพฤติกรรมของตัวแบบ

3) ใช้วิธีสอนและกิจกรรมการเรียนการสอนต่าง ๆ ที่ให้ผู้เรียนได้เกี่ยวข้องกับตัวแบบ

4) พัฒนาผู้เรียนให้เกิดการรับรู้ตนเองว่ามีศักยภาพที่จะทำได้ตามตัวแบบ

5) ให้การเสริมแรงแก่ผู้เรียนเมื่อสามารถแสดงพฤติกรรมตามตัวแบบที่กำหนดได้

ทฤษฎีการสร้างความรู้ (Constructivism)

ทฤษฎีการสร้างความรู้มีพื้นฐานมาจากปรัชญาเหตุผลนิยม (rationalism) ซึ่งเชื่อว่าเหตุผลเป็นแหล่งกำเนิดของความรู้ความจริงในโลกนี้เกิดจากการสร้างมากกว่าการค้นพบ นักปรัชญาในกลุ่มเหตุผลนิยมกล่าวว่า ความจริงในโลกไม่ได้มีความจริงเดียว แต่แต่ละบุคคลเป็นผู้สร้างความจริงของตัวเองขึ้นจากการรับรู้และการให้ความหมายของสิ่งต่าง ๆ ตามประสบการณ์และสภาพแวดล้อมของประสบการณ์นั้น นอกจากนี้ ทฤษฎีในกลุ่มนี้ยังเชื่อว่า ธรรมชาติของผู้เรียนนั้นมีความกระหายใคร่เรียนรู้ ดังนั้น การเรียนรู้จึงเป็นการสร้างความรู้โดยผู้เรียนเป็นผู้ลงมือกระทำด้วยตนเองมากกว่าการรับการถ่ายทอดความรู้จากผู้อื่น สิ่งที่เราเรียนรู้ขึ้นอยู่กับวิธีการที่บุคคลแต่ละคนสร้างความหมายจากการรับรู้ในสิ่งนั้น แนวคิดการสร้างความรู้สามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ ดังนี้ (Gredler, 2004, pp. 57-58)

1) การสร้างความรู้เป็นกระบวนการทางปัญญาของแต่ละบุคคล (Cognitive constructivism หรือ individual constructivism) ที่มีมาจากแนวคิดของเพียเจต์ นักทฤษฎีคนสำคัญในฝ่ายพัฒนาการทางสติปัญญา (Cognitive development) ซึ่งอธิบายการสร้างความรู้ว่าเกิดขึ้นเมื่อบุคคลเผชิญกับสถานการณ์หรือสิ่งแวดล้อมตามธรรมชาติที่ทำให้เกิดภาวะสับสน สงสัย ไม่เข้าใจ หรือที่เรียกว่า ภาวะไม่สมดุล (disequilibrium) เพื่อให้เข้าสู่ภาวะหายสงสัยหรือภาวะสมดุล (equilibrium) บุคคลจำเป็นต้องปรับโครงสร้างทางปัญญา (Schema) ด้วยกระบวนการทางปัญญา (Cognitive process) ซึ่งประกอบด้วย กระบวนการรับเข้าสู่โครงสร้างทางปัญญาเดิม (Assimilation) ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อประสบการณ์ใหม่ที่ได้รับสอดคล้องกับประสบการณ์เดิม

2) การสร้างความรู้เป็นกระบวนการทางสังคม (Social constructivism) มีที่มาจากแนวคิดของไวทือทสกี ซึ่งเป็นนักทฤษฎีทางสังคมวัฒนธรรมที่อธิบายว่า ความรู้เป็นผลผลิตจากการสะสมประสบการณ์ทางสังคม และวัฒนธรรมตั้งแต่บรรพบุรุษ การเรียนรู้นั้นเกิดขึ้นผ่านการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมกับผู้อื่นโดยใช้ภาษาและสัญลักษณ์อื่น ๆ ที่ใช้อยู่ในสังคมเป็นสื่อกลางในการจัดการกับความคิด ไวทือทสกีเชื่อว่า เราสามารถเรียนรู้จากบุคคลอื่น ๆ ที่อยู่ในการสังคมโดยผ่านวิธีการช่วยเหลือ

ชี้แนะการคิด เมื่ออยู่ในช่วงระดับพัฒนาการการเรียนรู้ที่ผู้เรียนมีศักยภาพจะไปให้ถึง หรือที่เรียกว่า “zone of proximal development: ZPD” ซึ่งหมายถึง ช่องว่างระหว่างระดับพัฒนาการทางสติปัญญาที่บุคคลเป็นอยู่หรือสิ่งที่บุคคลสามารถทำงานโดยลำพังด้วยตนเองกับพัฒนาการทางสติปัญญาที่บุคคลมีศักยภาพจะไปให้ถึง หรือสิ่งที่บุคคลสามารถทำได้ต่อเมื่อได้รับความช่วยเหลือชี้แนะจากผู้ที่มีความรู้และทักษะมากกว่า ดังนั้น การมอบหมายงานที่ผู้เรียนสามารถทำได้เองอยู่แล้วหรืองานที่ผู้เรียนทำได้โดยใช้ระดับสติปัญญาที่เป็นอยู่จึงไม่ได้เป็นการส่งเสริมการเรียนรู้ แต่การมอบหมายงานที่ทำทลายความสามารถของผู้เรียนหรืองานที่ต้องใช้ความสามารถทางสติปัญญาที่สูงกว่าที่ผู้เรียนเป็นจริงจะถือว่าส่งเสริมการเรียนรู้

การเรียนรู้ตามทฤษฎีการสร้างความรู้ทั้งสองทฤษฎีนำมาสรุปเป็นหลักการสำคัญในการจัดการเรียนรู้ ดังนี้ (Eggen and Kauchak, 2012, pp. 27-29)

- 1) การเรียนรู้ประสบการณ์ใหม่ขึ้นกับประสบการณ์เดิมของผู้เรียน
- 2) การเรียนรู้คือการสร้างความหมาย ความเข้าใจของผู้เรียนจากประสบการณ์ที่ได้รับ
- 3) การสร้างความเข้าใจของผู้เรียนมีพื้นฐานมาจากสิ่งที่ผู้เรียนรู้อยู่ก่อน
- 4) การสร้างความเข้าใจของบุคคลเกิดจากการมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมกับผู้อื่น
- 5) ผู้เรียนเรียนรู้ได้ดีในสิ่งที่ผู้เรียนได้ลงมือปฏิบัติการเรียนรู้เป็นกระบวนการเชิงรุก ไม่ใช่

กระบวนการเชิงรับ

- 6) ประสบการณ์การเรียนรู้ที่เป็นรูปธรรมและมีความเชื่อมโยงกับสภาพจริง ทำให้ผู้เรียนมีความเข้าใจอย่างลึกซึ้งมากกว่าสิ่งที่เป็นนามธรรม และไม่มี ความเชื่อมโยงกับสภาพจริง

การประยุกต์สู่การสอน

- 1) การเรียนรู้ประสบการณ์ใหม่ขึ้นกับประสบการณ์เดิมของผู้เรียน ดังนั้น ก่อนเรียนเรื่องใหม่ ผู้สอนควรตรวจสอบความรู้และประสบการณ์เดิมสู่การเรียนรู้เรื่องใหม่ทำให้ผู้เรียนมีความเข้าใจการเรียนรู้เรื่องใหม่ได้ดีขึ้น

- 2) การเรียนรู้คือการสร้างความหมาย ความเข้าใจของผู้เรียนจากประสบการณ์ที่ได้รับทั้งนี้ ความเข้าใจในเรื่องต่าง ๆ ของผู้เรียนมาจากการแปลความหมายจากประสบการณ์ของผู้เรียนเอง

- 3) ก่อนการจัดการเรียนรู้เรื่องใหม่ ควรตรวจสอบความรู้เดิมของผู้เรียนว่าเป็นความรู้ที่ถูกต้องหรือไม่ หากเป็นความรู้ที่ไม่ถูกต้องหรือเป็นความเข้าใจผิดต้องแก้ไขให้ถูกต้อง เพราะในการสร้างความเข้าใจใหม่นั้น ผู้เรียนจะแปลความหมายของสิ่งที่เรียนรู้ใหม่จากความรู้และประสบการณ์เดิมที่มีอยู่

- 4) การเรียนรู้เป็นปฏิสัมพันธ์ทางสังคม ดังนั้น ควรจัดให้ผู้เรียนได้ทำงานเป็นกลุ่มเล็ก เพื่อให้ได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ระหว่างผู้เรียนด้วยกัน และผู้เรียนกับผู้สอนหรือการจัดให้ผู้เรียนได้เรียนรู้กับผู้ทรงภูมิความรู้ที่อยู่ในท้องถิ่น

5) ลดการบรรยาย จัดกิจกรรมหรือสถานการณ์ที่ทำทาสติปัญญาและศักยภาพของผู้เรียน ให้ผู้เรียนสร้างความรู้ด้วยการลงมือปฏิบัติจริง ฝึกปฏิบัติและประยุกต์ใช้ความรู้ในสถานการณ์จริงและสะท้อนผลการเรียนรู้ของตนเอง

6) จัดให้ผู้เรียนได้เรียนรู้จากสถานการณ์และปัญหาที่เกิดขึ้นตามสภาพจริงในสังคม เพื่อให้ผู้เรียนเห็นคุณค่าและประโยชน์ของการจัดการเรียนรู้

7) ให้ผู้เรียนเป็นผู้รับผิดชอบการเรียนรู้ของตนเอง โดยส่งเสริมให้ผู้เรียนได้พัฒนาทักษะการเรียนรู้และทิศทางการเรียนรู้ของตนเอง ได้แก่ การวางแผนบริหารจัดการการเรียนรู้ของตนเอง ควบคุมติดตามผลการเรียนรู้ด้วยตนเอง ประเมินผลและปรับปรุงการเรียนรู้ของตนเองอย่างต่อเนื่อง

8) บทบาทของครู คือ ส่งเสริม สนับสนุน และให้ความช่วยเหลือชี้แนะการเรียนรู้ให้ผู้เรียน ประสบความสำเร็จในการเรียน

6. แนวคิดและทฤษฎีกลุ่มความรู้ (Cognitive)

นักทฤษฎีทางการศึกษาและนักจิตวิทยาในกลุ่มนี้เน้นความสำคัญของส่วนรวม ทฤษฎีทางจิตวิทยาของกลุ่มนี้ซึ่งมีชื่อว่า Cognitive Field Theory นักจิตวิทยาในกลุ่มนี้ เช่น Kohler, Lewin, Witkin แนวคิดของทฤษฎีนี้จะเน้นความพอใจของผู้เรียน ผู้สอนควรให้ผู้เรียนหรือเกษตรกรทำงานตามความสามารถของเขาและคอยกระตุ้นให้ผู้เรียนประสบความสำเร็จ การเรียนการสอนจะเน้นให้ผู้เรียนลงมือกระทำด้วยตัวเอง ผู้สอนเป็นผู้ชี้แนะ โดยเน้นเรียนจากประสบการณ์ (Experience) และการเรียนรู้โดยการปฏิบัติจริง (Learning by Doing)

ความหมายของการรู้คิด (Cognition)

“การรู้คิด” มาจากคำกริยาในภาษาละตินว่า cognosco แปลว่า ความรู้ (Knowledge) หรือ การตกผลึกเป็นแนวความคิด (Conceptualization) หมายถึง กระบวนการทางสมอง (Mental Process) หรือกระบวนการที่สมองมีปฏิสัมพันธ์กับข้อมูลสารสนเทศต่าง ๆ

การศึกษาความรู้ด้านการคิด มีมานานตั้งแต่สมัยโบราณมากกว่า 23 ทศวรรษ เช่น Aristotle นักปรัชญากรีก ได้ศึกษาการทำงานของจิต (Mind) ว่ามีการทำงานอย่างไร และมีอิทธิพลต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์อย่างไร โดยมุ่งศึกษาในด้านความจำ การรับรู้ และการคิดภาพในสมอง หรือการจินตนาการ เป็นต้น

การรู้คิดเป็นรูปแบบ (Pattern) ของการรู้เรื่องต่าง ๆ ซึ่งเกิดจากกระบวนการทางสติปัญญา เช่น การรับรู้ การจำ การให้ความสนใจ การใช้ภาษา การคิด การวางแผน การตัดสินใจ เป็นต้น นอกจากนี้ การรู้คิดยังเป็นกระบวนการเรียนรู้ของสมอง เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจ โดยใช้กระบวนการรู้คิดของสมอง (Cognitive Process) ซึ่งเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการรับรู้ข้อมูล

ต่าง ๆ จากประสาทสัมผัสของร่างกายแล้วมีการคิดในลักษณะต่าง ๆ เพื่อให้เข้าใจข้อมูลเหล่านั้น เช่น การคิดวิเคราะห์ การให้เหตุผล การตัดสินใจ การแก้ปัญหา การวางแผน เป็นต้น

การรู้คิดเป็นสิ่งที่ทรงพลังอย่างมากที่ทำให้มนุษย์สามารถเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ และนำสิ่งที่ได้เรียนรู้เหล่านั้นมาใช้ในการดำรงชีวิตได้ด้วยตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งแต่ละบุคคลจะมีพัฒนาการด้านการรู้คิดที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับการฝึกอบรมเลี้ยงดู สิ่งแวดล้อม และประสบการณ์ต่าง ๆ ซึ่งโดยพัฒนาการด้านการรู้คิด ได้รับอิทธิพลมาจากการฝึกอบรมเลี้ยงดู และสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตามยังมีบุคคลจำนวนหนึ่งที่มีปัญหาด้านการรู้คิด (Cognitive Dissonance) โดยไม่สามารถเชื่อมโยงสิ่งที่เรียนรู้และประสบการณ์ต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้ได้

การเรียนรู้ที่เน้นการรู้คิด (Cognitive-based Learning) อาจดูเหมือนเป็นการเรียนรู้ในลักษณะเป็นการเรียนรู้เชิงรับ (Passive Learning) ซึ่งเป็นกระบวนการเรียนรู้ที่ผู้เรียนมีบทบาทเป็นผู้รับความรู้และคำสั่งต่าง ๆ จากผู้สอนโดยขาดความกระตือรือร้นในการปฏิบัติกิจกรรมการเรียนรู้ แต่ในความเป็นจริงแล้วการเรียนรู้ที่เน้นการรู้คิด เป็นการเรียนรู้เชิงรุก (Active Learning) ซึ่งผู้เรียนมีบทบาทในกิจกรรมการเรียนรู้อย่างกระตือรือร้น เพราะในสมองของผู้เรียนได้คิดอยู่ตลอดเวลา ผู้สอนทำหน้าที่เป็นโค้ชการรู้คิดหรือการชี้แนะการรู้คิด (Cognitive Coaching) โดยการตั้งคำถามกระตุ้นการคิดของผู้เรียน ให้ผู้เรียนใช้กระบวนการคิดเพื่อให้สามารถคิดได้ด้วยตนเอง

ทักษะการรู้คิด (Cognitive Skills) กับการเรียนรู้มีความสัมพันธ์กันโดยทักษะการรู้คิดแท้จริงแล้วไม่ได้เป็นสิ่งเดียวกันกับผลการเรียนรู้เนื้อหาสาระของรายวิชาต่าง ๆ (Academic Subjects) ไม่ว่าจะเป็นคณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ ภาษาและรายวิชาใด ๆ แต่ทักษะการรู้คิดเป็นศักยภาพทางสมองในการประมวลผลข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ให้เป็นความรู้ ความเข้าใจของบุคคล ผ่านกระบวนการคิดในลักษณะต่าง ๆ อย่างไรก็ตาม ทักษะการคิดนี้เป็นปัจจัยสนับสนุนการเรียนรู้เนื้อหาสาระของรายวิชาต่าง ๆ โดยผู้เรียนที่มีทักษะการรู้คิดในระดับสูงจะสามารถเรียนรู้รายวิชาได้ดีกว่าผู้เรียนที่มีทักษะการเรียนรู้ที่น้อยกว่า เช่น ผู้เรียนที่มีความสามารถด้านเหตุผลที่ดี จะทำให้เรียนรู้คณิตศาสตร์และวิทยาศาสตร์ได้ดีด้วย กล่าวคือ

1. เมื่อทักษะการรู้คิดมีความเข้มแข็ง (Strong) การเรียนรู้ทางวิชาการ (Academic Learning) จะมีความรวดเร็ว ง่าย มีประสิทธิภาพ และมีความสุข
2. เมื่อทักษะการรู้คิดมีความอ่อนแอ (Weak) การเรียนรู้ทางวิชาการจะใช้เวลามาก เป็นสิ่งที่ยาก ขาดประสิทธิภาพ ไม่มีความสุข

การปรับกระบวนการรู้คิด (Accommodation) กระบวนการทางปัญญา (Cognitive Process) ของบุคคลในการปรับความคิดให้เข้ากับสถานการณ์สิ่งเร้าใหม่ ทำให้เกิดการปรับเปลี่ยนโครงสร้างทางสติปัญญา ซึ่งถ้าหากการปรับกระบวนการรู้คิดนี้เกิดความสมดุล จะเกิดการเรียนรู้ทันที

ซึ่งกระบวนการปรับการรู้คิดเป็นขั้นตอนที่ต่อเนื่องมาจากการซึมซับ (Assimilation) ข้อมูลใหม่และเชื่อมโยงกับข้อมูลเดิมซึ่งเป็นทฤษฎีการเรียนรู้ของ Jean Piaget

ธรรมชาติของทักษะการรู้คิด เป็นสิ่งที่ไม่สามารถวัดและสังเกตได้โดยตรง (Direct Observation) เพราะทักษะการรู้คิดเป็นศักยภาพของสมองที่อยู่ภายใน อย่างไรก็ตามทักษะการรู้คิดจะแสดงออกมาให้เห็นจากพฤติกรรมที่แสดงออก เช่น การพูด การกระทำ การวางแผน การจัดระบบ การตัดสินใจ เป็นต้น

การวิเคราะห์ทักษะการรู้คิดที่มีความถูกต้อง จะเป็นข้อมูลสารสนเทศสำหรับการพัฒนาผู้เรียนได้เป็นอย่างดี อีกทั้งยังช่วยส่งเสริมศักยภาพในการเรียนรู้ของผู้เรียนได้อีกด้วย ซึ่งจำเป็นต้องเร่งพัฒนาตั้งแต่วัยเด็ก เพราะเป็นวัยที่สมองพร้อมที่จะจดจำ และเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว ผู้เรียนที่มีทักษะการรู้คิดจะมีพัฒนาการของความรู้ ความเข้าใจ การใช้เหตุผล การสังเคราะห์ การเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างสิ่งต่าง ๆ เพื่อนำไปสู่การตัดสินใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทักษะการรู้คิดเป็นปัจจัยที่สำคัญของการเรียนรู้ ซึ่งการศึกษาด้านการรู้คิดที่มีความเป็นวิทยาศาสตร์ และเป็นระบบเริ่มต้นโดย Wilhelm Maximilian Wundt (ค.ศ. 1832-1920) นักฟิสิกส์และจิตวิทยาชาวเยอรมัน ได้ทำการศึกษาระบบการทางสมองและอารมณ์ความรู้สึกของมนุษย์ ด้วยการทดลองและการสังเกตพฤติกรรม การศึกษาของ Hermann Ebbinghaus (ค.ศ. 1850-1909) ที่มุ่งศึกษาศักยภาพในการจำของมนุษย์ การศึกษาของ Mary Whiton Calkins (ค.ศ. 1863-1930) มุ่งศึกษาศักยภาพในการจำเช่นเดียวกันกับ Hermann Ebbinghaus รวมถึงการศึกษาของ William James (ค.ศ. 1842-1910) ที่มุ่งศึกษาไปที่ประสบการณ์การเรียนรู้ (Learning Experiences) ของมนุษย์ในชีวิตประจำวัน โดยได้เขียนตำรา เรื่อง Principles of Psychology ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการศึกษาด้านการรู้คิดที่ชัดเจนขึ้น

การศึกษาด้านการรู้คิดของนักวิชาการดังกล่าวได้ทำให้องค์ความรู้เกี่ยวกับการรู้คิด มีพัฒนาการมาเป็นลำดับจนเกิดเป็นทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในหลายสาขาวิชา เช่น สาขาวิชาจิตวิทยา (Psychology) และสาขาวิชาวิทยาศาสตร์การรู้คิด (Cognitive Science) มุ่งเน้นศึกษาการรู้คิดในแง่ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการประมวลผลข้อมูลสารสนเทศ (Information Processing) นำมาสู่การพัฒนาองค์ความรู้เป็นทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการรู้คิด

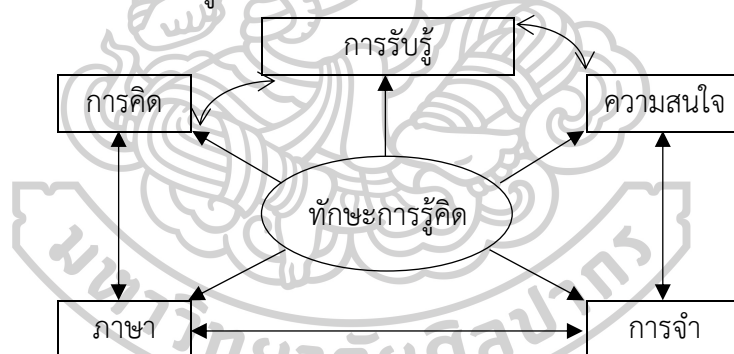
ปัจจุบันการศึกษาวิจัยทางด้านการรู้คิด มุ่งศึกษาองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการทำงานของสมองที่ส่งผลต่อการเรียนรู้และพฤติกรรม ครอบคลุม 5 ประเด็น ประกอบด้วย 1) การรับรู้ (Perception) 2) ความสนใจ (Attention) 3) การจำ (Memory) 4) ภาษา (Language) และ 5) การคิด (Thinking) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของการคิดซึ่งนักวิชาการได้ให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นต่อการทำงานและการดำรงชีวิตในสังคมที่มีความหลากหลายและซับซ้อน (Complex)

ทักษะการรู้คิด (Cognitive Skills) หมายถึง ความสามารถในการคิดและการเรียนรู้ (Ability to think and learn) ประกอบด้วย การรับรู้ (Perception) ความสนใจ (Attention) การจำ (Memory) ภาษา (Language) และการคิด (Thinking) โดยมีสมอง (Brain) เป็นส่วนประมวลผลข้อมูล (Processing) ที่รับเข้ามาจากประสาทสัมผัสต่าง ๆ ก่อให้เกิดการคิดและการเรียนรู้ขึ้น

มนุษย์ทุกคนมีการพัฒนาทักษะการรู้คิดตั้งแต่แรกเกิด จากการมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลและสิ่งแวดล้อมรอบตัว บุคคลที่มีประสบการณ์สูงกว่าจะมีพัฒนาการของทักษะการรู้คิดที่ดีกว่าบุคคลอีกคนหนึ่งที่มีประสบการณ์น้อยกว่า โดยทั่วไปทักษะการรู้คิดจะมีพัฒนาการที่ดีขึ้นตามลำดับขั้นการพัฒนา ยกเว้นกรณีที่มีความบกพร่องทางสติปัญญา อย่างไรก็ตามทักษะการรู้คิดจะลดต่ำลงเมื่อบุคคลมีอายุมากขึ้น ซึ่งเป็นความเสื่อมของสมองตามอายุขัย

การพัฒนาทักษะการรู้คิดด้านต่าง ๆ มีลักษณะที่เหมือนกัน คือ เริ่มจากสิ่งที่ย้ายไปสู่สิ่งที่ยากหรือซับซ้อน (Complexity) มากขึ้น ซึ่งใช้เป็นหลักการเรียนรู้ที่กำหนดไว้เป็นนัยโดยทั่วไปว่าจะต้องสอนสิ่งที่ย้ายไปสู่สิ่งที่ยาก ผู้เรียนจะเกิดการพัฒนาคิดได้ดีกว่าการเรียนสิ่งที่ยากในทันที

ทักษะการรู้คิดในแต่ละด้าน มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการรับรู้ ความสนใจ การจำ ภาษา และการคิด ต่างเป็นเหตุปัจจัยซึ่งกันและกัน ผู้เรียนจะไม่คิดถ้าขาดทักษะการรับรู้ ความสัมพันธ์ของทักษะการรู้คิดดังกล่าวแสดงได้ดังแผนภาพต่อไปนี้



ภาพที่ 5 ความสัมพันธ์ของทักษะการรู้คิด

การรับรู้ (Perception) หมายถึง การแปลความหมายข้อมูลที่บุคคลได้รับจากสิ่งแวดล้อมผ่านทางอวัยวะรับสัมผัส (Sensory motor) ได้แก่ ตา หู จมูก ลิ้น ผิวหนัง ซึ่งการรับรู้เป็นพื้นฐานของการเรียนรู้ ข้อมูลที่รับเข้ามาดังกล่าวจะผ่านระบบประสาท (Nervous System) เพื่อการแปลความหมาย ซึ่งหากสามารถแปลความหมายได้ก็จะเกิดการรับรู้ แต่ถ้าระบบประสาทไม่สามารถแปลความหมายของเสียงที่ได้ยินนั้นได้ก็จะไม่เกิดการรับรู้

องค์ประกอบของการรับรู้ที่นำไปสู่การเรียนรู้และการคิด

1. สิ่งเร้า (Stimulus) คือ สิ่งที่มากระตุ้นประสาทสัมผัส เช่น เหตุการณ์ ภาพ เสียง กลิ่น และการสัมผัส สิ่งเร้าที่ดีมีผลต่อการรับสัมผัสได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ประสาทสัมผัส (Sense organs) คือ การรับสัมผัสสิ่งเร้าต่าง ๆ เช่น การมองเห็น การได้ยินเสียง การได้กลิ่น การรู้รส การได้สัมผัสจับต้อง

3. ประสบการณ์เดิม (Experience) คือ ประสบการณ์ที่บุคคลมีอยู่ก่อนซึ่งมีอิทธิพลและส่งผลต่อการแปลความหมาย (Interpret) สิ่งที่ได้รับสัมผัสอย่างมีประสิทธิภาพ

ผู้เรียนจะรับรู้สิ่งต่าง ๆ ได้ดีมีมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ดังนี้

1. ความน่าสนใจของสิ่งเร้า สิ่งเร้าที่ดีจะต้องดึงดูดความสนใจของผู้เรียนได้ดี เช่น สิ่งเร้าที่เป็นสิ่งที่อยู่ในความสนใจของชุมชนและสังคม สื่อเคลื่อนไหว สื่อมัลติมีเดีย การเขียนหนังสือที่สวยงาม การมีบุคลิกภาพที่ดี การพูดด้วยถ้อยคำที่สุภาพอ่อนหวาน เป็นต้น กล่าวโดยสรุป คือ สิ่งที่อยู่รอบตัวผู้เรียนเป็นสิ่งเร้าทั้งนั้น และสิ่งเร้าเหล่านี้จะนำไปสู่การเรียนรู้ของผู้เรียน หากสิ่งเร้ามีความน่าสนใจจะช่วยดึงดูดให้ผู้เรียนสนใจเรียน ติดตามบทเรียน ปฏิบัติกิจกรรมการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง

2. ความสมบูรณ์ของอวัยวะรับสัมผัสและประสาทสัมผัส เป็นสิ่งที่เป็นปัจจัยพื้นฐานที่ผู้เรียนจำเป็นต้องมีมาก่อน สิ่งนี้เป็นธรรมชาติของผู้เรียนโดยทั่วไปที่มีอวัยวะรับสัมผัส และประสาทสัมผัสที่เป็นปกติ อันเนื่องมาจากการตั้งครรภ์อย่างมีคุณภาพของแม่ และการได้รับการฝึกอบรมเลี้ยงดูตั้งแต่แรกเกิด

อย่างไรก็ตามมีเด็กจำนวนหนึ่งที่มีอวัยวะรับสัมผัสและประสาทไม่ปกติ เช่น เด็กที่มีสายตาสั้นเพราะใช้คอมพิวเตอร์มากเกินไป เด็กที่มีปัญหาหูหนวกอันเนื่องมาจากการเจ็บป่วย แล้วไม่ได้รับการรักษาอย่างถูกต้อง เด็กที่มีภาวะปากแหว่งเพดานโพล์ (Cleft lip) อันเนื่องมาจากกรรมพันธุ์ หรือการดื่มเหล้า การสูบบุหรี่ของแม่ในขณะตั้งครรภ์แล้วไม่ได้รับการผ่าตัดทันที่หลังคลอด เป็นต้น การตรวจสอบและประเมินว่าผู้เรียนมีอวัยวะรับสัมผัสและประสาทสัมผัสเป็นปกติหรือไม่ หรือบางครั้งเรียกว่าการวินิจฉัยผู้เรียนเป็นสิ่งที่สำคัญที่ผู้สอนต้องมีความรู้และสามารถทำได้

3. ระดับสติปัญญา (Intelligence Quotient: IQ) เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการรับรู้ องค์ประกอบของระดับสติปัญญา ประกอบด้วย คณิตศาสตร์ การใช้ภาษา การคิดเชิงตรรกะ การมองเห็น การจัดหมวดหมู่ ความจำระยะสั้น ความรู้ทั่วไป ความเร็วในการคำนวณ

ผู้เรียนที่มีระดับสติปัญญาหรือสูง จะสามารถรับรู้ได้ดีกว่าผู้เรียนที่มีระดับสติปัญญาต่ำ อย่างไรก็ตามระดับสติปัญญาเป็นสิ่งที่พัฒนาได้ด้วยวิธีการต่าง ๆ

4. ประสบการณ์ ปัจจัยสนับสนุนการรับรู้อีกประการหนึ่ง คือ ประสบการณ์เดิม ผู้เรียนที่มีประสบการณ์เดิมมากจะรับรู้และเรียนรู้ได้ดีกว่าผู้เรียนที่มีประสบการณ์เดิมน้อย การมีประสบการณ์ที่หลากหลายจะเป็นฐานข้อมูลที่สำคัญสำหรับการรับรู้และเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ ผู้สอนควรจัดประสบการณ์

ที่หลากหลายให้กับผู้เรียนอย่างต่อเนื่อง เพราะประสบการณ์เหล่านี้จะเป็นพื้นฐานในการรับรู้และเรียนรู้สิ่งใหม่ในวันข้างหน้า

5. สภาวะทางจิตใจ เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ทำให้เกิดการรับรู้และการเรียนรู้ ผู้เรียนจะรับรู้และเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ ได้ดีเมื่อมีสภาวะทางจิตใจที่ผ่อนคลาย มีความสุข ไม่เครียด และวิตกกังวล ความผ่อนคลายและมีความสุขจะนำไปสู่คลื่นสมองที่เป็นคลื่นอัลฟา (Alpha wave) เป็นสภาวะที่พร้อมจะรับรู้และเรียนรู้ ในทางกลับกันสภาวะทางจิตใจที่มีความเครียดและวิตกกังวล เป็นสภาวะที่ไม่พร้อมจะรับรู้และเรียนรู้สิ่งใด ๆ ผู้สอนมีหน้าที่ปรับสภาวะจิตใจของผู้เรียนให้ผ่อนคลายและมีความสุขด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น การยิ้มแย้มแจ่มใส การหัวเราะ การใช้ภาษาทางบวก เป็นต้น

โดยทั่วไปแล้วผู้เรียนเลือกรับรู้ในสิ่งที่ตนเองต้องการเป็นลำดับแรก ถ้าใช้มุมมองเชิงธุรกิจจะพบว่า ผู้สอนเปรียบเสมือนเจ้าของธุรกิจ เนื้อหาสาระเปรียบเสมือนสินค้า และผู้เรียนเปรียบเสมือนผู้บริโภค โดยทั่วไปแล้วผู้บริโภคจะเลือกบริโภคสิ่งที่ตรงกับความต้องการ สิ่งที่ประทับใจ สิ่งที่ชอบ เป็นสำคัญ

ดังนั้น หากผู้สอนสามารถนำเสนอเนื้อหาสาระหรือสิ่งที่ผู้เรียนจะต้องเรียนรู้โดยทำให้ผู้เรียนเกิดการรับรู้ว่าสิ่งที่เรียนนั้นมีความสำคัญ เป็นสิ่งที่มีคุณค่า มีประโยชน์ เป็นสิ่งที่จำเป็นได้จะเป็นต้นทุนที่ดีมาก สำหรับการจัดการเรียนรู้การสร้างการรับรู้ของผู้เรียนเป็นความสามารถเบื้องต้นของผู้สอนทุกคนในการเปิดใจผู้เรียนให้เปิดรับการเรียนรู้ ซึ่งมีดังต่อไปนี้

1. การทำให้ผู้เรียนเห็นคุณค่าและความสำคัญของสิ่งที่จะเรียนรู้
2. การสร้างความรู้สึกว่าจะเรียนรู้เป็นสิ่งที่ยากและไม่ยาก
3. การสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้เรียนว่าสามารถเรียนรู้ได้อย่างแน่นอน
4. การทำลายความเครียดและความวิตกกังวลที่ผู้เรียนมีต่อการเรียนรู้
5. การสร้างความรู้สึกที่ผู้เรียนเป็นบุคคลสำคัญของผู้สอน

การรับรู้ความสามารถในตนเอง (Self-efficacy) การรับรู้ว่าตนเองมีความสามารถในการที่จะทำอะไรบางสิ่งบางอย่างได้ประสบความสำเร็จ ซึ่งนำไปสู่การลงมือปฏิบัติสิ่งนั้นจนบรรลุเป้าหมายการรับรู้ความสามารถในตนเองเป็นพลังการเรียนรู้ที่อยู่ในตัวผู้เรียนทุกคน หากผู้เรียนรับรู้ว่าคุณมีความสามารถแล้วจะเป็นแรงผลักดันให้มีความตั้งใจ มุ่งมั่น พยายามในการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง

การกระตุ้นให้ผู้เรียนเกิดการรับรู้ในตนเอง เป็นหน้าที่ของผู้สอนอย่างหนึ่งที่ต้องทำให้ผู้เรียนทุกคนมีการรับรู้ว่าคุณมีความสามารถ ซึ่งมีวิธีการหลายวิธี เช่น

1. การพูดชักจูงใจ เช่น ครูเชื่อว่าเธอทำได้
2. การชื่นชมเมื่อผู้เรียนประสบความสำเร็จ
3. การให้ประสบการณ์แห่งความสำเร็จแก่ผู้เรียน
4. การให้เห็นตัวแบบคนที่ประสบความสำเร็จ

5. การซ่อนความรู้สึกของผู้เรียนเมื่อรู้สึกว่าจะไม่มีความสามารถ

ความสนใจ (Attention) เป็นกระบวนการทางสมองในการเลือกให้ความสำคัญกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ในขณะที่ไม่สนใจสิ่งอื่น ความสนใจเกิดขึ้นได้ 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) ความสนใจที่เกิดจากปัจจัยภายนอกหรือสิ่งเร้า 2) ความสนใจที่เกิดจากปัจจัยภายใน เป็นความสนใจที่เกิดขึ้นจากความต้องการของบุคคล โดยไม่มีสิ่งเร้าภายนอก โดยธรรมชาติบุคคลจะสามารถให้ความสนใจกับสิ่งใดสิ่งหนึ่งในเวลาเดียวกันได้เพียงสิ่งเดียว ที่แสดงความสนใจขณะที่ย่านหนังสือโดยมีจุดที่ให้ความสนใจ (Focus) เพียงจุดเดียว ความสนใจมี 3 ประเภท ได้แก่

1. ความยาวนานของการให้ความสนใจสิ่งใดสิ่งหนึ่ง (Sustained attention) เป็นความสามารถในการให้ความสนใจกับสิ่งใดสิ่งหนึ่งได้เป็นระยะเวลาติดต่อกันนาน มีความหมายคล้ายคลึงกับคำว่า สมาธิ เช่น การอ่านหนังสือได้ติดต่อกันเป็นระยะเวลานาน เป็นต้น

2. การเลือกสิ่งที่จะให้ความสนใจ (Selective attention) เป็นความสามารถในการเลือกให้สนใจกับบางสิ่งบางอย่าง และไม่ให้ความสนใจกับบางสิ่งบางอย่าง เช่น การทำงานให้เสร็จทีละอย่าง เป็นต้น

3. การแบ่งความสนใจ (Divided attention) เป็นการให้ความสามารถในการให้ความสนใจกับสิ่งหลายสิ่งในเวลาเดียวกัน (Multi-tasking) เช่น การทำงานหลายอย่างในเวลาเดียวกัน ซึ่งเป็นทักษะของเด็กในปัจจุบันที่ทำการบ้านไปพร้อมกับการฟังเพลง เป็นต้น

ปัจจัยที่ทำให้บุคคลเกิดความสนใจกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง แบ่งเป็น 2 ปัจจัย ได้แก่

1. ปัจจัยภายนอก หมายถึง คุณลักษณะหรือลักษณะของสิ่งเร้าที่สามารถดึงดูดความสนใจได้ เช่น แสง สี เสียง กลิ่น เป็นต้น

2. ปัจจัยภายใน หมายถึง ความสนใจของแต่ละบุคคล ซึ่งมีความแตกต่างกัน ปัจจัยภายในจะเป็นตัวผลักดันให้เกิดพฤติกรรมการเรียนรู้ในสิ่งที่สนใจนั้น โดยไม่ต้องอาศัยปัจจัยจากภายนอก เช่น บุคคลที่มีความสนใจเกี่ยวกับการเรียนการสอนคณิตศาสตร์ จะมีการศึกษาค้นคว้าหาความรู้เกี่ยวกับการเรียนการสอนคณิตศาสตร์อย่างต่อเนื่อง โดยไม่ต้องอาศัยสิ่งเร้าจากภายนอกมากระตุ้นความสนใจ

ความสนใจของบุคคลอาจแสดงออกให้เห็นเป็นพฤติกรรม (Overt attention) หรืออาจเป็นในรูปของการคิดที่ไม่แสดงออกมาเป็นพฤติกรรม (Covert attention) เช่น ขณะที่ย่านหนังสือสายตาของผู้อ่านที่มองตัวอักษรนั้นเป็นพฤติกรรมที่แสดงออกถึงความสนใจ ในขณะที่ความคิดที่เกิดขึ้นระหว่างการอ่านนั้นเป็นความสนใจที่ไม่ได้แสดงออกมาเป็นพฤติกรรม

การสร้างความสนใจเป็นหัวใจหลักที่ทำให้ผู้เรียนติดตามบทเรียนตลอดเวลา ผู้เรียนจะสนใจบทเรียนหรือไม่ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น ลักษณะของกิจกรรมการเรียนรู้ ลักษณะของสื่อการเรียนรู้ เนื้อหาสาระ บุคลิกภาพของผู้สอน สภาพแวดล้อม สิ่งรบกวนต่าง ๆ เป็นต้น ซึ่งการสร้าง ความสนใจผู้สอนสามารถทำได้หลายวิธีการโดยมีหลักการสำคัญ ได้แก่ 1) การมีบุคลิกภาพที่ดีของ

ผู้สอน 2) การเปลี่ยนกิจกรรมการเรียนรู้ที่เหมาะสม 3) การใช้น้ำเสียงที่มีการปรับระดับสูงต่ำอย่างเหมาะสม 4) การใช้ท่าทางประกอบในการอธิบายหรือการบรรยาย และ 5) การใช้สื่อประกอบการจัดการเรียนรู้ สื่อที่มีพลัง คือ สื่อที่เป็นของจริง รวมทั้งสื่ออนิเมชัน (Animation) คลิปวีดิโอ

การจำ (Memory) เป็นกระบวนการที่สมองลงรหัสข้อมูล (Encoding) ข้อมูลสารสนเทศแล้วจัดเก็บ (Stored) ไว้ในความทรงจำและสามารถค้นคืน (Retrieved) มาใช้ในสถานการณ์ต่าง ๆ

การลงรหัส (Encoding) เป็นขั้นตอนแรกของกระบวนการจำโดยสมองจะมีการรับข้อมูลและทำการประมวลผลเป็นสิ่งที่สมองสามารถจดจำไว้ได้ซึ่งอาจเป็นภาพ ตัวอักษร ภาษา เป็นต้น

การจัดเก็บ (Stored) เป็นขั้นตอนที่สองของกระบวนการจำในขั้นนี้สมองจะจัดเก็บรหัสหรือสิ่งที่จดจำไว้อย่างถาวร (การลืมเกิดจากการที่สมองไม่สามารถเก็บรหัสไว้ได้อย่างถาวร) พร้อมทั้งถูกค้นคืนมาใช้งาน

การค้นคืน (Retrieved) บางครั้งเรียกว่า Recall หรือ Recollection เป็นขั้นตอนที่สามของกระบวนการจำ โดยสมองจะค้นข้อมูลที่จดจำไว้ มาใช้งานในสถานการณ์ต่าง ๆ

การจำได้หรือความจำ แบ่งเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

1. ความจำระยะสั้น (Short term memory) เป็นการจำสิ่งใดสิ่งหนึ่งได้ในระยะเวลาสั้น ไม่คงทนถาวร

2. ความจำระยะยาว (Long-term memory) เป็นการจำสิ่งใดสิ่งหนึ่งได้ในระยะเวลายาวนาน เป็นความจำถาวร หรือจำได้ไม่ลืม

ความจำเป็นพื้นฐานที่สำคัญของการเรียนรู้ เพราะเป็นฐานข้อมูลความรู้ที่สะสมไว้ในสมอง และสามารถดึงมาใช้ในการคิด การแก้ปัญหา และการสร้างสรรค์ ได้ทันที อย่างไรก็ตามการจำที่เอื้อต่อการเรียนรู้ต้องเป็นการจำที่มีพื้นฐานมาจากความเข้าใจ (Understanding) ไม่ใช่การจำแบบนกแก้วนกขุนทอง

ภาษา (Language) การเรียนรู้ภาษาเป็นความสามารถในการเรียนรู้ระบบการใช้สัญลักษณ์ที่มีความซับซ้อนเพื่อการสื่อสารของบุคคล เป็นประเด็นหนึ่งของการศึกษาด้านการรู้คิด ภาษาใด ๆ ที่ใช้ในการสื่อสารจะมีลักษณะร่วมกัน คือ ความเป็นระบบ (System) ศาสตร์ว่าด้วยการศึกษาค้นคว้าทางด้านภาษาเรียกว่า ภาษาศาสตร์ (Linguistics) ส่วนศาสตร์ที่ศึกษาค้นคว้าทางด้านสมองกับการเรียนรู้ภาษาตลอดจนพยาธิสภาพของสมองที่ทำให้เกิดปัญหาในการใช้ภาษา เรียกว่า ภาษาศาสตร์ประสาทวิทยา (Neurolinguistics)

การศึกษาด้านวิทยาศาสตร์การรู้คิด (Cognitive neuroscience) ถือว่าการเรียนรู้ภาษานั้นเป็นความสามารถของสมองในการเรียนรู้และใช้ระบบการสื่อสารที่มีความซับซ้อน โดยไม่ว่าจะเป็นการฟังการพูด การอ่าน การเขียน ตลอดจนสัญลักษณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการสื่อสาร

สมองเป็นศูนย์กลางของการเรียนรู้ด้านภาษา สมองทำหน้าที่ทั้งในด้านการสร้างความรู้ความเข้าใจทางภาษาและการสื่อสารภาษา เช่น การพูด การเขียน เป็นต้น โดยสมองสามารถเรียนรู้การใช้ภาษาได้จากการมีปฏิสัมพันธ์กับสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยธรรมชาติแล้วจะเรียนรู้จากการฟัง เป็นลำดับแรก จากนั้นจะเป็นการออกเสียงหรือการพูด การอ่าน และการเขียน ตามลำดับของการพัฒนาการสติปัญญา

ความสามารถในการอ่าน การฟัง การดู การพูด เพื่อรู้ เข้าใจ วิเคราะห์สรุปสาระสำคัญ ประเมินสิ่งที่อ่าน ฟัง ดู จากสื่อประเภทต่าง ๆ และสื่อสารด้วยการพูดการเขียนได้อย่างถูกต้อง ตามหลักการใช้ภาษาอย่างสร้างสรรค์ เพื่อการนำไปใช้ในชีวิตรประจำวัน การอยู่ร่วมกันในสังคมและการศึกษาตลอดชีวิต

การคิด (Thinking) มาจากคำในภาษาอังกฤษโบราณ หมายถึง ศักยภาพของสมองในการประมวลข้อมูล เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ของการคิด เช่น การทำความเข้าใจ การตีความ การทำนาย การประเมินคุณค่า การจำแนก การจัดหมวดหมู่ การตัดสินใจ การแก้ปัญหา การสร้างสรรค์นวัตกรรม เป็นต้น

ในทางประสาทวิทยาศาสตร์ (Cognitive neuroscience) การคิดเป็นกระบวนการส่งผ่านข้อมูลหรือสารสื่อประสาท (Neurotransmitter) สารเคมีที่มีหน้าที่ในการนำสัญญาณไฟฟ้าจากเซลล์หนึ่งไปยังอีกเซลล์หนึ่งในรูปของสัญญาณไฟฟ้าทางเคมี (Electrochemical signaling)

การคิด (Thinking) ทำให้เกิดความคิด (Thought) บุคคลที่มีการคิดอย่างมีประสิทธิภาพมีตัวชี้วัด 4 ประการ ได้แก่ (วิชัย วงษ์ใหญ่, 2555)

1. มีจุดมุ่งหมายในการคิด
2. คิดอยู่บนพื้นฐานข้อมูล
3. ใช้ปัญญา (เหตุผล) ตรวจสอบความคิด
4. คิดทางบวกและสร้างสรรค์

ความสามารถด้านเหตุผล คือ ความสามารถในการเชื่อมโยงความรู้และประสบการณ์ด้านวิทยาศาสตร์ สิ่งแวดล้อม ด้านสังคมศาสตร์ และเศรษฐศาสตร์ และด้านการดำเนินชีวิต โดยการวิเคราะห์ สังเคราะห์ ประเมินค่า แก้ปัญหา หรือตัดสินใจอย่างมีหลักการและเหตุผล บนพื้นฐานของข้อมูล สถานการณ์หรือสารสนเทศที่เพียงพอโดยยึดหลักคุณธรรมและจริยธรรม การคิดแบ่งเป็น 2 ระดับ ได้แก่

1. การคิดขั้นพื้นฐาน ประกอบด้วย การจำ (Remembering) การทำความเข้าใจ (Understanding) การประยุกต์ใช้ (Applying)
2. การคิดขั้นสูง (Higher-order thinking) ประกอบด้วย การคิดวิเคราะห์ (Analytical thinking) การคิดสังเคราะห์ (Synthesis thinking) การคิดประเมินค่า (Evaluate thinking) การคิด

สร้างสรรค์ (Creative thinking) การคิดวิจารณ์ (Critical thinking) การคิดเป็นระบบ (Systematic thinking) การคิดแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์ (Creative problem solving) ซึ่งเป็นปัจจัยทำให้เกิดการเรียนรู้

ในพระพุทธศาสนาแบ่งวิธีการคิดออกเป็น 10 วิธี ซึ่งเป็นวิธีการคิดขั้นสูงที่มีลักษณะบูรณาการการคิดต่าง ๆ เรียกว่า โยนิโสมนสิการ คือ หลักธรรมที่ว่าด้วยการใช้ความคิดอย่างแยบคาย คือ การทำในใจโดยแยบคาย มองสิ่งทั้งหลายด้วยความคิดพิจารณาสืบค้นถึงต้นเค้า สวาทาเหตุผลจนตลอดสาย แยกแยะออกพิเคราะห์ดูด้วยปัญญาที่คิดเป็นระเบียบ และโดยอุบายวิธีให้เห็นสิ่งนั้น ๆ หรือปัญญานั้น ๆ ตามสภาวะและตามความสัมพันธ์แห่งเหตุปัจจัย (Reasoned attention; systematic attention; analytical thinking; critical reflection; thinking in terms of specific conditionality; thinking by way of causal relations or by way of problem-solving) (พระพรหมคุณาภรณ์ ป.อ. ปยุตโต)

วิธีคิดแบบโยนิโสมนสิการ คือ การนำวิธีคิด 10 วิธีมาใช้ในทางปฏิบัติ ดังนี้ (พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตโต), 2555)

1. วิธีคิดแบบสืบสาวเหตุปัจจัย คือ พิจารณาปรากฏการณ์ที่เป็นผลให้รู้จักสภาวะที่เป็นจริงหรือพิจารณาปัญหา หาหนทางแก้ไข ด้วยการค้นหาสาเหตุและปัจจัยต่าง ๆ ที่สัมพันธ์ส่งผลสืบทอดกันมา อาจเรียกว่า วิธีคิดแบบอหิที่ปัจจัยตา หรือคิดตามหลักปฏิจจสมุปบาท แบ่งเป็นวิธีคิดย่อยอีก 2 วิธี คือ 1) คิดแบบปัจจัยสัมพันธ์ และ 2) คิดแบบสอบสวน หรือตั้งคำถาม

2. วิธีคิดแบบแยกแยะส่วนประกอบ คือ การคิดมุ่งให้แยกแยะและให้รู้จักสิ่งทั้งหลายตามสภาวะของสิ่งนั้น เมื่อแยกแยะส่วนประกอบออกแล้วจะเห็นภาวะที่องค์ประกอบเหล่านั้น ตรงกับการคิดวิเคราะห์ที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบัน

3. วิธีคิดแบบสามัญลักษณ์ หรือวิธีคิดแบบรู้เท่าทันธรรมดา คือ การคิดอย่างรู้เท่าทันความเป็นไปของสิ่งทั้งหลาย ซึ่งจะต้องเป็นอย่างนั้น ๆ ตามธรรมชาติของมันเอง ในฐานะที่เป็นสิ่งซึ่งเกิดจากเหตุปัจจัยต่าง ๆ จะต้องเป็นไปตามเหตุปัจจัย แบ่งเป็น 2 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นที่หนึ่ง คือ รู้เท่าทันและยอมรับความจริงเป็นขั้นที่วางท่าทีต่อสิ่งทั้งหลายโดยสอดคล้องกับความเป็นจริงธรรมชาติ ขั้นที่สอง คือ แก้ไขและทำการไปตามเหตุปัจจัย เป็นการปฏิบัติต่อสิ่งทั้งหลายโดยสอดคล้องกับความจริงตามธรรมชาติ เป็นการปฏิบัติด้วยปัญญา ด้วยความรู้เท่าทัน เป็นอิสระไม่ผูกมัด แก้ไขด้วยความรู้และแก้ที่ตัวเหตุปัจจัย

4. วิธีคิดแบบอริยสังัจ หรือคิดแบบแก้ปัญหา เป็นวิธีคิดแห่งความดับทุกข์ มีลักษณะทั่วไป 2 ประการ คือ 1) วิธีคิดตามเหตุและผล สืบสาวจากผลไปหาเหตุแล้วแก้ไขที่ต้นเหตุ 2) เป็นวิธีคิดที่ตรงจุดตรงเรื่อง ตรงไปตรงมา มุ่งตรงต่อสิ่งที่ต้องปฏิบัติ ใช้แก้ปัญหา ไม่ฟุ้งซ่านออกไปในเรื่องที่ไม่เกี่ยวกับการแก้ปัญหาคะบวนการคิดแบบอริยสังัจมี 4 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นที่ 1 ทุข คือ สภาพปัญหา ความคับข้อง ติดขัด กัดดัน บีบคั้น บกพร่อง สำหรับทุขนี้ เรามีหน้าที่เพียงกำหนดรู้ คือ ทำความเข้าใจและกำหนดประเด็นปัญหาให้ชัด และทำความเข้าใจปัญหา

ขั้นที่ 2 สมุทัย คือ เหตุเกิดแห่งทุข หรือสาเหตุของปัญหา ได้แก่ เหตุปัจจัยต่าง ๆ ที่สัมพันธ์กันสืบทอดกันมา ซึ่งต้องสืบค้น วิเคราะห์ และวินิจฉัยสาเหตุของปัญหาให้พบ

ขั้นที่ 3 นิโรธ คือ ความดับทุข ความพ้นทุข ภาวะไรทุข พ้นปัญหา เป็นจุดหมายที่ต้องการ ในขั้นนี้จะต้องกำหนดได้ว่าจุดหมายที่ต้องการคืออะไร จุดหมายนั้นเป็นไปได้หรือไม่ เป็นไปได้อย่างไร มีหลักการอย่างไร มีจุดมุ่งหมายรองอะไรบ้าง

ขั้นที่ 4 มรรค คือ ทางดับทุข ข้อปฏิบัติให้ถึงความดับทุข หรือวิธีแก้ไขปัญหา ได้แก่ วิธีการและรายละเอียดสิ่งที่ต้องปฏิบัติ ซึ่งจะต้องลงมือปฏิบัติจริง

5. วิธีคิดแบบบรรลธรรมสัมพันธ์ หรือคิดตามหลักการและความมุ่งหมาย คือ พิจารณาให้เข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างหลักการกับความมุ่งหมาย เพื่อให้ได้ผลตรงตามความมุ่งหมาย

6. วิธีคิดแบบรู้ทันคุณโทษและทางออก คือ การพิจารณาสิ่งทั้งหลายตามความเป็นจริง ในทุกแง่ทุกด้าน ทั้งด้านดีและด้านเสีย ทั้งคุณ ทั้งโทษของสิ่งนั้น วิเคราะห์จุดหมายที่ต้องการบรรลุว่าคืออะไร และมีวิธีการดำเนินการอย่างไร

7. วิธีคิดแบบคุณค่าแท้-คุณค่าเทียม คือ การพิจารณาเกี่ยวกับการใช้สอย หรือการบริโภค เป็นวิธีคิดที่บรรเทาตัณหา ชัดเกลากิเลส ตัดทางไม่ให้กิเลสเข้ามาครอบงำจิตใจ คุณค่าแท้ คือ คุณค่าหรือประโยชน์ในแง่ที่สนองความต้องการของชีวิตโดยตรง เพื่อความดีงาม ความดำรงอยู่ด้วยดีของชีวิต หรือเพื่อประโยชน์สุขทั้งของตนเองและผู้อื่น คุณค่าเทียม คือ คุณค่า หรือประโยชน์ที่พอกเพิ่มให้แก่สิ่งนั้น เพื่อปรนเปรอความต้องการ หรือคุณค่าสนองตัณหา

8. วิธีคิดแบบเร้ากุศล หรือวิธีคิดแบบเร้ากุศล คือ การทำใจชักนำความคิดให้เดินไปในทางที่ดีงามและเป็นประโยชน์ ช่วยแก้นิสัยความเคยชินที่ชั่วร้าย พร้อมกับสร้างนิสัยความเคยชินใหม่ที่ดีงามให้แก่จิตใจ

9. วิธีคิดแบบอยู่กับปัจจุบัน คือ การใช้ความคิด และเนื้อหาของความคิดอย่างมีสติระลึกรู้อยู่กับปัจจุบัน เป็นการคิดในแนวทางของความรู้หรือคิดด้วยอำนาจปัญญา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องที่เป็นไปอยู่ในขณะนี้ หรือเป็นเรื่องล่วงไปแล้ว หรือเป็นเรื่องของกาลภายหน้า ก็จัดเข้าในการอยู่กับปัจจุบันทั้งนั้น ความคิดที่ไม่อยู่กับปัจจุบัน คือ ความคิดที่เลื่อนลอยไปตามอำนาจของตัณหา คิดไปตามอารมณ์และความรู้สึก

10. วิธีคิดแบบวิภาษวาท หรือวิธีคิดแบบจำแนกแยกแยะ คือ การพิจารณาโดยแยกแยะให้เห็นแต่ละแง่แต่ละด้านครบทุกแง่ทุกด้าน ไม่จับเอาแง่หนึ่งแง่เดียว หรือบางแง่ ขึ้นมาวินิจฉัยตีคลุมลงไป หรือประเมินคุณค่าความดีความชั่ว โดยถือเอาส่วนเดียวหรือบางส่วนเท่านั้นแล้วตัดสินพรวดลงไป

เมื่อสังเคราะห์การคิดแบบโยนิโสมนสิการ ทั้ง 10 วิธี แล้วจะได้การคิด 4 ประการ ดังนี้ (พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตโต), 2555)

1. อุปายมณสิการ คือ คิดถูกวิธี มีวิธีคิด วิธีวิจัยและใช้วิธีการนั้นอย่างถูกต้องวงวไว
2. ปถมณสิการ คือ คิดมีระเบียบ การศึกษาจะต้องสอนให้คนคิดอย่างต่อเนื่องอย่างเป็นระบบ มีระเบียบ ไม่กระโดดไปกระโดดมา คิดอย่างมีเป้าหมาย
3. การณมณสิการ คือ คิดมีเหตุผล รู้จักเชื่อมโยงว่าเหตุผลนี้นำไปสู่ผลอะไรหรือผลนี้มาจากเหตุอะไร
4. อุปาทกมณสิการ คือ คิดเป็นกุศล เป็นการคิดเพื่อค้นหาแก่นสารสาระเมื่อได้รับข้อมูลข่าวสารมากมาย ต้องรู้จักกรองเอาส่วนที่เป็นประโยชน์และเหมาะสมกับเรา

การคิดเป็นกระบวนการทางสมองที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน และเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดของการเรียนรู้ บุคคลที่มีศักยภาพในการคิดจะสามารถเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว สามารถวิเคราะห์สังเคราะห์ ตลอดจนสร้างสรรค์นวัตกรรมได้อย่างต่อเนื่อง

รูปแบบการเรียนรู้การรู้คิด (Cognitive learning style)

รูปแบบการเรียนรู้การรู้คิด คือ แบบแผนการประมวลผลข่าวสาร (Processing) ของบุคคล เพื่อนำไปสู่การมีความรู้ ความเข้าใจ และการเรียนรู้ โดยแต่ละบุคคลอาจใช้รูปแบบการเรียนรู้ที่คิดที่เหมือนหรือแตกต่างกันก็ได้ โดยที่รูปแบบการเรียนรู้การรู้คิด มีลักษณะเป็นแบบแผน (Pattern) ของการคิด การจดจำ การทำความเข้าใจ การวิเคราะห์ การสังเคราะห์ การประเมินค่า การตัดสินใจ การลงสรุปข้อมูลซึ่งเป็นศักยภาพของสมองในการเรียนรู้

มีนักวิชาการหลายท่านที่ได้ศึกษาวิจัยรูปแบบการเรียนรู้การรู้คิด เช่น Howard Gardner นักจิตวิทยาและประสาทวิทยาศาสตร์ (Cognitive Neuroscience) มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด (Harvard) ได้พัฒนาทฤษฎีพหุปัญญา หรือ Multiple intelligence โดยเป็นทฤษฎีที่อธิบายความหลากหลายของเชาวน์ปัญญา หรือรูปแบบการเรียนรู้การรู้คิดของแต่ละบุคคลแบ่งเป็น 9 ด้าน ดังนี้

1. ด้านภาษา (Linguistic intelligence) มีความสามารถสูงในการใช้ภาษา เข้าใจคำสั่งและความหมายของคำ ชอบอ่านเขียน เล่าเรื่อง หรืออธิบายได้ชัดเจน
2. ด้านตรรกะและคณิตศาสตร์ (Logical-mathematical intelligence) มีความสามารถสูงในการใช้ตัวเลข การเห็นความสัมพันธ์แบบแผนตรรกวิทยา การคิดเชิงเหตุผล
3. ด้านดนตรี (Musical intelligence) มีความสามารถด้านดนตรี ร้องเพลง เล่นดนตรี ตอบสนองต่อเสียงเพลง แยกแยะจำทำนอง เรียนรู้จังหวะดนตรีได้ดี คิดท่วงทำนองจังหวะได้
4. ด้านการเคลื่อนไหว (Bodily-kinesthetic intelligence) มีความสามารถสูงในการใช้ร่างกายของตนเองแสดงความคิด ความรู้สึก สามารถควบคุมการเคลื่อนไหวของร่างกายได้ดี ชอบการเคลื่อนไหว สัมผัส พุดและใช้ภาษากาย

5. ด้านมิติ (Spatial intelligence) มีความสามารถสูงในการมองเห็นความสัมพันธ์ของพื้นที่ สามารถแสดงออกด้วยภาพ มองเห็นรูปลักษณ์ของสิ่งต่าง ๆ สามารถหาทิศทางได้

6. ด้านความเข้าใจระหว่างบุคคลและมนุษย์สัมพันธ์ (Interpersonal intelligence) มีความสามารถสูงในการเข้าใจ อารมณ์ ความรู้สึก ความคิด และเจตนาของผู้อื่น ทั้งนี้ รวมถึงความไวในการสังเกตน้ำเสียง ใบหน้า ท่าทาง เข้าใจผู้อื่น

7. ด้านความเข้าใจตนเอง (Intrapersonal intelligence) มีความสามารถสูงในการรู้จักตนเองและสามารถประพัตติตนได้ดีจากการรู้จักตนเอง มีสมาธิดี มีจิตใจอ่อนโยน มีความเข้าใจตนเอง

8. ด้านธรรมชาติ (Naturalist intelligence) มีความสามารถสูงในการเข้าใจการเปลี่ยนแปลงของธรรมชาติและปรากฏการณ์ธรรมชาติ เข้าใจความสำคัญของตนเองกับสิ่งแวดล้อม ตระหนักถึงความสามารถของตนที่จะมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ธรรมชาติ

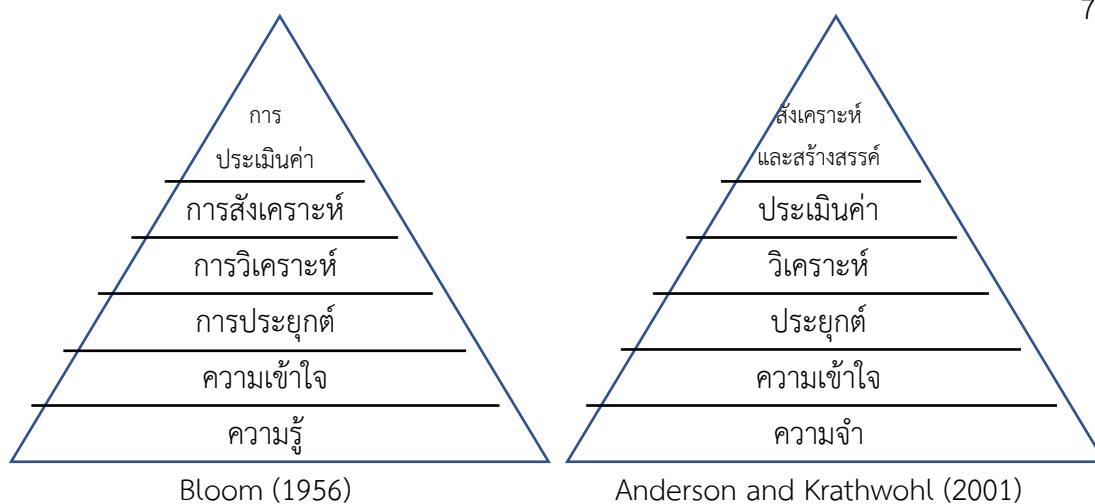
9. ด้านการดำรงอยู่ของชีวิต (Existential intelligence) มีความสามารถสูงเกี่ยวกับการจับประเด็นคำถามเกี่ยวกับการดำรงอยู่ของมนุษย์ เรียนรู้บริบทของการดำรงอยู่ของมนุษย์ เข้าใจความสัมพันธ์ของโลกที่เป็นกายภาพและโลกของจิตใจ เข้าใจสัจธรรมของโลกและชีวิต

จุดประสงค์การเรียนรู้ด้านการรู้คิด (Learning objectives for cognitive domain)

Bloom ได้จัดกลุ่มจุดประสงค์การเรียนรู้ไว้ 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มการรู้คิด (Cognitive domain) ด้านทักษะ (Psychomotor domain) และด้านอารมณ์ความรู้สึก (Affective domain) ซึ่งนักวิชาการบางท่านใช้คำว่า ด้านพุทธิพิสัย ด้านทักษะพิสัย และด้านจิตพิสัย

สำหรับด้านการรู้คิด Bloom (1975) ได้จัดลำดับชั้นการรู้คิดไว้ 6 ลำดับ ได้แก่ 1) ความจำ 2) ความเข้าใจ 3) การประยุกต์ใช้ 4) การวิเคราะห์ 5) การสังเคราะห์ และ 6) การประเมินค่า

จากนั้นในปี ค.ศ. 2001 Anderson and Krathwohl (2001) ซึ่งเป็นลูกศิษย์ของ Bloom ได้ทำการวิจัยปรับปรุงลำดับชั้นของการรู้คิดที่ Bloom เสนอไว้ ผลจากการวิจัยดังกล่าวทำให้มีการปรับปรุงลำดับชั้นการรู้คิดใหม่ ดังนี้ 1) ความจำ 2) ความเข้าใจ 3) การประยุกต์ใช้ 4) การวิเคราะห์ 5) การประเมิน และ 6) การสังเคราะห์และสร้างสรรค์ ซึ่งแสดงความแตกต่างของลำดับชั้นของการรู้คิดของ Bloom กับของ Anderson and Krathwohl ดังแผนภาพต่อไปนี้



ภาพที่ 6 ลำดับขั้นของการรู้คิดของ Bloom (1956) และลำดับขั้นการรู้คิดของ Anderson and Krathwohl (2001)

ลักษณะการคิดแต่ละประเภท

การคิดมีหลายลักษณะซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการเรียนรู้และการดำรงชีวิต ผู้เรียนจำเป็นต้องได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการคิดอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะการคิดระดับสูง (Higher order thinking) เช่น การคิดเชิงเหตุผล การคิดเชิงตรรกะ การคิดวิเคราะห์ การคิดสังเคราะห์ การคิดเชิงระบบ การคิดอย่างมีวิจารณญาณ การคิดไตร่ตรอง การคิดริเริ่ม การคิดสร้างสรรค์ มีนิยามไว้ดังต่อไปนี้ (ราชบัณฑิตยสถาน, 2542. ราชบัณฑิตยสถาน, 2555. Oxford University, 2005. Bloom, 1975. Anderson and Krathwohl, 2001)

การคิด (Thinking) คือ การกระทำทุกสิ่งทุกอย่างในสมอง เช่น การระลึกความทรงจำหรือความรู้ การทำความเข้าใจ การวิเคราะห์ การตีความ การตรวจสอบทบทวน การคาดการณ์ในอนาคต การให้เหตุผล การประเมินคุณค่า การตัดสินใจการวางแผน การออกแบบ เป็นต้น

การคิดเชิงเหตุผล (Rational thinking) คือ การคิดเชื่อมโยงความสัมพันธ์ของเหตุและผลว่าสาเหตุที่ทำให้เกิดผลคืออะไร หรือผลที่เกิดขึ้นมาจากสาเหตุอะไร บนพื้นฐานของความรู้และข้อมูลต่าง ๆ

การคิดเชิงตรรกะ (Logical thinking) คือ การอ้างความจริงอย่างใดอย่างหนึ่งแล้วนำไปสู่การลงสรุปไปยังสิ่งอื่นอย่างมีเหตุผล

การคิดวิเคราะห์ (Analytical thinking) คือ การคิดจำแนกแยกแยะองค์ประกอบต่าง ๆ ของสิ่งที่ใหญ่กว่า และการพิจารณาความเกี่ยวข้องกันระหว่างองค์ประกอบเหล่านั้น เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจมากยิ่งขึ้น

การคิดสังเคราะห์ (Synthesis thinking) คือ การคิดผสมผสานองค์ประกอบย่อย ๆ ของสิ่งใดสิ่งหนึ่งเข้าด้วยกันอย่างเป็นระบบ ทำให้มีความซับซ้อนมากขึ้น และมีลักษณะเป็นองค์รวม ไม่แยกส่วน

การคิดเชิงระบบ (System thinking) คือ 1) การคิดในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่มีองศาพหุภาพว่าเป็นระบบใหญ่ ซึ่งประกอบด้วยระบบย่อยที่มีความสมบูรณ์ในตัวเองหลายระบบ และระบบย่อยเหล่านั้นต่างมีความสัมพันธ์กัน 2) การคิดในลักษณะวงจรของสาเหตุและผล (Cycle loop) ในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่มีความเชื่อมโยงกัน

การคิดอย่างมีวิจาร์ณญาณ (Critical thinking) คือ การคิดพิจารณาและประเมินข้อมูลหลักฐานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่กำลังคิด ด้วยความมีสติปัญญามีเหตุผล นำไปสู่การตัดสินใจอย่างใดอย่างหนึ่ง

การคิดไตร่ตรอง (Reflective thinking) คือ การคิดทบทวนในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน (Reflection in action) อดีต (Reflection on action) หรืออนาคต (Reflection for action) อย่างมีเหตุผล โดยใช้ความรู้ ข้อมูล หลักฐานประสบการณ์ นำไปสู่การปรับปรุงและพัฒนาให้ดีขึ้น

การคิดริเริ่ม (Initiative thinking) คือ การคิดแสวงหาแนวทางหรือวิธีการใหม่ ๆ ที่นำไปสู่การปฏิบัติอย่างใดอย่างหนึ่งที่ยังไม่เคยทำมาก่อน และเป็นสิ่งที่เป็นประโยชน์ การคิดริเริ่มเป็นพื้นฐานของการคิดสร้างสรรค์

การคิดสร้างสรรค์ (Creative thinking) คือ การคิดสร้างนวัตกรรมซึ่งอาจเป็นแนวคิดใหม่ แนวทางใหม่ วิธีการใหม่ กระบวนการใหม่ เทคนิคใหม่ สิ่งประดิษฐ์ใหม่ที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ การคิดสร้างสรรค์เป็นพื้นฐานของการสร้างนวัตกรรม

การพัฒนาการคิดของผู้เรียนเป็นภารกิจที่สำคัญของผู้สอนทุกคนในการพัฒนาให้ผู้เรียนมีทักษะการคิดต่าง ๆ ผ่านกิจกรรมการเรียนรู้ที่หลากหลาย สอดคล้องกับความต้องการและความสนใจของผู้เรียน กิจกรรมการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพจะมีลักษณะบูรณาการสาระสำคัญต่าง ๆ เข้าด้วยกัน ผู้เรียนได้ฝึกทักษะการคิดด้านต่าง ๆ อย่างมีชีวิตชีวา สนุกสนาน มีความสุข โดยที่ผู้สอนมีการวัดและประเมินผลอย่างเป็นระบบชัดเจน นำผลการประเมินมาพัฒนาผู้เรียนอย่างต่อเนื่อง

7. การถ่ายโอนความรู้

ความหมายของ การถ่ายโอนการเรียนรู้ การนำสิ่งที่เรียนรู้แล้วไปใช้ในสถานการณ์ใหม่ หรือการเรียนรู้ในอดีตเอื้อการเรียนรู้ใหม่ และการนำสิ่งที่เรียนรู้แล้วในอดีตมาใช้แก้ปัญหา หรือนำมาสัมพันธ์กับสภาพการณ์ใหม่ ๆ ในปัจจุบันหรืออนาคต

ความสำคัญของการถ่ายโอนการเรียนรู้ สามารถทำให้ครูเข้าใจถึงวิธีการสอนที่จะช่วยให้เด็กเกิดการนำไปใช้ในชีวิตจริงได้ รวมถึงจะทำให้ครูจัดหลักสูตรที่เหมือนหรือสัมพันธ์กับชีวิตจริงนอกโรงเรียน

ทฤษฎีการถ่ายโอนการเรียนรู้ หรือทฤษฎีองค์ประกอบเดียวกัน (Identical-elements Theory) การถ่ายโอนจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อสถานการณ์ใหม่มีธาตุมูลเหมือนหรือคล้ายคลึงกับธาตุมูลในสถานการณ์ของการเรียนรู้ในอดีตธาตุมูล หมายถึง ข้อความจริงและทักษะเรียกการถ่ายโอนชนิดนี้ว่าการถ่ายโอนสาระ ซึ่งการถ่ายโอนเกิดขึ้นจากความเหมือนกันขององค์ประกอบต่าง ๆ ข้อเท็จจริงเฉพาะ และทักษะเฉพาะ

ดังนั้น หลักจากที่ผู้เรียนได้เรียนแตกฉานเรื่องข้อเท็จจริงแล้ว ผู้เรียนสามารถที่จะใช้การเรียนรู้นั้นในการแก้ปัญหาใหม่ที่เป็นข้อเท็จจริงอย่างเดียวกัน เช่น เรียนการเขียนจดหมายไปแล้วสามารถเขียนจดหมายได้

ธอร์นไดค์ (Thorndike, 1978) กล่าวถึง ทฤษฎีการสรุปรวม (Generalization Theory) การเรียนรู้หลักการจะช่วยเอื้อต่อการถ่ายโอนความรู้ เมื่อคนเราเรียนรู้หลักการแล้ว หลักการที่ได้เรียนรู้แล้วนั้น จะส่งเสริมการเรียนรู้ในงานต่อไปที่คล้ายคลึงกัน ได้แก่ การเข้าใจหลักการเอื้อต่อการถ่ายโอนบวก การเข้าใจหลักการจะเอื้อต่อการเรียนรู้เริ่มต้น (Initial learning) การให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับทฤษฎีหรือหลักการอย่างสมบูรณ์จะช่วยทั้งการเรียนรู้ เริ่มต้น และการถ่ายโอนการเรียนรู้ได้ดีกว่าการให้ข่าวสารอย่างไม่สมบูรณ์

ทฤษฎีความคล้ายคลึงกันของการประมวลผลสารสนเทศเป็นทฤษฎีการถ่ายโอนนักจิตวิทยา กลุ่มแกสตันท์ซึ่งอธิบายว่า การถ่ายโอนจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อผู้เรียนมีความเข้าใจอย่างมีความหมายที่สังเกตได้จากการเรียนรู้จากกระบวนการเชิงพุทธิปัญญาและกลวิธีของงานสองชิ้นที่มีความคล้ายคลึงกัน ได้แก่ การระลึกได้ของข้อมูล ข้อเท็จจริง มโนคติ และหลักการของงานชิ้นแรก การใช้ความสามารถที่ได้รับจากการเรียนหรือปฏิบัติในงานชิ้นแรก การใช้ความสามารถที่ได้รับการพัฒนาขึ้นจากงานชิ้นแรกไปส่งเสริมในงานชิ้นที่สอง และข้อความรู้ที่ได้รับการเรียนรู้จากการส่งเสริมการเรียนรู้ในงานชิ้นที่ 2

ประเภทของการถ่ายโอนการเรียนรู้

การถ่ายโอนการเรียนรู้ (Transfer of training) ในบรรดาสรรพสิ่งที่มีชีวิตทั้งหลายในโลกนี้ มนุษย์จัดได้ว่าเป็นสัตว์โลกชนิดเดียวที่มีการเรียนรู้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด ถึงแม้สัตว์หลายชนิดจะสามารถเรียนรู้ได้ก็ตาม แต่ก็เป็นการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นเฉพาะตัวไม่สามารถถ่ายทอดกันได้ เช่นเดียวกับมนุษย์นักจิตวิทยาจึงเชื่อว่ามนุษย์จะมีการเรียนรู้ตั้งแต่เกิดต่อเนื่องไปจนกระทั่งตาย และผลจากการเรียนรู้ของมนุษย์ จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมทั้งหลาย (เต็มศักดิ์ คทวนิช, 2557)

การถ่ายโอนของการฝึกอบรม หมายถึง ผลกระทบที่มีความรู้หรือความสามารถที่ได้มาในพื้นที่หนึ่งที่มีอยู่ในการแก้ไขปัญหาหรือการเข้าซื้อกิจการความรู้ในพื้นที่อื่น ๆ การถ่ายโอนของการฝึกอบรมจะขึ้นอยู่กับทฤษฎีของการถ่ายโอนการเรียนรู้ (Transfer of learning)

ทฤษฎีของการถ่ายโอนการเรียนรู้ (Transfer of learning)

ธอร์นไดค์ (Thorndike) กล่าวว่าคือ การถ่ายโอนการเรียนรู้จากสถานการณ์หนึ่งไปสู่อีกสถานการณ์หนึ่งนั้น สถานการณ์ทั้งสองจะต้องมีองค์ประกอบที่คล้ายคลึงกัน (เนื้อหาวิธีการและจิตคติที่สัมพันธ์กันกับสถานการณ์เดิม)

เกสตัลท์ (Gestalt) กล่าวว่าคือ การถ่ายโอนการเรียนรู้จะเกิดขึ้นเมื่อผู้เรียนได้มองเห็นรูปร่างทั้งหมดของปัญหา และรับรู้ความสัมพันธ์นั้นเข้าไป กล่าวคือ สถานการณ์ใหม่จะต้องสัมพันธ์กับสถานการณ์เดิม

การถ่ายโอนการเรียนรู้ หมายถึง การถ่ายโอนให้ไปมีผลกับสิ่งที่กำลังจะเรียนรู้ใหม่ ทำให้การเรียนรู้ใหม่ดีขึ้นหรือแย่ลงได้ การถ่ายโอนการเรียนรู้มี 3 ลักษณะ

1. Positive Transfer การถ่ายโอนการเรียนรู้ทางบวก หมายถึง สิ่งที่ได้เรียนรู้แล้ว หรือประสบการณ์เดิมที่ส่งผลทำให้การเรียนรู้ในสิ่งใหม่ได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น เช่น คนที่เรียนจิตวิทยาทั่วไปมาแล้วจะเรียนวิชาจิตวิทยาการศึกษาได้ง่ายขึ้น เป็นต้น

2. Negative Transfer การถ่ายโอนการเรียนรู้ทางลบ หมายถึง สิ่งที่ได้เรียนรู้แล้วหรือประสบการณ์เดิมมีผลไปขัดขวางการเรียนรู้ในสิ่งใหม่ให้ล่าช้าหรือสับสน เช่น เคยใช้มวยไทยซึ่งสามารถใช้อาวุธได้ทุกส่วน แล้วหันไปชกมวยสากลซึ่งใช้หมัดอย่างเดียว ทำให้ชกได้ไม่ดีเท่าที่ควร

3. Zero Transfer การถ่ายโอนการเรียนรู้ชนิดศูนย์ หมายถึง สิ่งที่ได้เรียนรู้หรือผลการดำเนินงานในประสบการณ์ก่อน ความคิดที่ได้รับการแนะนำให้รู้จักกับการถ่ายโอนการเรียนรู้ในบริบทหนึ่งไปยังอีกบริบทที่คล้ายกัน หรือว่า “การปรับปรุงในการทำงานของจิตหนึ่ง” อาจมีอิทธิพลต่อการที่เกี่ยวข้อง หนึ่งทฤษฎีของพวกเขาโดยนัยของการถ่ายโอนการเรียนรู้ที่ขึ้นอยู่กับวิธีการที่คล้ายกันกับงานการเรียนรู้และการถ่ายโอนงานมีหรือที่ “องค์ประกอบที่เหมือนมีความกังวลในการที่มีอิทธิพลและการทำงานที่มีอิทธิพลต่อ” ตอนนี้เรียกว่าเป็นทฤษฎีองค์ประกอบเหมือนกัน

การถ่ายโอนการเรียนรู้ มักจะเป็นกระบวนการและขอบเขตที่มีประสิทธิภาพที่ประสบการณ์ที่ผ่านมา (ยังเรียกว่าเป็นแหล่งรับโอน) ส่งผลกระทบต่อการเรียนรู้และประสิทธิภาพในสถานการณ์ใหม่ อย่างไรก็ตามยังคงมีความขัดแย้ง เป็นวิธีการถ่ายโอนการเรียนรู้ควรได้รับแนวความคิดและอธิบายสิ่งที่มีความซุกของมันเป็นสิ่งที่มีความสัมพันธ์ของมันคือการเรียนรู้โดยทั่วไป และไม่ว่าจะมีอยู่ในทุก นอกจากนี้ ยังมีหลากหลายของมุมมองและกรอบทฤษฎีที่ปรากฏในวรรณกรรมที่มี ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น

1. วิธีการอนุกรมวิธานที่แบ่งโอนออกเป็นประเภทที่แตกต่างกัน
2. วิธีการที่โดเมนที่ขับเคลื่อนด้วยโปรแกรมที่มุ่งเน้นไปที่การพัฒนาและการมีส่วนร่วมของสาขาวิชาที่แตกต่างกัน
3. การตรวจสอบของฟังก์ชันทางด้านจิตใจหรือปัญญา รูปแบบการถ่ายโอนเรียก

4. แนวคิดที่ซับซ้อนเคลื่อนด้วยการประเมินผลซึ่งแสดงให้เห็นเปรียบเทียบและความขัดแย้ง ประเพณีทางทฤษฎีและเชิงประจักษ์

จิตวิทยาการเรียนรู้ จิตวิทยาตรงกับภาษาอังกฤษว่า Psychology มีรากศัพท์มาจากภาษากรีก 2 คำ คือ Psyche แปลว่า วิญญาณ กับ Logos แปลว่า การศึกษา ตามรูปศัพท์ จิตวิทยาจึงแปลว่า วิชาที่ศึกษาเกี่ยวกับวิญญาณ แต่ในปัจจุบันนี้ จิตวิทยาได้มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงไป ความหมายของจิตวิทยาได้มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย นั่นคือ จิตวิทยาเป็นศาสตร์ที่ศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์และสัตว์

การเรียนรู้ (Learning) ตามความหมายทางจิตวิทยา หมายถึง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของบุคคลอย่างค่อนข้างถาวร อันเป็นผลมาจากการฝึกฝนหรือการมีประสบการณ์พฤติกรรมเปลี่ยนแปลงที่ไม่จัดว่าเกิดจากการเรียนรู้ ได้แก่ พฤติกรรมที่เป็นการเปลี่ยนแปลงชั่วคราว และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่เนื่องมาจากวุฒิภาวะ

พฤติกรรมการเรียนรู้ มีจุดมุ่งหมายของการเรียนรู้แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

1. พุทธิพิสัย หมายถึง การเรียนรู้ในด้านความรู้ ความเข้าใจ
2. จิตพิสัย หมายถึง การเรียนรู้ด้านทัศนคติ ค่านิยม ความซาบซึ้ง
3. ทักษะพิสัย หมายถึง การเรียนรู้เกี่ยวกับการกระทำหรือปฏิบัติงานการเรียนรู้กับการเรียนการสอนในการสอนที่ดี ผู้สอนจำเป็นต้องนำทฤษฎีการเรียนรู้มาประยุกต์ใช้กับการเรียนการสอน เพื่อให้ผู้เรียนบรรลุจุดประสงค์ในการเรียนรู้

องค์ประกอบสำคัญของการเรียนรู้

ดอลลาร์ด และมิลเลอร์ (Dallard and Miller, 1982) เสนอว่า การเรียนรู้มีองค์ประกอบสำคัญ 4 ประการ คือ

1. แรงขับ (Drive) เป็นความต้องการที่เกิดขึ้นภายในตัวบุคคล เป็นความพร้อมที่จะเรียนรู้ของบุคคลทั้งสอง ระบบประสาทสัมผัสและกล้ามเนื้อ แรงขับและความพร้อมเหล่านี้จะก่อให้เกิดปฏิกิริยา หรือพฤติกรรมที่จะชักนำไปสู่การเรียนรู้ต่อไป

2. สิ่งเร้า (Stimulus) เป็นสิ่งแวดล้อมที่เกิดขึ้นในสถานการณ์ต่าง ๆ ซึ่งเป็นตัวการที่ทำให้บุคคลมีปฏิกิริยา หรือพฤติกรรมตอบสนองออกมา ในสภาพการเรียนการสอน สิ่งเร้าจะหมายถึงครู กิจกรรมการสอน และอุปกรณ์การสอนต่าง ๆ ที่ครูนำมาใช้

3. การตอบสนอง (Response) เป็นปฏิกิริยาหรือพฤติกรรมต่าง ๆ ที่แสดงออกมาเมื่อบุคคลได้รับการกระตุ้นจากสิ่งเร้า ทั้งส่วนที่สังเกตเห็นได้และส่วนที่ไม่สามารถสังเกตเห็นได้ เช่น การเคลื่อนไหว ท่าทาง คำพูด การคิด การรับรู้ ความสนใจ และความรู้สึก เป็นต้น

4. การเสริมแรง (Reinforcement) เป็นการให้สิ่งที่มีอิทธิพลต่อบุคคลอันมีผลในการเพิ่มพลังให้เกิดการเชื่อมโยงระหว่างสิ่งเร้ากับการตอบสนองเพิ่มขึ้น การเสริมแรงมีทั้งทางบวกและทางลบ ซึ่งมีผลต่อการเรียนรู้ของบุคคลเป็นอันมาก

ธรรมชาติของการเรียนรู้การศึกษามีลักษณะสำคัญดังต่อไปนี้

1. การเรียนรู้เป็นกระบวนการ การเกิดการเรียนรู้ของบุคคลจะมีกระบวนการของการเรียนรู้จากการไม่รู้ไปสู่การเรียนรู้ 5 ขั้นตอน คือ

1. มีสิ่งเร้ามากระตุ้นบุคคล
2. บุคคลสัมผัสสิ่งเร้าด้วยประสาททั้ง 5
3. บุคคลแปลความหมายหรือรับรู้สิ่งเร้า
4. บุคคลมีปฏิกิริยาตอบสนองอย่างใดอย่างหนึ่งต่อสิ่งเร้าตามที่รับรู้
5. บุคคลประเมินผลที่เกิดจากการตอบสนองต่อสิ่งเร้า

2. การเรียนรู้ไม่ใช่วุฒิภาวะแต่การเรียนรู้อาศัยวุฒิภาวะ

วุฒิภาวะ คือ ระดับความเจริญเติบโตสูงสุดของพัฒนาการด้านร่างกาย อารมณ์ สังคม และสติปัญญาของบุคคลแต่ละวัยที่เป็นไปตามธรรมชาติ แม้ว่าการเรียนรู้จะไม่ใช่วุฒิภาวะแต่การเรียนรู้ต้องอาศัยวุฒิภาวะด้วย เพราะการที่บุคคลจะมีความสามารถในการรับรู้หรือตอบสนองต่อสิ่งเร้ามากหรือน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับว่าบุคคลนั้นมีวุฒิภาวะเพียงพอหรือไม่

3. การเรียนรู้เกิดได้ง่าย ถ้าสิ่งที่เรียนเป็นสิ่งที่มีความหมายต่อผู้เรียน

การเรียนรู้ที่มีความหมายต่อผู้เรียน คือ การเรียนในสิ่งที่ผู้เรียนต้องการจะเรียนหรือสนใจจะเรียน เหมาะกับวัยและวุฒิภาวะของผู้เรียนและเกิดประโยชน์แก่ผู้เรียน การเรียนในสิ่งที่มีความหมายต่อผู้เรียนย่อมทำให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ได้ดีกว่าการเรียนในสิ่งที่ผู้เรียนไม่ต้องการหรือไม่สนใจ

4. การเรียนรู้แตกต่างกันตามตัวบุคคลและวิธีการในการเรียน

ในการเรียนรู้สิ่งเดียวกัน บุคคลต่างกันอาจเรียนรู้ได้ไม่เท่ากันเพราะบุคคลอาจมีความพร้อมต่างกัน มีความสามารถในการเรียนต่างกัน มีอารมณ์และความสนใจที่จะเรียนต่างกัน และมีความรู้เดิมหรือประสบการณ์เดิมที่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่จะเรียนต่างกัน

ในการเรียนรู้สิ่งเดียวกัน ถ้าใช้วิธีเรียนต่างกัน ผลของการเรียนรู้อาจมากน้อยต่างกันได้ และวิธีที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ได้มากสำหรับบุคคลหนึ่งอาจไม่ใช่วิธีเรียนที่ทำให้อีกบุคคลหนึ่งเกิดการเรียนรู้ได้มากเท่ากับบุคคลนั้นก็ได้อีก

การถ่ายโอนความรู้ การถ่ายโอนการเรียนรู้เกิดขึ้นได้ 2 ลักษณะ คือ การถ่ายโอนการเรียนรู้ทางบวก (Positive Transfer) และการถ่ายโอนการเรียนรู้ทางลบ (Negative Transfer)

การถ่ายโยงการเรียนรู้ทางบวก (Positive Transfer) คือ การถ่ายโยงการเรียนรู้ชนิดที่ผลของการเรียนรู้งานหนึ่งช่วยให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้อีกงานหนึ่งได้เร็วขึ้น ง่ายขึ้น หรือดีขึ้น การถ่ายโยงการเรียนรู้ทางบวก เกิดจากเหตุ ดังนี้

1. เมื่องานหนึ่ง มีความคล้ายคลึงกับอีกงานหนึ่ง และผู้เรียนเกิดการเรียนรู้งานแรกอย่างแจ่มแจ้งแล้ว
2. เมื่อผู้เรียนมองเห็นความสัมพันธ์ระหว่างงานหนึ่งกับอีกงานหนึ่ง
3. เมื่อผู้เรียนมีความตั้งใจที่จะนำผลการเรียนรู้จากงานหนึ่งไปใช้ให้เป็นประโยชน์กับการเรียนรู้อีกงานหนึ่ง และสามารถจำวิธีเรียนหรือผลของการเรียนรู้แรกได้อย่างแม่นยำ
4. เมื่อผู้เรียนเป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ โดยชอบที่จะนำความรู้ต่าง ๆ ที่เคยเรียนรู้มาก่อนมาลองคิดทดลองจนเกิดความรู้ใหม่ ๆ

การถ่ายโยงการเรียนรู้ทางลบ (Negative Transfer) คือ การถ่ายโยงการเรียนรู้ชนิดที่ผลการเรียนรู้งานหนึ่งไปขัดขวางทำให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้อีกงานหนึ่งได้ช้าลง หรือยากขึ้น และไม่ได้ดีเท่าที่ควร การถ่ายโยงการเรียนรู้ทางลบ อาจเกิดขึ้นได้ 2 แบบ คือ

1. แบบตามรบกวน (Proactive Inhibition) ผลของการเรียนรู้งานแรกไปขัดขวางการเรียนรู้งานที่ 2
 2. แบบย้อนรบกวน (Retroactive Inhibition) ผลการเรียนรู้งานที่ 2 ทำให้การเรียนรู้งานแรกน้อยลง
- การนำความรู้ไปใช้
1. ก่อนที่จะทำให้ผู้เรียนเกิดความรู้ใหม่ ต้องแน่ใจว่า ผู้เรียนมีความรู้พื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับความรู้ใหม่มาแล้ว
 2. พยายามสอนหรือบอกให้ผู้เรียนเข้าใจถึงจุดมุ่งหมายของการเรียนที่ก่อให้เกิดประโยชน์แก่ตนเอง
 3. ไม่ลงโทษผู้ที่เรียนเร็วหรือช้ากว่าคนอื่น ๆ และไม่มุ่งหวังว่าผู้เรียนทุกคนจะต้องเกิดการเรียนรู้ที่เท่ากันในเวลาเท่ากัน
 4. ถ้าสอนบทเรียนที่คล้ายกัน ต้องแน่ใจว่าผู้เรียนเข้าใจบทเรียนแรกได้ดีแล้วจึงจะสอนบทเรียนต่อไป
 5. พยายามชี้แนะให้ผู้เรียนมองเห็นความสัมพันธ์ของบทเรียนที่มีความสัมพันธ์กัน
- ลักษณะความสำคัญที่แสดงให้เห็นว่ามีการเรียนรู้เกิดขึ้นจะต้องประกอบด้วยปัจจัย 3 ประการ คือ

1. มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ค่อนข้างคงทน ถาวร
2. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมนั้นจะต้องเป็นผลมาจากประสบการณ์ หรือการฝึก การปฏิบัติซ้ำ ๆ เท่านั้น
3. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมดังกล่าวจะมีการเพิ่มพูนในด้านความรู้ ความเข้าใจ ความรู้สึก และความสามารถทางทักษะทั้งปริมาณและคุณภาพ

กลุ่มโครงสร้างของจิต Structuralism จิตวิทยาแบบนี้มีความสำคัญอย่างน้อย 3 ประการ คือ

1. เป็นจุดเริ่มต้นของการแยกวิชาจิตวิทยาออกมาจากวิชาปรัชญาและสรีระวิทยา
2. เป็นจุดเริ่มต้นของการทดลองแบบวิทยาศาสตร์ทางจิต โดยการใช้วิธีตรวจสอบประสบการณ์ทางจิตหรือ Introspection
3. กระตุ้นให้เกิดความก้าวหน้าทางวิชาการจิตวิทยา เกิดแนวความคิดใหม่ Wundt เชื่อว่าจิตและร่างกายนั้นขนานกัน ทำงานไม่สัมพันธ์กันโดยตรง ประสาทสัมผัสทั้ง 5 ซึ่งรับรู้ได้ด้วยจิตนั้น จัดเป็นประสบการณ์ทางตรง Immediate Experience ซึ่งมีองค์ประกอบย่อย ๆ 3 ส่วนคือ

การสัมผัสระหว่างสิ่งเร้ากับประสาทสัมผัส (Sensation) ความรู้สึกต่าง ๆ (Feeling) ทฤษฎี 3 มิติ ที่ใช้อธิบายองค์ประกอบของส่วนที่เป็น Feeling คือ Pleasant-unpleasant (น่ายินดี-ไม่น่ายินดี) Tense-relaxed (ทำให้ตึง-ผ่อนคลาย) Excited-calm (ปลุกเร้า-ทำให้สงบ)

มโนภาพ (Images) กลุ่มหน้าที่ของจิต (Functionalism) เชื่อว่าจิตมีหน้าที่ควบคุมการกระทำกิจกรรมของร่างกาย คำว่าจิต ตามความคิดของพวก Functionalism นั้นก็คือกระบวนการกระทำกิจกรรมของร่างกายในอันที่จะปรับตัวให้เหมาะสมกับสิ่งแวดล้อมนั่นเอง

มีส่วนคล้ายกับกลุ่ม Structuralism อยู่ 2 ประการ คือ จิตวิทยาในกลุ่มจิตนิยม (Mentalism) และอาศัยระเบียบวิธีทางปรัชญา (Philosophical Psychology) เช่นเดียวกัน และต่างมุ่งศึกษาเฉพาะจิตที่รู้สำนึก (Consciousness) เช่นกัน

ส่วนที่แตกต่างกัน คือ กลุ่ม Structuralism มีความสนใจมุ่งศึกษาให้เข้าใจส่วนประกอบของจิตหรือจิตธาตุ ส่วนกลุ่ม Functionalism มุ่งศึกษาให้เข้าใจหน้าที่ของจิตกระบวนการทางสมอง เช่น การนึก คิด เป็นหน้าที่ของจิตที่บัญชา Functionalism ได้ว่ามี 2 ประการ คือ

1. การกระทำทั้งหมด (The total activities) หรือการแสดงออกของเราเป็นการแสดงออกเพื่อปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อม ดังนั้น ในการศึกษาจิตใจคนก็ต้องศึกษาการแสดงออกของเขาในสถานการณ์นั้น ๆ
2. การกระทำหรือการแสดงออกทั้งหมดขึ้นอยู่กับประสบการณ์ของแต่ละคน (The experience individual) เสมอ พฤติกรรมของคนจึงแตกต่างกัน

ทฤษฎีการเรียนรู้ (Theory of learning) ทฤษฎีการเรียนรู้มีอิทธิพลต่อการจัดการเรียนการสอนมาก เพราะจะเป็นแนวทางในการกำหนดปรัชญาการศึกษาและการจัดประสบการณ์ เนื่องจากทฤษฎีการเรียนรู้เป็นสิ่งที่อธิบายถึงกระบวนการ วิธีการและเงื่อนไขที่จะทำให้เกิดการเรียนรู้และตรวจสอบว่าพฤติกรรมของมนุษย์มีการเปลี่ยนแปลงได้อย่างไร

ทฤษฎีการเรียนรู้ที่สำคัญ แบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

1. ทฤษฎีกลุ่มสัมพันธ์ต่อเนื่อง (Associative Theories)
2. ทฤษฎีกลุ่มความรู้ความเข้าใจ (Cognitive Theories)

กลุ่มพฤติกรรมนิยม Behaviorism แนวคิดของกลุ่มพฤติกรรมนิยมเน้นว่าพฤติกรรมทุกอย่างต้องมีเหตุและสาเหตุที่มาจากสิ่งเร้าในรูปใดก็ได้มากระทบอินทรีย์หรือร่างกาย จึงทำให้อินทรีย์มีพฤติกรรมตอบสนอง

การวางเงื่อนไข (Conditioning) เป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดพฤติกรรม และสามารถเปลี่ยนพฤติกรรมได้

พฤติกรรมของคนที่ปรากฏขึ้นส่วนมาก เกิดจากการเรียนรู้มากกว่าจะเป็นไปเองตามธรรมชาติ

ทฤษฎีนี้เห็นว่าการเรียนรู้เกิดจากการเชื่อมโยงระหว่างสิ่งเร้า (Stimulus) และการตอบสนอง (Response) ปัจจุบันเรียกนักทฤษฎีกลุ่มนี้ว่า “พฤติกรรมนิยม” (Behaviorism) ซึ่งเน้นเกี่ยวกับกระบวนการเปลี่ยนแปลง พฤติกรรมที่มองเห็น และสังเกตได้มากกว่ากระบวนการคิด แบ่งเป็นกลุ่มย่อยได้ ดังนี้

ทฤษฎีการวางเงื่อนไข (Conditioning Theories)

1. ทฤษฎีการวางเงื่อนไขแบบคลาสสิก (Classical Conditioning Theories)
2. ทฤษฎีการวางเงื่อนไขแบบการกระทำ (Operant Conditioning Theories)

ทฤษฎีสัมพันธ์เชื่อมโยง (Connectionism Theories)

1. ทฤษฎีสัมพันธ์เชื่อมโยง (Connectionism Theory)
2. ทฤษฎีสัมพันธ์ต่อเนื่อง (S-R Contiguity Theory)

ทฤษฎีการวางเงื่อนไขแบบคลาสสิก อธิบายถึงการเรียนรู้ที่เกิดจากการเชื่อมโยงระหว่างสิ่งเร้าตามธรรมชาติ และสิ่งเร้าที่วางเงื่อนไขกับการตอบสนอง พฤติกรรมหรือการตอบสนองที่เกี่ยวข้องมักจะเป็นพฤติกรรมที่เป็นปฏิกิริยาสะท้อน (Reflex) หรือพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องอารมณ์ ความรู้สึก บุคคลสำคัญของทฤษฎีนี้ ได้แก่ Pavlov, Watson, Wolpe เป็นต้น

Ivan P. Pavlov นักสรีระวิทยาชาวรัสเซีย (1849-1936) ได้ทำการทดลองเพื่อศึกษาการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นจากการเชื่อมโยงระหว่างการตอบสนองต่อสิ่งเร้าตามธรรมชาติที่ไม่ได้วางเงื่อนไข (Unconditioned Stimulus=UCS) และสิ่งเร้าที่เป็นกลาง (Neutral Stimulus) จนเกิดการ

เปลี่ยนแปลงสิ่งเร้าที่เป็นกลางให้กลายเป็นสิ่งเร้าที่วางเงื่อนไข (Conditioned Stimulus=CS) และการตอบสนองที่ไม่มีเงื่อนไข (Unconditioned Response=UCR) เป็นการตอบสนองที่มีเงื่อนไข (Conditioned Response=CR) ลำดับขั้นตอนการเรียนรู้ที่เกิดขึ้น (Pavlov, 1928) ดังนี้

1. ก่อนการวางเงื่อนไข UCS (อาหาร) UCR (น้ำลายไหล) สิ่งเร้าที่เป็นกลาง (เสียงกระดิ่ง) น้ำลายไม่ไหล

2. ขณะที่วางเงื่อนไข CS (เสียงกระดิ่ง) + UCS (อาหาร) UCR (น้ำลายไหล)

3. หลังการวางเงื่อนไข CS (เสียงกระดิ่ง) CR (น้ำลายไหล)

หลักการเกิดการเรียนรู้ที่เกิดขึ้น คือ การตอบสนองที่เกิดจากการวางเงื่อนไข (CR) เกิดจากการนำเอาสิ่งเร้าที่วางเงื่อนไข (CS) มาเข้าคู่กับสิ่งเร้าที่ไม่ได้วางเงื่อนไข (UCS) ซ้ำกันหลาย ๆ ครั้ง ต่อมาเพียงแต่ให้สิ่งเร้าที่วางเงื่อนไข (CS) เพียงอย่างเดียวก็มีผลทำให้เกิดการตอบสนองในแบบเดียวกัน

ผลจากการทดลอง Pavlov สรุปหลักเกณฑ์ของการเรียนรู้ได้ 4 ประการ คือ

1. การดับสูญหรือการลดภาวะ (Extinction) เมื่อให้ CR นาน ๆ โดยไม่ให้ USC เลย การตอบสนองที่มีเงื่อนไข (CR) จะค่อย ๆ ลดลง และหมดไป

2. การฟื้นกลับหรือการคืนสภาพ (Spontaneous Recovery) เมื่อเกิดการดับสูญของการตอบสนอง (Extinction) แล้วเว้นระยะการวางเงื่อนไขไปสักระยะหนึ่ง เมื่อให้ CS จะเกิด CR โดยอัตโนมัติ

3. การแผ่ขยายหรือการสรุปความ (Generalization) หลังจากเกิดการตอบสนองที่มีเงื่อนไข (CR) แล้ว เมื่อให้สิ่งเร้าที่วางเงื่อนไข (CS) ที่คล้ายคลึงกัน จะเกิดการตอบสนองแบบเดียวกัน

4. การจำแนกความแตกต่าง (Discrimination) เมื่อให้สิ่งเร้าใหม่ที่แตกต่างจากสิ่งเร้าที่วางเงื่อนไข จะมีการจำแนกความแตกต่างของสิ่งเร้า และมีการตอบสนองที่แตกต่างกันด้วย

John B. Watson นักจิตวิทยาชาวอเมริกัน (1878-1958) ได้ทำการทดลองการวางเงื่อนไขทางอารมณ์กับเด็กชายประมาณ 11 เดือน โดยใช้หลักการเดียวกับ Pavlov หลังการทดลองเขาสรุปหลักเกณฑ์การเรียนรู้ได้ (Watson, 1994) ดังนี้

1. การแผ่ขยายพฤติกรรม (Generalization) มีการแผ่ขยายการตอบสนองที่วางเงื่อนไขต่อสิ่งเร้าที่คล้ายคลึงกับสิ่งเร้าที่วางเงื่อนไขไว้

2. การลดภาวะ หรือการดับสูญการตอบสนอง (Extinction) ทำได้ยากต้องให้สิ่งเร้าใหม่ (USC) ที่มีผลตรงข้ามกับสิ่งเร้าเดิม จึงจะได้ผลซึ่งเรียกว่า Counter-conditioning

Joseph Wolpe นักจิตวิทยาชาวอเมริกัน (1958) ได้นำหลักการ Counter-conditioning ของ Watson ไปทดลองใช้บำบัดความกลัว (Phobia) ร่วมกับการใช้เทคนิคผ่อนคลายกล้ามเนื้อ (Muscle relaxation) วิธีการนี้เรียกว่า Desensitization (Wolpe, 1973)

การนำหลักการมาประยุกต์ใช้ในการสอน

1. ครูสามารถนำหลักการเรียนรู้ของทฤษฎีนี้มาทำความเข้าใจพฤติกรรมของผู้เรียนที่แสดงออกถึงอารมณ์ ความรู้สึกทั้งทางด้านดีและไม่ดี รวมทั้งเจตคติต่อสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ เช่น วิชาที่เรียน กิจกรรม หรือครูผู้สอน เพราะเขาอาจได้รับการวางเงื่อนไขอย่างใดอย่างหนึ่งอยู่ก็เป็นได้

2. ครูควรใช้หลักการเรียนรู้จากทฤษฎีปลุกฝังความรู้สึกและเจตคติที่ดีต่อเนื้อหาวิชา กิจกรรม นักเรียน ครูผู้สอน และสิ่งแวดล้อมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องให้เกิดในตัวผู้เรียน

3. ครูสามารถป้องกันความรู้สึกล้มเหลว ผิดหวัง และวิตกกังวลของผู้เรียนได้โดยการส่งเสริมให้กำลังใจในการเรียนและการทำกิจกรรม ไม่คาดหวังผลเลิศจากผู้เรียน และหลีกเลี่ยงการใช้อารมณ์หรือลงโทษผู้เรียนอย่างรุนแรงจนเกิดการวางเงื่อนไขขึ้น กรณีที่ผู้เรียนเกิดความเครียดและวิตกกังวลมาก ครูควรเปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ผ่อนคลายความรู้สึกได้บ้างตามขอบเขตที่เหมาะสม

ทฤษฎีการวางเงื่อนไขแบบการกระทำของสกินเนอร์ (Skinner's Operant Conditioning Theory)

B.F. Skinner (1904-1990) นักจิตวิทยาชาวอเมริกัน ได้ทำการทดลองด้านจิตวิทยาการศึกษาและวิเคราะห์สถานการณ์การเรียนรู้ที่มีการตอบสนองแบบแสดงการกระทำ (Operant behavior) สกินเนอร์ได้แบ่งพฤติกรรมของสิ่งมีชีวิตไว้ 2 แบบ คือ (Skinner, 1990)

1. Respondent Behavior พฤติกรรมหรือการตอบสนองที่เกิดขึ้น โดยอัตโนมัติหรือเป็นปฏิกิริยาสะท้อน (Reflex) ซึ่งสิ่งมีชีวิตไม่สามารถควบคุมตัวเองได้ เช่น การกระพริบตา น้ำลายไหล หรือการเกิดอารมณ์ ความรู้สึกต่าง ๆ

2. Operant behavior พฤติกรรมที่เกิดจากสิ่งมีชีวิตเป็นผู้กำหนด หรือเลือกที่จะแสดงออกมาส่วนใหญ่จะเป็นพฤติกรรมที่บุคคลแสดงออกในชีวิตประจำวัน เช่น กิน นอน พุด เดิน ทำงาน ขับรถ เป็นต้น

การเรียนรู้ตามแนวคิดของสกินเนอร์เกิดจากการเชื่อมโยงระหว่างสิ่งเร้ากับการตอบสนอง เช่นเดียวกัน แต่สกินเนอร์ให้ความสำคัญต่อการตอบสนองมากกว่าสิ่งเร้า จึงมีคนเรียกว่าเป็นทฤษฎีการวางเงื่อนไขแบบ Type R นอกจากนี้สกินเนอร์ให้ความสำคัญต่อการเสริมแรง (Reinforcement) ว่ามีผลทำให้เกิดการเรียนรู้ที่คงทนถาวร ยิ่งขึ้นด้วย สกินเนอร์ได้สรุปไว้ว่า อัตราการเกิดพฤติกรรมหรือการตอบสนองขึ้นอยู่กับผลของการกระทำ คือ การเสริมแรง การลงโทษ ทั้งทางบวกและทางลบ

การนำหลักการมาประยุกต์ใช้

1. การเสริมแรง และการลงโทษ
 2. การปรับพฤติกรรม และการแต่งพฤติกรรม
 3. การสร้างบทเรียนสำเร็จรูป
- การเสริมแรงและการลงโทษ

การเสริมแรง (Reinforcement) คือ การทำให้อัตราการตอบสนองหรือความถี่ของการแสดงพฤติกรรมเพิ่มขึ้นอันเป็นผลจากการได้รับสิ่งเสริมแรง (Reinforcement) ที่เหมาะสม การเสริมแรงมี 2 ทาง ได้แก่

1. การเสริมทางบวก (Positive Reinforcement) เป็นการให้สิ่งเสริมแรงที่บุคคลพึงพอใจ มีผลทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมถี่ขึ้น
2. การเสริมแรงทางลบ (Negative Reinforcement) เป็นการนำเอาสิ่งที่ไม่พึงพอใจออกไป มีผลทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมถี่ขึ้น

การลงโทษ (Punishment) คือ การทำให้อัตราการตอบสนองหรือความถี่ของการแสดงพฤติกรรมลดลง การลงโทษมี 2 ทาง ได้แก่

1. การลงโทษทางบวก (Positive Punishment) เป็นการให้สิ่งเร้าที่บุคคลที่ไม่พึงพอใจมีผลทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมลดลง
2. การลงโทษทางลบ (Negative Punishment) เป็นการนำสิ่งเร้าที่บุคคลพึงพอใจ หรือสิ่งเสริมแรงออกไป มีผลทำให้บุคคลแสดงพฤติกรรมลดลง

ทฤษฎีจิตวิเคราะห์ (Psychoanalysis) พัฒนาการของมนุษย์ 5 ขั้นของ فروยด์

1. ขั้นปาก (Oral Stage) อายุตั้งแต่แรกเกิด-2 ขวบ
2. ขั้นทวารหนัก (Anal Stage) อายุ 2-3 ขวบ
3. ขั้นอวัยวะเพศ (Phallic Stage) อายุ 3-5 ขวบ
4. ขั้นแฝง (Latent Stage) อายุ 6-12 ขวบ
5. ขั้นวัยรุ่น (Genital Stage) อายุ 13-18 ขวบ

กลุ่มจิตวิทยาเกสตัล (Gestalt Psychology) กลุ่มเกสตัลท์ กล่าวว่า การเรียนรู้ที่เห็นส่วนรวมมากกว่าส่วนย่อยนั้นจะต้องเกิดจากประสบการณ์เดิม และการเรียนรู้ย่อมเกิดขึ้น 2 ลักษณะ คือ

1. การรับรู้ (Perception) หมายถึง การแปลความหมายหรือการตีความต่อสิ่งเร้าของอวัยวะรับสัมผัสส่วนใดส่วนหนึ่งหรือทั้งห้าส่วน ได้แก่ ตา หู จมูก ลิ้น และผิวหนัง และการตีความนี้ มักอาศัยประสบการณ์เดิม ดังนั้น แต่ละคนอาจรับรู้ในสิ่งเร้าเดียวกันแตกต่างกันได้ แล้วแต่ประสบการณ์

2. การหยั่งรู้ หรือการหยั่งเห็น (Insight) หมายถึง การเรียนรู้ด้วยตนเอง โดยจะเกิดแนวความคิดในการเรียนรู้หรือการแก้ปัญหาขึ้นอย่างฉับพลันทันทีทันใด (เกิดความคิดแวบขึ้นมาในสมองทันที) มองเห็นแนวทางการแก้ปัญหาตั้งแต่จุดเริ่มต้นเป็นขั้นตอนจนถึงจุดสุดท้ายที่สามารถจะแก้ปัญหาได้

กลุ่มมนุษยนิยม (Humanism) เชื่อว่ามนุษย์เป็นสัตว์โลกประเภทหนึ่งที่มีจิตใจ มีความต้องการความรัก มีความต้องการความอบอุ่น มีความเข้าใจ มีความสามารถเฉพาะตัว และเชื่อว่ามนุษย์เราทุก

คนต่างก็พยายามจะรู้จักและเข้าใจตนเองอย่างแท้จริง เชื่อว่า ในเมื่อมนุษย์เราทุกคนต่างก็เข้าใจผู้อื่น และยอมรับตนเองอยู่แล้วต่างคนก็มุ่งสร้างย่อมเป็นมนุษย์ที่สมบูรณ์ให้แก่ตนเอง

กลุ่มปัญญานิยม (Cognitivism) ทฤษฎีปัญญานิยมนี้ เกิดขึ้นจากแนวคิดของวอมสกี (Chomsky) ที่ไม่เห็นด้วยกับสกินเนอร์ (Skinner) บิดาของพฤติกรรมนิยม

ความแตกต่างระหว่างแนวคิดแบบพฤติกรรมนิยมและปัญญานิยม (Chomsky, 1985)

1. ทฤษฎีพฤติกรรมนิยมมุ่งเน้นในเรื่องของพฤติกรรมหรือการกระทำภายนอกซึ่งสามารถสังเกตได้ในขณะที่ทฤษฎีปัญญานิยมมุ่งเน้นถึงสิ่งที่อยู่ภายในจิตใจมนุษย์

2. ทฤษฎีพฤติกรรมนิยมมุ่งชี้ความสำคัญขององค์ประกอบย่อย ๆ แต่ละส่วนจากส่วนหนึ่งไป ยังอีกส่วนหนึ่ง ทฤษฎีปัญญานิยมพยายามชี้ในภาพรวมเป็นหลัก จากภาพรวมหรือวัตถุประสงค์รวม ไปสู่ส่วนประกอบ

3. ทฤษฎีพฤติกรรมนิยมมุ่งเน้นสิ่งที่เป็นรูปธรรมซึ่งสามารถจับต้องได้ ในขณะที่ทฤษฎีปัญญานิยมมุ่งเน้นในสิ่งที่เป็นนามธรรมซึ่งไม่สามารถจับต้องได้

4. ทฤษฎีพฤติกรรมนิยมมีความเชื่อเกี่ยวกับเรื่องของความรู้ของมนุษย์ในลักษณะของสิ่งที่มีอยู่แล้ว และรอให้มนุษย์ค้นพบ และเรียกกลับมาใช้ใหม่ ทฤษฎีปัญญานิยมมีความเชื่อเกี่ยวกับเรื่อง ของความรู้ในลักษณะของสิ่งที่มีมนุษย์จำเป็นต้องสร้างให้เกิดขึ้นและหากต้องนำความรู้กลับมาใช้อีก

5. ทฤษฎีพฤติกรรมนิยมเปรียบเทียบกับจิตใจมนุษย์เป็นเสมือนโรงงานประกอบชิ้นส่วนต่าง ๆ ทฤษฎีปัญญานิยมเปรียบเทียบจิตใจเป็นเสมือนคอมพิวเตอร์

6. ทฤษฎีพฤติกรรมนิยมมุ่งเน้นในผลลัพธ์ ในขณะที่ทฤษฎีปัญญานิยมมุ่งเน้นในกระบวนการ ทฤษฎีการเรียนรู้ที่สำคัญของกลุ่มปัญญานิยม มีดังต่อไปนี้

ทฤษฎีการเรียนรู้ของกลุ่มเกสตัลท์ (Gestalt Theory)

ทฤษฎีเครื่องหมาย (Sign Theory) ของทอลแมน (Tolman)

ทฤษฎีพัฒนาการทางสติปัญญา (Intellectual Development Theory) นักจิตวิทยา คนสำคัญ คือ เพียเจต์ (Piaget) และบรูเนอร์ (Bruner)

ทฤษฎีการเรียนรู้ที่มีความหมาย (A Theory of Meaningful Verbal Learning) ของออสซูเบล (Ausubel)

ทฤษฎีความยืดหยุ่นทางปัญญา (Cognitive Flexibility Theory)

ทฤษฎีโครงสร้างความรู้ (Schema Theory) มีนักจิตวิทยาที่สำคัญ คือ รุเมลฮาร์ท และ ออร์นี (Rumelhart and Ortony)

ทฤษฎีการสร้างองค์ความรู้ใหม่ด้วยตนเอง (Constructivism)

ดังนั้นทฤษฎีการเรียนรู้แนวปัญญานิยม (Cognitive Theory) หมายถึงปัญญานิยมหรือกลุ่ม ความรู้ความเข้าใจ หรือบางครั้งอาจเรียกว่ากลุ่มพุทธินิยม เป็นกลุ่มที่เน้นกระบวนการทางปัญญาหรือ

ความคิด นักคิดกลุ่มนี้ได้ขยายขอบเขตของความคิดที่เน้นทางด้านพฤติกรรม ออกไปสู่กระบวนการทางความคิด ซึ่งเป็นกระบวนการภายในสมอง การดึงข้อมูลออกมาใช้ในการกระทำและการแก้ปัญหาต่าง ๆ การเรียนรู้เป็นกระบวนการทางสติปัญญาของมนุษย์ในการที่จะสร้างความรู้ความเข้าใจให้แก่ตนเอง และยังมีความเชื่อว่า มนุษย์นั้นมีพัฒนาการตามวุฒิภาวะ มนุษย์มีสติปัญญาหรือโครงสร้างของสติปัญญาที่สามารถปรับให้เกิดการเรียนรู้จากสภาพแวดล้อมได้ตามระดับวุฒิภาวะหรือความพร้อม นักจิตวิทยาพวกนี้ไม่ปฏิเสธอิทธิพลของสิ่งแวดล้อม พร้อมกันนั้นก็ปฏิเสธความเป็นมนุษย์และความต้องการพื้นฐานของคน

8. การจัดการความรู้

การจัดการความรู้ (Knowledge Management: KM) หมายถึง การรวบรวมองค์ความรู้ที่มีอยู่ในองค์กร ซึ่งกระจัดกระจายอยู่ในตัวบุคคล หรือเอกสาร มาพัฒนาให้เป็นระบบ เพื่อให้ทุกคนในองค์กร สามารถเข้าถึงความรู้ และพัฒนาตนเองให้เป็นผู้รู้ รวมทั้งปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันจะส่งผลให้องค์กรมีความสามารถแข่งขันสูงสุด

การจัดการความรู้คือเครื่องมือเพื่อการบรรลุเป้าหมายอย่างน้อย 4 ประการไปพร้อม ๆ กัน ได้แก่ 1) การบรรลุเป้าหมายของงาน 2) การบรรลุเป้าหมายด้านการพัฒนาคน 3) การบรรลุเป้าหมายด้านการพัฒนาองค์กรไปเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ และ 4) การบรรลุเป้าหมายของการเป็นชุมชน หมู่คณะ ที่มีความเอื้ออาทรระหว่างกันในที่ทำงาน (วิจารณ์ พาณิช, 2559)

ประเภทขององค์ความรู้ ความรู้สามารถแบ่งออกเป็นประเภทใหญ่ๆ ได้ 2 ประเภท คือ ความรู้ชัดแจ้ง (Explicit Knowledge) และความรู้แฝงเร้น หรือความรู้แบบฝังลึก (Tacit Knowledge) ความรู้ชัดแจ้งคือความรู้ที่เขียนอธิบายออกมาเป็นตัวอักษร เช่น คู่มือปฏิบัติงาน หนังสือ ตำรา เว็บไซต์ Blog ฯลฯ ส่วนความรู้แฝงเร้นคือความรู้ที่ฝังอยู่ในตัวคน ไม่ได้ถอดออกมาเป็นลายลักษณ์อักษร หรือบางครั้งก็ไม่สามารถถอดเป็นลายลักษณ์อักษรได้ ความรู้ที่สำคัญส่วนใหญ่ มีลักษณะเป็นความรู้แฝงเร้น อยู่ในคนทำงาน และผู้เชี่ยวชาญในแต่ละเรื่อง จึงต้องอาศัยกลไกแลกเปลี่ยนเรียนรู้ให้คนได้พบกัน สร้างความไว้วางใจกัน และถ่ายทอดความรู้ระหว่างกันและกัน

ความรู้แบบฝังลึก เป็นความรู้ที่ฝังอยู่ในคน (tacit knowledge) เป็นความรู้ที่ได้มาจากรากฐานมาจากการกระทำและประสบการณ์ มีลักษณะเป็นความเชื่อ ทักษะ และเป็นอัตวิสัย (Subjective) ต้องการการฝึกฝนเพื่อให้เกิดความชำนาญ มีลักษณะเป็นเรื่องส่วนบุคคล มีบริบทเฉพาะ (Context-specific) ทำให้เป็นทางการและสื่อสารยาก เช่น วิจารณ์ญาณ ความลับทางการค้า วัฒนธรรมองค์กร ทักษะ ความเชี่ยวชาญในเรื่องต่าง ๆ การเรียนรู้ขององค์กร ความสามารถในการชิมรสไวน์ หรือกระทั่งทักษะในการสังเกตเปลวควันจากปล่องโรงงานว่ามีปัญหาในกระบวนการผลิตหรือไม่ ประสบการณ์ พรสวรรค์ หรือสัญชาตญาณของแต่ละบุคคลในการทำความเข้าใจในสิ่งต่าง ๆ

เป็นความรู้ที่ไม่สามารถถ่ายทอดออกมาเป็นคำพูดหรือลายลักษณ์อักษรได้โดยง่าย บางครั้งจึงถูกเรียกว่าเป็นความรู้แบบนามธรรม

ความรู้ที่ชัดแจ้ง (explicit knowledge) ความรู้ชัดแจ้ง (Explicit Knowledge) เป็นความรู้ที่รวบรวมได้ง่าย จัดระบบและถ่ายโอนโดยใช้วิธีการดิจิทัล มีลักษณะเป็นวัตถุ (Objective) เป็นทฤษฎี สามารถแปลงเป็นรหัสในการถ่ายทอดโดยวิธีการที่เป็นทางการ ไม่จำเป็นต้องอาศัยการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นเพื่อถ่ายทอดความรู้ เช่น นโยบายขององค์กร กระบวนการทำงาน ซอฟต์แวร์ เอกสาร และกลยุทธ์ เป้าหมายและความสามารถขององค์กรความรู้ยังมีลักษณะไม่ชัดแจ้งมากเท่าไร การถ่ายโอนความรู้ยิ่งกระทำได้ยากเท่านั้น ดังนั้นบางคนจึงเรียกความรู้ประเภทนี้ว่าเป็นความรู้แบบเหนียว (Sticky Knowledge) หรือความรู้แบบฝังอยู่ภายใน (Embedded Knowledge) ส่วนความรู้แบบชัดแจ้งมีการถ่ายโอนและแบ่งปันง่าย จึงมีชื่ออีกชื่อหนึ่งว่า ความรู้แบบรั่วไหลได้ง่าย (Leaky Knowledge) ความสัมพันธ์ของความรู้ทั้งสองประเภทเป็นสิ่งที่แยกจากกันไม่ได้ ต้องอาศัยซึ่งกันและกัน (Mutually Constituted) (Tsoukas, 1996) เนื่องจากความรู้แบบฝังลึกเป็นส่วนประกอบของความรู้ทั้งหมด (Grant, 1996) และสามารถแปลงให้เป็นความรู้แบบชัดแจ้งโดยการสื่อสารด้วยคำพูด ตามรูปแบบของเซซี (SECI Model) (ของ Nonaka และ Takeuchi) ความรู้ทั้งแบบแฝงเร้นและแบบชัดแจ้งจะมีการแปรเปลี่ยนถ่ายทอดไปตามกลไกต่างๆ เช่น การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การถอดความรู้ การผสานความรู้ และการซึมซับความรู้การจัดการความรู้นั้นมีหลายรูปแบบ มีหลากหลายโมเดล แต่ที่น่าสนใจ คือ การจัดการความรู้ ที่ทำให้คนเคารพศักดิ์ศรีของคนอื่น เป็นรูปแบบการจัดการความรู้ที่เชื่อว่าทุกคนมีความรู้ปฏิบัติในระดับความชำนาญที่ต่างกัน เคารพความรู้ที่อยู่ในคน เพราะหากถ้าเคารพความรู้ในตำราวิชาการอย่างเดียวนั้น ก็เท่ากับว่าเป็นการมองว่า คนที่ไม่ได้เรียนหนังสือ เป็นคนที่ไม่มีความรู้

การจัดการความรู้นั้นมีหลายรูปแบบ มีหลากหลายโมเดล แต่ที่น่าสนใจ คือ การจัดการความรู้ ที่ทำให้คนเคารพศักดิ์ศรีของคนอื่น เป็นรูปแบบการจัดการความรู้ที่เชื่อว่า ทุกคนมีความรู้ปฏิบัติในระดับความชำนาญที่ต่างกัน เคารพความรู้ที่อยู่ในคน เพราะหากถ้าเคารพความรู้ในตำราวิชาการอย่างเดียวนั้น ก็เท่ากับว่าเป็นการมองว่า คนที่ไม่ได้เรียนหนังสือ เป็นคนที่ไม่มีความรู้

ระดับของความรู้ หากจำแนกระดับของความรู้ สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ระดับ คือ

1. ความรู้เชิงทฤษฎี (Know-What) เป็นความรู้เชิงข้อเท็จจริง รู้อะไร เป็นอะไร จะพบในผู้ที่สำเร็จการศึกษามาใหม่ ๆ ที่มีความรู้โดยเฉพาะความรู้ที่จำมาได้จากความรู้ชัดแจ้งซึ่งได้จากการได้เรียนมาก แต่เวลาทำงาน ก็จะไม่มั่นใจ มักจะปรึกษารุ่นพี่ก่อน

2. ความรู้เชิงทฤษฎีและเชิงบริบท (Know-How) เป็นความรู้เชื่อมโยงกับโลกของความเป็นจริง ภายใต้อสภาพความเป็นจริงที่ซับซ้อนสามารถนำเอาความรู้ชัดแจ้งที่ได้มาประยุกต์ใช้ตามบริบทของตนเองได้ มักพบในคนที่ทำงานไปหลาย ๆ ปี จนเกิดความรู้ฝังลึกที่เป็นทักษะหรือประสบการณ์มากขึ้น

3. ความรู้ในระดับที่อธิบายเหตุผล (Know-Why) เป็นความรู้เชิงเหตุผลระหว่างเรื่องราวหรือเหตุการณ์ต่างๆ ผลของประสบการณ์แก้ปัญหาที่ซับซ้อน และนำประสบการณ์มาแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้อื่น เป็นผู้ทำงานมาระยะหนึ่งแล้วเกิดความรู้ฝังลึก สามารถถ่ายทอดความรู้ฝังลึกของตนเองมาแลกเปลี่ยนกับผู้อื่นหรือถ่ายทอดให้ผู้อื่นได้พร้อมทั้งรับเอาความรู้จากผู้อื่นไปปรับใช้ในบริบทของตนเองได้

4. ความรู้ในระดับคุณค่าความเชื่อ (Care-Why) เป็นความรู้ในลักษณะของความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ที่ซับซ้อนมาจากภายในตนเองจะเป็นผู้ที่สามารถสกัด ประมวล วิเคราะห์ความรู้ที่ตนเองมีอยู่กับความรู้ที่ตนเองได้รับมาสร้างเป็นองค์ความรู้ใหม่ขึ้นมาได้ เช่น สร้างตัวแบบหรือทฤษฎีใหม่หรือนวัตกรรมขึ้นมาใช้ในการทำงานได้

การดำเนินการจัดความรู้ให้ประสบผลสำเร็จต่อตนเองและเกิดประโยชน์ต่อองค์กร มีขั้นตอน 6 ประการ ที่ควรพึงปฏิบัติดังนี้

1. กำหนดความรู้หลักที่จำเป็นหรือสำคัญต่องานและองค์กร
2. เสาะหาความรู้ที่ต้องการ
3. ปรับปรุง ดัดแปลง หรือสร้างความรู้ให้เหมาะต่อการใช้งานของตน
4. ประยุกต์ใช้ความรู้กับงานของตน
5. นำประสบการณ์จากการทำงานและการประยุกต์ใช้ความรู้แล้วมาแลกเปลี่ยน เรียนรู้ และสกัด “ขุมความรู้” ออกมาบันทึกไว้
6. จัดบันทึก “ขุมความรู้” และ “แก่นความรู้” สำหรับไว้ใช้งานและปรับปรุงเป็นชุดความรู้ที่ครบถ้วน ลุ่มลึก และเชื่อมโยง ให้เหมาะกับการใช้งานมากขึ้น

วิธีการจัดการความรู้ เมื่อพิจารณาจากข้อกำหนดต่าง ๆ (multiple requirement) ตามเกณฑ์ EdPEX พบว่ามีประเด็นพิจารณาต่อไปนี้

1. การรวบรวมและถ่ายทอดความรู้ของบุคลากร
2. การผสมผสานและหาความสัมพันธ์ของข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เพื่อสร้างองค์ความรู้ใหม่
3. การถ่ายทอดความรู้ที่เป็นประโยชน์ ระหว่างหน่วยงานกับผู้เรียน ลูกค้ำกลุ่มอื่น ผู้ส่งมอบ
คู่ความร่วมมือทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ
4. การรวบรวมความรู้และถ่ายทอดความรู้ที่เป็นประโยชน์ไปใช้ใน การสร้างนวัตกรรมและใน
กระบวนการวางแผนเชิงกลยุทธ์

CoP (ชุมชนแห่งการเรียนรู้: Community of Practice) ชุมชนแห่งการเรียนรู้ หมายถึง
ชุมชนนักปฏิบัติ หรือชุมชนแห่งการเรียนรู้ที่รวบรวมกลุ่มคนที่มีความรู้ ความสนใจในเรื่องเดียวกัน
มาร่วมแลกเปลี่ยน แบ่งปัน เรียนรู้ในเรื่องนั้นๆ ร่วมกัน

ประเภทของ CoP

1. Helping Communities เพื่อแก้ไขปัญหาประจำวันและแลกเปลี่ยนแนวคิดในกลุ่ม
สมาชิก
2. Best Practice Communities เน้นการพัฒนา ตรวจสอบและเผยแพร่แนวปฏิบัติที่เป็น
เลิศ
3. Knowledge-Stewarding Communities เพื่อจัดระเบียบ ยกระดับ และพัฒนาความรู้ที่
สมาชิกใช้เป็นประจำ
4. Innovation Communities เพื่อพัฒนาแนวคิด โดยเน้นการข้ามขอบเขต เพื่อผสมผสาน
สมาชิกที่มุมมองต่างกัน

เครื่องมือต่าง ๆ ในการจัดการความรู้ เครื่องมือที่ใช้ในการจัดการความรู้ถูกสร้างขึ้นโดยมี
จุดมุ่งหมายหลักเพื่อนำไปใช้ในการถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนความรู้ โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ
ได้แก่ เครื่องมือที่ช่วยในการเข้าถึงความรู้ เหมาะกับความรู้ประเภทความรู้เด่นชัด (Explicit
knowledge) ซึ่งเป็นความรู้ที่เป็นเหตุเป็นผล สามารถรวบรวมและถ่ายทอดออกมาในรูปแบบต่าง ๆ
ได้ นอกจากนี้แล้วเครื่องมือที่ใช้ในการจัดการความรู้มีหลากหลายประเภท แต่ละประเภทมีความ
แตกต่างกันซึ่งผู้ปฏิบัติควรเลือกเครื่องมือที่ใช้ในการจัดการความรู้ให้เหมาะสมกับแต่ละ
กิจกรรม รายละเอียดเครื่องมือที่ใช้ในการจัดการความรู้ (บุญดี บุญญากิจ และคณะ, 2549; พิเชฐ
บัญญัติ, 2555) มีดังต่อไปนี้

1. การศึกษาดูงาน (Study tour)
2. การทบทวนหลังปฏิบัติการหรือการถอดบทเรียน (AAR)
3. การเรียนรู้ร่วมกันหลังงานสำเร็จ (Retrospect)
4. เรื่องเล่าเร้าพลัง (Springboard Storytelling)
5. การค้นหาสิ่งดีรอบตัว หรือสุนทรียสาธก

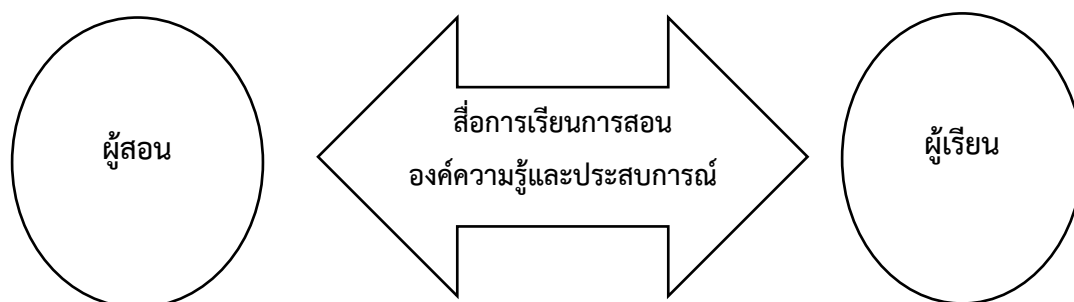
6. เวทีเสวนา หรือสุนทรียสนทนา (Dialogue)
7. เพื่อนช่วยเพื่อน (Peer Assist)
8. การเรียนรู้โดยการปฏิบัติ (Action Learning)
9. มาตรฐานเปรียบเทียบ (Benchmarking)
10. การสอนงาน (Coaching)
11. การเป็นพี่เลี้ยง (Mentoring)
12. ฟอรัม ถาม – ตอบ (Forum)
13. บทเรียนจากความผิดพลาด (Lesson Learning)
14. เวทีกลุ่มเฉพาะ (Focus Group)
15. การจัดเก็บความรู้ใน Web board, Intranet
16. R2R, การนำเสนอผลงานวิชาการในที่ประชุมวิชาการ
17. คู่มือการปฏิบัติงาน (Standard Operation Procedure: SOP)
18. การเล่าเรื่องพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (Coffee meeting)

ดังนั้นเครื่องมือที่ช่วยในการถ่ายทอดความรู้ในแบบต่าง ๆ ต้องมีเหมาะสมกับความรู้ประเภท ความรู้ที่อยู่ในตัวตน (Tacit knowledge) ซึ่งเป็นความรู้ที่อยู่ในตัวบุคคล เกิดจากประสบการณ์ การเรียนรู้ หรือพรสวรรค์ ความรู้ชนิดนี้พัฒนาและแบ่งปันกันได้ และเป็นความรู้ที่ก่อให้เกิดความ ได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้แล้วเครื่องมือที่ใช้ในการจัดการความรู้มีหลากหลายประเภท แต่ ละประเภทมีความแตกต่างกันซึ่งผู้ปฏิบัติควรเลือกเครื่องมือที่ใช้ในการจัดการความรู้ให้เหมาะสมกับ แต่ละกิจกรรม จึงจะทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดของการถ่ายทอดความรู้

9. ทฤษฎีเกี่ยวกับสื่อการเรียนการสอน

กระบวนการเรียนการสอนมีลักษณะเช่นเดียวกับกระบวนการสื่อสาร (Communication Process) ที่มีการถ่ายทอดเนื้อหาสาระจากฝ่ายส่งไปยังฝ่ายรับ และการสื่อสารที่ดีนั้นควรจะเป็นการ สื่อสารแบบสองทาง (Two-way Communication) ซึ่งจำเป็นต้องอาศัยสื่อที่ช่วยให้เกิดการสื่อสาร กันได้ใน 2 ทิศทางด้วย เช่น โทรศัพท์ E-mail การประชุม การอภิปรายและการบรรยาย เป็นต้น แต่ ถ้าสื่อที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารกัน ไม่อำนวยความสะดวกให้ตอบกันได้ ก็จะทำให้เกิดการติดต่อสื่อสารในลักษณะที่ เรียกว่าการ สื่อสารแบบ ทางเดียว (One-way communication) ซึ่งสื่อที่ใช้ในการติดต่อกันได้แก่ หนังสือพิมพ์ แผ่นพับ โปสเตอร์ วิทยุ โทรทัศน์ และการบรรยาย เป็นต้น

ในกระบวนการเรียนการสอนระดับอุดมศึกษา เราใช้การติดต่อสื่อสารทั้ง 2 ลักษณะดังกล่าว ควบคู่กันไป ขึ้นอยู่กับจุดประสงค์การสอน เนื้อหาและวิธีการสอนในแต่ละครั้ง อย่างไรก็ตามการเรียน การสอนที่ช่วยส่งเสริมให้ผู้เรียน ได้รับความรู้และประสบการณ์ ในสาขาวิชาที่เรียนได้อย่างมี ประสิทธิภาพนั้น ควรจะมีลักษณะที่เป็นการสื่อสารแบบสองทาง ดังนี้



ภาพที่ 7 รูปแบบการสื่อสารเพื่อการศึกษา

จะเห็นได้ว่า ทั้งกระบวนการสื่อสารและกระบวนการเรียนการสอนจำเป็น ต้องอาศัยสื่อในการถ่ายทอดหรือติดต่อกันระหว่างบุคคล ถ้าขาดสื่อแล้วการติดต่อกัน หรือการเรียนการสอนไม่สามารถเกิดขึ้นได้เลย

ความหมายของสื่อการเรียนการสอน

สื่อนับเป็นสิ่งที่มีบทบาทสำคัญอย่างมากในการสอนตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบันเนื่องจากเป็นตัวกลางที่ช่วยให้การสื่อสารระหว่างผู้สอนและผู้เรียนดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยให้ผู้เรียนเข้าใจความหมายของเนื้อหาบทเรียนให้ตรงกับผู้สอนต้องการ ไม่ว่าจะสื่อชิ้นนั้นจะอยู่ในรูปแบบใดก็ตาม ล้วนแต่เป็นทรัพยากรที่สามารถอำนวยความสะดวกในการเรียนรู้ได้ทั้งสิ้น คำว่าสื่อการสอน ตรงกับคำภาษาอังกฤษว่า “Instructional Media” Instruct มีความหมายว่า Teach แปลว่า สอน Media เป็นคำพหูพจน์ มาจากคำเอกพจน์ว่า medium แปลว่า สื่อ เมื่อรวม 2 คำนี้ เข้าด้วยกันเป็น Instructional Media จึงมีความหมายว่า สื่อการสอน หรือ สื่อการเรียนการสอน หรือสื่อการเรียน ซึ่งมีจุดมุ่งหมายเหมือนกัน คือ เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ในสิ่งนั้น

กิดานันท์ มลิทอง (2564) กล่าวว่า สื่อ (medium, pl. media) เป็นคำมาจากภาษาลาตินว่า “ระหว่าง” สิ่งใดก็ตามที่บรรจุข้อมูลสารสนเทศหรือเป็นตัวกลางข้อมูล โรมิสซอสกี (J. Romiszowski, 1999) ส่งผ่านจากผู้ส่งหรือแหล่งส่งไปยังผู้รับเพื่อให้ผู้ส่งและผู้รับสามารถสื่อสารกันได้ตรงตามวัตถุประสงค์ ได้เสนอแนวทางอย่างง่ายในการพิจารณาเลือกใช้สื่อการสอนไว้ว่า ในการเลือกสื่อการสอนนั้นมีปัจจัยหลายอย่างที่มีผลต่อการเลือกสื่อที่จำเป็นต้องนำมาพิจารณาปัจจัยเหล่านั้น ได้แก่ วิธีการสอน (Instructional Method) งานการเรียนรู้ (Learning Task) ลักษณะของผู้เรียน (Learner Characteristics) ข้อจำกัดในทางปฏิบัติ (Practical Constrain) และผู้สอนหรือครู (Teacher) สำหรับ เจอโรลด์ เคมป์ และโดน สเมลล์ (Jerrold E. Kemp และ Don C. Smelle, 1989) เสนอว่า นอกจากงานการเรียนรู้หรือสถานการณ์การเรียนรู้ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่กำหนดถึงสื่อที่จะ

เลือกใช้แล้ว สิ่งสำคัญประการต่อมาในการพิจารณาเลือกใช้สื่อการสอนคือ คุณลักษณะของสื่อ ซึ่งผู้สอนควรศึกษาคุณลักษณะของสื่อแต่ละชนิดประกอบในการเลือกสื่อการสอนด้วย คุณลักษณะของสื่อ (Media Attributes) หมายถึง ศักยภาพของสื่อในการแสดงออกซึ่งลักษณะต่างๆ เช่น การเคลื่อนไหว สี และเสียง เป็นต้น ซึ่งชอรัส (Shores, 1960) กล่าวว่า สื่อการสอนเป็นเครื่องมือช่วยสื่อความใด ๆ ก็ตามที่จัดโดยครูและนักเรียนเพื่อเสริมการเรียนรู้ เครื่องมือการสอนทุกชนิดเป็นสื่อการสอน เช่น หนังสือใน หองสมุด โสตวัสดุต่าง ๆ ทรัพยากรจากชุมชน เป็นต้น นอกจากนี้ บราวน์และคณะ (Brown and other, 1973) กล่าวว่า สื่อการสอน หมายถึง จำพวกอุปกรณ์ทั้งหลายที่สามารถเสนอความรู้ให้แก่ผู้เรียน จนเกิดผลการเรียนที่ดี ทั้งนี้รวมถึงกิจกรรมต่าง ๆ ที่มีเฉพาะวัสดุแลเครื่องมือเท่านั้น เช่น การศึกษานอกสถานที่ การสาธิต การทดลอง ตลอดจนการสัมภาษณ์ ในส่วนของ ไฮนิช และคณะ (Heinich and Other, 1985) กล่าวว่า สื่อการสอน หมายถึง สื่อชนิดใดก็ตามที่ไม่อาจจะเปนสไลด์ โทรทัศน์ วิทยู เทปบันทึกเสียงภาพถ่าย วัสดุ และวัตถุสิ่งตีพิมพ์ ซึ่งเป็นพาหนะในการนำข้อมูลจากแหล่งข้อมูลไปยังผู้รับ เมื่อนำมาใช้ในการเรียนสอนหรือส่งเนื้อหา ความรู้ไปยังผู้เรียนในการบวนการเรียนการสอน เรียกว่า สื่อการสอน

ดังนั้น สื่อการสอน หมายถึง สิ่งต่าง ๆ ที่ใช้เป็นวัสดุอุปกรณ์ที่ใช่เป็นตัวกลาง สำหรับช่วยถ่ายทอด หรือนำความรู้ หรือประสบการณ์ไปสู่ผู้เรียน โดยผ่านประสาทสัมผัสทำให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ

ในการเล่าเรียน เมื่อผู้สอนนำสื่อมาใช้ประกอบการสอนเรียกว่า “สื่อการสอน” และเมื่อนำมาให้ผู้เรียนใช้เรียกว่า “สื่อการเรียน” โดยเรียกรวมกันว่า “สื่อการเรียนการสอน” หรืออาจจะเรียกสั้นๆ ว่า “สื่อการสอน” หมายถึง สิ่งใดก็ตามไม่ว่าจะเป็นเทปบันทึกเสียง สไลด์ วิทยู โทรทัศน์ วีดิทัศน์ แผนภูมิ แผ่นซีดีสำเร็จรูป รูปภาพ ฯลฯ ซึ่งเป็นวัสดุบรรจุเนื้อหาเกี่ยวกับการเรียนการสอนหรือเป็นอุปกรณ์เพื่อถ่ายทอดเนื้อหาสิ่งเหล่านี้เป็นวัสดุอุปกรณ์ทางกายภาพที่นำมาใช้เทคโนโลยีการศึกษาเป็นสิ่งที่ใช้เป็นเครื่องมือหรือช่องทางทำให้การสอนส่งไปถึงผู้เรียน

สื่อการสอนถือว่ามีบทบาทมากในการเรียนการสอนตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เนื่องจากเป็นตัวกลางที่ช่วยให้การสื่อระหว่างผู้สอนและผู้เรียนดำเนินการไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้เรียนมีความหมายของเนื้อหาบทเรียนได้ตรงกับที่ผู้สอนต้องการเรียนรู้ได้ทั้งสิ้น ในการใช้สื่อการสอนนั้น ผู้สอนจำเป็นต้องศึกษาถึงลักษณะคุณสมบัติของสื่อแต่ละชนิดเพื่อเลือกสื่อให้ตรงกับวัตถุประสงค์การสอนและสามารถจัดประสบการณ์การเรียนรู้ให้แก่ผู้เรียน โดยต้องการวางแผนอย่างเป็นระบบในการใช้สื่อด้วย ทั้งนี้เพื่อให้กระบวนการเรียน การสอนดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ (กิดานันท์ มลิทอง, 2564)

ประเภทของสื่อการเรียนการสอน

สื่อต่างๆ ที่เป็นตัวกลางในการส่งผ่านข้อมูลสารสนเทศจากผู้สอนไปยังผู้เรียน หรือเป็นสิ่งที่ผู้เรียนใช้ศึกษาความรู้ด้วยตนเอง นักวิชาการได้จำแนกสื่อการสอนตามประเภท ลักษณะและวิธีการใช้ดังนี้

สื่อโสตทัศน เป็นสื่อที่นับได้ว่าเป็นจุดเริ่มของสื่อการเรียนการสอน โดยเป็นสื่อที่บรรจุหรือถ่ายทอดข้อมูลเพื่อให้เกิดการเรียนรู้ด้วยการได้ยินเสียงและเห็นภาพ สื่อที่ใช้กันมาแต่ดั้งเดิม เช่น หนังสือตำราเรียนภาพของจริง ของจำลอง จะเป็นสื่อที่บรรจุเนื้อหาในตัวเอง ต่อมามีการใช้เทคโนโลยีในการประดิษฐ์อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อการถ่ายทอดเนื้อหา และวัสดุที่ใช้กับอุปกรณ์เหล่านี้ โรเบิร์ต อี. เดอ คีฟเฟอร์ (Robert E. de Kieffer) ได้แบ่งสื่อการสอนออกเป็น 2 ประเภทตามลักษณะที่ใช้สื่อความหมายทางเสียงและภาพรวมเรียกว่า “สื่อโสตทัศน” (audiovisual materials) ในปัจจุบันมีสื่อโสตเพิ่มขึ้นมากจากที่เดอ คีฟเฟอร์ ได้กล่าวไว้ทั้ง 3 ประเภท ในที่นี้จึงขอยกตัวอย่างสื่อใหม่ในแต่ละประเภทดังนี้

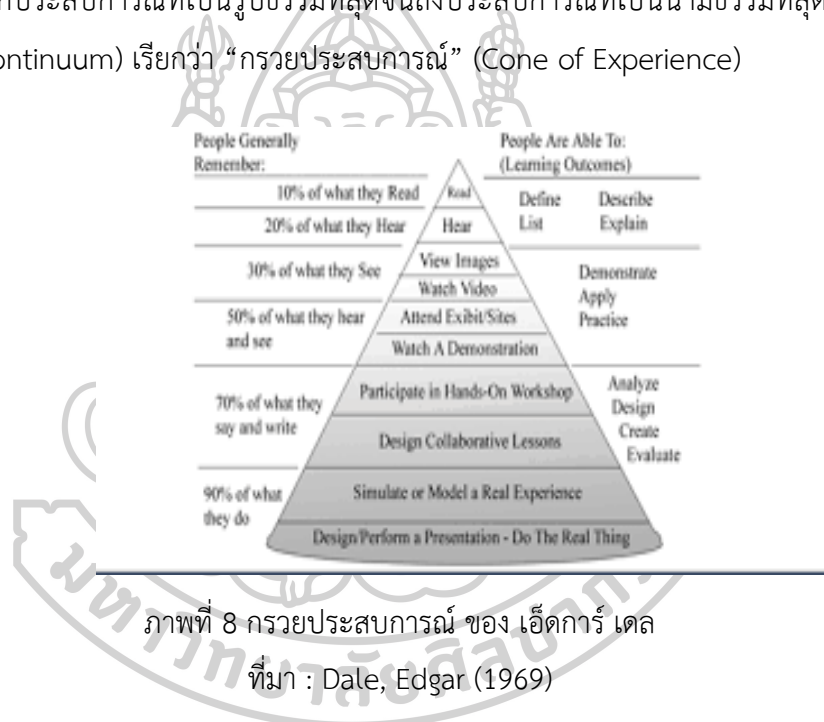
1. สื่อไม่ใช้เครื่องฉาย (no projected materials) เป็นสื่อที่ใช้การทางทัศนโดยไม่ต้องใช้เครื่องฉายร่วมด้วย แบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ สื่อภาพ (illustrative materials) เป็นสื่อที่สามารถถ่ายทอดเนื้อหา เช่น ภาพกราฟิก กราฟ แผนที่ ของจริง ของจำลอง กระดานสาธิต (demonstration boards) ใช้ในการนำเสนอเนื้อหา เช่น กระดานชอล์ก กระดานนิเทศ กระดานแม่เหล็ก กระดานผ้าสาหลี ฯลฯ และกิจกรรม (activities)

2. สื่อเครื่องฉาย (projected and equipment) เป็นวัสดุและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อการสื่อสารด้วยภาพหรือทั้งภาพทั้งเสียง อุปกรณ์มีทั้งแบบฉายตรงและฉายอ้อมเพื่อถ่ายทอดเนื้อหาจากวัสดุแต่ละประเภทที่ใช้เฉพาะอุปกรณ์นั้นเพื่อให้เป็นภาพปรากฏขึ้นบนจอเช่นเครื่องฉายข้ามศีรษะใช้กับแผ่นโปร่งใส เครื่องฉายสไลด์ใช้กับแผ่นฟิล์มสไลด์ หรือให้ทั้งภาพและเสียง เช่น เครื่องฉายภาพยนตร์ฟิล์ม เครื่องเล่นวีซีดีใช้กับวีซีดีและดีวีดี เหล่านี้เป็นต้น นอกจากนี้ยังอาจรวมเครื่องถ่ายทอดสัญญาณ คือ เครื่องแอลซีดีที่ใช้ถ่ายทอดสัญญาณจากคอมพิวเตอร์หรือเครื่องเล่นวีซีดีเข้าไว้ในเครื่องด้วย เพื่อนำสัญญาณภาพจากอุปกรณ์เหล่านั้นขึ้นจอภาพ

3. สื่อเสียง (audio materials and equipment) เป็นวัสดุและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อการสื่อสารด้วยเสียง อุปกรณ์เครื่องเสียงจะใช้ถ่ายทอดเนื้อหาจากวัสดุแต่ละประเภทที่ใช้เฉพาะกับอุปกรณ์นั้นเพื่อเป็นเสียงให้ได้ยิน เช่น เครื่องเล่นซีดีใช้กับแผ่นซีดี เครื่องเล่น/บันทึกเทปใช้กับเทป

เสียง หรืออาจเป็นอุปกรณ์ในการถ่ายทอดสัญญาณเสียงดังเช่นวิทยุที่รับสัญญาณเสียงจากแหล่งส่ง โดยไม่ต้องใช้วัสดุใดๆในการนำเสนอเสียง

สื่อแบ่งตามประสบการณ์การเรียนรู้ การแบ่งประเภทของสื่อการสอนตามระดับประสบการณ์ของผู้เรียน ซึ่งเดล (Edgar Dale, 1969) ได้อธิบายถึงความสัมพันธ์ระหว่างสื่อโสตทัศนูปกรณ์ต่างๆ ในขณะเดียวกัน ก็เป็นการแสดงขั้นตอนของประสบการณ์ การเรียนรู้และการใช้สื่อแต่ละประเภทในกระบวนการเรียนรู้ด้วย โดยพัฒนาแนวความคิดของ Bruner ซึ่งเป็นนักจิตวิทยา จนได้แบ่งสื่อการสอนออกเป็น 10 ประเภท ซึ่งพิจารณาจากลักษณะของประสบการณ์ที่ได้รับจากสื่อการสอนประเภทนั้น และยึดเอาความเป็นรูปธรรมและนามธรรมเป็นหลักในการแบ่งประเภท และได้เรียงลำดับจากประสบการณ์ที่เป็นรูปธรรมที่สุดจนถึงประสบการณ์ที่เป็นนามธรรมที่สุด (Abstract Concrete Continuum) เรียกว่า “กรวยประสบการณ์” (Cone of Experience)



ภาพที่ 8 กรวยประสบการณ์ ของ เอ็ดการ์ เดล
ที่มา : Dale, Edgar (1969)

ขั้นที่ 1 ประสบการณ์ตรงและมีความมุ่งหมาย (Direct Purposeful Experience) เป็นประสบการณ์ที่เป็นรากฐานของประสบการณ์ทั้งปวง เพราะได้เรียนรู้จากประสบการณ์จริง ได้เห็น ได้ยินเสียง ได้สัมผัสด้วยตนเอง เช่น การเรียนจากของจริง (Real object) ได้ร่วมกิจกรรมการเรียนรู้ด้วยการลงมือกระทำ เป็นต้น

ขั้นที่ 2 ประสบการณ์จำลอง (Contrived Simulation Experience) จากข้อจำกัด ที่ไม่สามารถจัดการเรียนการสอนจากประสบการณ์จริงให้แก่ผู้เรียนได้ เช่น ของจริงมีขนาดใหญ่หรือเล็กเกินไป มีความซับซ้อน มีอันตราย จึงใช้ประสบการณ์จำลองแทน เช่น การใช้หุ่นจำลอง (Model) ของตัวอย่าง (Specimen) เป็นต้น

ขั้นที่ 3 ประสบการณ์นาฏการ (Dramatized Experience) เป็นประสบการณ์ที่ จัดขึ้นแทน ประสบการณ์จริงที่เป็นอดีตไปแล้ว หรือเป็นนามธรรมที่ยากเกินกว่าจะเข้าใจและ ไม่สามารถใช่ ประสบการณ์จำลองได้ เช่น การละเล่นพื้นเมือง ประเพณีต่างๆ เป็นต้น

ขั้นที่ 4 การสาธิต (Demonstration) คือการอธิบายข้อเท็จจริง ความจริงและกระบวนการที่ สำคัญ ด้วยการแสดงให้เห็นเป็นลำดับขั้น การสาธิตอาจทำได้โดยครูเป็นผู้สาธิต นอกจากนี้อาจใช้ ภาพยนตร์ สไลด์และฟิล์มสตริป แสดงการสาธิตในเนื้อหาที่ต้องการสาธิตได้

ขั้นที่ 5 การศึกษานอกสถานที่ (Field Trip) การพานักเรียนไปศึกษาแหล่งความรู้ นอก ห้องเรียน เพื่อเปิดโอกาสให้นักเรียนรู้หลายๆด้าน ได้แก่ การศึกษาความรู้จากสถานที่สำคัญ เช่น โบราณสถาน โรงงาน อุทยานธรรมชาติ เป็นต้น

ขั้นที่ 6 นิทรรศการ (Exhibition) คือ การจัดแสดงสิ่งต่างๆ รวมทั้งมีการสาธิต และการฉาย ภาพยนตร์ประกอบเพื่อให้ประสบการณ์ในการเรียนรู้แก่ผู้เรียนหลายด้าน ได้แก่ การจัดป้าย นิทรรศการ การจัดแสดงผลงานนักเรียน

ขั้นที่ 7 ภาพยนตร์ และโทรทัศน์ (Motion Picture and Television) ผู้เรียนได้เรียนด้วย การเห็นและได้ยินเสียงเหตุการณ์และเรื่องราวต่างๆ ได้มองเห็นภาพในลักษณะการเคลื่อนไหวเหมือน จริงไปพร้อมๆ กัน

ขั้นที่ 8 การบันทึกเสียง วิชชุ และภาพนิ่ง (Recording, Radio and Picture) ได้แก่ เทป บันทึกเสียง แผ่นเสียง วิชชุ ซึ่งต้องอาศัยเรื่องการขยายเสียง ส่วนภาพนิ่ง ได้แก่รูปภาพทั้งชนิดโปร่ง แสงที่ใช้กับเครื่องฉายภาพข้ามศีรษะ (Overhead projector) สไลด์ (Slide) ภาพนิ่งจาก คอมพิวเตอร์ และภาพบันทึกเสียงที่ใช้กับเครื่องฉายภาพทึบแสง (Overhead projector)

ขั้นที่ 9 ทศณสัญลักษณ์ (Visual Symbol) มีความเป็นนามธรรมสูง จำเป็น ที่จะต้องคำนึงถึง ประสบการณ์ของผู้เรียนเป็นพื้นฐานในการเลือกนำไปใช้ สื่อเหล่านี้คือ แผนภูมิ แผนสถิติ ภาพโฆษณา การ์ตูน แผนที่ และสัญลักษณ์ต่างๆ เป็นต้น

ขั้นที่ 10 วจนสัญลักษณ์ (Verbal Symbol) เป็นประสบการณ์ขั้นสุดท้าย ซึ่งเป็นนามธรรม ที่สุด ไม่มีความคล้ายคลึงกันระหว่างวจนสัญลักษณ์กับของจริง ได้แก่ การใช้ตัวหนังสือแทนคำพูด

การใช้กรวยประสบการณ์ของเดล จะเริ่มต้นด้วยการให้ผู้เรียนมีส่วนร่วมอยู่ในเหตุการณ์หรือ การกระทำจริงเพื่อให้ผู้เรียนมีประสบการณ์ตรงเกิดขึ้นก่อนแล้วจึงเรียนรู้โดยการเฝ้าสังเกตใน เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นซึ่งเป็นขั้นต่อไปของการได้รับประสบการณ์รอง ต่อจากนั้นจึงเป็นการเรียนรู้ด้วย การรับประสบการณ์โดยผ่านสื่อต่าง ๆ และท้ายที่สุดเป็นการให้ผู้เรียนเรียนจากสัญลักษณ์ซึ่งเป็น เสมือนตัวแทนของเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น สื่อการสอนมีอยู่หลากหลายรูปแบบหลากหลายประเภท การ เลือกสื่อการสอนมีความสำคัญมากต่อกระบวนการเรียนการสอน อย่างไรก็ตามในการเลือกสื่อการ สอนพึงระลึกไว้เสมอว่า “ไม่มีสื่อการสอนอันใดที่ใช้ได้ดีที่สุดในทุกสถานการณ์” ในการตัดสินใจ

เลือกใช้สื่อการสอนต้องพิจารณาถึงปัจจัยหลายๆ อย่างร่วมกัน ผู้ใช้สื่อไม่ควรยกเอาความสะดวก ความถนัด หรือความพอใจส่วนตัวเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกสื่อการสอนเพราะอาจเกิดผลเสียต่อ กระบวนการเรียนการสอนได้ คุณลักษณะของสื่อที่สำคัญ ได้แก่ การแสดงแทนด้วยภาพ (เช่น ภาพถ่าย ภาพกราฟิก) ปัจจัยทางด้านขนาด (เช่น การใช้/ไม่ใช้เครื่องฉายเพื่อขยายขนาด) ปัจจัย ทางด้านสี (เช่น สีเส้นต่างๆ ขาว-ดำ) ปัจจัยทางด้านการเคลื่อนไหว (เช่น ภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว) ปัจจัยทางด้านภาษา (เช่น ข้อความ/ตัวอักษร เสียงพูด)ความสัมพันธ์ของภาพและเสียง (เช่น ภาพที่มี/ไม่มีเสียงประกอบ) ปัจจัยทางด้านการจัดระเบียบข้อมูล (กำหนดให้ดูทีละภาพตามลำดับ หรือ ตามลำดับที่ผู้ชมเลือก)

คาร์ลตัน (Carlton W.H. Erickson, 1970) กล่าวถึงหลักการเลือกสื่อ โดยผู้สอนจะต้องตั้ง วัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมในการเรียนให้แน่นอนก่อน เพื่อใช้วัตถุประสงค์นั้นเป็นตัวชี้้นำในการเลือก สื่อการสอนที่เหมาะสม นอกจากนี้ยังมีหลักการอื่น ๆ ที่ใช้ในการประกอบการพิจารณา

1. เลือกสื่อการสอนที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การเรียนรู้ ผู้สอนควรศึกษาถึงวัตถุประสงค์ การเรียนรู้ที่หลักสูตรกำหนดไว้ วัตถุประสงค์ในที่นี้หมายถึงวัตถุประสงค์เฉพาะในแต่ละส่วนของ เนื้อหาย่อย ไม่ใช่ใช้วัตถุประสงค์ในภาพรวมของหลักสูตร

2. เลือกสื่อการสอนที่ตรงกับลักษณะของเนื้อหาของบทเรียนเนื้อหาของบทเรียนอาจมี ลักษณะแตกต่างกันไป เช่น เป็นข้อความ เป็นแนวคิด เป็นภาพนิ่งภาพเคลื่อนไหว เป็นเสียง เป็นสี ซึ่ง การเลือกสื่อการสอนควรเลือกให้เหมาะสมกับลักษณะของเนื้อหา

3. เลือกสื่อการสอนให้เหมาะสมกับลักษณะของผู้เรียน ลักษณะเฉพาะตัวต่างๆ ของผู้เรียน เป็นสิ่งที่มีอิทธิพลต่อการรับรู้สื่อการสอน ในการเลือกสื่อการสอนต้องพิจารณาลักษณะต่างๆ ของ ผู้เรียน เช่น อายุ เพศ ความถนัด ความสนใจ ระดับสติปัญญา วัฒนธรรม และประสบการณ์เดิม ตัวอย่างเช่น การสอนผู้เรียนที่เป็นนักเรียนระดับประถมศึกษาควรใช้เป็นภาพการ์ตูนมีสีสันสดใส

4. เลือกสื่อการสอนให้เหมาะสมกับจำนวนของผู้เรียน และกิจกรรมการเรียนการสอนในการ สอนแต่ละครั้งจำนวนของผู้เรียนและกิจกรรมที่ใช้ในการเรียนสอน ในห้องก็เป็นสิ่งสำคัญที่ต้องนำมา พิจารณาควบคู่กันในการใช้สื่อการสอน เช่น การสอนผู้เรียนจำนวนมาก จำเป็นต้องใช้วิธีการสอน แบบบรรยาย ซึ่งสื่อการสอนที่นำมาใช้อาจเป็นเครื่องฉายต่าง ๆ และเครื่องเสียง เพื่อให้ผู้เรียน มองเห็นและได้ยินอย่างทั่วถึง ส่วนการสอนผู้เรียนเป็นรายบุคคล อาจเลือกใช้วิธีการสอนแบบค้นคว้า สื่อการสอนอาจเป็นหนังสือบทเรียนแบบโปรแกรม หรือบทเรียนคอมพิวเตอร์ช่วยสอน เป็นต้น

5. เลือกสื่อการสอนที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม สภาพแวดล้อมในที่นี้อาจได้แก่ อาคาร สถานที่ ขนาดพื้นที่ แสง ไฟฟ้า เสียงรบกวน อุปกรณ์อำนวยความสะดวก หรือ บรรยากาศ สิ่งเหล่านี้

ควรนำมาประกอบการพิจารณาเลือกใช้สื่อการสอน ตัวอย่างเช่นการสอนผู้เรียนจำนวนมากซึ่งควรจะใช้เครื่องฉายและเครื่องเสียง

6. เลือกสื่อการสอนที่มีลักษณะน่าสนใจและดึงดูดความสนใจ ควรเลือกใช้สื่อการสอนที่มีลักษณะน่าสนใจและดึงดูดความสนใจผู้เรียนได้ ซึ่งอาจจะเป็นเรื่องของ เสียง สี สัน รูปทรง ขนาด ตลอดจนการออกแบบและการผลิตด้วยความประณีต สิ่งเหล่านี้จะช่วยทำให้สื่อการสอนมีความน่าสนใจและดึงดูดความสนใจของผู้เรียนได้

7. เลือกสื่อการสอนที่มีวิธีการใช้งาน เก็บรักษา และบำรุงรักษา ได้สะดวกในประเด็นสุดท้ายของการพิจารณา ควรเลือกสื่อการสอนที่มีวิธีการใช้งานได้สะดวก ไม่ยุ่งยาก และหลังใช้งานควรเก็บรักษาได้ง่ายๆ ตลอดจนไม่ต้องใช้วิธีการบำรุงรักษาที่สลับซับซ้อนหรือมีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาสูง

หลักการใช้สื่อการสอน เตรียมตัวผู้สอน เป็นการเตรียมความพร้อมของตัวผู้สอนในการใช้สื่อการสอน โดยการทำความเข้าใจในเนื้อหาที่มีในสื่อ ขั้นตอน และวิธีการใช้สื่อ เป็นต้น เตรียมจัดสภาพแวดล้อม เช่น สถานที่ ห้องเรียน ห้อง Lab วัสดุอุปกรณ์ เครื่องไม้เครื่องมือ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เตรียมตัวผู้เรียน เพื่อให้มีความพร้อมที่จะเรียน อาจมีการทดสอบ มีการอธิบายวิธีการใช้สื่อ อุปกรณ์ เครื่องมือต่าง ๆ บอกวัตถุประสงค์ แนะนำหรือให้ความคิดรวบยอดของเนื้อหาในสื่อชิ้นๆ เป็นต้น การใช้สื่อให้เหมาะกับขั้นตอนและวิธีการตามที่ได้เตรียมไว้แล้ว และควบคุมการนำเสนอสื่อ เพื่อให้การเรียนการสอนเป็นไปอย่างราบรื่น และการติดตามผล (Follow Up) หลังจากการใช้สื่อการสอนแล้ว ควรมีการติดตามผลเพื่อเป็นการทดสอบว่า ผู้เรียนเข้าใจบทเรียน และเรียนรู้จากสื่อที่นำเสนอไปนั้นอย่างถูกต้องหรือไม่ เช่น การให้ผู้เรียนตอบคำถาม อภิปราย ทำรายงาน เป็นต้น เพื่อผู้สอนจะได้ทราบจุดบกพร่อง สามารถ นำมาแก้ไขปรับปรุงสำหรับการสอนในครั้งต่อไป

ขั้นตอนการใช้สื่อการสอน การใช้สื่อการสอนนั้นอาจจะใช้เฉพาะขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งของการสอน หรือจะใช้ทุกขั้นตอนก็ได้ ดังนี้

1. ชี้นำเข้าสู่บทเรียนเพื่อกระตุ้นให้ผู้เรียนเกิดความสนใจในเนื้อหาที่กำลังจะเรียนนั้น สื่อที่ใช้ในขั้นนี้จึงเป็นสื่อที่แสดงเนื้อหากว้างๆหรือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับการเรียนในครั้งก่อน ยังมีสื่อที่เน้นเนื้อหาเจาะลึกอย่างแท้จริง และควรเป็นสื่อที่ง่ายต่อการนำเสนอในระยะเวลาอันสั้น เช่น ภาพบัตรคำ เป็นต้น

2. ขั้นตอนการสอนหรือประกอบกิจกรรมการเรียน เป็นขั้นที่จะให้ความรู้ เนื้อหาอย่างละเอียดเพื่อสนองวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ผู้สอนควรเลือกสื่อให้ตรงกับเนื้อหา และวิธีการสอน ต้องมีการจัดลำดับขั้นตอนการใช้สื่อให้เหมาะสมและสอดคล้องกับกิจกรรมการเรียน การใช้สื่อในขั้นนี้จะต้องเป็นสื่อที่เสนอความรู้อย่างละเอียดถูกต้องและชัดเจนแก่ผู้เรียน เช่น สไลด์ แผนภูมิ วีดิทัศน์ เป็นต้น

3. ชั้นวิเคราะห์และฝึกปฏิบัติ เป็นการเพิ่มพูนประสบการณ์ตรงแก่ผู้เรียน เพื่อให้ผู้เรียนได้ทดลองนำความรู้ที่เรียนมาแล้วไปใช้แก้ปัญหาในชั้นฝึกหัดโดยการลงมือฝึกปฏิบัติเองสื่อในชั้นนี้จึงเป็นสื่อที่เป็นประเด็นปัญหาให้ผู้เรียนได้ขบคิดโดยผู้เรียนเป็นผู้ใช้สื่อเองมากที่สุด เช่น ภาพ บัตรปัญหา สมุด แบบฝึกหัด เป็นต้น

4. ชั้นสรุปทบทวน เป็นการย้ำเนื้อหาบทเรียนให้ผู้เรียนมีความเข้าใจที่ถูกต้องและตรงตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ชั้นสรุปควรใช้เวลาเพียงสั้นๆ สื่อที่สรุปจึงควรครอบคลุมเนื้อหาสำคัญทั้งหมด เช่น แผนภูมิ แผ่นโปรงใส เป็นต้น

5. ชั้นประเมินผู้เรียน เป็นการทดสอบว่าผู้เรียนเข้าใจในสิ่งที่เรียนไปถูกต้องมากน้อยเพียงใด และบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้หรือไม่ สื่อในชั้นการประเมินนี้มักจะเป็นคำถามจากเนื้อหาบทเรียน โดยอาจมีภาพประกอบด้วยก็ได้

การประเมินผลการใช้สื่อการสอน การประเมินสื่อการเรียนการสอนนับว่าเป็นขั้นตอนที่สำคัญมากอีกขั้นตอนหนึ่งของกระบวนการเรียนการสอนการประเมินสื่อการเรียนการสอนมักจะควบคู่ไปกับวิธีการประเมินไปด้วย การประเมินสื่อเป็นการพิจารณาประสิทธิภาพและคุณภาพของสื่อการเรียนการสอนซึ่งถ้าจะให้ได้ผลดีนั้นควรจะมีการประเมินสื่อนั้นเมื่อมีการใช้สื่อเป็นครั้งแรกเพื่อการปรับปรุงการใช้สื่อในครั้งต่อไป

1. ประเมินการวางแผนการใช้สื่อเพื่อดูว่าสิ่งต่างๆ ที่วางไว้สามารถดำเนินไป ตามแผนหรือไม่ หรือเป็นไปเพียงตามหลักการทฤษฎีแต่ไม่สามารถปฏิบัติได้จริง จึงต้องเก็บรวบรวมข้อมูลไว้เพื่อการแก้ไขปรับปรุงในการวางแผนครั้งต่อไปให้การใช้สื่อการสอนเกิดความสอดคล้องและบรรลุตามวัตถุประสงค์ของการใช้

2. ประเมินกระบวนการการใช้สื่อ เพื่อดูว่าการใช้สื่อในแต่ละขั้นตอนประสบปัญหาหรืออุปสรรคอย่างไรบ้าง มีสาเหตุมาจากอะไรและมีการเตรียมการป้องกันไว้หรือไม่ เช่น ผู้เรียนได้ยินเสียงของสื่ออย่างชัดเจนทั่วถึง

3. ประเมินผลที่ได้จากการใช้สื่อเป็นผลที่เกิดขึ้นกับผู้เรียนโดยตรงว่า เมื่อเรียนแล้วผู้เรียนสามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์เชิงพฤติกรรมที่ตั้งไว้หรือไม่ และผลที่ได้นั้นเป็นไปตามเกณฑ์หรือต่ำกว่าเกณฑ์

นอกจากนี้อาจทำได้ด้วยการสังเกตพฤติกรรมการเรียน การวัดผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของผู้เรียน การอภิปรายระหว่างผู้สอนกับผู้เรียนเกี่ยวกับสื่อการเรียนการสอน เป็นต้น ทั้งนี้ผู้ประเมินจะต้องมีแบบประเมินเพื่อช่วยในการเก็บรวบรวมข้อมูลและนำมาวิเคราะห์ผลการประเมินต่อไป ซึ่งวิธีต่างๆ เหล่านี้ล้วนแล้วแต่เป็นแนวทางในการประเมินสื่อทั้งสิ้น

บทที่ 3

วิธีการดำเนินงานวิจัย

การศึกษาเรื่อง การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง สำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ เป็นการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) ด้วยการใช้แบบผสมผสาน (Mixed Method) ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ โดยศึกษาองค์ประกอบ รูปแบบกระบวนการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ และพัฒนารูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยด้วยการวิจัย กึ่งทดลองเพื่อกำหนดเป็นคู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ผู้วิจัยจึงได้แบ่งขั้นตอนดำเนินการวิจัยออกเป็น 2 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การศึกษาแนวทางการพัฒนารูปแบบการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลาง สำหรับผู้ประกอบการอาหารด้วยนวัตกรรม

1.1 การวิจัยเอกสาร (Documentary Research)

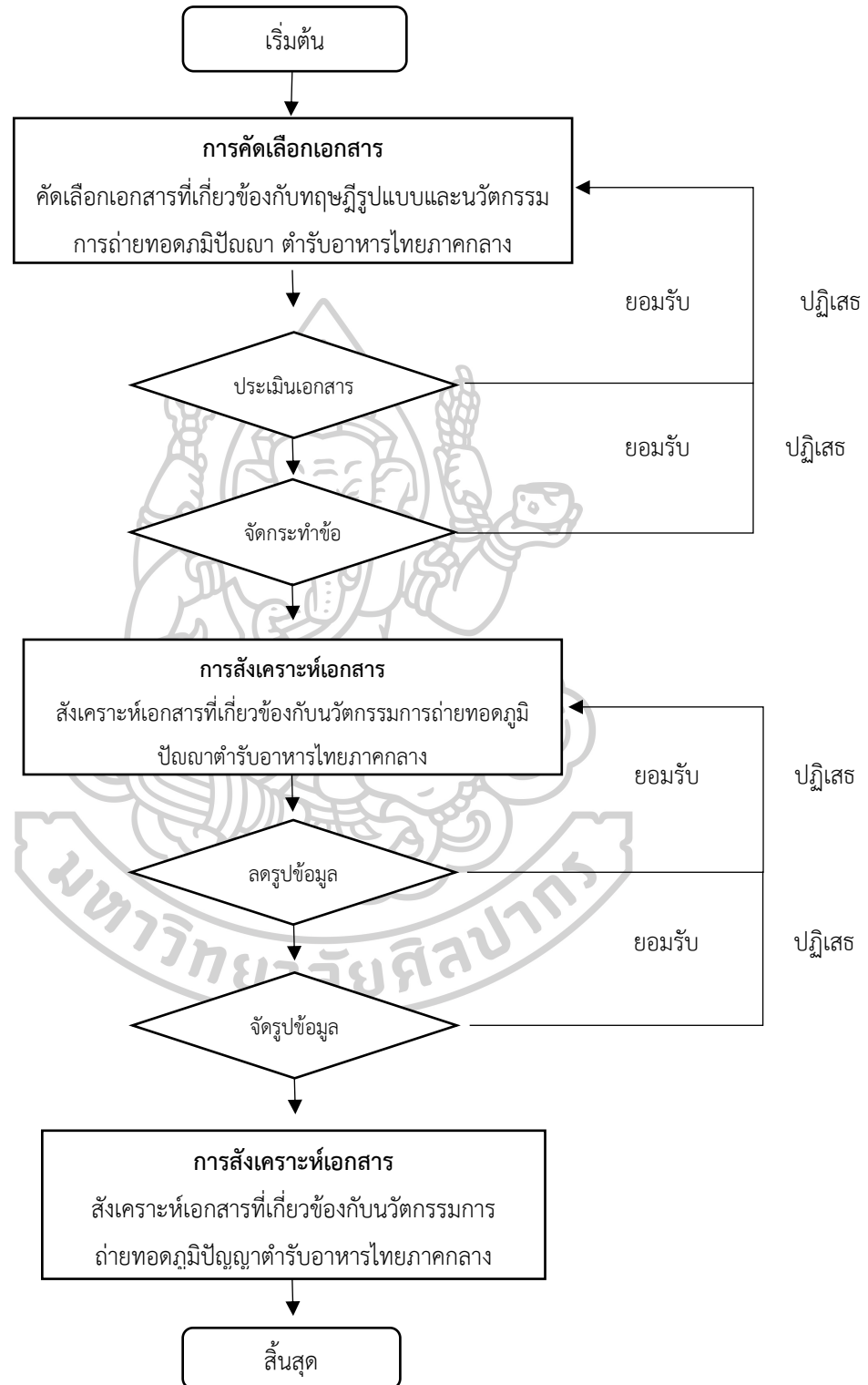
ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลจากเอกสารในรูปแบบต่าง ๆ ที่มีนักวิชาการหรือบุคคลอื่นทั่วไป ได้จัดบันทึก ตีพิมพ์เผยแพร่สู่สาธารณะจัดเป็นข้อมูลแบบทุติยภูมิ (Secondary Data) ที่มีความเกี่ยวข้องกับแนวคิดทฤษฎีรูปแบบและนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญา ตำรับอาหารไทยภาคกลาง ซึ่งผู้วิจัยกำหนดขั้นตอนการดำเนินการ ได้แก่

1.1.1 การรวบรวมเอกสาร การรวบรวมเอกสาร สื่อสิ่งพิมพ์ในรูปแบบต่าง ๆ อาทิ หนังสือ บทความวิชาการ บทความวิจัย งานวิจัยที่มีความเกี่ยวข้องกับงานวิจัยที่กำลังศึกษาอยู่จากทุกช่องทางที่เผยแพร่ทั้งในและต่างประเทศ

1.1.2 คัดเลือกเอกสาร ผู้วิจัยได้คัดเลือกเอกสารแต่ละชนิดเพื่อพิจารณาข้อความของข้อมูล โดยอ้างอิงจากผู้เขียนหรือหน่วยงานที่สร้างเอกสารว่ามีความน่าเชื่อถือหรือไม่ ช่วงเวลาที่มีความสอดคล้องกับข้อมูลในบริบทอื่น ๆ ในช่วงเวลานั้นหรือไม่ พร้อมตรวจสอบความถูกต้องของเอกสาร โดยการเปรียบเทียบกับเอกสารอื่น ๆ ที่มีข้อมูลประเภทเดียวกัน เป็นการยืนยันความถูกต้อง ความน่าเชื่อถือของเอกสาร และคัดเลือกเอกสารเหล่านี้มาเป็นตัวแทนของเอกสารที่มีข้อมูลแม่นยำสามารถนำมาใช้แทนเอกสารประเภทเดียวกันได้

1.1.3 สังเคราะห์เอกสาร หลังจากคัดเลือกตัวแทนของเอกสารได้แล้ว จึงนำมาศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างแนวคิดทฤษฎี ข้อเสนอแนะและงานวิจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการสังเคราะห์ตีความและวิเคราะห์เพื่อใช้ในการอธิบายเหตุการณ์หรือปรากฏการณ์ว่ามีสภาพความเป็นอยู่อย่างไรในอดีตที่ผ่านมาและปัจจุบันเป็นอย่างไร หลังจากที่ได้เอกสารที่อยู่ภายในขอบเขตของงานวิจัยแล้ว

นำมาศึกษาเป้าหมาย สมมติฐานของเอกสาร คัดคุณภาพของเนื้อหา และวิเคราะห์ถึงความเชื่อมโยงต่าง ๆ เกี่ยวกับคุณลักษณะ องค์ประกอบรูปแบบการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลาง

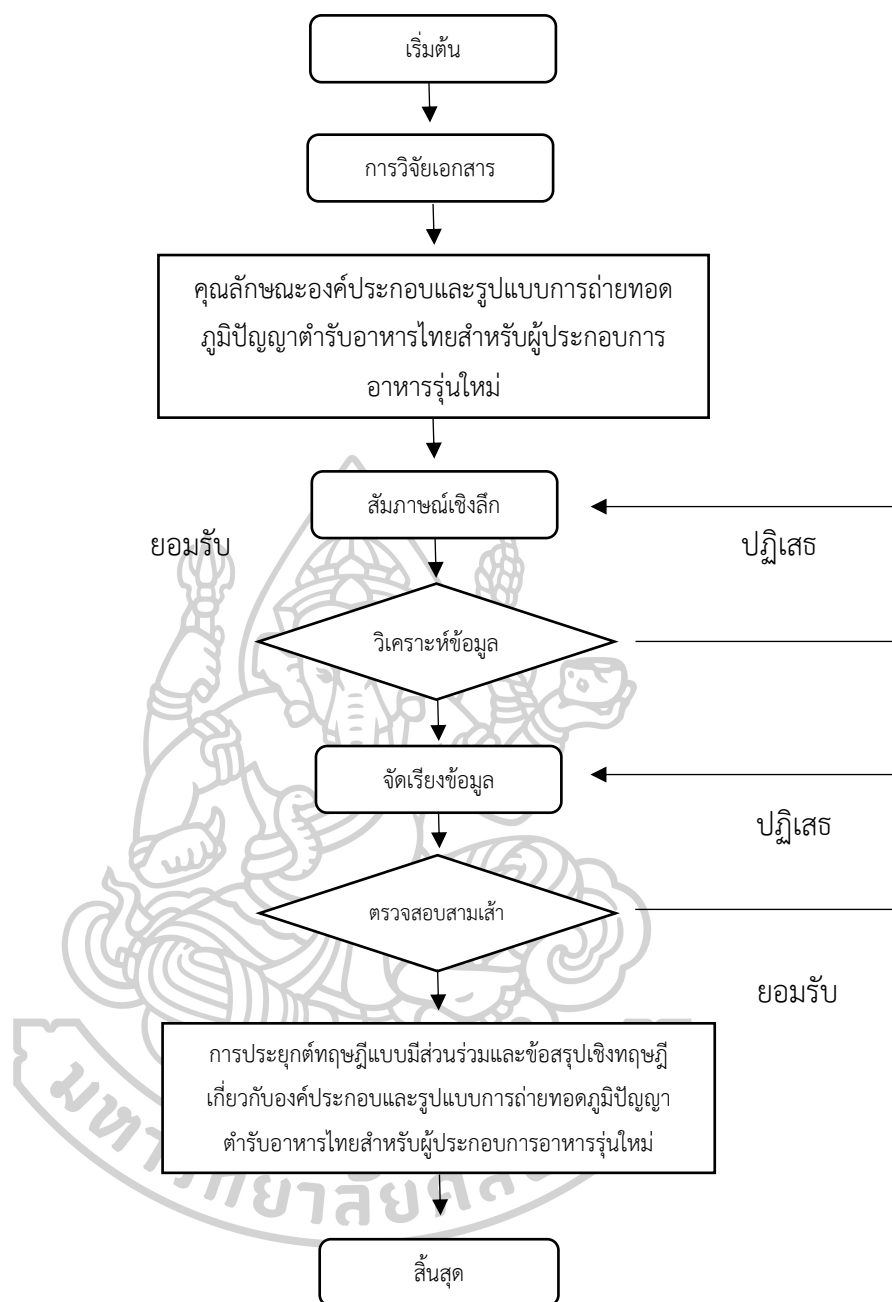


ภาพที่ 9 แผนผังแสดงขั้นตอนการดำเนินการวิจัยเอกสาร

1.2 การวิจัยเชิงคุณภาพด้วยการประยุกต์ทฤษฎีแบบมีส่วนร่วม

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อสรุปเกี่ยวกับคุณลักษณะ องค์ประกอบรูปแบบการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ที่ได้มาจากการวิจัยเอกสาร (Documentary Research) และนำมาสู่การวิจัยเชิงคุณภาพโดยใช้ทฤษฎีแบบมีส่วนร่วม (Participation Theory) ซึ่งเป็นกระบวนการสื่อสารแบบระบบเปิด ไม่มีข้อจำกัดใด เพื่อสร้างแนวคำถามการสัมภาษณ์ (Interview Guide) ที่มีความรัดกุม เข้าใจวัตถุประสงค์ของการวิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) (วรรณดี สุทธิธนกร, 2556) ระหว่างผู้วิจัยกับผู้ให้สัมภาษณ์ โดยผู้ให้สัมภาษณ์ จำนวน 3 กลุ่ม ประกอบด้วย 1) นักวิชาการในสถาบันอุดมศึกษาที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ทางด้านตำรับอาหารไทยภาคกลาง จำนวน 1 ท่าน 2) ผู้ประกอบการธุรกิจทางด้านอาหารไทยที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจไม่น้อยกว่า 5 ปีขึ้นไป จำนวน 1 ท่าน และ 3) ผู้ประกอบอาชีพเชฟ (Chef) ที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านการทำอาหารไทยภาคกลางที่ประกอบอาชีพมาแล้วไม่น้อยกว่า 5 ปี และปฏิบัติงานอยู่ในสถานประกอบการที่มีชื่อเสียงด้านอาหารทั้งในและต่างประเทศ จำนวน 1 ท่าน หลังจากที่ได้สัมภาษณ์เชิงลึกจากกลุ่มผู้เชี่ยวชาญ ผู้วิจัยจะได้ข้อมูลข้อคิดเห็นต่าง ๆ ในเรื่องแนวทางการพัฒนารูปแบบการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ด้วยนวัตกรรม และนำไปสร้างรูปแบบนวัตกรรมที่เหมาะสมสำหรับการถ่ายทอดภูมิปัญญาและตำรับอาหารไทยภาคกลางต่อไป

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์เชิงลึกที่มีลักษณะเป็นแนวคำถามการสัมภาษณ์ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ผู้วิจัยดำเนินการสร้างและตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือโดยเสนอแบบสัมภาษณ์ให้กับอาจารย์ที่ปรึกษาและประเมินแบบสัมภาษณ์โดยคณะกรรมการผู้ควบคุมคุณภาพนิพนธ์ ผลการประเมินพบว่า แบบสัมภาษณ์มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย และสามารถนำไปดำเนินการรวบรวมข้อมูลต่อไปได้



ภาพที่ 10 แผนผังแสดงขั้นตอนวิธีการวิจัยประยุกต์ทฤษฎีแบบมีส่วนร่วม

ขั้นตอนที่ 2 การสร้างรูปแบบและการถ่ายทอดนวัตกรรมสำหรับการถ่ายทอดคำรับ อาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่

2.1 เทคนิควิจัยอนาคต (EDFR) รอบที่ 1

ในการกำหนดผู้ให้ข้อมูลในการดำเนินการวิจัยขั้นตอนที่ 2 ผู้วิจัยเลือกใช้เทคนิคการวิจัยอนาคต (Ethnographic Delphi Futures Research หรือ EDFR) ร่วมกับเทคนิควิจัยแบบสนทนากลุ่ม (Focus Group) เพื่อหาข้อสรุปของการพัฒนารูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาคำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่เพื่อจะนำไปพัฒนาต่อไป โดยกำหนดผู้ให้ข้อมูลที่มีความรู้หรือประสบการณ์เฉพาะด้านการทำอาหารไทยภาคกลาง ด้วยเทคนิคการเลือกแบบเจาะจง (Purposive Selection) ผู้วิจัยพิจารณาคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลจากกลุ่มบุคคลจำนวน 3 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจอาหารไทย ที่มีประสบการณ์ดำเนินงานมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี จำนวน 3 ราย กลุ่มนักวิชาการที่มีประสบการณ์สอนด้านการทำอาหารไทย จำนวน 5 ราย และกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพการทำอาหารไทย (Chef) ที่มีประสบการณ์การทำอาหารไทยมาแล้วอย่างน้อย 5 ปี จำนวน 5 ราย รวมผู้ให้ข้อมูลทั้งสิ้น 13 ราย ทั้งนี้ผู้วิจัยเห็นว่าจำนวนผู้ให้ข้อมูลที่ได้กำหนดมีความสอดคล้องและเหมาะสมกับงานวิจัย โดยอ้างอิงจากแนวคิดของโทมัส ที แมคคินแลนด (Thomas T. Macmillan, 1971) ที่เสนอแนวคิดจำนวนของกลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะตั้งแต่ 13-17 ราย จะทำให้ระดับความคาดเคลื่อนไม่ต่ำกว่า 0.50 ซึ่งมีความเหมาะสม ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ระดับความคาดเคลื่อนไม่ต่ำกว่า 0.50

จำนวนผู้ให้ข้อมูล (เชี่ยวชาญเฉพาะ)	ระดับค่าความ คลาดเคลื่อน	อัตราการลดลงของ ความคาดเคลื่อน
1-5	1.20 – 0.70	0.5
5-9	0.70 – 0.58	0.12
9-13	0.58 – 0.54	0.04
13-17	0.54 – 0.50	0.04
17-21	0.50 – 0.48	0.02
21-25	0.48 – 0.46	0.02
25-29	0.46 – 0.44	0.02

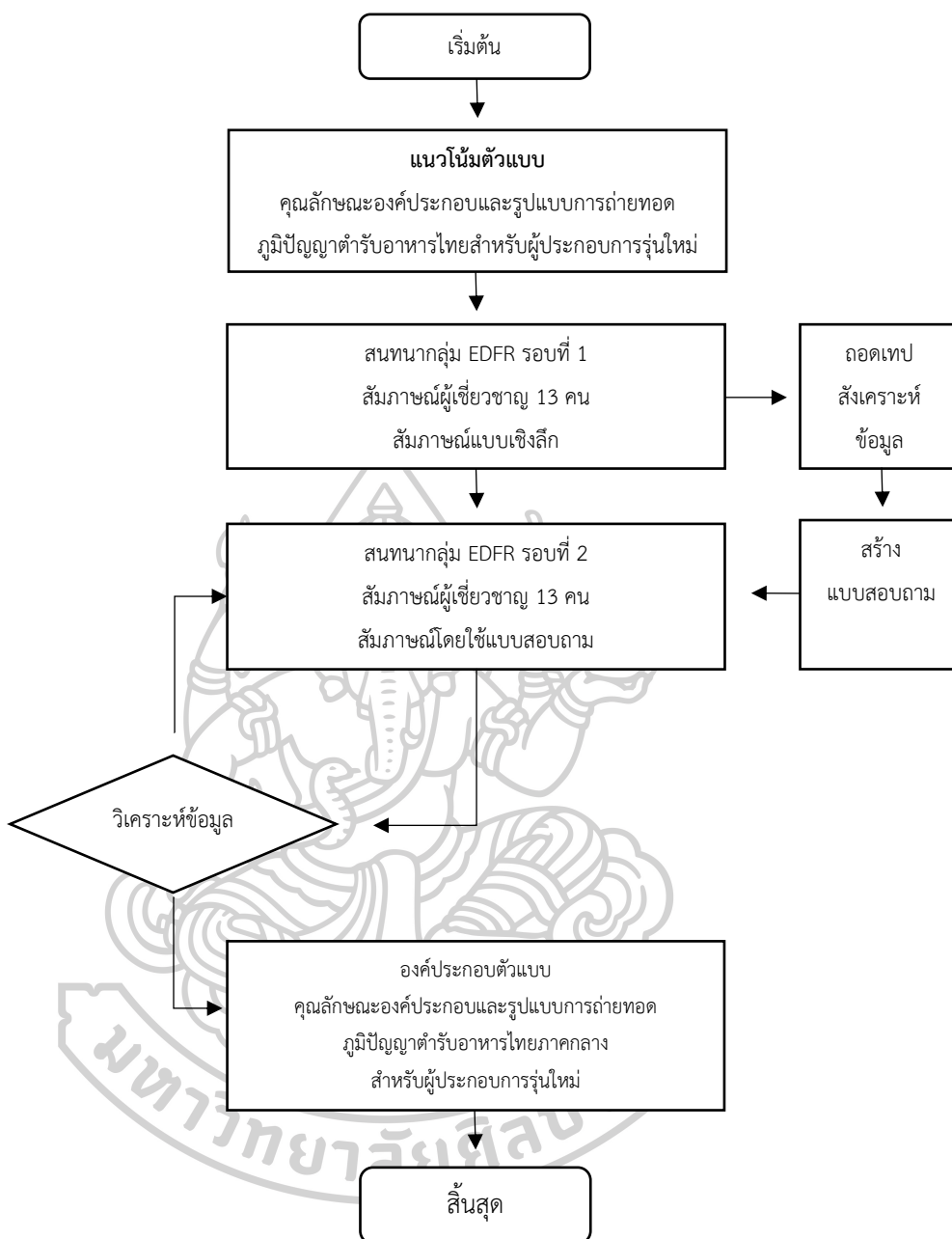
ที่มา : Thomas T. Macmillan, 1971

2.2 เทคนิควิจัยอนาคต (EDFR) รอบที่ 2

หลังจากที่ได้ใช้เทคนิควิจัยแบบสนทนากลุ่ม (Focus Group) เพื่อรวบรวมแนวความคิดการให้ความหมายและวิพากษ์เกี่ยวกับรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในรอบที่ 1 แล้ว สำหรับการทำรอบที่ 2 เป็นการตรวจสอบยืนยันการให้ข้อมูลของผู้ให้ข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามที่สร้างจากการเก็บข้อมูลในรอบที่ 1 มานำเสนอให้แก่ผู้ให้ข้อมูลทั้ง 13 คน โดยแนะนำหัวข้อเรื่องวิจัย วัตถุประสงค์ กรอบการดำเนินการวิจัยอีกครั้งเพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันระหว่างผู้ให้ข้อมูลกับผู้วิจัย หลังจากนั้นจึงเก็บรวบรวมแบบสอบถามเพื่อนำไปวิเคราะห์ค่าสถิติที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ค่าพิสัยระหว่างควอไทล์ (Interquartile range : IR) และค่ามัธยฐาน (Median : Md) เพื่อจะได้ร่างการพัฒนารูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่

หลักการตรวจสอบความสมบูรณ์ของร่างฉบับนี้มีความเหมาะสมหรือไม่ โดยจะพิจารณาจากการคำนวณค่าสถิติ ได้แก่ ค่าไคสแควร์ (Chi-Square Statistics) โดยนำมาหารกับค่าองศาอิสระ (Degree of freedom, df) ต้องไม่เกิน 2 ค่ารากที่สองของค่าเฉลี่ยความคลาดเคลื่อนทั้งสองของการประมาณค่า (Root Mean square Error of Approximate : RMSEA) ต้องเข้าใกล้ศูนย์ และมีค่าเฉลี่ยที่เหมาะสมมีค่าน้อยกว่า 0.05 และค่าดัชนีวัดความสอดคล้องเชิงสัมบูรณ์ (Absolute Fit Index) ประกอบด้วยค่าปริมาณความแปรปรวนและความแปรปรวนร่วม (Goodness of Fit : GFI) ค่าปริมาณความแปรปรวนและความแปรปรวนร่วมโดยปรับแก้ด้วยองศาความเป็นอิสระ (Adjusted Goodness of Fit : AGFI) และดัชนีวัดระดับความเหมาะสมพอดีเชิงเปรียบเทียบ (Comparative Fit Index) จะต้องมีค่าเข้าใกล้ 1 และไม่น้อยกว่า 0.95 (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2561) หากความสมบูรณ์ของร่างพัฒนารูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่มีค่าสถิติเป็นไปตามข้อกำหนดก็จะสามารถนำไปสู่ขั้นตอนที่ 3 คือ การทดลองใช้และพัฒนาคู่มือได้ หากแต่ค่าสถิติที่ได้ต่ำกว่าจะต้องนำกลับไปปรับปรุงอีกครั้ง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถามที่มีลักษณะเป็นแบบเลือกตอบเพื่อยืนยันการสังเคราะห์แนวทางหลัก และองค์ประกอบย่อยที่ได้จากการพัฒนารูปแบบนวัตกรรม ผู้วิจัยดำเนินการสร้างและตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือโดยเสนอแบบสอบถามให้กับอาจารย์ที่ปรึกษาและประเมินแบบสอบถามโดยคณะกรรมการผู้ควบคุมคุณภาพนิพนธ์ ผลการประเมินพบว่า แบบสอบถามมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย และสามารถนำไปดำเนินการรวบรวมข้อมูลต่อไปได้



ภาพที่ 11 แผนผังแสดงขั้นตอนการวิจัยแบบอนาคต EDFA

สรุปจากภาพที่ 11 แผนผังแสดงขั้นตอนการวิจัยแบบอนาคต EDFA จะเห็นได้ว่าขั้นตอนนี้ถือเป็นขั้นตอนในการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน สำหรับการสร้างตัวแบบคุณลักษณะองค์ประกอบและรูปแบบการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ดังนั้นผู้วิจัยต้องมีการเตรียมการหาข้อมูล ด้านแนวโน้มนำตัวแบบเป็นอย่างดี เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและครบถ้วนมากที่สุดโดยแนะนำหัวข้อเรื่องที่วิจัย วัตถุประสงค์ และกรอบการดำเนินงานวิจัยอีกครั้ง เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันระหว่างผู้เชี่ยวชาญกับผู้วิจัย

2.3 การทดลองใช้และพัฒนาคู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง สำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่

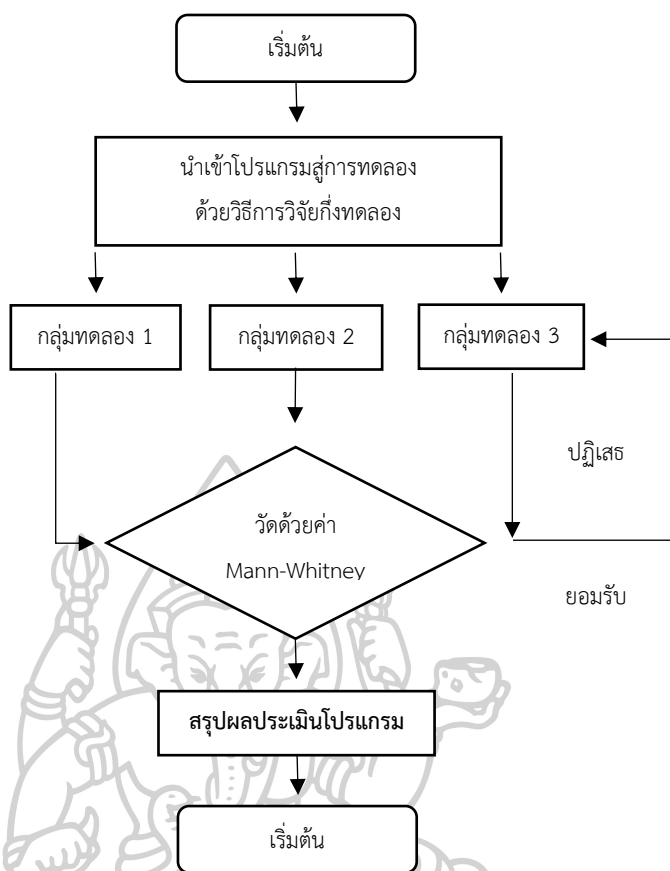
2.3.1 การทดลองใช้คู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอด

ผู้วิจัยได้ดำเนินการทดลองใช้คู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ โดยจัดทำเป็นกิ่งกลุ่มทดลองจำนวน 3 กลุ่ม กลุ่มทดลองจำเป็นต้องมีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป จำนวน 30 ราย มีความสามารถทางด้านการประกอบอาหารอย่างน้อย 1 ปีและกำลังศึกษาในระดับอุดมศึกษา โดยกลุ่มที่ 1 มีระดับเกรดเฉลี่ยสะสมตั้งแต่ 3.01 ขึ้นไป จำนวน 10 ราย กลุ่มที่ 2 มีระดับเกรดเฉลี่ยสะสมตั้งแต่ 2.26 – 3.00 จำนวน 10 ราย และกลุ่มที่ 3 มีระดับเกรดเฉลี่ยสะสมตั้งแต่ 1.50 – 2.25 จำนวน 10 ราย โดยเข้ารับการทดสอบด้วยแบบวัดความรู้ก่อน (Pre Test) และแบบวัดความรู้หลัง (Post Test) ทั้งนี้ การทดสอบความรู้ก่อนและหลัง ผู้วิจัยดำเนินการโดยมีระยะเวลาห่างกัน 4 สัปดาห์ และทำการเปรียบเทียบอันดับเพื่อพิจารณาความแตกต่างระหว่างกลุ่มทดลอง ตามวิธีการของไมล์ และดักลาส (Myles and Douglas, 1999) โดยใช้วิธีการแมนวิทนี (Mann-Whitney U test) เพื่อค่าความเหมาะสมและเปรียบเทียบรายกลุ่มทดลองที่เป็นอิสระต่อกัน กำหนดให้ค่า U คือ การนับจำนวนค่าสังเกตในกลุ่มทดลองชุดหนึ่งซึ่งในกลุ่มตัวอย่างที่ปรากฏขึ้นจะนำข้อมูลที่ได้มารวมกันและเรียงตามลำดับจากค่าน้อยไปหาค่ามากดังสมการนี้

$$\text{สูตร } U = n_1 n_2 + \frac{n_2(n_2+1)}{2} - \sum_{i=n+1}^{n_2} R_i$$

$$\begin{aligned} \text{โดยที่ } n_1 &= \text{ขนาดของกลุ่มทดลองกลุ่มที่ 1} \\ n_2 &= \text{ขนาดของกลุ่มทดลองกลุ่มที่ 2} \\ R_i &= \text{ผลรวมของอันดับข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง} \end{aligned}$$

พร้อมกับประยุกต์ใช้การวิเคราะห์ค่าความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (IOC : Index of item objective congruence) ให้ผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบจำนวน 3 ราย ตรวจสอบโดยให้เกณฑ์ในการตรวจพิจารณาเนื้อหา ดังนี้ ให้คะแนน +1 ถ้าแน่ใจว่าเนื้อหาที่วัดได้ตรงตามวัตถุประสงค์ ให้คะแนน 0 ถ้าไม่แน่ใจว่าเนื้อหาที่วัดได้ตรงตามวัตถุประสงค์ ให้คะแนน -1 ถ้าแน่ใจว่าเนื้อหาที่วัดได้ไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ เกณฑ์เนื้อหาที่มีค่า IOC ตั้งแต่ 0.50-1.00 มีค่าความเที่ยงตรง ใช้ได้ และเนื้อหาที่มีค่า IOC ต่ำกว่า 0.50 ต้องปรับปรุงยังใช้ไม่ได้

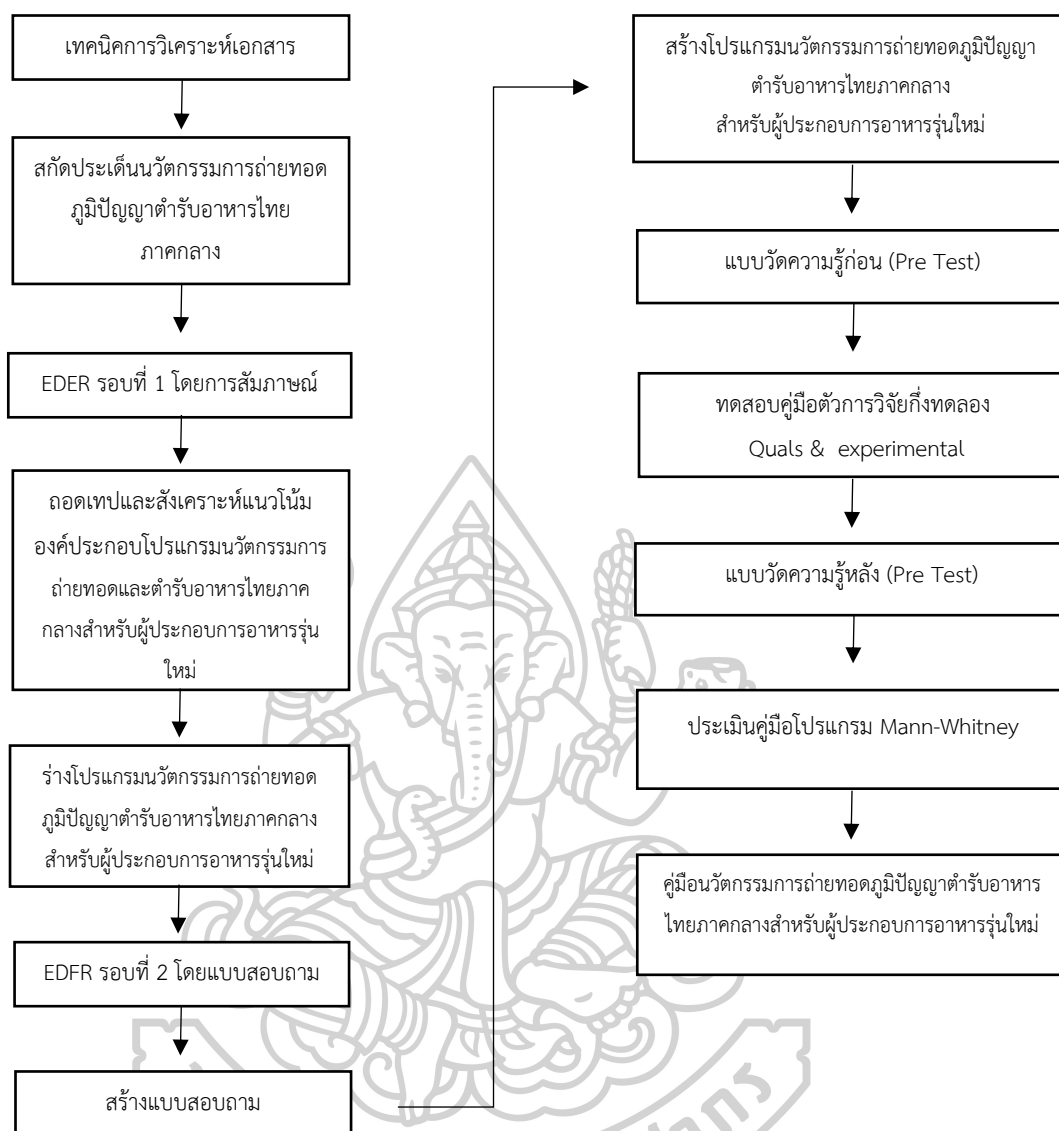


ภาพที่ 12 แผนผังแสดงขั้นตอนแสดงกระบวนการดำเนินการวิจัยกึ่งทดลอง

สรุปจากภาพที่ 12 แผนผังแสดงขั้นตอนแสดงกระบวนการดำเนินการทดลองใช้และพัฒนาคู่มือเกณฑ์การประเมินทดลองด้วยวิธีการวิจัยกึ่งทดลอง (Quasi - Experimental Research) โดยทำการทดลองกลุ่มเดียวที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับการทดลองที่ต้องการและมีการทดสอบความรู้ความเข้าใจก่อนและหลัง สดท้ายก็ทดลองใช้และคู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ทั้งนี้จากขั้นตอนต่าง ๆ ที่กล่าวมาทั้งหมด ผู้วิจัยสามารถอธิบายรายละเอียดของทั้ง 2 ขั้นตอนต่าง ๆ ตามกระบวนการทั้งหมดโดยใช้แผนผังงาน (Flowchart) ดังแสดงในรูปภาพ

2.3.2 การพัฒนาปรับปรุงคู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอด

เป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการวิจัย เมื่อได้ผลจากทดลองใช้คู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่แล้ว ผู้วิจัยได้นำข้อมูลดัชนีการประเมินจากผู้เชี่ยวชาญแต่ละท่านและผลที่ได้จากการทดลองใช้คู่มือ มาปรับปรุงและสังเคราะห์เพิ่มเติม เพื่อจัดทำคู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ที่สมบูรณ์จำนวน 1 ชุด



ภาพที่ 13 สรุปแผนผังขั้นตอน (Flowchart) การดำเนินการวิจัยทั้งหมด

จากภาพที่ 13 สรุปแผนผังขั้นตอน (Flowchart) แสดงให้เห็นถึงแผนภาพสรุปกระบวนการวิจัยเรื่องการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สามารถอธิบายได้คือ ขั้นตอนที่ 1 การวิจัยนี้เริ่มจากนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารภาคกลางเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยวิธีวิทยาการประยุกต์แบบมีส่วนร่วม (Participation Theory) การวิจัยเอกสาร (Documentary Research) การทบทวนวิจัยเอกสารใช้การทบทวนอย่างเป็นระบบ (Systematic literature Review) การถอดบทเรียน (Lesson Learned) สัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) และการสนทนา แบบกลุ่ม (Focus group) กำหนดแนวคิดองค์ประกอบและแนวทาง

ขั้นตอนที่ 2.1 ศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนานวัตกรรม การถ่ายทอดภูมิปัญญา ทำให้เกิดการสังเคราะห์แนวคิดหาและข้อสรุปของการพัฒนารูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญา ตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่เพื่อจะนำไปพัฒนาเมื่อได้แนวคิดมาแล้วจึงนำไปดำเนินการสกัดให้ได้องค์ประกอบและแนวทางในการพัฒนาฝีมือไปสู่กระบวนการถ่ายทอด และสร้างองค์ประกอบด้วยเทคนิควิจัยอนาคต EDFR รอบที่ 1 ด้วยแบบสัมภาษณ์ และรอบที่ 2 ด้วยแบบสอบถามหลังจากนั้น

ขั้นตอนที่ 2.2 การทดลองใช้และพัฒนาฝีมือเกณฑ์การประเมินทดลองด้วยวิธีการวิจัยกึ่งทดลอง (Quasi - Experimental Research) โดยมีการทดลองกลุ่มเดียวที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับการทดลองที่ต้องการและมีการทดสอบความรู้ความเข้าใจก่อนและหลัง สุดท้ายก็ทดลองใช้และพัฒนาฝีมือนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ เพื่อให้ได้ฝีมือออกมาในที่สุด



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

**ตอนที่ 1 การศึกษาแนวทางการพัฒนารูปแบบการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลาง
สำหรับผู้ประกอบการอาหารด้วยนวัตกรรม**

ผลการวิเคราะห์เอกสาร

ความหมายและประเภทของนวัตกรรม

โจเซฟ ชุมปีเตอร์ (Schumpeter, 1934) นวัตกรรม ครอบคลุม 5 ประการ คือ 1. การแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่แก่ผู้บริโภคหรืออาจจะเป็นผลิตภัณฑ์เก่าแต่มีการเพิ่มคุณภาพ 2. กระบวนการของผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนร่วมกับภาคอุตสาหกรรม ซึ่งไม่จำเป็นต้องมีพื้นฐานว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่การค้นพบใหม่ 3. การเปิดตลาดใหม่ ๆ 4. การใช้แหล่งวัตถุดิบใหม่ และ 5. รูปแบบในการแข่งขัน หรือการปรับเปลี่ยนโครงสร้างด้านอุตสาหกรรมใหม่

ไมเคิล พอร์เตอร์ (Porter, 1990) นวัตกรรม คือ การปรับปรุงเทคโนโลยีและวิธีการที่ทำให้สิ่งต่าง ๆ ดีขึ้น ซึ่งสามารถถูกทำให้อยู่ในเชิงประจักษ์โดยการเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์การเปลี่ยนแปลงกระบวนการ การหาแนวทางใหม่ในการตลาด

จุดที่มีความคล้ายคลึงกันมากของชุมปีเตอร์ และพอร์เตอร์ คือ การใช้คำว่า ใหม่ (New) และการบ่งชี้ถึงที่มาของนวัตกรรมซึ่งผลนั้นมาจากการเรียนของในองค์กร แต่สามารถมาจากการวิจัยและพัฒนาได้อีกด้วย การสร้างเทคโนโลยี การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ หรือการบริการรูปแบบใหม่ ในทางการจัดการก็มีการสร้างนวัตกรรมเช่นเดียวกัน เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานในองค์กรธุรกิจ เพื่อให้เกิดการยอมรับและการใช้เทคโนโลยีเพิ่มขึ้น

เดวิด สมิธ (Smith, 2006) นวัตกรรม คือ 1. เป็นสิ่งประดิษฐ์ ซึ่งอาจจะใหม่ถอดด้าม หรือเป็นการปรับปรุงให้ดีขึ้นจากของที่มีอยู่ก็ได้ 2. มีการนำไปใช้เชิงพาณิชย์นั่นก็คือ ต้องนำออกขายในท้องตลาดหรือนำไปใช้ประโยชน์อย่างใดอย่างหนึ่ง และ 3. มีการแพร่ขยายการใช้งานก็คือ สิ่งประดิษฐ์คิดได้ ใช้ได้แต่ใช้อยู่คนเดียวก็ยังไม่ถือเป็นนวัตกรรม ต้องมีการขยายการใช้งานไปสู่ผู้อื่นด้วยตามสมควร

จากที่จากการทบทวนวรรณกรรม เกี่ยวกับ“นวัตกรรม” พบว่า มีการให้คำนิยามในหลายลักษณะ และหลายแง่มุมที่แตกต่างกันออกไปตามพื้นฐานความรู้และวิชาชีพของนักวิชาการที่ให้คำ

นิยาม แต่อย่างไรก็ตามหากได้พิจารณาในประเด็นที่เป็นแก่นหลักสำคัญของคำนิยาม ต่าง ๆ ตามที่สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ และคณะ (2553) ได้กล่าวไว้ มีอยู่ 3 ประเด็นที่เป็นมิติสำคัญของนวัตกรรมก็คือ 1. ความใหม่ (Newness) 2. ประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจ (Economic Benefits) และ 3. การใช้ความรู้และความคิดสร้างสรรค์ (Knowledge and Creativity Idea)

กระบวนการถ่ายทอดนวัตกรรม

การถ่ายทอดนวัตกรรมมีกระบวนการที่เกี่ยวข้อง 3 กระบวนการ คือ กระบวนการเร่งรัดความเปลี่ยนแปลง กระบวนการบริหารความเปลี่ยนแปลง และกระบวนการถ่ายทอดนวัตกรรม ทั้งนี้ กระบวนการถ่ายทอดนวัตกรรมมีขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 สร้างความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรม

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นการจูงใจ

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นการตัดสินใจ

ขั้นตอนที่ 4 ขั้นการยอมรับ

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นนำไปใช้

ขั้นตอนที่ 6 ขั้นการยืนยัน

รูปแบบในการถ่ายทอดนวัตกรรมที่ปรากฏโดยทั่วไปมี 5 รูปแบบ ดังนี้ (ทิตานา แคมมณี. 2548: 420; Alange; Jacobsson; & Jarnehammar. 1998: 3-21; Wejnert. 2001: 261-292; Thanyawich Vicheanpant. 2010: 89; Wiwat Ruenglertpanyakul; & Thanyawich Vicheanpant. 2012: 130-131)

1. การถ่ายทอดด้วยการสั่งการ (Authority innovation-decision model)

ข้อดี: การถ่ายทอดนวัตกรรมด้วยวิธีนี้สามารถทำได้ง่ายและรวดเร็ว

ข้อเสีย: ผู้รับนวัตกรรมไปใช้ไม่มีความเข้าใจนวัตกรรมอย่างถ่องแท้ นอกจากนี้บรรยากาศในการดำเนินการเปลี่ยนแปลงตึงเครียด และการถ่ายทอดนวัตกรรมด้วยวิธีนี้ทำให้การใช้นวัตกรรมไม่ยั่งยืน เพราะเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงผู้นำที่มีอำนาจสั่งการ ผู้รับนวัตกรรมมักจะเลิกใช้นวัตกรรม

2. การถ่ายทอดโดยใช้มนุษย์สัมพันธ์ (Human interaction model)

ข้อดี: การถ่ายทอดนวัตกรรมลักษณะนี้ไม่เกิดปัญหาเรื่องความขัดแย้งในระหว่างการถ่ายทอด บรรยากาศในการดำเนินการเปลี่ยนแปลงไม่ตึงเครียด

ข้อเสีย: ผู้รับนวัตกรรมมักจะยึดติดกับผู้นำความเปลี่ยนแปลง เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลง ผู้นำความเปลี่ยนแปลง อาจทำให้เกิดการเลิกใช้นวัตกรรมกลางคัน ทำให้ไม่ยั่งยืน และส่วนใหญ่ผู้ถ่ายทอดนวัตกรรมด้วยมนุษย์สัมพันธ์มักจะมุ่งความสนใจไปที่กระบวนการเปลี่ยนแปลงและการถ่ายทอดมากเกินไป โดยไม่ได้ให้ความสำคัญกับความยั่งยืนในการใช้นวัตกรรม

3. การถ่ายทอดโดยให้ผู้ใช้มีส่วนร่วม (User participation model)

ข้อดี: การถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้ไม่มีปัญหาเรื่องการต่อต้านและความขัดแย้ง เพราะทุกคนมีความรู้สึกเป็นเจ้าของงาน

ข้อเสีย: นวัตกรรมอาจจะถูกดัดแปลงเพื่อให้เข้ากับวิถีชีวิต และความต้องการของคนส่วนใหญ่ที่ไม่อยากสูญเสียความเคยชินมากเกินไป จนกระทั่งนวัตกรรมไม่ได้ก่อประโยชน์อย่างเต็มที่

4. การถ่ายทอดแบบผสม (Eclectic process of change model)

ข้อดี: การถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้แก้ไขปัญหาและข้อจำกัดที่เกิดขึ้นจากการถ่ายทอดนวัตกรรมเพียงรูปแบบเดียว

ข้อเสีย: รูปแบบการถ่ายทอดด้วยวิธีนี้จำเป็นต้องใช้เวลา และการเตรียมการมากกว่าการถ่ายทอดรูปแบบอื่น

5. การถ่ายทอดโดยใช้ความศรัทธา แบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ

ลักษณะที่ 1 ศรัทธาในผู้เผยแพร่นวัตกรรม

ข้อดี: โอกาสเกิดความขัดแย้งในกลุ่มผู้รับนวัตกรรมมีน้อย และการถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้มีความยั่งยืน

ข้อเสีย: การถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้จำกัดเฉพาะบุคคล หรือองค์กรที่มีประวัติหรือผลงานซึ่งมีความน่าเชื่อถือในความเห็นของผู้รับนวัตกรรมแล้วเท่านั้น

ลักษณะที่ 2 ศรัทธาในผลของนวัตกรรม

ข้อดี: โอกาสเกิดความขัดแย้งในกลุ่มผู้รับนวัตกรรมมีน้อย และการถ่ายทอดนวัตกรรมรูปแบบนี้มีความยั่งยืน

ข้อเสีย: ต้องใช้เวลาในการถ่ายทอดมาก เนื่องจากต้องใช้ผลจากการใช้นวัตกรรมในการสร้างความศรัทธา

การศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้การถ่ายทอดแบบผสม (Eclectic process of change model) ทั้งนี้ การถ่ายทอดรูปแบบนี้เป็นการถ่ายทอดนวัตกรรมผ่านตัวกลาง โดยมีผู้ทำหน้าที่เป็นตัวกลางที่เชื่อมระหว่างกลุ่มผู้ที่ต้องการถ่ายทอดนวัตกรรมกับกลุ่มผู้ต้องการใช้นวัตกรรม การถ่ายทอดรูปแบบนี้อาจจำเป็นต้องใช้วิธีการถ่ายทอดทั้ง 3 รูปแบบ คือ การถ่ายทอดด้วยการสั่งการ การถ่ายทอดโดยใช้มนุษยสัมพันธ์ และการถ่ายทอดโดยให้ผู้มีส่วนร่วม ผสมผสานกันไป ซึ่งทำให้เกิดรูปแบบการถ่ายทอดใหม่ที่มีการผสมผสานทั้ง 3 รูปแบบในสัดส่วนที่แตกต่างกันตามที่ผู้ทำการถ่ายทอดและผู้ทำหน้าที่เป็นตัวกลางเลือกใช้

ผลการสัมภาษณ์เชิงลึก

ผู้วิจัยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหาและการสังเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล หลักจำนวน 13 คน ประกอบด้วย นักวิชาการในสถาบันอุดมศึกษาที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ทางด้านตำรับอาหารไทยภาคกลาง, ผู้ประกอบธุรกิจทางด้านอาหารไทยที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจไม่น้อยกว่า 5 ปีขึ้นไป และผู้ประกอบอาชีพเชฟ (Chef) ที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านการทำอาหารไทยภาคกลางที่ประกอบอาชีพมาแล้วไม่น้อยกว่า 5 ปี และปฏิบัติงานอยู่ในสถานประกอบการที่มีชื่อเสียงด้านอาหารทั้งในและต่างประเทศ

1.1 แร่งกระตุ้นเพื่อการพัฒนาารูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักเกี่ยวกับแรงกระตุ้นเพื่อการพัฒนาารูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ให้ความสำคัญและมีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า แร่งกระตุ้นนั้นเกิดจากความมุ่งมั่น และความชื่นชอบในการทำอาหาร และอยากออกแบบร้านให้มีความโดดเด่น เพื่อสะท้อนถึงความคิดสร้างสรรค์ นอกจากนี้ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นก็เป็นส่วนหนึ่งในการทำให้เกิดนวัตกรรมได้เป็นอย่างดี เพราะธุรกิจที่เกี่ยวกับอาหารนั้นเป็นธุรกิจที่เน้นคุณภาพ และต้องให้ความสำคัญกับความปลอดภัยต่อผู้บริโภคเป็นสำคัญ ซึ่งปัจจุบันการรู้เท่าทัน หรือการรู้จักปรับเปลี่ยนให้เท่าทันต่อสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลาจึงถือเป็น

ที่มาของการพัฒนานวัตกรรม และการถ่ายทอดธุรกิจเช่นกัน ซึ่งสอดคล้องกับทัศนคติของผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 2 คนที่ 3 คนที่ 6 และคนที่ 11 ดังนี้

“คนเราจะทำอะไรต้องมีความมุ่งมั่น และความมุ่งมั่นนั้นจะทำให้เราประสบความสำเร็จในสิ่งที่เราคิดหรือหวังไว้ เพราะอย่างผมมีความฝันที่อยากเป็นเชฟตอนเด็กๆ ก็เริ่มจากความคิดที่ว่าอยากทำอาหารให้คุณพ่อ คุณแม่ ผมก็เลยพยายามเรียนรู้ พยายามเข้าครัวกับคุณพ่อบ้าง คุณแม่บ้าง พอโตมาอีกหน่อยก็พยายามฝึกฝนด้วยวิธีแบบครูปัก ลักจำ และลองผิดลองถูกทุกกระบวนการ ทำ ดังนั้นสำหรับผมความมุ่งมั่นในใจคนเราจะเป็นตัวนำพาความสำเร็จ และพอประสบความสำเร็จแล้ว ความน่าเชื่อถือก็จะตามมาเอง”

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 2

“คนเราต้องรู้จักเผชิญหน้ากับอุปสรรค และความผิดหวัง เพราะเราไม่มีทางรู้เลยว่าอะไรจะเกิดขึ้นกับเราบ้าง วันนี้เราอาจจะสำเร็จ แต่วันพรุ่งนี้เราอาจจะล้มก็ได้ ดังนั้นการเตรียมตัวเพื่อพร้อมรับมือกับปัญหา จะทำให้เราเข้มแข็งและไม่ยอมแพ้หากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเกิดขึ้น ดังนั้นจึงอยากบอกน้อง ๆ รุ่นใหม่ที่มีความคิดที่จะเปิดร้านอาหารเป็นของตัวเองว่า บางครั้งในความสวยงามที่เรากำลังพบเจอในวันนี้ ตื่นมาวันพรุ่งนี้ความสวยงามนั้นอาจไม่มีอยู่แล้วก็ได้ ดังนั้นอยากให้น้อง ๆ รุ่นใหม่ต้องพร้อมเตรียมตัวเผชิญกับปัญหาและอุปสรรคที่อาจจะเกิดขึ้นในทุกเมื่อ แต่เมื่อเจออุปสรรคแล้วอย่ายอมแพ้มัน ต้องรู้จักคิดหาวิธีเพื่อเอาชนะปัญหาเหล่านั้น เจ็บได้ ล้มได้แต่อย่าถอย ต้องรีบลุกขึ้นสู้ต่อไป”

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 3

“การทำร้านอาหารต้องเน้นคุณภาพ คุณภาพในที่นี้คือ คุณภาพอาหารและคุณภาพการบริการเลยนะ นอกจากคุณภาพแล้วความปลอดภัยก็สำคัญไม่แพ้กัน พูดง่าย ๆ ว่าคุณภาพและความปลอดภัยคือหัวใจสำคัญของการทำร้านอาหารก็ว่าได้ ดังนั้นอะไรก็ตามที่เป็นเรื่องคุณภาพและความปลอดภัยต่อผู้บริโภค ทางร้านของเราจะเน้น และให้ความสำคัญเป็นอันดับแรก ๆ นอกจากนี้หากมีนวัตกรรม หรือเทคโนโลยีอะไรที่จะช่วยส่งเสริมด้านคุณภาพอาหาร และความปลอดภัยต่อผู้บริโภคทางร้านก็จะเลือกพิจารณาเป็นอันดับแรก ๆ เช่นกัน”

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 6

“จากสถานการณ์ในปัจจุบันที่โควิด 19 ระบาด ทำให้ทุกอย่างหยุดชะงัก หรือชะงักงัน และธุรกิจที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดคงหนีไม่พ้นธุรกิจท่องเที่ยว และธุรกิจร้านอาหาร ดังนั้นการปรับตัวให้เท่าทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจะทำให้ธุรกิจของคุณอยู่รอดในสถานการณ์ดังกล่าว ซึ่ง ณ ปัจจุบันนี้ต้องยอมรับเลยว่าถ้าธุรกิจไหนไม่มีนวัตกรรมเข้ามาเกี่ยวข้องกับธุรกิจ ธุรกิจนั้นคงไปต่อได้ยาก ดังนั้นเมื่อเรารู้แล้วว่านวัตกรรมคือตัวช่วยให้ธุรกิจไปรอด เราจึงพยายามสร้างหรือนำเอานวัตกรรมมาปรับใช้ในธุรกิจร้านอาหารมากขึ้น ซึ่งเทคนิคการสร้างนวัตกรรมเหล่านี้ก็จะเป็นอีกหนึ่งสิ่งที่จะถ่ายทอดไปยังรุ่นต่อไป”

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 11

1.2 แรงจูงใจเพื่อการพัฒนาในรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักเกี่ยวกับแรงจูงใจเพื่อการพัฒนาในรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ ให้ความสำคัญและมีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า นวัตกรรมทางธุรกิจและตำรับอาหารส่วนใหญ่เกิดจากการอยากทำตามความใฝ่ฝันของตัวเองให้เป็นจริง และเมื่อสามารถทำตามฝันได้แล้ว ก็อยากให้มีผู้สืบทอดแนวทาง หรือแนวคิดที่ดีต่อไป แต่การทำร้านอาหารที่ดั้นนั้น ไม่ได้อาศัยแค่ความฝันอย่างเดียว หากแต่ต้องมีความเชื่อมั่นในตนเอง และพร้อมที่จะเผชิญหน้ากับความเสี่ยงในหลาย ๆ รูปแบบที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจด้วย ซึ่งสอดคล้องกับทัศนคติของผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 12 และคนที่ 9 ดังนี้

“ก่อนจะมาเป็นร้านอาหาร เราลองผิดลองถูกมาเยอะมาก เราลองทำทั้งร้านอาหารคาว และอาหารหวาน เราพยายามมากกว่าจะได้มาถึงทุกวันนี้ แต่ทั้งหมดส่วนใหญ่เลยก็มาจากความฝันที่เราอยากมีร้านอาหารเป็นของตัวเอง ดังนั้นกว่าจะมีวันนี้ได้ไม่ใช่ง่าย เราเลยพยายามทำทุกทางที่จะรักษาความเป็นเราไว้เราเลยจะพยายามสอนและจัดอบรมพนักงานใหม่ของทางร้านอยู่เสมอ ให้รู้ถึงรูปแบบพิเศษของร้านเราคืออะไร การบริการอะไรที่ร้านเราเน้นเป็นพิเศษ เราจะบอกและให้พนักงานทุกคนปฏิบัติเป็นทิศทางเดียวกัน”

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 12

“ความเชื่อมั่นในตัวเองว่าเราทำได้ ประโยชน์มันก็อยู่ในหตุตลอดเวลา แต่อีกสิ่งที่ผมคิดตลอดเวลานั้นคือ เมื่อเราเชื่อมั่นแล้วว่าเราทำได้ เราลงมือทำแล้ว อะไรจะเกิดขึ้น ผลจะออกมาดีหรือร้ายเราก็ต้องเผชิญหน้า และยอมรับมันให้ได้นะ ดังนั้นเมื่อเรารู้ถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เราก็ต้องเรียนรู้มันและเก็บเอาประเด็นความเสี่ยงเหล่านี้มาบอก มาสอนต่อกับน้อง ๆ หรือคนรุ่นต่อไปว่า อันนี้ดี อันนี้ไม่ดี และหากรู้ว่าอันไหนไม่ดีก็ต้องรีบหาความรู้เพิ่มเติมและปรับปรุงจุดที่ไม่ดีให้ดีขึ้น”

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 9

1.3 การเรียนรู้เพื่อการพัฒนา รูปแบบนวัตกรรม การถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักเกี่ยวกับการเรียนรู้เพื่อการพัฒนา รูปแบบนวัตกรรม การถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ ให้ความสำคัญ และมีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า การเท่าทันต่อสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของธุรกิจอยู่เสมอจะช่วยให้ธุรกิจร้านอาหารนั้นอยู่รอดได้ในสถานะการในปัจจุบัน นอกจากนี้การเรียนรู้ที่จะปรับ เปลี่ยน และผสมผสานก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่สามารถนำมาใช้ได้ในการทำอาหารไทย เพราะปัจจุบันคนส่วนใหญ่มักชอบของที่แปลกใหม่ ไม่เหมือนใคร ดังนั้นถ้าร้านอาหารยังผลิตอาหารแบบเดิม ๆ ออกมาก็คงไม่สามารถขายได้ แต่นอกจากอาหารและรสชาติ หรือรูปลักษณะของอาหารที่ต้องมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้ทันสมัยอยู่เสมอแล้วนั้น การค้นหาวิธีการทำให้สินค้า หรืออาหารมีอัตลักษณ์ และตรงตามความต้องการของผู้บริโภคก็เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการร้านอาหารไม่ควรละเลยเช่นกัน ซึ่งสอดคล้องกับทัศนะของผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 4 และคนที่ 5 ดังนี้

“การรู้เท่าทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ถือเป็นสิ่งจำเป็นมากในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเปิดธุรกิจร้านอาหาร หรือธุรกิจอะไรก็ตาม ถ้าไม่รู้จักเรียนรู้ที่จะเปลี่ยน ก็คงไม่สามารถไปรอดได้ในสถานการณ์แบบนี้ ดังนั้นหลายธุรกิจจึงพยายามคิดค้นสิ่งใหม่ ๆ ออกมาเพื่อตอบสนอง และสร้างความแปลกใหม่ให้กับผู้บริโภค ซึ่งวิธีการเหล่านั้นก็เป็นอีกวิธีที่จะช่วยสร้างคุณค่าให้กับสินค้าและบริการของตนเอง แต่ทั้งหมดทั้งมวลก็เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทั้งสิ้น ดังนั้นการเรียนรู้จึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการที่ถ่ายทอดนวัตกรรมต่าง ๆ “

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 4

“คนเราจะเรียนรู้ได้จากหลาย ๆ อย่าง เช่น บางคนเรียนรู้จากประสบการณ์ บางคนเรียนรู้จากการศึกษาเล่าเรียน แต่การเรียนรู้เกี่ยวกับอาหารไทยภาคกลางนั้นถือเป็นศาสตร์และศิลป์ที่ต้องมีไปพร้อม ๆ กัน ซึ่งส่วนใหญ่การถ่ายทอดธุรกิจที่เกี่ยวกับอาหารนั้นก็จะใช้การเรียนรู้ด้วยวิธีการสอน และให้ลองทำมากกว่า เพราะการทำอาหารมัน

ไม่เหมือนการคิดเลขที่มีผลลัพธ์ตายตัว แต่การทำอาหารนั้น มันต้องใช้ความรู้สึก และความใส่ใจ กว่าจะได้อาหารออกมา สักจานหนึ่งไม่ใช่่ง่าย ดังนั้นคนที่จะมาจับสืบทอดวิชาเหล่านี้ ต้องมีใจรัก และพร้อมที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ อยู่เสมอ ยิ่งอาหารในปัจจุบันมีความแปลกใหม่ มีการผสมผสานกัน ระหว่างความเก่า ความใหม่ ดังนั้นคนที่มาจับหรือเรียนรู้ใน วิชาเหล่านี้ได้ต้องเป็นคนที่เรียนรู้อยู่ตลอดเวลา”

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 5

1.4 การรับรู้เพื่อการพัฒนาในรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหาร ไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักเกี่ยวกับการรับรู้เพื่อการพัฒนาในรูปแบบนวัตกรรม การถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ ให้ความสำคัญและมีความ คิดเห็นสอดคล้องกันว่า การรับรู้เพื่อพัฒนาในรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทย นั้นเกิดจากการรับรู้ถึงปัญหาที่เกิดขึ้นในธุรกิจ นอกจากการรับรู้ปัญหาแล้วผู้ประกอบการควร วิเคราะห์ปัญหาเพื่อหาทางหรือเตรียมรับมือกับปัญหาที่อาจเกิดขึ้นด้วย เพื่อเตรียมตัว หรือเตรียม แผนรับมือต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจและอาหารไทยสามารถดำเนินต่อไปได้อย่างมั่นคง ซึ่งสอดคล้องกับ ทักษะของผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 8 ดังนี้

“การรับรู้ถึงปัญหาถือเป็นเรื่องสำคัญมากสำหรับเจ้าของ ธุรกิจ และยังเป็นธุรกิจร้านอาหารด้วยแล้วยังต้องรู้จักที่จะ เรียนรู้ให้มาก มองโลกให้กว้าง และปรับตัวให้ทันต่อ สถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อเตรียมรับมือกับ เหตุการณ์นั้น ๆ เช่น เมื่อมีปัญหาโควิด 19 เข้ามา การ เตรียมวัตถุดิบเอ๊ย ช่องทางการขายเอ๊ย ก็ล้วนแต่ เปลี่ยนแปลงไป แต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจและ ยังปรับตัวกับสถานการณ์ที่ไม่คาดฝันนี้ได้ เลยทำให้หลาย ธุรกิจต้องปิดกิจการลง แต่ถ้าผู้ประกอบการรายไหนที่มีการ เรียนรู้ และหาข้อมูลอยู่ตลอดเวลา ร้านนั้นจะมีการปรับตัว

ที่เร็วและสามารถอยู่รอดในสถานการณ์นี้ได้ และ
ประสบการณ์ต่าง ๆ เหล่านี้จะถ่ายทอดสู่ผู้ประกอบการรุ่น
ต่อไปอย่างแน่นอน ว่าถ้าเกิดเหตุการณ์แบบโควิด 19 นี้
จะต้องปรับตัวอย่างไรเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด”

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 8

1.5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้เพื่อการพัฒนารูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอด ธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักเกี่ยวกับการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้เพื่อพัฒนา
รูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ให้
ความสำคัญและมีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า การนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการถ่ายทอดองค์ความรู้
เกี่ยวกับอาหารไทยภาคกลางนั้นสามารถทำได้หลากหลายวิธี และเป็นวิธีที่เหมาะสมกับการถ่ายทอด
องค์ความรู้ในปัจจุบันนี้เป็นอย่างมาก เพราะในปัจจุบันคนส่วนมากเข้าถึงสื่อออนไลน์มากกว่าออฟไลน์ ซึ่ง
สื่อบนโลกออนไลน์ก็มีความหลากหลายออกไปเช่นกัน แต่สื่อที่ได้รับความนิยมในปัจจุบันนั้นส่วนมาก
จะเป็นการดูและศึกษาจากวิดีโอ ซึ่งสอดคล้องกับทัศนคติของผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 7 และคนที่ 10 ดังนี้

“ในปัจจุบันมีสื่อการสอนมากมายแต่สื่อที่ตอนนี้
คนส่วนใหญ่ให้ความนิยมในการศึกษาหาความรู้ที่นั่นคงหนี
ไม่พ้นพวกวิดีโอบนยูทูป ดังนั้นถ้าต้องการจะถ่ายทอดองค์
ความรู้เกี่ยวกับอาหารไทยภาคกลาง ตอนนี้น่าจะใช้วิดีโอ
ในการสื่อสารกับน้อง ๆ รุ่นใหม่แล้ว เพราะถ้าเป็นการ
สอนแบบปากต่อปาก เหมือนสมัยก่อนหรือแบบเปิดคลาส
สอน ตอนนี้น่าต้องใช้เวลานาน และคงต้องสอนกันปากฉีก
ไปข้างหนึ่ง แต่พอมาเป็นการสอนแบบอัดวิดีโอแล้วเอาไป
แปะไว้บนยูทูปให้คนที่สนใจเข้ามาค้นหา และดูเพื่อศึกษา
แบบนี้จะทำให้การถ่ายทอดนั้นไปได้ในวงกว้างและ
สามารถกระจายองค์ความรู้ได้เร็วกว่าสมัยก่อน”

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 7

“ในปัจจุบันการเข้าถึงข้อมูลเป็นเรื่องง่ายกว่าสมัยก่อนมาก ดังนั้นผู้ประกอบการสามารถหาความรู้ได้จากโลกอินเทอร์เน็ต นอกจากความรู้แล้วยังสามารถหาหรืออ่านประสบการณ์ของคนอื่นที่เป็นประสบการณ์ที่ดีและไม่ดีได้ด้วย ดังนั้นผู้ประกอบการสมัยนี้จึงสามารถนำเอาประสบการณ์ทั้งจากของตัวเองและคนอื่นมาเป็นบทเรียนในการปรับตัวเพื่อให้เท่าทันต่อสถานการณ์หรือแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้ นอกจากนี้ยังสามารถนำประสบการณ์ และความรู้จากที่ต่าง ๆ มาทำเป็นแผนธุรกิจ หรือช่วยเป็นแนวทางในการบริหารธุรกิจได้ด้วย”

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 10

1.6 การประเมินความรู้เพื่อการพัฒนาารูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและ ตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักเกี่ยวกับการประเมินความรู้เพื่อการพัฒนาารูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ ให้ความสำคัญและมีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า การประเมินความรู้เพื่อการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางนั้น อันดับแรกควรประเมินผู้ที่รับความรู้ด้วยความพร้อมในการรับถ่ายทอดองค์ความรู้มากน้อยแค่ไหน และผู้รับมีความสนใจเรื่องใด เช่น หากมีความสนใจเรื่องของการทำอาหาร ผู้สอนก็จะได้อสอนหรือแนะนำในเรื่องที่ผู้รับการถ่ายทอดอยากจะได้เรียนรู้ เป็นต้น ดังนั้นการประเมินผู้รับการถ่ายทอดจึงเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะหากผู้รับการถ่ายทอดไม่ได้มีความสนใจ การถ่ายทอดนั้นก็อาจสูญเปล่าได้ โดยการถ่ายทอดความรู้นั้นมีหลายวิธี ในปัจจุบันมีการนำเอาเทคโนโลยีมาพัฒนาเป็นสื่อเพื่อส่งต่อองค์ความรู้กันในวงกว้าง ซึ่งสอดคล้องกับทัศนคติของผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 1 ดังนี้

“ก่อนจะสอนเราก็ต้องรู้ก่อนว่าคนที่รับนั้นเขาชอบหรือสนใจในเรื่องใด เพราะถ้าเราสอนในสิ่งที่เขาไม่ชอบ การสอนของเราอาจเป็นการสอนเปล่าโดยไม่ได้อะไร นอกจากการต้องรู้ถึงความสนใจในการศึกษาแล้ว อาจต้องประเมินด้วยว่าผู้รับสามารถรับได้มากน้อยแค่ไหน เพราะถ้าเขาได้แค่ 50 แต่เราใส่ข้อมูลไป 100 ส่วนต่างมันก็จะไม่เกิดประโยชน์อะไร ดังนั้นที่พูดมา คือต้องการจะ

บอกว่า คนสอน หรือคนถ่ายทอด กับเรียน หรือผู้รับการถ่ายทอด ต้องมีความเข้าใจที่ตรงกัน เพื่อให้การถ่ายทอดนั้นได้ประสิทธิผลดีที่สุด นอกจากนี้การถ่ายทอดความรู้ในปัจจุบัน ไม่จำเป็นต้องเป็นการเรียนหรือสอนในชั้นเรียนเท่านั้น หรือพ่อแม่สอนลูกเท่านั้น แต่ปัจจุบันการสอนหรือการถ่ายทอดนั้นสามารถทำได้โดยการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาช่วย เช่น การสอนผ่านโปรแกรมเรียนออนไลน์ แล้วอวดวิดีโอขึ้นไปในยูทูป เพื่อให้คนที่สนใจสามารถเข้ามาศึกษาได้”

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 1

ตอนที่ 2 การสร้างรูปแบบและการถ่ายทอดนวัตกรรมสำหรับการถ่ายทอดตำรับอาหาร ไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

2.1 สรุปผลโดยใช้เทคนิคการวิจัยแบบอนาคต (EDFR)

จากการสัมภาษณ์โดยใช้เทคนิคการวิจัยแบบอนาคต (EDFR) รอบที่ 1 ผลการวิจัยในส่วนนี้เป็นการสรุปความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ ที่ได้จากการตอบแบบสอบถาม เพื่อยืนยันเกณฑ์หลักและแนวโน้มเกณฑ์ย่อย ที่จะนำไปการพัฒนาารูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ โดยการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญในรอบที่ 2 นี้ผู้วิจัยกำหนดกลุ่มผู้เชี่ยวชาญเป็นกลุ่มเดียวกับการสัมภาษณ์ในรอบแรก ผลการสรุปความเห็นเกี่ยวกับแนวโน้มเกณฑ์หลักและแนวโน้มเกณฑ์ย่อยที่ได้มาจากการสังเคราะห์ประเด็นการสัมภาษณ์ในรอบที่ 1 และการสอบถามในรอบที่ 2 ผู้เชี่ยวชาญตอบแบบสอบถาม จากนั้นจึงดำเนินการคำนวณหาค่ามัธยฐาน (Median) และค่าพิสัยระหว่างควอไทล์ (Interquartile Range หรือ ค่า Q3 – Q1) เป็นรายชื่อเพื่อพิจารณาคัดเลือกแนวโน้มมีความเหมาะสมในพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ โดยคัดเลือกจากแนวโน้มที่มีค่ามัธยฐานตั้งแต่ 3.5 ขึ้นไป และมีพิสัยระหว่างควอไทล์ไม่เกิน 1.5 ซึ่งจะได้แนวโน้มเกณฑ์หลักและแนวโน้มเกณฑ์ย่อย ดังนี้

แนวโน้มเกณฑ์หลักที่ 1 ด้านแรงกระตุ้น ผู้เชี่ยวชาญมีความเห็นว่า

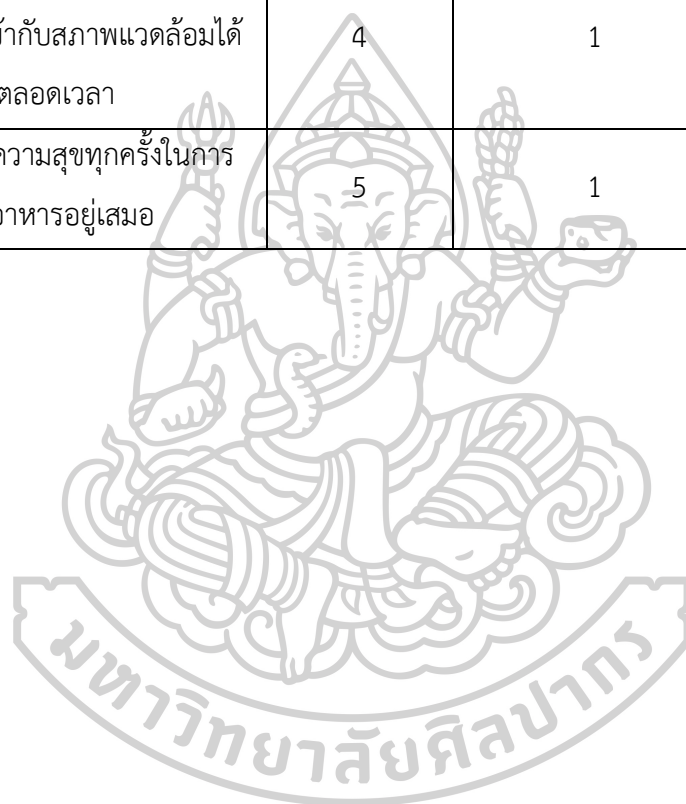
องค์ประกอบของเกณฑ์ย่อยเป็นไปได้ ในทุกประเด็น โดยสามารถพิจารณาจากค่ามัธยฐาน (Md) และพิสัยระหว่างควอไทล์ (Interquartile Range) สำหรับแนวโน้มเกณฑ์หลัก ได้ดังตารางที่ 2 ซึ่งสามารถจำแนกเป็นแนวโน้มย่อยได้ 8 ประเด็น ดังนี้

ตารางที่ 2 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านแรงกระตุ้น

แนวโน้มเกณฑ์หลักที่ 1 แรงกระตุ้น	มัธยฐาน (Md)	ค่าพิสัยระหว่าง ควอไทล์ (Q3 - Q1) ≤ 1.5	ความเหมาะสม
1.1 เมื่อท่านมีร้านอาหารท่าน ออกแบบร้านให้มีความโดดเด่น แสดงให้เห็นถึงความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์	4	1	เหมาะสม
1.2 หากท่านมุ่งมั่นในการทำอาหาร ท่านจะทำให้เกิดความสำเร็จและ ความน่าเชื่อถือ	5	1	เหมาะสม
1.3 เมื่อท่านเป็นผู้นำ ท่านสามารถ จูงใจให้ผู้ร่วมงานมีเจตคติที่ดีต่อ การทำงาน	4	1	เหมาะสม
1.4 ท่านกล้าตัดสินใจในยามที่เกิด ปัญหา และแก้ไขเฉพาะหน้า ได้	4	1	เหมาะสม
1.5 เมื่อท่านเป็นเจ้าของธุรกิจ อาหารต้องเน้นคุณภาพ และให้ ความสำคัญกับความปลอดภัยของ ผู้บริโภคเป็นอันดับแรก	5	1	เหมาะสม

ตารางที่ 2 (ต่อ) แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านแรงกระตุ้น

แนวโน้มเกณฑ์หลักที่ 1 แรงกระตุ้น	มัธยฐาน (Md)	ค่าพิสัยระหว่าง ควอไทล์ (Q3 - Q1) ≤ 1.5	ความเหมาะสม
1.6 เมื่อท่านต้องเผชิญกับอุปสรรค และความผิดหวังท่านจะไม่ยอมแพ้	4	1	เหมาะสม
1.7 เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงท่าน ปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมได้ ตลอดเวลา	4	1	เหมาะสม
1.8 ท่านมีความสุขทุกครั้งในการ ทำอาหารอยู่เสมอ	5	1	เหมาะสม



แนวโน้มเกณฑ์ที่ 2 ด้านแรงจูงใจ ผู้เชี่ยวชาญมีความเห็นว่า องค์ประกอบของเกณฑ์ย่อย เป็นไปได้ ในทุกประเด็น โดยสามารถพิจารณาจากค่ามัธยฐาน (Md) และพิสัยระหว่างควอไทล์ (Interquartile Range) สำหรับแนวโน้มเกณฑ์หลัก ได้ดังตารางที่ 3 ซึ่งสามารถจำแนกเป็นแนวโน้ม ย่อยได้ 6 ประเด็น ดังนี้

ตารางที่ 3 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านแรงจูงใจ

แนวโน้มเกณฑ์หลักที่ 2 แรงจูงใจ	มัธยฐาน (Md)	ค่าพิสัยระหว่างควอไทล์ $(Q3 - Q1) \leq 1.5$	ความเหมาะสม
2.1 ท่านมีความฝันอยากจะเป็นเจ้าของร้านอาหาร	4	1	เหมาะสม
2.2 ท่านมีความเชื่อมั่นในตนเอง พร้อมทั้งจะเผชิญกับความเสี่ยง	4	1	เหมาะสม
2.3 ท่านมักจะหาความรู้เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการอยู่เสมอ	4	1	เหมาะสม
2.4 ท่านคิดว่าการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ควรมีการกำหนดวิสัยทัศน์ก่อนเสมอ	4	1	เหมาะสม
2.5 เมื่อท่านต้องการเริ่มทำธุรกิจร้านอาหารท่านเชื่อว่าจะสามารถประสบความสำเร็จได้	4	1	เหมาะสม
2.6 หากท่านทำงานผิดพลาด ท่านจะหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงการทำงานให้ดียิ่งขึ้น	5	1	เหมาะสม

แนวโน้มเกณฑ์ที่ 3 ด้านการเรียนรู้ ผู้เชี่ยวชาญมีความเห็นว่า องค์ประกอบของเกณฑ์ย่อย เป็นไปได้ ในทุกประเด็น โดยสามารถพิจารณาจากค่ามัธยฐาน (Md) และพิสัยระหว่างควอไทล์ (Interquartile Range) สำหรับแนวโน้มเกณฑ์หลัก ได้ดังตารางที่ 4 ซึ่งสามารถจำแนกเป็นแนวโน้ม ย่อยได้ 21 ประเด็น ดังนี้

ตารางที่ 4 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านการเรียนรู้

แนวโน้มเกณฑ์หลักที่ 3 การเรียนรู้	มัธยฐาน (Md)	ค่าพิสัยระหว่าง ควอไทล์ (Q3 - Q1) ≤ 1.5	ความเหมาะสม
3.1 ท่านติดตามข่าวสาร สถานการณ์ และแนวโน้มธุรกิจอยู่เสมอ	4	1	เหมาะสม
3.2 ท่านรู้เกี่ยวกับการสุขาภิบาล อาหารและความปลอดภัยในอาหาร	4	1	เหมาะสม
3.3 ท่านมีความรู้เกี่ยวกับระเบียบ ข้อบังคับ วิธีปฏิบัติ ตามที่ส่วนราชการ และกฎหมายกำหนด	5	1	เหมาะสม
3.4 ท่านสามารถกำหนดรูปแบบของ ธุรกิจที่ชัดเจน และเป็นรูปธรรมได้	4	1	เหมาะสม
3.5 ท่านเข้าใจวิธีการจัดองค์กรโดย ระบุนหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน	5	1	เหมาะสม
3.6 ท่านสามารถบริหารจัดการด้าน ทรัพยากรมนุษย์เพื่อให้พนักงานเกิด การทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ	5	1	เหมาะสม
3.7 ท่านให้ความสำคัญกับการรักษา ความปลอดภัยของข้อมูลที่เป็น ความลับ	5	1	เหมาะสม

ตารางที่ 4 (ต่อ) แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านการเรียนรู้

แนวโน้มเกณฑ์หลักที่ 3 การเรียนรู้	มัธยฐาน (Md)	ค่าพิสัยระหว่าง ควอไทล์ (Q3 - Q1) ≤ 1.5	ความเหมาะสม
3.8 ท่านมีจริยธรรมในการดำเนิน ธุรกิจ โดยรับผิดชอบต่อสินค้าและ บริการที่เสนอต่อลูกค้า	5	1	เหมาะสม
3.9 ท่านตระหนักถึงความ รับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อให้ ธุรกิจเกิดความน่าเชื่อถือ	5	1	เหมาะสม
3.10 ท่านตระหนักถึงความเคารพ ในสิทธิมนุษยชนของปัจเจกบุคคล และไม่เลือกปฏิบัติ	5	1	เหมาะสม
3.11 ท่านมีวิธีการปกป้องและ เคารพในทรัพย์สินทางปัญญา	5	1	เหมาะสม
3.12 หากท่านมีความกล้าเผชิญ ปัญหาในการประกอบธุรกิจจะ สามารถแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นได้	5	1	เหมาะสม
3.13 ท่านสามารถอดทนต่อปัญหา อุปสรรค และสถานการณ์ที่บีบคั้น ของธุรกิจได้	5	1	เหมาะสม
3.14 ท่านสามารถสร้าง ความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลอื่นเพื่อ วางแผนการทำงานร่วมกัน	5	1	เหมาะสม
3.14 ท่านสามารถวิเคราะห์ วางแผน ควบคุมงาน เพื่อให้บรรลุ เป้าหมายได้อย่างอิสระ	4	1	เหมาะสม
3.16 ท่านสามารถตัดสินใจที่จะทำ ในสิ่งที่แปลกใหม่ และเหมาะสมกับ การประกอบธุรกิจ	4	1	เหมาะสม

ตารางที่ 4 (ต่อ) แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านการเรียนรู้

แนวโน้มเกณฑ์หลักที่ 3 การเรียนรู้	มัธยฐาน (Md)	ค่าพิสัยระหว่าง ควอไทล์ (Q3 - Q1) ≤ 1.5	ความเหมาะสม
3.17 ท่านจะปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้า ทางธุรกิจ คู่แข่งอย่างยุติธรรม	5	1	เหมาะสม
3.18 เมื่อท่านมีความรักในอาชีพจะ ส่งผลให้ลูกค้ามีความศรัทธาและมี ความภักดีกับธุรกิจ	5	1	เหมาะสม
3.19 ท่านสามารถผลิตสินค้าหรือ พัฒนาบริการใหม่ ๆ ด้วย กระบวนการและเทคโนโลยีที่ ทันสมัย	5	1	เหมาะสม
3.20 ท่านสามารถค้นหาวิธีการทำ ให้สินค้าและบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ	5	1	เหมาะสม
3.21 ท่านสามารถรังสรรค์อาหาร ในรูปแบบต่าง ๆ โดยคงอัตลักษณ์ อาหารไทยและสอดคล้องตามความ ต้องการของผู้บริโภค	5	1	เหมาะสม

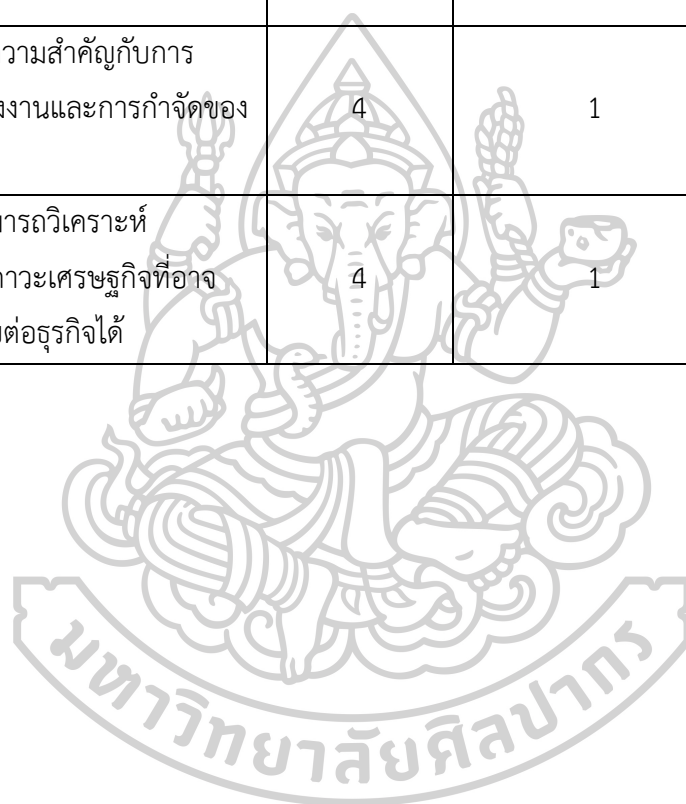
แนวโน้มเกณฑ์ที่ 4 ด้านการรับรู้ ผู้เชี่ยวชาญมีความเห็นว่า องค์ประกอบของเกณฑ์ย่อย เป็นไปได้ ในทุกประเด็น โดยสามารถพิจารณาจากค่ามัธยฐาน (Md) และพิสัยระหว่างควอไทล์ (Interquartile Range) สำหรับแนวโน้มเกณฑ์หลัก ได้ดังตารางที่ 5 ซึ่งสามารถจำแนกเป็นแนวโน้ม ย่อยได้ 9 ประเด็น ดังนี้

ตารางที่ 5 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านการรับรู้

แนวโน้มเกณฑ์หลักที่ 4 การรับรู้	มัธยฐาน (Md)	ค่าพิสัยระหว่าง ควอไทล์ (Q3 - Q1) ≤ 1.5	ความเหมาะสม
4.1 ท่านเชื่อว่าการเลือกทำเลที่ตั้งที่ ดีจะทำให้มีความพร้อมในการ ให้บริการแก่ลูกค้า	5	1	เหมาะสม
4.2 ท่านจะสามารถบริหารจัดการ กับสินค้าบกพร่องในกระบวนการ ผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ	5	1	เหมาะสม
4.3 ท่านสามารถคัดเลือกวัตถุดิบ วิธีการประกอบอาหาร ได้อย่างมี ประสิทธิภาพ	4	1	เหมาะสม
4.4 ท่านสามารถเก็บรักษาสินค้าให้ อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ	4	1	เหมาะสม
4.5 ท่านสามารถเรียนรู้การบริหาร การเงิน บัญชี จัดซื้อ ของธุรกิจได้ อย่างมีประสิทธิภาพ	4	1	เหมาะสม
4.6 ท่านเรียนรู้วิธีการทำให้สินค้า และบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับ ราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ	4	1	เหมาะสม

ตารางที่ 5 (ต่อ) แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านการรับรู้

แนวโน้มเกณฑ์หลักที่ 4 การรับรู้	มัธยฐาน (Md)	ค่าพิสัยระหว่าง ควอไทล์ (Q3 - Q1) ≤ 1.5	ความเหมาะสม
4.7 ท่านสามารถสื่อสารข้อมูล เกี่ยวกับสินค้าและบริการผ่านทาง เครื่องมือที่ทันสมัยได้	4	1	เหมาะสม
4.8 ท่านให้ความสำคัญกับการ ประหยัดพลังงานและการกำจัดของ เสีย	4	1	เหมาะสม
4.9 ท่านสามารถวิเคราะห์ เหตุการณ์สภาวะเศรษฐกิจที่อาจ ส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้	4	1	เหมาะสม



แนวโน้มเกณฑ์ที่ 5 ด้านการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ ผู้เชี่ยวชาญมีความเห็นว่า องค์ประกอบของเกณฑ์ย่อยเป็นไปได้อันใดในทุกระเด็น โดยสามารถพิจารณาจากค่ามัธยฐาน (Md) และพิสัยระหว่างควอไทล์ (Interquartile Range) สำหรับแนวโน้มเกณฑ์หลัก ได้ดังตารางที่ 6 ซึ่งสามารถจำแนกเป็นแนวโน้มย่อยได้ 3 ประเด็น ดังนี้

ตารางที่ 6 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

แนวโน้มเกณฑ์หลักที่ 5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้	มัธยฐาน (Md)	ค่าพิสัยระหว่าง ควอไทล์ (Q3 - Q1) ≤ 1.5	ความเหมาะสม
5.1 ท่านสามารถนำเทคโนโลยีมา ปรับใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ	4	1	เหมาะสม
5.2 ท่านสามารถนำความรู้ใหม่มา ประยุกต์ใช้ร่วมกับประสบการณ์ เดิมในการสร้างแผนธุรกิจได้	4	1	เหมาะสม
5.3 ท่านสามารถประยุกต์ใช้ ความคิดในการแก้ปัญหาอย่าง สร้างสรรค์	4	1	เหมาะสม

แนวโน้มเกณฑ์ที่ 6 ด้านการประเมินความรู้ ผู้เชี่ยวชาญมีความเห็นว่า องค์ประกอบของเกณฑ์ย่อยเป็นไปได้ ในทุกประเด็น โดยสามารถพิจารณาจากค่ามัธยฐาน (Md) และพิสัยระหว่างควอไทล์ (Interquartile Range) สำหรับแนวโน้มเกณฑ์หลัก ได้ตั้งตารางที่ 7 ซึ่งสามารถจำแนกเป็นแนวโน้มย่อยได้ 6 ประเด็น ดังนี้

ตารางที่ 7 แสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามในรอบที่ 2 เกณฑ์ด้านการประเมินความรู้

แนวโน้มเกณฑ์หลักที่ 6 การประเมินความรู้	มัธยฐาน (Md)	ค่าพิสัยระหว่าง ควอไทล์ (Q3 - Q1) ≤ 1.5	ความเหมาะสม
6.1 ท่านสามารถปฏิบัติงานและปรับปรุงการบริการให้ได้ผลตามความคาดหวังของลูกค้าอยู่เสมอ	4	1	เหมาะสม
6.2 ท่านมีการแสวงหาความรู้ และเทคโนโลยีต่าง ๆ มาพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	4	1	เหมาะสม
6.3 ท่านมีความพร้อมที่จะถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง	4	1	เหมาะสม

2.2 การประยุกต์ใช้กระบวนการตัดสินใจแบบวิเคราะห์ลำดับชั้น (Analysis Hierarchy Process: AHP)

สรุปผลการวิเคราะห์น้ำหนักขององค์ประกอบรูปแบบประเมินมาตรฐานการเป็นมหาวิทยาลัยเชิงประกอบการ โดยการประยุกต์กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (AHP) เพื่อเปรียบเทียบลำดับความสำคัญและหาค่าถ่วงน้ำหนักแต่ละองค์ประกอบของรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ โดยมีสัญลักษณ์ที่ใช้ในการศึกษา ดังนี้

สัญลักษณ์

Eigenvector คือ น้ำหนักสัมพัทธ์ของค่าน้ำหนักองค์ประกอบของรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

λ_{\max} คือ ค่าสูงสุดของ Eigenvector

C.I. คือ ค่าดัชนีวัดความสอดคล้องของรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

C.R. คือ ค่าสัดส่วนความสอดคล้องของรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

ผลดัชนีความสอดคล้องและค่าอัตราส่วนความสอดคล้องขององค์ประกอบรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สรุปได้ดังตารางที่ 8

ตารางที่ 8 ผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักองค์ประกอบของรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและ
 ดำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

วัตถุประสงค์	รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	ค่า Eigenvector	ผลคูณ เมตริกซ์	ค่า vector ใช้สำหรับ เข้าสู่สูตร คำนวณค่า λ_{max}
รูปแบบ นวัตกรรม การถ่ายทอด ธุรกิจและ ดำรับอาหาร ไทยภาค กลางสู่ผู้ ประกอบ ธุรกิจรุ่นใหม่	INN 1 : แรงแ กระตุ้น	INN1.1	0.16	1.23	8.89
		INN1.2	0.23	1.08	8.17
		INN1.3	0.13	1.45	7.16
		INN1.4	0.05	1.15	14.91
		INN1.5	0.16	1.20	5.83
		INN1.6	0.08	1.39	8.00
		INN1.7	0.10	2.00	9.12
		INN1.8	0.08	1.21	8.60
	INN 2 : แรงจูงใจ	INN2.1	0.23	0.90	6.08
		INN2.2	0.20	1.05	6.03
		INN2.3	0.14	1.76	7.05
		INN2.4	0.09	1.15	5.92
		INN2.5	0.25	1.60	8.19
		INN2.6	0.08	1.35	6.18

ตารางที่ 8 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักองค์ประกอบของรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและ
 ตำบลอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

วัตถุประสงค์	รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	ค่า Eigenvector	ผลคูณ เมตริกซ์	ค่า vector ใช้สำหรับ เข้าสู่สูตร คำนวณค่า λ_{max}
วัตถุประสงค์ เรียนรู้	รูปแบบหลัก	INN3.1	0.01	0.99	9.98
		INN3.2	0.05	3.15	8.77
		INN3.3	0.03	2.18	9.95
		INN3.4	0.07	2.38	8.39
		INN3.5	0.07	0.96	9.57
		INN3.6	0.08	2.16	8.61
		INN3.7	0.04	1.13	9.94
		INN3.8	0.06	1.49	9.34
		INN3.9	0.05	2.63	10.13
		INN3.10	0.06	2.18	9.34
		INN3.11	0.05	2.19	10.47
		INN3.12	0.06	2.31	10.71
		INN3.13	0.06	3.01	10.42
		INN3.14	0.04	2.35	11.10
		INN3.15	0.06	3.24	9.09
		INN3.16	0.05	2.05	9.12

ตารางที่ 8 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักองค์ประกอบของรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและ
 ตำบลอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

วัตถุประสงค์	รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	ค่า Eigenvector	ผลคูณ เมตริกซ์	ค่า vector ใช้สำหรับ เข้าสู่สูตร คำนวณค่า λ_{max}
	INN 3 : การ เรียนรู้	INN3.17	0.03	2.13	5.14
		INN3.18	0.04	2.84	5.69
		INN3.19	0.02	0.89	10.01
		INN3.20	0.03	1.61	9.69
		INN3.21	0.04	1.73	6.58

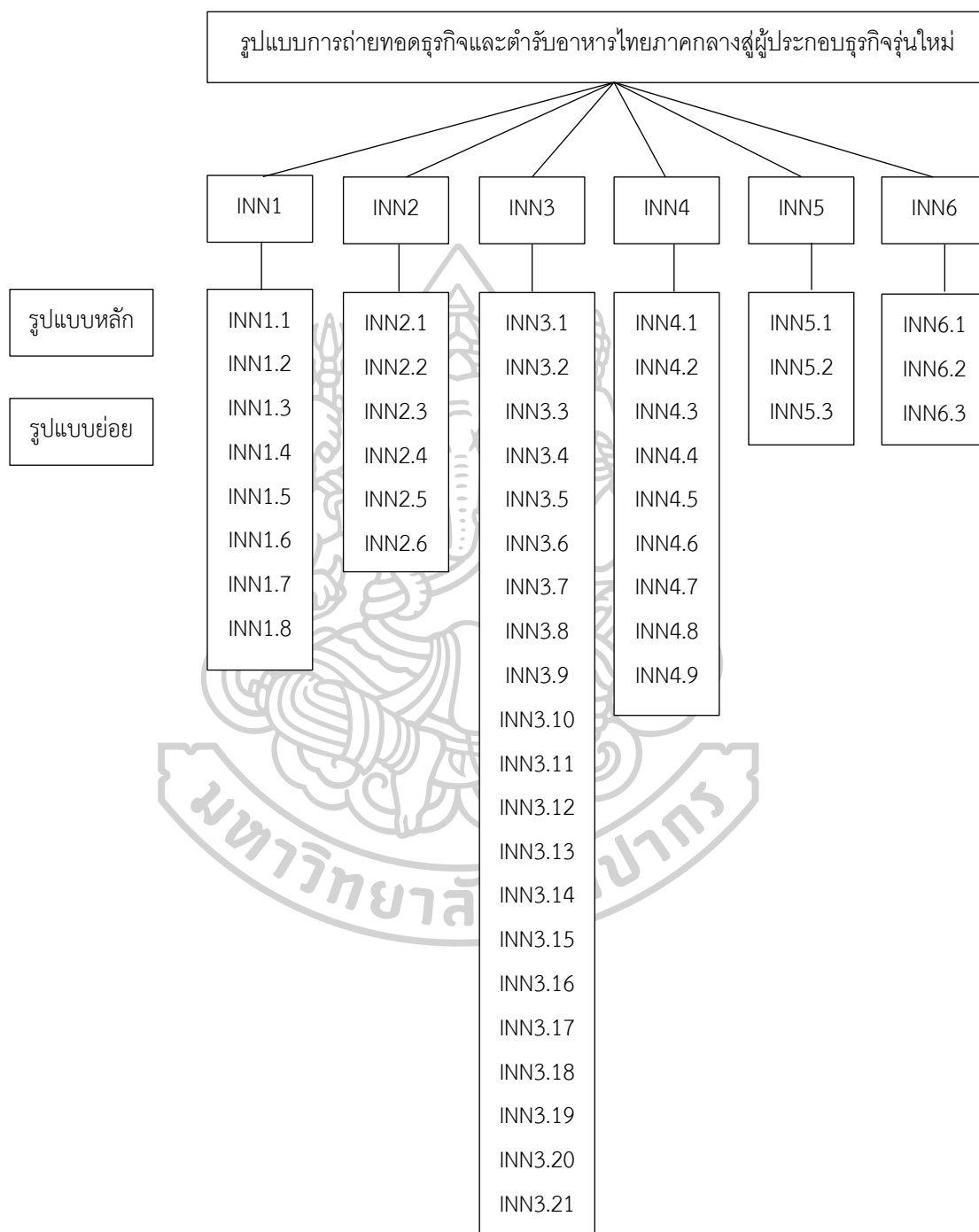


ตารางที่ 8 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักองค์ประกอบของรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและ
 ตำบลอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

วัตถุประสงค์	รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	ค่า Eigenvector	ผลคูณ เมตริกซ์	ค่า vector ใช้สำหรับ เข้าสู่สูตร คำนวณค่า λ_{max}
	INN 4 : การ รับรู้	INN4.1	0.16	1.21	11.12
		INN4.2	0.11	0.89	10.50
		INN4.3	0.06	1.66	10.40
		INN4.4	0.10	1.27	9.89
		INN4.5	0.20	2.12	5.03
		INN4.6	0.08	1.49	7.68
		INN4.7	0.09	0.85	10.90
		INN4.8	0.14	1.01	11.57
		INN4.9	0.06	1.64	10.47
	INN 5 : การ นำความรู้ไป ประยุกต์ใช้	INN5.1	0.56	0.96	3.05
		INN5.2	0.08	0.98	3.01
		INN5.3	0.34	1.09	3.03
	INN 6 : การ ประเมิน ความรู้	INN6.1	0.47	1.06	3.08
		INN6.2	0.15	1.06	3.02
		INN6.3	0.38	0.94	3.06

หมายเหตุ: ชื่อองค์ประกอบของรูปแบบ

สามารถสรุปเป็นผังกระการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ของรูปแบบการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ได้ดังภาพที่ 1



โดยสัญลักษณ์ตัวอักษรย่อ หมายถึง

INN 1 หมายถึง ด้านแรงกระตุ้น (Stimulus) ซึ่งประกอบไปด้วย

INN1.1 : เมื่อท่านมีร้านอาหารท่านออกปบบ้านให้มีความโดดเด่น แสดงให้เห็นถึงความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

INN1.2 : หากท่านมุ่งมั่นในการทำอาหาร ท่านจะทำให้เกิดความสำเร็จและความน่าเชื่อถือ

INN1.3 : เมื่อท่านเป็นผู้นำ ท่านสามารถจูงใจให้ผู้ร่วมงานมีเจตคติที่ดีต่อการทำงาน

INN1.4 : ท่านกล้าตัดสินใจในยามที่เกิดปัญหา และแก้ไขเฉพาะหน้าได้

INN1.5 : เมื่อท่านเป็นเจ้าของธุรกิจอาหารต้องเน้นคุณภาพ และให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของผู้บริโภคเป็นอันดับแรก

INN1.6 : เมื่อท่านต้องเผชิญกับอุปสรรคและความผิดหวังท่านจะไม่ยอมแพ้

INN1.7 : เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงท่านปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมได้ตลอดเวลา

INN1.8 : ท่านมีความสุขทุกครั้งในการทำอาหารอยู่เสมอ

INN 2 หมายถึง ด้านแรงจูงใจ(Motivation) ซึ่งประกอบไปด้วย

INN2.1 : ท่านมีความฝันอยากจะเป็นเจ้าของร้านอาหาร

INN2.2 : ท่านมีความเชื่อมั่นในตนเองพร้อมที่จะเผชิญกับความเสี่ยง

INN2.3 : ท่านมักจะหาความรู้เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการอยู่เสมอ

INN2.4 : ท่านคิดว่าการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ควรมีการกำหนดวิสัยทัศน์ก่อนเสมอ

INN2.5 : เมื่อท่านต้องการเริ่มทำธุรกิจร้านอาหารท่านเชื่อว่าจะสามารถประสบความสำเร็จได้

INN2.6 : หากท่านทำงานผิดพลาด ท่านจะหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงการทำงานให้ดียิ่งขึ้น

INN 3 หมายถึง ด้านการเรียนรู้(Learning) ซึ่งประกอบไปด้วย

INN3.1 : ท่านติดตามข่าวสาร สถานการณ์ และแนวโน้มธุรกิจอยู่เสมอ

INN3.2 : ท่านรู้เกี่ยวกับการสุขาภิบาลอาหารและความปลอดภัยในอาหาร

INN3.3 : ท่านมีความรู้เกี่ยวกับระเบียบ ข้อบังคับ วิธีปฏิบัติ ตามที่ส่วนราชการและกฎหมายกำหนด

INN3.4 : ท่านสามารถกำหนดรูปแบบของธุรกิจที่ชัดเจน และเป็นรูปธรรมได้

INN3.5 : ท่านเข้าใจวิธีการจัดองค์กรโดยระบุหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน

INN3.6 : ท่านสามารถบริหารจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์เพื่อให้พนักงานเกิดการ ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ

INN3.7 : ท่านให้ความสำคัญกับการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่เป็นความลับ

INN3.8 : ท่านมีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยรับผิดชอบต่อสินค้าและบริการที่เสนอต่อลูกค้า

INN3.9 : ท่านตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อให้ธุรกิจเกิดความน่าเชื่อถือ

INN3.10 : ท่านตระหนักถึงความเคารพในสิทธิมนุษยชนของปัจเจกบุคคล และไม่เลือกปฏิบัติ

INN3.11 : ท่านมีวิธีการปกป้องและเคารพในทรัพย์สินทางปัญญา

INN3.12 : หากท่านมีความกล้าเผชิญปัญหาในการประกอบธุรกิจจะสามารถแก้ไขปัญหาก็เกิดขึ้นได้

INN3.13 : ท่านสามารถอดทนต่อปัญหา อุปสรรค และสถานการณ์ที่บีบคั้นของธุรกิจได้

INN3.14 : ท่านสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลอื่นเพื่อวางแผนการทำงานร่วมกัน

INN3.15 : ท่านสามารถวิเคราะห์วางแผน ควบคุมงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายได้อย่างอิสระ

INN3.16 : ท่านสามารถตัดสินใจที่จะทำในสิ่งที่แปลกใหม่ และเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจ

INN3.17 : ท่านจะปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้าทางธุรกิจ คู่แข่งอย่างยุติธรรม

INN3.18 : เมื่อท่านมีความรักในอาชีพจะส่งผลให้ลูกค้ามีความศรัทธาและมีความภักดีกับธุรกิจ

INN3.19 : ท่านสามารถผลิตสินค้าหรือพัฒนาบริการใหม่ ๆ ด้วยกระบวนการและเทคโนโลยีที่ทันสมัย

INN3.20 : ท่านสามารถค้นหาวิธีการทำให้สินค้าและบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ

INN3.21 : ท่านสามารถรังสรรค์อาหารในรูปแบบต่าง ๆ โดยคงอัตลักษณ์อาหารไทยและสอดคล้องตามความต้องการของผู้บริโภค

INN 4 หมายถึง ด้านการรับรู้ (Perceive) ซึ่งประกอบไปด้วย

INN4.1 : ท่านเชื่อว่าการเลือกทำเลที่ตั้งที่ดีจะทำให้มีความพร้อมในการให้บริการแก่ลูกค้า

INN4.2 : ท่านจะสามารถบริหารจัดการกับสินค้าบกพร่องในกระบวนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

INN4.3 : ท่านสามารถคัดเลือกวัตถุดิบ วิธีการประกอบอาหาร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

INN4.4 : ท่านสามารถเก็บรักษาสินค้าให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ

INN4.5 : ท่านสามารถเรียนรู้การบริหารการเงิน บัญชี จัดซื้อ ของธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

INN4.6 : ท่านเรียนรู้วิธีการทำให้สินค้าและบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ

INN4.7 : ท่านสามารถสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และบริการผ่านทางเครื่องมือที่ทันสมัยได้

INN4.8 : ท่านให้ความสำคัญกับการประหยัดพลังงานและการกำจัดของเสีย

INN4.9 : ท่านสามารถวิเคราะห์เหตุการณ์สภาวะเศรษฐกิจที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้

INN 5 หมายถึง ด้านการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ ซึ่งประกอบไปด้วย

INN5.1 : ท่านสามารถนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ

INN5.2 : ท่านสามารถนำความรู้ใหม่มาประยุกต์ใช้ร่วมกับประสบการณ์เดิมในการสร้างแผนธุรกิจได้

INN5.3 : ท่านสามารถประยุกต์ใช้ความคิดในการแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์

INN 6 หมายถึง ด้านการประเมินความรู้ ซึ่งประกอบไปด้วย

INN6.1 : ท่านสามารถปฏิบัติงานและปรับปรุงการบริการให้ได้ผลตามความคาดหวังของลูกค้าอยู่เสมอ

INN6.2 : ท่านมีการแสวงหาความรู้ และเทคโนโลยีต่าง ๆ มาพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

INN6.3 : ท่านมีความพร้อมที่จะถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง



ตารางที่ 9 ผลดัชนีความสอดคล้องและค่าอัตราส่วนความสอดคล้องของรูปแบบนวัตกรรมการ
ถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

วัตถุประสงค์	รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	ค่า λ_{max}	ค่าดัชนีวัด ความ สอดคล้อง (C.I.)	ค่าความ สอดคล้อง (C.R.)
รูปแบบ นวัตกรรมการ ถ่ายทอด ธุรกิจและ ตำรับอาหาร ไทยภาค กลางสู่ผู้ ประกอบ ธุรกิจรุ่นใหม่	INN 1 : แรงแ กระตุ้น	INN1.1	8.83	0.119	0.084*
		INN1.2			
		INN1.3			
		INN1.4			
		INN1.5			
		INN1.6			
		INN1.7			
		INN1.8			
INN 2 : แรงจูงใจ		INN2.1	6.58	0.115	0.093*
		INN2.2			
		INN2.3			
		INN2.4			
		INN2.5			
		INN2.6			

ตารางที่ 9 (ต่อ) ผลดัชนีความสอดคล้องและค่าอัตราส่วนความสอดคล้องของรูปแบบนวัตกรรมการ
ถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

วัตถุประสงค์	รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	ค่า λ_{max}	ค่าดัชนีวัด ความ สอดคล้อง (C.I.)	ค่าความ สอดคล้อง (C.R.)
	INN 3 : การ เรียนรู้	INN3.1	9.15	0.164	0.096*
		INN3.2			
		INN3.3			
		INN3.4			
		INN3.5			
		INN3.6			
		INN3.7			
		INN3.8			
		INN3.9			
		INN3.10			
		INN3.11			
		INN3.12			
		INN3.13			
		INN3.14			
		INN3.15			
		INN3.16			

ตารางที่ 9 (ต่อ) ผลดัชนีความสอดคล้องและค่าอัตราส่วนความสอดคล้องของรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

วัตถุประสงค์	รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	ค่า λ_{max}	ค่าดัชนีวัดความสอดคล้อง (C.I.)	ค่าความสอดคล้อง (C.R.)
	INN 3 : การเรียนรู้	INN3.17	9.15	0.164	0.096*
		INN3.18			
		INN3.19			
		INN3.20			
		INN3.21			
	INN 4 : การรับรู้	INN4.1	9.73	0.091	0.063*
		INN4.2			
		INN4.3			
		INN4.4			
		INN4.5			
		INN4.6			
		INN4.7			
		INN4.8			
		INN4.9			

ตารางที่ 9 (ต่อ) ผลดัชนีความสอดคล้องและค่าอัตราส่วนความสอดคล้องของรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่

วัตถุประสงค์	รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	ค่า λ_{max}	ค่าดัชนีวัดความสอดคล้อง (C.I.)	ค่าความสอดคล้อง (C.R.)
	INN 5 : การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้	INN5.1	3.03	0.015	0.025*
		INN5.2			
		INN5.3			
	INN 6 : การประเมินความรู้	INN6.1	3.05	0.027	0.046*
		INN6.2			
		INN6.3			

หมายเหตุ : มีค่าน้อยกว่า 0.1 อยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ถือว่าสอดคล้อง

จากตารางที่ 9 ผลการวิเคราะห์อัตราส่วนความสอดคล้องของทุกเกณฑ์ที่ได้มีค่าเท่ากับ 0.025 – 0.096 โดยมีค่าน้อยกว่า 0.1 อยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ สอดคล้องในทุกด้าน จึงสรุปได้ว่าผู้เชี่ยวชาญเห็นด้วยกับรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ สามารถนำรูปแบบมาประเมินที่พัฒนาขึ้นไปทดลองใช้ได้

ตอนที่ 2.3 ผลการทดลองใช้และคู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทย ภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่

หลังจากการพัฒนารูปแบบประเมินด้วยเทคนิคการวิจัยอนาคตร่วมกับการประยุกต์วิธีการวิเคราะห์ตามลำดับชั้น (AHP) ให้ได้รูปแบบประเมินมาตรฐานการเป็นมหาวิทยาลัยเชิงประกอบการแล้วนั้น ในขั้นตอนนี้ผู้วิจัยนำร่างรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ มาสรุปวิเคราะห์ค่าความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Index of Item Objective Congruence: IOC) กับผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน โดยใช้วิธีการจำลองสถานการณ์เพื่อเทียบกับรูปแบบที่ผู้วิจัยได้พัฒนาขึ้น และสามารถสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลได้ดังนี้

รูปแบบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น

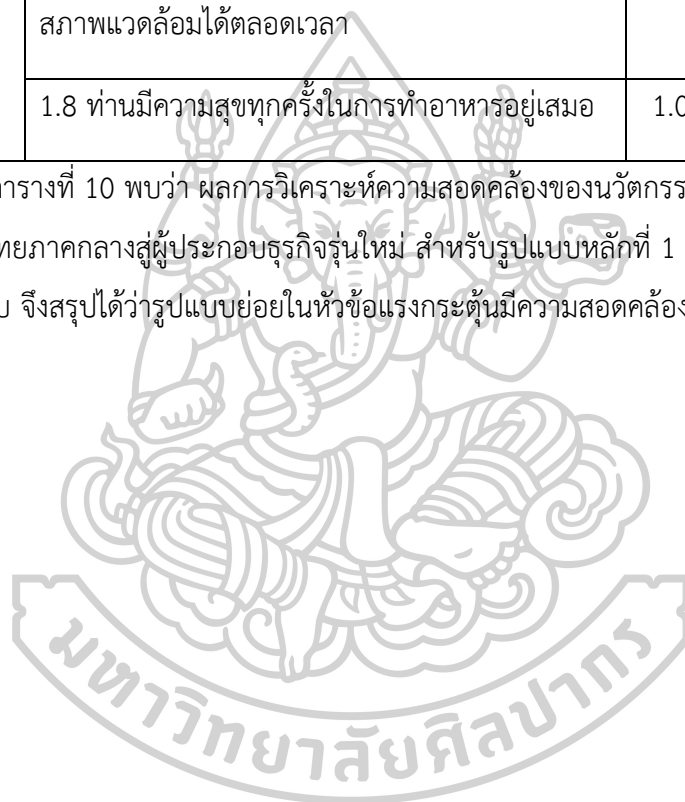
ตารางที่ 10 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น

รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	IOC	ความสอดคล้อง
1. แรง กระตุ้น	1.1 เมื่อท่านมีร้านอาหารท่านออกแบบร้านให้มี ความโดดเด่น แสดงให้เห็นถึงความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์	1.00	เหมาะสม
	1.2 หากท่านมุ่งมั่นในการทำอาหาร ท่านจะทำให้ เกิดความสำเร็จและความน่าเชื่อถือ	1.00	เหมาะสม
	1.3 เมื่อท่านเป็นผู้นำ ท่านสามารถจูงใจให้ผู้ร่วมงาน มีเจตคติที่ดีต่อการทำงาน	1.00	เหมาะสม
	1.4 ท่านกล้าตัดสินใจในยามที่เกิดปัญหา และแก้ไข ปัญหาเฉพาะหน้าได้	1.00	เหมาะสม
	1.5 เมื่อท่านเป็นเจ้าของธุรกิจอาหารต้องเน้น คุณภาพ และให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของ ผู้บริโภคเป็นอันดับแรก	1.00	เหมาะสม

ตารางที่ 10 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น

รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	IOC	ความสอดคล้อง
1. แรง กระตุ้น	1.6 เมื่อท่านต้องเผชิญกับอุปสรรคและความผิดหวัง ท่านจะไม่ยอมแพ้	1.00	เหมาะสม
	1.7 เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงท่านปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมได้ตลอดเวลา	1.00	เหมาะสม
	1.8 ท่านมีความสุขทุกครั้งในการทำอาหารอยู่เสมอ	1.00	เหมาะสม

จากตารางที่ 10 พบว่า ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น มีค่าเกินกว่า 0.5 ทุกรูปแบบ จึงสรุปได้ว่ารูปแบบย่อยในหัวข้อแรงกระตุ้นมีความสอดคล้องกัน



รูปแบบหลักที่ 2 แรงจูงใจ

ตารางที่ 11 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 2 แรงจูงใจ

รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	IOC	ความสอดคล้อง
2. แรงจูงใจ	2.1 ท่านมีความฝันอยากจะเป็นเจ้าของร้านอาหาร	1.00	เหมาะสม
	2.2 ท่านมีความเชื่อมั่นในตนเองพร้อมที่จะเผชิญกับความเสี่ยง	1.00	เหมาะสม
	2.3 ท่านมักจะหาความรู้เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการอยู่เสมอ	1.00	เหมาะสม
	2.4 ท่านคิดว่าการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จควรมีการกำหนดวิสัยทัศน์ก่อนเสมอ	1.00	เหมาะสม
	2.5 เมื่อท่านต้องการเริ่มทำธุรกิจร้านอาหารท่านเชื่อว่าจะสามารถประสบความสำเร็จได้	1.00	เหมาะสม
	2.6 หากท่านทำงานผิดพลาด ท่านจะหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงการทำงานให้ดียิ่งขึ้น	1.00	เหมาะสม

จากตารางที่ 11 พบว่า ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 2 แรงจูงใจ มีค่าเกินกว่า 0.5 ทุกรูปแบบ จึงสรุปได้ว่ารูปแบบย่อยในหัวข้อแรงจูงใจมีความสอดคล้องกัน

รูปแบบหลักที่ 3 การเรียนรู้

ตารางที่ 12 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทย
ภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 3 การเรียนรู้

รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	IOC	ความสอดคล้อง
3. การเรียนรู้	3.1 ท่านติดตามข่าวสาร สถานการณ์ และแนวโน้ม ธุรกิจอยู่เสมอ	1.00	เหมาะสม
	3.2 ท่านรู้เกี่ยวกับการสุขาภิบาลอาหารและความ ปลอดภัยในอาหาร	1.00	เหมาะสม
	3.3 ท่านมีความรู้เกี่ยวกับระเบียบ ข้อบังคับ วิธี ปฏิบัติ ตามที่ส่วนราชการและกฎหมายกำหนด	1.00	เหมาะสม
	3.4 ท่านสามารถกำหนดรูปแบบของธุรกิจที่ชัดเจน และเป็นรูปธรรมได้	1.00	เหมาะสม
	3.5 ท่านเข้าใจวิธีการจัดองค์กรโดยระบุหน้าที่ใน การทำงานอย่างชัดเจน	1.00	เหมาะสม
	3.6 ท่านสามารถบริหารจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์ เพื่อให้พนักงานเกิดการ ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ	1.00	เหมาะสม
	3.7 ท่านให้ความสำคัญกับการรักษาความปลอดภัย ของข้อมูลที่เป็นความลับ	1.00	เหมาะสม
	3.8 ท่านมีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดย รับผิดชอบต่อสินค้าและบริการที่เสนอต่อลูกค้า	1.00	เหมาะสม
	3.9 ท่านตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ธุรกิจเกิดความน่าเชื่อถือ	1.00	เหมาะสม
	3.10 ท่านตระหนักถึงความเคารพในสิทธิมนุษยชน ของปัจเจกบุคคล และไม่เลือกปฏิบัติ	1.00	เหมาะสม

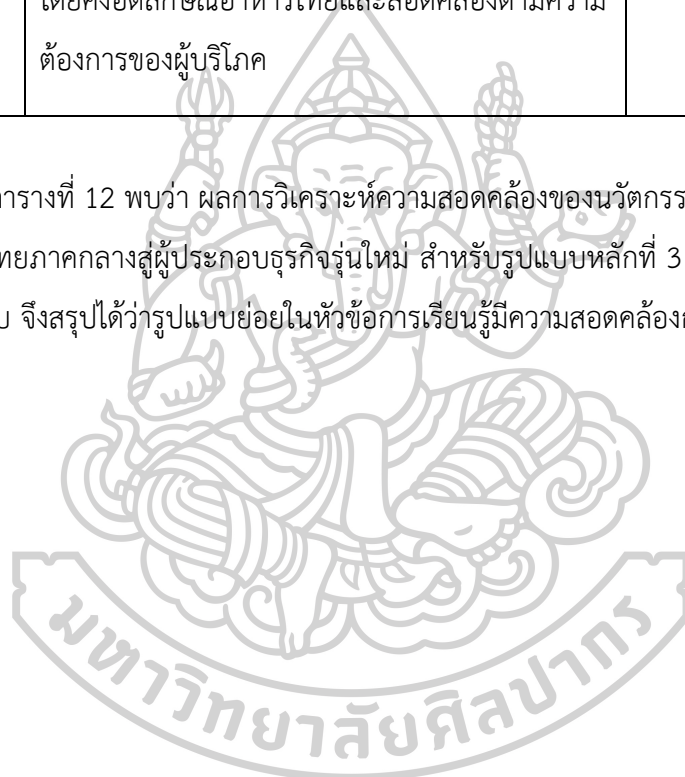
ตารางที่ 12 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหาร
ไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 3 การเรียนรู้

รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	IOC	ความสอดคล้อง
3. การเรียนรู้	3.11 ท่านมีวิธีการปกป้องและเคารพในทรัพย์สินทางปัญญา	1.00	เหมาะสม
	3.12 หากท่านมีความกล้าเผชิญปัญหาในการประกอบธุรกิจจะสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้	1.00	เหมาะสม
	3.13 ท่านสามารถอดทนต่อปัญหา อุปสรรค และสถานการณ์ที่บีบคั้นของธุรกิจได้	1.00	เหมาะสม
	3.14 ท่านสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลอื่นเพื่อวางแผนการทำงานร่วมกัน	1.00	เหมาะสม
	3.14 ท่านสามารถวิเคราะห์วางแผน ควบคุมงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายได้อย่างอิสระ	1.00	เหมาะสม
	3.16 ท่านสามารถตัดสินใจที่จะทำในสิ่งที่แปลกใหม่ และเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจ	1.00	เหมาะสม
	3.17 ท่านจะปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้าทางธุรกิจ คู่แข่งอย่างยุติธรรม	1.00	เหมาะสม
	3.18 เมื่อท่านมีความรักในอาชีพจะส่งผลให้ลูกค้ามีความศรัทธาและมีความรักดีกับธุรกิจ	1.00	เหมาะสม
	3.19 ท่านสามารถผลิตสินค้าหรือพัฒนาบริการใหม่ ๆ ด้วยกระบวนการและเทคโนโลยีที่ทันสมัย	1.00	เหมาะสม

ตารางที่ 12 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 3 การเรียนรู้

รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	IOC	ความสอดคล้อง
3. การเรียนรู้	3.20 ท่านสามารถค้นหาวิธีการทำให้สินค้าและบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ	1.00	เหมาะสม
	3.21 ท่านสามารถรังสรรค์อาหารในรูปแบบต่าง ๆ โดยคงอัตลักษณ์อาหารไทยและสอดคล้องตามความต้องการของผู้บริโภค	1.00	เหมาะสม

จากตารางที่ 12 พบว่า ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 3 การเรียนรู้ มีค่าเกินกว่า 0.5 ทุกรูปแบบ จึงสรุปได้ว่ารูปแบบย่อยในหัวข้อการเรียนรู้มีความสอดคล้องกัน



รูปแบบหลักที่ 4 การรับรู้

ตารางที่ 13 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 4 การรับรู้

รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	IOC	ความสอดคล้อง
4. การรับรู้	4.1 ท่านเชื่อว่าการเลือกทำเลที่ตั้งที่ดีจะทำให้มีความพร้อมในการให้บริการแก่ลูกค้า	1.00	เหมาะสม
	4.2 ท่านจะสามารถบริหารจัดการกับสินค้าบพร่องในกระบวนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ	1.00	เหมาะสม
	4.3 ท่านสามารถคัดเลือกวัตถุดิบ วิธีการประกอบอาหาร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ	1.00	เหมาะสม
	4.4 ท่านสามารถเก็บรักษาสินค้าให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ	1.00	เหมาะสม
	4.5 ท่านสามารถเรียนรู้การบริหารการเงิน บัญชี จัดซื้อ ของธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ	1.00	เหมาะสม
	4.6 ท่านเรียนรู้วิธีการทำให้สินค้าและบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับราคาของลูกค้าพึงพอใจ	1.00	เหมาะสม
	4.7 ท่านสามารถสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และบริการผ่านทางเครื่องมือที่ทันสมัยได้	1.00	เหมาะสม
	4.8 ท่านให้ความสำคัญกับการประหยัดพลังงาน และการกำจัดของเสีย	1.00	เหมาะสม
	4.9 ท่านสามารถวิเคราะห์เหตุการณ์สถานะเศรษฐกิจที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้	1.00	เหมาะสม

จากตารางที่ 13 พบว่า ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 4 การรับรู้ มีค่าเกินกว่า 0.5 ทุกรูปแบบ จึงสรุปได้ว่ารูปแบบย่อยในหัวข้อการรับรู้มีความสอดคล้องกัน

รูปแบบหลักที่ 5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

ตารางที่ 14 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทย
ภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	IOC	ความสอดคล้อง
5. การนำ ความรู้ไป ประยุกต์ใช้	5.1 ท่านสามารถนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการ บริหารจัดการธุรกิจ	1.00	เหมาะสม
	5.2 ท่านสามารถนำความรู้ใหม่มาประยุกต์ใช้ ร่วมกับประสบการณ์เดิมในการสร้างแผนธุรกิจได้	1.00	เหมาะสม
	5.3 ท่านสามารถประยุกต์ใช้ความคิดในการ แก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์	1.00	เหมาะสม

จากตารางที่ 14 พบว่า ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและ
ตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 5 การนำความรู้ไป
ประยุกต์ใช้ มีค่าเกินกว่า 0.5 ทุกรูปแบบ จึงสรุปได้ว่ารูปแบบย่อยในหัวข้อการนำความรู้ไป
ประยุกต์ใช้มีความสอดคล้องกัน



รูปแบบหลักที่ 6 การประเมินความรู้

ตารางที่ 15 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 6 การประเมินความรู้

รูปแบบหลัก	รูปแบบย่อย	IOC	ความสอดคล้อง
6. การประเมินความรู้	6.1 ท่านสามารถปฏิบัติงานและปรับปรุงการบริการให้ได้ผลตามความคาดหวังของลูกค้าอยู่เสมอ	1.00	เหมาะสม
	6.2 ท่านมีการแสวงหาความรู้และเทคโนโลยีต่าง ๆ มาพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	1.00	เหมาะสม
	6.3 ท่านมีความพร้อมที่จะถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง	1.00	เหมาะสม

จากตารางที่ 15 พบว่า ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ สำหรับรูปแบบหลักที่ 6 การประเมินความรู้ มีค่าเกินกว่า 0.5 ทุกรูปแบบ จึงสรุปได้ว่ารูปแบบย่อยในหัวข้อการประเมินความรู้มีความสอดคล้องกัน



ตารางที่ 16 เปรียบเทียบความรู้ันวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ก่อน/หลัง

ทดสอบความรู้	n	\bar{X}	S.D.	t	Sig.
ก่อนทดลอง	30	3.99	0.50	-2.121	0.038*
หลังทดลอง	30	4.25	0.45		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 16 พบว่า ความรู้ันวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ก่อน/หลัง การถ่ายทอดธุรกิจของผู้เข้าร่วมถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ มีคะแนนเฉลี่ยก่อนทดลอง 3.99 เบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.50 และคะแนนเฉลี่ยหลังทดลอง 4.25 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.45 เมื่อใช้สถิติทดสอบที่ไม่เป็นอิสระต่อกัน (t-test dependent) พบว่า ความรู้ันวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ก่อน/หลัง ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติระดับที่ 0.05



ตารางที่ 17 การเปรียบเทียบความรู้วัตรกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง สำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ก่อน/หลัง

ความรู้วัตรกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่	ก่อนทดลอง		หลังทดลอง	
	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	S.D.
แรงกระตุ้น	4.13	0.60	4.20	0.60
แรงจูงใจ	4.08	0.56	4.33	0.59
การเรียนรู้	3.84	0.85	4.27	0.46
การรับรู้	4.03	0.56	4.12	0.59
การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้	3.99	0.69	4.28	0.57
การประเมินความรู้	3.83	0.69	4.29	0.51
ค่าเฉลี่ยรวม	3.99	0.50	4.25	0.45

จากตารางที่ 17 ความรู้วัตรกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หลัง มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับที่ 4.25 เมื่อพิจารณาทางด้านจากมากไปหาน้อยพบว่า แรงจูงใจ มีค่าเฉลี่ย 4.33 การประเมินความรู้ มีค่าเฉลี่ย 4.29 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ มีค่าเฉลี่ย 4.28 การเรียนรู้ มีค่าเฉลี่ย 4.27 แรงกระตุ้น มีค่าเฉลี่ย 4.20 และการรับรู้ มีค่าเฉลี่ย 4.12 ตามลำดับ

จากนั้นเมื่อนำคู่มือนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ โดยจัดทำเป็นกึ่งกลุ่มทดลองจำนวน 3 กลุ่ม กลุ่มทดลองจำเป็นต้องมีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป มีความสามารถทางด้านการประกอบอาหารอย่างน้อย 1 ปีและกำลังศึกษาในระดับอุดมศึกษา โดยกลุ่มที่ 1 มีระดับเกรดเฉลี่ยสะสมตั้งแต่ 3.01 ขึ้นไป กลุ่มที่ 2 มีระดับเกรดเฉลี่ยสะสมตั้งแต่ 2.26 – 3.00 และกลุ่มที่ 3 มีระดับเกรดเฉลี่ยสะสมตั้งแต่ 1.50 – 2.25 และมีขนาดของกลุ่มตัวอย่างเท่ากัน สำหรับผลการตรวจสอบค่าคะแนนประเมินนวัตกรรมการถ่ายทอดธุรกิจและตำรับอาหารไทยภาคกลางสู่ผู้ประกอบการธุรกิจรุ่นใหม่ที่พัฒนาขึ้นก่อนเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้ และหลังเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้ โดยใช้การวิเคราะห์ด้วยสถิติทดสอบ ทดสอบแมน-วิทนียู (The Mann-Whitney U Test) โดยการทดลองใช้รูปแบบเพื่อเปรียบเทียบ ทั้งนี้ผู้วิจัยใช้การคำนวณค่าความน่าจะเป็นโดยการเปิดตาราง เนื่องด้วยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้จำนวน 3 กลุ่ม ที่นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดย

R_A คือ ผลรวมอันดับ (Rank) ในกลุ่ม NA

R_B คือ ผลรวมอันดับ (Rank) ในกลุ่ม NB

N_A คือ จำนวนกลุ่มตัวอย่างในที่นี่ คือ ก่อนเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้

N_B คือ จำนวนกลุ่มตัวอย่างในที่นี่ คือ หลังเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้

ผลการตรวจสอบค่าคะแนนก่อนเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้และหลังเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้ แสดงได้ดังตารางที่ 18

ตารางที่ 18 ผลการตรวจสอบค่าคะแนนการเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้

การเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้	จำนวน	Mean Rang	The Mann-Whitney U Test	Z-test	P-value
ก่อน	3	26.47	329.00	-1.789	0.074
หลัง	3	34.53			

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 18 จะเห็นได้ว่า เมื่อตรวจสอบความสอดคล้องระหว่างก่อนเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้กับหลังเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้ ผลความสอดคล้องการใช้รูปแบบทั้งสองไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (Z-test = -1.789, p-value = 0.074) แสดงให้

เห็นว่า ก่อน/หลังการเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้ ไม่ต่างกัน เป็นไปตามสมมติฐานงานวิจัยที่ได้
กำหนดไว้ว่า ผลการประเมินก่อนเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้ มีค่าคะแนนความรู้ไม่มีความ
ต่างกัน กับหลังเข้ารับการทดสอบแบบวัดความรู้



องค์ประกอบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น

ตารางที่ 19 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนาวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
1. แรงกระตุ้น	<p>1. ประเด็น : ผู้ประกอบการออกแบบร้านอาหารของตนเอง โดยใช้ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการออกแบบให้ร้านมีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว</p> <p>สถานการณ์ : เมื่อใจ๋มีอยากเปิดร้านอาหาร ใจ๋จึงได้ศึกษารูปแบบการตกแต่งร้าน ซึ่งทำให้ต้องรับประทานอาหารนอกบ้านบ่อย ๆ เพื่อมองหาแนวคิดใหม่ๆ สะสมเป็นข้อมูล เพื่อออกแบบร้าน โดยใจ๋เริ่มจากการศึกษาข้อมูลตลาด เพื่อให้ทราบแนวคิด (Concept) กับทำเลที่ตั้งของร้าน การตั้งชื่อร้านงบประมาณในการลงทุน แผนการเงิน แผนการจัดการและศักยภาพในด้านต่างๆ ด้านคน วัตถุดิบ พื้นที่ จำนวนลูกค้าแต่ละวัน ศึกษาด้านกฎหมายใบอนุญาตต่าง ๆ และนั่นคือสิ่งที่ใจ๋ต้องรู้ให้ละเอียดด้วยตัวเองทุกด้านรวมถึงปรึกษาคนในครอบครัวให้ดี นอกเหนือจากการปรึกษาสถาปนิก มัณฑนากรเพียงเท่านั้น เพราะทุกด้านล้วนเกี่ยวข้องกับหลาย ๆ คนที่ต้องช่วยกันซึ่งถือเป็นอุปสรรค หากได้รับความคิดเห็นที่แตกต่างออกไปขอคิดเห็นอะไรที่มีประโยชน์ก็นำมาปรับใช้ รวมทั้งวิเคราะห์และตัดสินใจเพื่อจะสร้างความความแตกต่าง และความโดดเด่นที่สามารถแทรกเข้าไปแข่งขันในตลาดได้ เมื่อใจ๋ได้ศึกษาและรวบรวมข้อมูลครบถ้วนแล้ว ใจ๋จึงได้นำข้อมูลนำมาประมวลเป็นแนวคิดนำไปต่อยอดสร้างสรรค์ออกแบบร้านให้มีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว จึงทำให้ร้านอาหารของใจ๋เป็นที่ดึงดูดและจดจำในมุมมองของลูกค้า ส่งผลต่อร้านอาหารของใจ๋ซึ่งมีลูกค้ามาใช้บริการอย่างมากมาย ทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง ดังนั้นร้านอาหารจึงเปรียบเสมือนการสังสรรค์ร่วมกันในสังคม เมื่อลูกค้าประทับใจก็กลับมาใช้บริการและเลือกสรรให้เป็นสถานที่เฉลิมฉลองเมื่อมีโอกาสพิเศษ รวมถึงการส่งต่อความสุขผ่านให้กันและกันในหมู่เพื่อนฝูง ญาติสนิท รวมถึงการเจรจาทางธุรกิจที่สำคัญ อีกทั้ง</p>

ตารางที่ 19 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรม การถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
1. แรงกระตุ้น	<p>ช่องทางสื่อสารต่าง ๆ ล้วนแต่เป็นผลทางการตลาดต่อร้านได้ทั้งสิ้นที่ถูกส่งต่อ ข้อมูลในด้านที่ดีและน่าประทับใจของร้านอาหารของตัวเอง ผู้ประกอบการก็ จะมีความสุขไปพร้อมกันกับลูกค้าและทำให้กิจการร้านอาหารเจริญเติบโต ก้าวหน้าอย่างมั่นคงและยั่งยืน</p> <p>2. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีความมุ่งมั่นในการทำอาหารเพราะเชื่อว่าการ ทำอาหารจะทำให้ประสบความสำเร็จในชีวิต และได้รับการยอมรับ ความ เชื่อถือจากบุคคลทั่วไป</p> <p>สถานการณ์ : แบนค์นั้นมีความสนใจในการประกอบอาหารตั้งแต่เด็ก ตลอด ชีวิตในวัยเด็กจนกระทั่งเป็นผู้ใหญ่ แบนค์ยังมีความเกี่ยวข้องกับการประกอบ อาหารอยู่ตลอด เพราะที่บ้านของแบนค์นั้นประกอบธุรกิจร้านอาหารอาหาร แต่ในด้านการศึกษาแบนค์นั้นเรียนจบปริญญาตรีด้านนิเทศศาสตร์ เนื่องจาก ทางบ้านอยากให้เรียนทางด้านนั้น เมื่อเรียนจบแบนค์จึงขอเรียนต่อด้านอาหาร เพิ่มเติมเพื่อที่จะทำในสิ่งที่ตัวเองรักและพิสูจน์ตนเองว่าสามารถทำได้ ทำให้ แบนค์สามารถเรียนรู้เทคนิคการประกอบอาหารได้อย่างเต็มที่ เมื่อแบนค์จบ การศึกษาจากสถาบันอาหารแล้วนั้น แบนค์ได้ผลักดันตัวเองเข้าแข่งขันในการ แข่งขันทำอาหารสำหรับเชฟมืออาชีพในระดับเอเชีย-แปซิฟิก ซึ่งเป็นสนาม การแข่งขันในระดับอินเตอร์เนชั่นแนล ซึ่งผลการแข่งขันที่มีเซฟจาก หลากหลายประเทศเข้าร่วมการแข่งขัน ผลการแข่งขันปรากฏว่า แบนค์ได้ รางวัลชนะเลิศในรายการที่เข้าร่วม และได้รับการวิพากษ์วิจารณ์ในเชิงบวกทั้ง ในด้านความคิดสร้างสรรค์ การออกแบบเมนูอาหาร และการปรุงรสชาติ รวมทั้งผลคะแนนที่เป็นเอกฉันท์จากกรรมการ และผู้เข้าร่วมการแข่งขันคน อื่น ๆ จนทำให้แบนค์เกิดความภาคภูมิใจในตนเองและได้รับการยอมรับจาก บุคคลทั่วไปที่เข้าชมการแข่งขันตลอดจนบรรดาเซฟในวงการอาหาร</p>

ตารางที่ 19 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรม การถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
1. แรงกระตุ้น	<p>จึงทำให้เบงค์มีชื่อเสียงในระดับสากลในทันที จากนั้นเบงค์จึงนำความรู้ที่ได้จากการฝึกฝนทักษะการทำอาหารในการแข่ง และประสบการณ์ที่ได้รับจากการแข่งขัน ทั้งในเรื่องความคิดสร้างสรรค์จากเมนูต่าง ๆ ของผู้เข้าแข่งขันคนอื่น จนทำให้เบงค์นำความรู้และประสบการณ์ที่ได้ขึ้นมาเปิดร้านอาหารของตัวเองในรูปแบบที่ตัวเองถนัดและการนำเทรนด์การทำอาหารใหม่ ๆ จากการแข่งมาสร้างเป็นเมนูอาหารสมัยใหม่จนทำให้ลูกค้าเกิดการยอมรับในความคิดและรสชาติอาหารที่เบงค์ทำ จนทำให้เบงค์ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจอาหารและประสบความสำเร็จในชีวิต เพราะ ได้ทำในสิ่งที่ตัวเองชื่นชอบและให้ความสนใจนั่นเอง</p> <p>3. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีความเป็นผู้นำ โดยการชักจูงโน้มน้าวให้เพื่อนร่วมงานมีความรู้สึกและมีเจตคติที่ดีต่อการทำงานด้านอาหาร</p> <p>สถานการณ์ : คุณบุจบการศึกษาด้านจิตวิทยาในระดับปริญญาเอก ทำให้มีความรู้ความเข้าใจในแต่ละบุคคล รวมทั้งคุณปุมิหน้าที่การทำงานในตำแหน่งผู้ประสานงาน(Coordinator) มาก่อน ทำให้คุณปุมิประสบการณ์ตรงในความรู้ความเข้าใจของการปฏิสัมพันธ์กับบุคคลมากมายหลากหลายรูปแบบ คุณปุมิจึงได้เริ่มทำบริษัทการจัดอีเวนต์อาหาร คุณปุมิเลยต้องรู้จักการยอมรับฟังความคิดเห็นและปัญหาของผู้อื่นไปด้วย เพื่อให้การประสานงานนั้นราบรื่นและส่งผลเชิงลบน้อยที่สุดต่อโปรเจกงาน ในแต่ละโปรเจกที่ได้รับมอบหมายมาจากลูกค้า ซึ่งบริษัทของคุณปุมินั้นเป็นบริษัทที่รับจัดทำเกี่ยวกับอีเวนต์อาหารและงานต่าง ๆ ทำให้คุณปุมิต้องประสานงานในรูปแบบที่หลากหลายมิติ เพราะในแต่ละวันนั้น บริษัทของคุณปุมิอาจไม่ได้รับผิดชอบแค่เพียงงานเดียว ซึ่งอาจจะต้องจัดงานในต่างพื้นที่ เช่น ต่างจังหวัด หรือในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล ซึ่งในวันหนึ่งทีมงานฝ่ายสถานที่ของคุณปุมินั้นได้สั่งไฟเพื่อใช้ในการตกแต่งเวที มาเกินงบที่ทางลูกค้าได้ให้ไว้ ทำให้ผู้บริหารทำการตัดงบส่วนที่เกินออกทันที ให้ใช้งบเท่าที่จำเป็นและใช้ได้เท่านั้นโดยไม่ได้แจ้งล่วงหน้า</p>

ตารางที่ 19 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรม การถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
1. แรงกระตุ้น	<p>มาก่อน ทั้งนี้เพราะการตัดสินใจร่วมกับลูกค้า ฝ่ายสถานที่นั้นไม่ทราบถึงสาเหตุว่าไฟที่ส่งมาสำหรับตกแต่งนั้นเวทีไม่ครบตามที่สั่งจึงทำให้เกิดทะเลาะกันกันอย่างรุนแรง ทำให้คุณปู้ต้องรีบเข้าประสานงานในพื้นที่เพื่อระงับเหตุวุ่นวายที่เกิดขึ้น คุณปู้ใช้ทักษะการพูดเพื่อชักจูงเจตคติของทีมงานฝ่ายสถานที่ให้สามารถปฏิบัติงานต่อไปได้อย่างราบรื่น โดยคุณปู้แสดงความเป็นผู้นำในการแสดงความรับผิดชอบที่ติดตามงานล่าช้า รวมทั้งมติข้อมูลจากการประชุมไม่ทันท่วงทีจนไม่ทันได้ชี้แจงเหตุผลให้กับฝ่ายสถานที่ก่อน คุณปู้ยอมลดค่าแรงในส่วนของตนเองส่วนหนึ่งเพื่อนำมาสนับสนุนฝ่ายสถานที่ให้ดีขึ้น เพื่อให้ผลงานของบริษัทและทีมงานออกมาดีที่สุดเท่าที่จะทำได้ แต่ทีมงานสถานที่แจ้งว่าไม่เป็นไร ด้วยอุปกรณ์ที่มีในตอนนี้นั้นสามารถสร้างผลงานที่ดีออกมาได้ แต่แค่ความสะดวกในแต่ละจุดอาจน้อยลงแต่ไม่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพงาน คุณปู้จึงขอบคุณทีมงานและกล่าวขอบคุณทีมงานด้วยเหตุผลที่ว่าความเป็นมืออาชีพของทีมเรานั้นสามารถแก้สถานการณ์ได้เสมอและการทำงานนั้นมักมีปัญหาเสมอ ภายใต้แรงกดดันที่มีงบประมาณที่จำกัดแบบนี้ ทีมงานของเรา ก็สามารถสร้างผลงานที่ดีออกมาได้ และเมื่อจบงานถ่ายทำรายการไปได้ อย่างด้วยดีแล้วนั้น ลูกค้าให้ความชื่นชมผลงานของทีมงานอย่างมากและให้เงินค่าตอบแทนเพิ่มมากขึ้นอีกด้วย ทำให้ทุกคนมีความสุขมากขึ้นในการทำงานครั้งนี้ให้ประสบความสำเร็จออกมาเกินความคาดหมายที่ตั้งไว้</p>

ตารางที่ 19 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการ
 ถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับ
 องค์ประกอบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น

องค์ประกอบ หลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
1. แรงกระตุ้น	<p>เกินออกทันที ให้ใช้งบเท่าที่จำเป็นและใช้ได้เท่านั้นโดยไม่ได้แจ้งล่วงหน้ามาก่อน ทั้งนี้เพราะการตัดสินใจร่วมกับลูกค้า ฝ่ายสถานที่นั้นไม่ทราบถึงสาเหตุว่าไฟที่ส่งมาสำหรับตกแต่งนั้นเวทีไม่ครบตามที่สั่งจึงทำให้เกิดทะเลาะกันกันอย่างรุนแรง ทำให้คุณปู้ต้องรีบเข้าประสานงานในทันทีเพื่อระงับเหตุวุ่นวายที่เกิดขึ้น คุณปู้ใช้ทักษะการพูดเพื่อชักจูงเจตคติของทีมงานฝ่ายสถานที่ให้สามารถปฏิบัติงานต่อไปได้อย่างราบรื่น โดยคุณปู้แสดงความเป็นผู้นำในการแสดงความรับผิดชอบที่ติดตามงานล่าช้า รวมทั้งมติข้อมูลจากการประชุมไม่ทันทางที่จนไม่ทันได้ชี้แจงเหตุผลให้กับฝ่ายสถานที่ก่อน คุณปู้ยอมลดค่าแรงในส่วนของตนเองส่วนหนึ่งเพื่อนำมาสนับสนุนฝ่ายสถานที่ให้ดีขึ้น เพื่อให้ผลงานของบริษัทและทีมงานออกมาดีที่สุดในที่สุดเท่าที่จะทำได้ แต่ทีมงานสถานที่แจ้งว่าไม่เป็นไร ด้วยอุปกรณ์ที่มีในตอนนี้นั้นสามารถสร้างผลงานที่ดีออกมาได้ แต่แค่ความสะดวกในแต่ละจุดอาจน้อยลงแต่ไม่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพงาน คุณปู้จึงขอบคุณทีมงานและกล่าวขอบคุณทีมงานด้วยเหตุผลที่ว่าความเป็นมืออาชีพของทีมงานนั้นสามารถแก้สถานการณ์ได้เสมอและการทำงานนั้นมักมีปัญหาเสมอ ภายใต้แรงกดดันที่มีงบประมาณที่จำกัดแบบนี้ ทีมงานของเรายังสามารถสร้างผลงานที่ดีออกมาได้ และเมื่อจบงานถ่ายทำรายการไปได้อย่างด้วยดีแล้วนั้น ลูกค้าให้ความชื่นชมผลงานของทีมงานอย่างมากและให้เงินค่าตอบแทนเพิ่มมากขึ้นอีกด้วย ทำให้ทุกคนมีความสุขมากขึ้นในการทำงานครั้งนี้ให้ประสบความสำเร็จออกมาเกินความคาดหมายที่ตั้งไว้</p> <p>4. ประเด็น : ผู้ประกอบการกล้าตัดสินใจในทุกๆ เรื่องที่เป็นปัญหาทั้งเรื่องของตนเอง และเรื่องส่วนรวม รวมถึงการมีสติและความสามารถในการแก้ไข</p>

ตารางที่ 19 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 1 แร่งกระตุ้น

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
1. แร่งกระตุ้น	<p>ปัญหาที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้าได้</p> <p>สถานการณ์ : เนสนั้นเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารขนมจีนที่มีชื่อเสียงในย่านสีลม ร้านอาหารของเนสนั้นได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก ด้วยการนำเสนอความเป็นอาหารพื้นถิ่นจากบ้านตัวเองที่อยู่ภาคเหนือ รวมทั้งรสชาติที่เข้าถึงผู้คนได้อย่างทุกเพศ-ทุกวัย ส่วนผสมของน้ำยากะทิที่เนสใช้เป็นหลักนั้น คือ เนื้อปลากระพงทะเล สดๆ นำมาทำเป็นน้ำยากะทิของขนมจีน ซึ่งมีรสชาติ อร่อย กลมกล่อม เนื้อสัมผัสที่เข้มข้น และราคาที่สามารถจับต้องได้โดยเฉพาะ ในย่านธุรกิจใจกลางเมือง ทำให้ร้านของเนสนั้นยังประสบความสำเร็จเพิ่มขึ้น ไปอีก เพราะในย่านทำเลที่ตั้งของร้านนั้นอยู่ใกล้กับสถานที่ทำงานของคนทั่วไปทำให้ผู้คนผ่านไปมาเยอะตลอดเวลาทั้งตอนเช้า ตอนกลางวัน และตอนเย็น</p> <p>วันหนึ่งพนักงานใหม่ของเนสนั้นได้ถูกลูกค้าถามว่า น้ำยากะทินั้นมีส่วนผสมของปลาชนิดใด เป็นปลาทะเล หรือปลาน้ำจืด ซึ่งพนักงานใหม่นั้น ยังไม่ทราบ ข้อมูลในส่วนนี้ ทำให้ตอบลูกค้าไปว่า เป็นเนื้อปลาช่อน ซึ่งเป็นปลาน้ำจืด เมื่อลูกค้าได้สั่งเมนูขนมจีนน้ำยากะทิไปแล้ว แต่ยังไม่ได้นำไปรับประทาน เนสนั้น ได้เดินทางมาถึงร้านของตนเองพอดี พนักงานจึงเอ่ยปากถามเนสซึ่งเป็นเจ้าของร้านและเป็นคนคิดสูตรน้ำยากะทิขนมจีนนี้ขึ้นมา จึงได้เล่าเรื่องดังกล่าวให้เนสฟัง เนสจึงรีบถามกลับไปทันทีว่า ลูกค้าท่านนั้นอยู่ไหนครับ กลับไปเรียบร้อยแล้ว พนักงานอีกคนจึงแจ้งว่า ลูกค้ากำลังรอชำระเงินอยู่ เพราะสั่งกลับไปรับประทานที่บ้าน เนสรีบเดินไปหาลูกค้าแล้วแจ้งข้อมูลที่ถูกต้องให้ทราบ พร้อมทั้งให้ส่วนลดแก่ลูกค้าในทันที ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจอย่างมาก เพราะลูกค้าบางคนนั้นมักแพ้สารอาหารที่อยู่ในปลาน้ำจืด ถ้าเป็นปลาทะเลนั้นสามารถรับประทานได้ ลูกค้าจึงนำเงินที่ได้จากส่วนลดซื้อสินค้าอื่นเพิ่มเติม และแสดงความขอบคุณต่อความซื่อตรง จริงใจ และเป็นห่วงลูกค้าของเนสที่เป็นเจ้าของร้านอย่างมากทีเดียว</p>

ตารางที่ 19 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
1 แรงกระตุ้น

องค์ประกอบ หลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
1. แรงกระตุ้น	<p>5. ประเด็น : ผู้ประกอบการร้านอาหารจะเน้นที่เรื่องคุณภาพของวัตถุดิบและอาหาร และให้ความสำคัญไปที่เรื่องความปลอดภัยของผู้บริโภคที่บริโภคอาหาร จัดทำอาหารที่มีคุณภาพและมีความปลอดภัยกับผู้บริโภคเป็นหลัก สำคัญอันดับแรกเสมอ</p> <p>สถานการณ์ : ทิวนั้นเป็นเชฟร้านอาหารญี่ปุ่นมาก่อน เมื่อทิวทำงานในครัวร้านอาหารญี่ปุ่นได้ครบ 10 ปี ทิวจึงสนใจมาเปิดธุรกิจร้านอาหารของตนเอง ซึ่งทิวได้เลือกธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นแบบโอมาคาเสะ ซึ่งเป็นการให้บริการอาหารในรูปแบบตามใจการจัดเสิร์ฟแบบตามใจเชฟ และวัตถุดิบที่มีตามฤดูกาล ซึ่งจากประสบการณ์ที่ทิวมีมาจากการบริหารจัดการงานภายในครัวญี่ปุ่นมากกว่า 10 ปี แล้วนั้นทำให้ ทิวมีความรู้ความเข้าใจเรื่องวัตถุดิบแต่ละชนิดมากขึ้น พร้อมทั้งรู้แหล่งในการสรรหาวัตถุดิบในประเทศที่สามารถหาได้ โดยวัตถุดิบบางตัวนั้นทิวต้องใช้ทักษะในการต่อรองเพื่อให้ได้มา หรือ เข้าร่วมงานประมูลวัตถุดิบในแต่ละฤดูกาลเพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงของฤดูกาลนั้นๆ มารังสรรค์เมนูอาหารในรูปแบบโอมาคาเสะ ของร้านทิว พร้อมทั้งการออกแบบเมนูแต่ละเมนูนั้นก็จะต้องคำนึงถึงความเข้ากันได้ของรสชาติและคุณภาพอาหารที่ออกมาในหลากหลายมิติของรสสัมผัสที่มี รวมทั้งทิวยังคอยดูแลควบคุมภาพรวมในส่วนของการปฏิบัติงานต่อหน้าลูกค้า การจัดเสิร์ฟ การรักษาความสะอาดและความปลอดภัยต่อลูกค้าแต่ละรายบุคคล เช่น หากมีเมนูที่เป็นกุ้ง ทิวจะกำชับพนักงานและเชฟในร้านเสมอว่า ต้องคอยถามลูกค้าว่า สามารถรับประทานกุ้งได้หรือไม่ หรือแพ้อาหารชนิดใดหรือไม่ เพื่อแสดงถึงความใส่ใจต่อผู้บริโภค ไปจนถึงการดูแลและเก็บรักษาวัตถุดิบที่ได้มา ให้มีความสดใหม่และมีคุณภาพอยู่เสมอ ตลอดจนการสั่งวัตถุดิบมาให้เพียงพอต่อความต้องการในแต่ละวัน ให้เหลือค้างสต็อกน้อยที่สุดหรือไม่มีเลย เพื่อรักษามาตรฐานการนำเข้าวัตถุดิบที่สดใหม่ทุกวันให้ได้เสมอ</p>

ตารางที่ 19 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
1 แรงกระตุ้น

องค์ประกอบ หลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
1. แรงกระตุ้น	<p>6. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีความรู้สึกลัวว่าจะไม่ยอมแพ้เมื่อต้องพบกับปัญหาอุปสรรค และความผิดหวังที่เกิดขึ้นกับตนเองในทุกช่วงเวลาของชีวิต และมีเชื่อมั่นว่าตนเองจะผ่านเหตุการณ์เหล่านี้ไปได้</p> <p>สถานการณ์ : ในภาวะเศรษฐกิจโลกที่ผันผวนนั้น ทำให้เศรษฐกิจในประเทศเล็กๆ ย่ำแย่ลงไปด้วย ส่งผลกระทบต่อหน้าที่สถาปนิกที่รับงานออกแบบและบริษัทออกแบบ ด้วยภาวะเศรษฐกิจที่ไม่ดีจึงต้องตัดสินใจปิดบริษัทลง ในช่วงปลายปี 2562 โดยที่หนี้ที่มีเงินเก็บเหลืออยู่ก้อนหนึ่ง นนท์จึงคิดที่จะทำธุรกิจร้านอาหารชาบูแบบบุฟเฟต์ เมื่อเริ่มต้นนนท์ได้ศึกษาทำเลที่ตั้ง แห่งวัดฤทธิภูมิ กลุ่มเป้าหมาย จนสามารถเปิดร้านอาหารชาบูที่ถูกริเริ่มกลุ่มลูกค้าของนนท์เป็นอย่างมาก ซึ่งธุรกิจกำลังจะไปได้ดีจนมาถึงช่วงต้นปี 2563 ได้เกิดภาวะวิกฤตการณ์ COVID-19 ทำให้ส่งผลต่อร้านอาหารของนนท์อย่างมาก ทั้งเงินมัดจำที่เช่าสถานที่ที่จ่ายไปล่วงหน้าแล้วแต่ไม่สามารถเปิดร้านได้เนื่องจากการประกาศล็อกดาวน์ของทางภาครัฐ ประกอบกับรูปแบบการให้บริการรูปแบบใหม่หลังการล็อกดาวน์ ที่นนท์ต้องปรับเปลี่ยนและปรับตัวให้ได้ตามมาตรฐานใหม่ ทำให้เกิดการสร้างต้นทุนที่สูงขึ้น ทั้งๆ ที่ต้นทุนเก่านั้นยังไม่คืนกำไรกลับมา ทำให้นนท์มีหนี้สินเพิ่มขึ้นโดยที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ แต่นนท์ก็คิดอยู่เสมอว่า คนอื่นก็ประสบพบเจอกับเราเช่นกัน พ่อแม่ของเราว่าจะสร้างเรามาได้จนมีทุกวันนี้ท่านก็เหนื่อยมาก่อนเช่นกัน นนท์ต่อสู้ต่อด้วยการเปิดร้านหลังการประกาศปลดล็อกดาวน์ และยังคงให้บริการในราคาเท่าเดิม ในช่วงแรกนั้นลูกค้ายังออกมารับประทานกันน้อยมาก เพราะ ยังคงกลัวๆกลัวๆต่อโรคโควิด-19 แต่นนท์ก็ไม่ท้อ ยังคงสู้มานะและอดทนหวังเสมอว่ามันจะดีขึ้นตามลำดับ นนท์ทำแม้กระทั่งการเปิดรับออเดอร์แบบเดลิเวอรี่ส์ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าในช่วงเวลานี้ที่ไม่ต้องการออกจากบ้านหรือไปในที่แออัด ซึ่งผลตอบรับออกมาดีมากจนทำให้นนท์สามารถสร้างรายได้เพิ่มและเริ่มปลด</p>

ตารางที่ 19 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
1. แรงกระตุ้น	<p>หนังสือที่มีอยู่ได้ในเวลาถัดมา</p> <p>7. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีความสามารถในการปรับตัว สามารถปรับเปลี่ยนตัวเองและร้านของตน เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมรอบตัวที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่ตลอดเวลา</p> <p>สถานการณ์ : อลิสา เป็นนักศึกษาจบใหม่ในช่วงเดือนมีนาคม 2563 ซึ่งเป็นช่วง COVID-19 กำลังแพร่ระบาด ครอบครัวของเธอต้องพบภาวะติดลบทางการเงิน เพราะคุณพ่อทำงานรับเหมาก่อสร้างทั่วไป และคุณแม่นั้นเปิดร้านอาหารตามสั่งจึงทำให้ขายไม่ค่อยดี และยังต้องจ่ายค่าจ้างพนักงานอีก 2 คน จึงทำให้ครอบครัวเธอนั้นแทบไม่มีรายได้เข้ามาเลย ประกอบกับเธอเพิ่งเรียนจบด้านอาหารมา อลิสาจึงคิดที่จะหาทางออกให้ครอบครัว โดยเธอใช้ความรู้ในด้านต่าง ๆ ที่เธอได้เรียนรู้มาจากมหาวิทยาลัย เช่น การออกแบบการทำสื่อโฆษณา และการใช้โซเชียลให้เป็นประโยชน์ ในช่วงถือศกคาวนั้น เธอได้ขอให้แม่ช่วยเธอทำอาหาร ซึ่งโดยปกติคุณแม่จะเป็นคนที่ทำอาหารให้ทั้งครอบครัวทาน โดยที่อลิสาบอกกับแม่ของเธอว่า เธอจะสร้างไลน์กลุ่มค้าขายของอพาร์ทเมนต์ โดยที่เธอจะเป็นแอดมินกลุ่มไลน์นั้น และรับออเดอร์อาหารตลอด โดยที่อาหารนั้นต้องทำได้เร็วลูกค้ารอไม่นาน ทั้งคู่จึงตกลงกันเป็นการทำอาหารตามสั่งหรือรับออเดอร์ล่วงหน้าบางเมนูพิเศษ อลิสาได้ชักชวนสมาชิกในอพาร์ทเมนต์ท่านอื่นที่อยากค้าขายหรืออยากสั่งซื้อให้มาอยู่รวมกัน เพื่อเป็นช่องทางให้ทุกคนโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย โดยที่เธอพยายามไม่ให้ร้านค้านั้นขายตรงกันเพื่อไม่ให้เกิดสินค้าซ้ำจำเจ ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่นั้นให้ผลตอบรับและสนับสนุนดีมาก จนอลิสาสร้างกลุ่มได้สำเร็จ แม่ของเธอนั้นสร้างรายได้ในช่วงกักตัวสถานการณ์โควิด-19 ได้อย่างต่อเนื่อง เพราะเดิมทีแล้วแม่ของอลิสาทำอาหารอร่อยและทำให้คนรู้จักหรือแบ่งให้คนที่อยู่ใกล้กันได้ชิมลิ้มลองอยู่เสมอ ทำให้เกิดการบอกกันปากต่อปาก ทำให้ทั้งครอบครัวเกิดรายได้เลี้ยงดูตนเองได้นอกจากนี้ทำให้พนักงานอีก 2 คน ไม่ตกงานอีกด้วย โดยที่</p>

ตารางที่ 19 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
1. แรงกระตุ้น	<p>คุณแม่อลิสนั้นเป็นคนทำและปรุงอาหาร ส่วนอลิสาเป็นคนเช็คออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งรวมถึงช่วยเตรียมและแพคสินค้ากับพนักงาน และคุณพ่อของอลิสามีหน้าที่คอยเดินส่งในท้องต่าง ๆ ออกไปซื้อวัตถุดิบจากตลาดและวงไถ่เคียง ถ้าวินไหนออเดอร์เยอะพนักงานทั้ง 2 คนก็ช่วยทำหน้าที่ช่วยทุกอย่าง เพื่อให้ อาหารได้ถึงลูกค้าอย่างรวดเร็ว และทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจมากที่สุด จึงทำให้ร้านของคุณแม่อลิสาผ่านพ้นจากวิกฤต COVID-19 นั้นได้</p> <p>8. ประเด็น : ผู้ประกอบการทำอาหารอย่างมีความสุขทุกครั้ง ไม่ว่าจะเป็นการทำเพื่อบริโภคเองในชีวิตประจำวัน หรือการทำเพื่อการประกอบอาชีพ</p> <p>สถานการณ์ : อิน นั้นเป็นเด็กหนุ่มนักศึกษาที่ชอบออกกำลังกาย และศึกษาในเรื่องการออกกำลังกายและการสร้างกล้ามเนื้ออย่างถูกวิธี ซึ่งอินค่อยพัฒนารูปร่างตนเองจนเป็นที่กล่าวชื่นชมจากรอบข้างว่า ทำให้อินมีบุคลิกที่เปลี่ยนไปในทางที่ดีขึ้นอย่างมาก จนวันหนึ่งอินนั้นสนใจในการทำอาหารคลีนเพื่อรับประทานเองที่บ้าน เพราะ อินคิดทุกครั้งเสมอว่า อาหารคลีนนั้นทำไม่ได้ยาก และสามารถทำให้อร่อยได้ แต่บ่อย ๆ ครั้ง ที่อินออกไปหาอาหารคลีนรับประทานข้างนอกกลับมีราคาแพงและรสชาตินั้นไม่ค่อยถูกปาก อินจึงชอบซื้อวัตถุดิบมาทำรับประทานเองที่บ้านอยู่บ่อยครั้ง จนมาวันหนึ่งอินได้ทำเมนูโปรดของตัวเองไปทานที่ยิม ก่อนที่จะออกกำลังกาย ซึ่งเจ้าของยิมสังเกตเห็นและถามว่า ซื้อมาจากที่ไหนมารับประทานมากอินจึงบอกไปว่าตัวเองนั้นได้ทำขึ้นมาเอง เจ้าของยิมจึงขอลองชิมดู อินรู้สึกยินดีที่มีคนสนใจในเมนูอาหารของตน จึงรีบส่งให้เจ้าของยิมได้ชิม เมื่อเจ้าของยิมรับประทานเข้าไปแล้วกล่าวชมว่าอร่อยมาก ๆ และเสนอให้อินสามารถทำเมนูอาหารพวกนี้</p>

ตารางที่ 19 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
1 แรงกระตุ้น

องค์ประกอบ หลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
1. แรงกระตุ้น	<p>คำนวณแคลอรีและข้อมูลโภชนาการติดที่กล่องมาด้วย และสามารถนำมาฝากขายได้ เจ้าของยิมช่วยแนะนำคนอื่นให้บอกต่อด้วย ทำให้อินนั้นดีใจมากและนำเสนอเมนูใหม่ ๆ ทั้งอาหารสุขภาพและอาหารคลีน จนสมาชิกในยิมนั้นบอกปากต่อปากว่า อาหารดูดีสีหน้ารับประทาน รสชาติอร่อย แถมยังบรรจุภัณฑ์ยังเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมด้วย จนทำให้อาหารของอินนั้นได้รับความนิยมและเริ่มมีชื่อเสียงมากขึ้น จนสามารถรับออเดอร์จากช่องทางออนไลน์และคนรอบข้างได้อยู่ตลอด ส่งผลให้อินนั้นมีรายได้หลักจากการประกอบอาหารในครั้งนี้ จนตอนนี้ต่อยอดเป็นธุรกิจได้ในที่สุด ด้วยผลตอบรับที่ดีขึ้นเรื่อย ๆ อย่างต่อเนื่อง</p>



องค์ประกอบหลักที่ 2 แรงจูงใจ

ตารางที่ 20 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนาวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหาร ไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 2 แรงจูงใจ

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
2. แรงจูงใจ	<p>9. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นและคาดหวังว่าจะสามารถเป็นเจ้าของร้านอาหารได้ในอนาคต</p> <p>สถานการณ์ : จอफी เป็นลูกชายคนเล็กของครอบครัวนักธุรกิจ ซึ่งจอफीนั้นหลังจบมัธยมปลาย ได้เลือกเรียนในคณะการโรงแรมที่มีการเรียนการสอนเกี่ยวกับอาหารด้วย ซึ่งทางครอบครัวนั้นเห็นด้วยกับการเลือกคณะเรียนของจอफीในครั้งนี้ จอफीจึงได้รับการสนับสนุนอย่างเต็มที่ เพราะครอบครัวคาดหวังให้จอफीประกอบธุรกิจของตนเองเมื่อเรียนจบแล้ว เมื่อจอफीได้ศึกษาเรียนรู้ในคณะที่ตนเองเรียนนั้นจึงได้พบว่า เค้าสนใจในการประกอบอาหารและเครื่องต้มอย่างมาก และเค้าเป็นคนที่ชอบรับประทานอาหารหลากหลายรูปแบบอยู่แล้ว จนทำให้เค้านั้นในช่วงเวลาที่ว่างมักจะเดินทางไปอยู่ตลอด เพื่อหาร้านอาหารรับประทานที่ ในช่วงเวลาที่จอफीเริ่มการหาประสบการณ์จากการรับประทานอาหารนั้น เค้าได้เกิดความชื่นชอบอีกอย่างหนึ่งคือการได้เห็นรูปแบบของร้านอาหารรูปแบบต่างๆ และการให้บริการอาหารที่ต่างกัน จนทำให้จอफीนั้นยิ่งชื่นชอบสิ่งเหล่านี้มากขึ้นไปอีก จนเมื่อจอफीเรียนใกล้จบเค้าจึงเสนอแผนธุรกิจกับครอบครัวว่า เค้าอยากจะทำโฮสเทลที่มีคาเฟ่ของตัวเองอยู่ในตัวโดยคาเฟ่เน้นเสิร์ฟทั้งอาหารเช้า กลางวัน และ เย็น พร้อมเครื่องต้มทั้งกาแฟ และอื่น ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้มาพักให้ครบครันทีเดียว คือ การพักผ่อนทางร่างกาย และการรับประทานอาหารกับ เครื่องดื่มที่ลงตัว ซึ่งครอบครัวก็เห็นด้วยแต่อยากให้จอफी มีประสบการณ์มากกว่านี้ก่อน จึงขอให้จอफीเข้าไปทำงานบริษัทในเครือของครอบครัว ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการอาหารและการบริการ จอफीได้ฟังความคิดเห็นดังนั้นจึงรีบตกลง เพราะ ในใจเค้ารู้ว่า เค้าต้องทำได้แน่ ที่เหลือ คือ การหาประสบการณ์มาเพื่อพัฒนาแนวทางธุรกิจออกตน โดยที่มีครอบครัวสนับสนุน</p>

ตารางที่ 20 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหาร ไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 2 แรงจูงใจ

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
2. แรงจูงใจ	<p>อย่างเต็มที่ในอนาคต</p> <p>10. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นว่าตนเองมีความพร้อมในด้านจิตใจ ร่างกาย และเงินทุนที่จะพบกับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นเมื่อดำเนินกิจการร้านอาหาร</p> <p>สถานการณ์ : จอห์น นั้นเป็นเชฟโรงแรมดังแห่งหนึ่ง เมื่อจอห์นทำงานได้ครบ 10 ปี ซึ่งตรงกับในช่วงอายุ 30 ปี จอห์นจึงตัดสินใจคิดที่จะเปิดธุรกิจร้านอาหารส่วนตัวเป็นของตัวเอง ประกอบกับสถานการณ์โควิด-19 ทำให้ทางโรงแรมต้องการที่คัดคนออก โดยมี 2 ข้อเสนอ คือ ข้อที่หนึ่งพนักงานสามารถทำงานต่อได้แต่จะได้รับเงินเดือนเพียงครึ่งหนึ่งเท่านั้นอย่างไม่มีการกำหนดว่าจะปรับมาเท่าเดิมเมื่อไร หรือ ข้อที่สอง ทางโรงแรมจะจ่ายเงินชดเชยให้จำนวน 1 ปี ของฐานเงินเดือนปัจจุบันของพนักงานคนที่สมัครใจลาออก เพื่อให้ทางโรงแรมนั้นสามารถผ่านวิกฤตครั้งนี้ไปได้ จึงทำให้จอห์นตัดสินใจที่จะเสียสละตนเองเพื่อลาออกและรับเงินชดเชยส่วนนั้น เพราะว่า ส่วนหนึ่งจอห์นมีความคิดที่จะลาออกมาประกอบธุรกิจของตัวเองอยู่แล้ว และเมื่อทางภาครัฐประกาศล็อกดาวน์ให้กักตัว ทำให้จอห์นมีเวลาทบทวนความรู้และประสบการณ์ของตัวเอง ทำงานออกแบบ คิดเมนูอาหาร ออกแบบการตกแต่งร้าน ตลอดจนการสรรหาแหล่งวัตถุดิบ จากการติดต่อกับซัพพลายเออร์ที่เคยมีในช่วงที่ทำงานอยู่ เมื่อภาครัฐยกเลิกการประกาศล็อกดาวน์ ทำให้จอห์นเริ่มต้นการหาพื้นที่ทำเล กลุ่มเป้าหมาย และตรวจเช็คค่านวนต้นทุนทั้งหมดเพื่อวางแผน ซึ่งเป็นช่วงที่ทุกอย่างกำลังปั่นตัวทำให้เกิดมีโปรโมชั่นมากมาย ทั้งการลดค่าเช่าแบบเกินครึ่ง การลดราคาสินค้าล้างสต็อกจากโรงงานต่าง ๆ และอุปกรณ์ไฟฟ้าที่ลดราคามากกว่า 30-50% ทำให้จอห์นนั้นได้โอกาสในการจับจ่ายสั่งซื้อและรับส่วนลด พร้อมทั้งการติดต่อเจรจากับซัพพลายเออร์เพื่อต่อรองราคา ซึ่งผลออกมาทำได้ดีเกินที่คาดและสามารถลดต้นทุนจากที่เคยคิดไว้ได้เกิน 20% ประกอบกับธุรกิจของจอห์นตั้งใจที่จะเน้นไปทางออนไลน์</p>

ตารางที่ 20 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหาร ไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 2 แรงจูงใจ

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
2. แรงจูงใจ	<p>และเดลิเวอรี่เป็นทุนเดิม โดยที่มีหน้าร้านให้ผู้คนได้มานั่งในระดับหนึ่ง ทำให้จอนนั้นมิกำลังใจและความมุ่งมั่นเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิมในการประกอบธุรกิจของตนเอง ถึงแม้ว่าจะมีความเสี่ยงที่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ แต่จอนนั้นก็โชคดีที่ตนเองได้เจรจาติดต่อกับซัพพลายเออร์ต่าง ๆ จนต้นทุนลดลงไปด้วยทั้งในด้านวัตถุดิบและด้านอื่น ๆ จนทำให้จอนสามารถสร้างธุรกิจของตนเองได้สำเร็จแม้ในสถานการณ์ที่คนทั่วไปอาจไม่คิดว่าจะทำได้</p> <p>11. ประเด็น : ผู้ประกอบการจะหาความรู้เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการจากหลาย ๆ ช่องทางอยู่เสมอ เพื่อให้มีข้อมูลสำหรับการตัดสินใจและดำเนินกิจการร้านอาหารในอนาคต</p> <p>สถานการณ์ : ปิติ นั้นเป็นลูกชายคนโตของบริษัทผลิตเครื่องนอนชื่อดังระดับประเทศ เมื่อ ปิติเรียนจบได้เข้าทำงานที่ฝ่ายการตลาดของบริษัทแห่งหนึ่ง เมื่อทำงานได้ครบ 5 ปี ปิติมีความสนใจในการทำธุรกิจของตนเอง แต่ปิตินั้นยังไม่แน่ใจว่าจะทำธุรกิจเกี่ยวกับอะไรดี เพราะปิตินั้นมีแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดที่ดีเค้าจึงสามารถมองแนวทางการตลาดได้ดีในระดับหนึ่ง ประกอบกับประสบการณ์ที่เขามีนั่นทำให้เขาต้องศึกษาเกี่ยวกับการทำธุรกิจมากขึ้นเพื่อให้ธุรกิจของเขานั้นสำเร็จออกมาได้ดีตั้งใจหวัง แต่ด้วยสภาวะเศรษฐกิจโลกที่ไม่เอื้ออำนวยปิติจึงยังไม่กล้าตัดสินใจในทันที ปิติได้ทำงานประจำของตนเองไปด้วยเพื่อหาช่องทางในการศึกษาข้อมูลการสร้างธุรกิจส่วนตัว โดยในระหว่างทำงานทุกวันปิตินั้นต้องคอยดูแลลูกค้าที่บินมาจากต่างประเทศเกือบทุกวันมีหน้าที่รับ-ส่ง จองที่พักร จองร้านอาหารที่ดีเพื่อรองรับลูกค้าของบริษัทตลอดจนการศึกษาดูงานต่าง ๆ แม้กระทั่งลูกค้ากลับ ปิติต้องทำการส่งและดูแลอย่างดีเพื่อให้ลูกค้าของบริษัทนั้นเกิดความประทับใจมากที่สุด จึงเป็นสาเหตุทำให้ปิติได้ไปพบปะพูดคุยกับลูกค้าที่หลากหลายอยู่เป็นประจำ ได้รู้จัก</p>

ตารางที่ 20 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหาร ไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 2 แรงจูงใจ

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
2. แรงจูงใจ	<p>สถานที่พักที่หลากหลายและร้านอาหารประจำของบริษัท ทำให้ปิติได้เกิดการติดต่อเจรจาทางด้านธุรกิจเกี่ยวกับที่พักและร้านอาหารมาก่อนข้างมาก รวมทั้งการแลกเปลี่ยนมุมมองและความคิดเห็นกับลูกค้าทำให้ปิติได้เกิดช่องทางมากขึ้นของการทำงาน จึงเกิดประสบการณ์ ความรู้ต่าง ๆ มากมาย การแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ตลอดจนทั้งด้านการตลาดที่สามารถใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาใช้เพื่อให้อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า จึงทำให้ปิติมีข้อมูลสำหรับการตัดสินใจและดำเนินกิจการร้านอาหาร เขาจึงตัดสินใจเปิดธุรกิจร้านอาหารที่มีห้องพักในตัว โดยร้านอาหารนั้นมีทั้งในรูปแบบคาเฟ่และรูฟ ท็อปบาร์ (Roof Top Bar) ด้วยสถานที่ของร้านที่มักตั้งอยู่บนตึกสูง มีความหรูหรา สามารถมอบทัศนียภาพแบบพาโนรามาของกรุงเทพฯ โดดเด่นด้วยบรรยากาศสุดอลังการที่สามารถมองเห็นวิวอันสวยงามของแม่น้ำเจ้าพระยาและกรุงเทพฯ ได้แบบ 360 องศา ที่ให้ลูกค้าได้ดื่มด่ำกับบรรยากาศอันน่าประทับใจ ตั้งแต่ยามพระอาทิตย์ตก ต่อเนื่องไปจนถึงยามค่ำคืนพร้อมแสงไฟระยิบระยับได้อย่างเต็มตา สำหรับแขกที่มาพักที่พักรของเขา เขาจึงนำความคิดนี้ไปเสนอแก่ครอบครัว เพื่อขอทุนมาลงทุนในธุรกิจโดยที่เขาไม่มีเงินอยู่แล้ว ซึ่งทางครอบครัวนั้นก็เห็นด้วยและยินยอมแต่มีข้อเสนอว่า ให้เปิดในเครือของบริษัทของครอบครัวด้วยโดยครอบครัวจะออกเงินทุนให้ทั้งหมดและให้ปิติเป็นคนบริหารเอง แต่ ปิติจะต้องเขียนแผนการธุรกิจที่ชัดเจน ชี้แจงรายละเอียดและอัปเดตข้อมูลทุกเดือนให้ทางครอบครัวได้รับรู้เสมอ</p> <p>12. ประเด็น : ผู้ประกอบการคิดว่าการกำหนดวิสัยทัศน์ก่อนลงมือทำธุรกิจจะช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ดังนั้นก่อนเริ่มต้นทำธุรกิจจะต้องมีการกำหนดวิสัยทัศน์ให้มีความชัดเจนทุกครั้ง</p>

ตารางที่ 20 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหาร ไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 2 แรงจูงใจ

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
2. แรงจูงใจ	<p>สถานการณ์ : นักกี้นั้นเป็นเจ้าของธุรกิจโรงแรมไฮสเททที่มีความมุ่งมั่นและประสบความสำเร็จอย่างดี เมื่อธุรกิจของเธอกำลังไปได้ดีนั้น เธอจึงมีแนวคิดอยากจะขยายธุรกิจเพิ่มเติมโดยการเปิดห้องอาหารไทยในรูปแบบ Fine Dining ในพื้นที่ใกล้เคียงของโรงแรมเพื่อที่เธอจะสามารถคอยดูแลได้ทั้ง 2 ธุรกิจอย่างราบรื่น พร้อมทั้งสามารถทำให้ธุรกิจทั้ง 2 อย่างของเธอนั้นสามารถเชื่อมโยงกันได้ และในปัจจุบันนี้ธุรกิจ Fine Dining ในกรุงเทพเริ่มขยายเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ รวมไปถึงพฤติกรรมมารับประทานอาหารแบบ Fine Dining ในไทยเองก็เริ่มกลายเป็นที่นิยมยิ่งขึ้นเรื่อย ๆ เช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นการรับประทานอาหารในครอบครัว นัดสังสรรค์กับเพื่อนร่วมงาน จัดดินเนอร์แสนโรแมนติกกับคนรัก แม้แต่นักชิมที่มองหาประสบการณ์การกินดื่มใหม่ ๆ การรับประทานอาหารแบบ Fine Dining เป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับท่านที่ต้องการเปลี่ยนมื้ออาหารที่จำเจให้กลายเป็นมื้ออาหารที่พิเศษยิ่งขึ้น ดังนั้นอาหารสไตล์ Fine Dining จึงมีราคาอาหารที่ค่อนข้างสูงกว่าร้านอาหารทั่วไป แต่อันที่จริงราคาอาหาร Fine Dining นั้นไม่ได้สูงเกินเอื้อมถึง เพราะหากเทียบความคุ้มค่ากับราคาที่จ่ายแล้วนับว่าน่าพอใจอย่างมาก ซึ่ง Fine Dining ประกอบไปด้วย 3 องค์ประกอบใหญ่ ๆ คือ ความเป็นเลิศของอาหารและเครื่องดื่ม บรรยากาศการตกแต่งที่หรูหรา มีรสนิยม และการบริการเหนือระดับ องค์ประกอบเหล่านี้จึงเป็นส่วนประกอบที่ช่วยการันตีความสมบูรณ์แบบในทุก ๆ ด้านของการรับประทานอาหารแบบ “Fine Dining” ซึ่งนับว่าเป็นการสร้างประสบการณ์การรับประทานอาหารที่คุ้มค่าและเติมเต็มความสมบูรณ์แบบแกรสชาติของอาหารและเครื่องดื่ม เพื่อสร้างประสบการณ์ที่น่าจดจำให้กับลูกค้าทุกท่านได้ โดยนักกี้นั้นเป็นคนที่ชอบคิดและวางแผนอย่างรัดกุมอยู่เสมอ ไม่ว่าจะเป็นการบริการ การดำเนินงาน การปฏิบัติงานร่วมกับ</p>

ตารางที่ 20 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหาร ไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 2 แรงจูงใจ

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
2. แรงจูงใจ	<p>ทีม และการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า นกก็นั่นล้วนทำได้ดี ซึ่งความจริงนี้นกก็ เป็นคนที่มักกำหนดวิสัยทัศน์ขึ้นมาอย่างชัดเจนและสร้างระบบ รวมทั้ง รูปแบบการทำงานที่สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของตนได้อย่างชัดเจน ทำให้ ทีมงานและลูกน้องในธุรกิจของนกก็เข้าใจแนวทางปฏิบัติไปจนถึงรูปแบบการ ทำงานของนกก็ ซึ่งผลที่ออกมานั้นพนักงานทุกคนสามารถปฏิบัติงานได้อย่าง ดีเยี่ยมตรงตามที่นกก็คิดไว้อยู่เสมอ เพราะความชัดเจนของแนวความคิดและ วิสัยทัศน์ของนกก็ ทุกคนจึงให้การยอมรับและคอยสนับสนุนความคิดของนกก็ อยู่เสมอทำให้นกก็มีความภาคภูมิใจและมั่นใจในตนเองมากขึ้น จนทำให้ ดำเนินธุรกิจไปอย่างก้าวหน้าและราบรื่นด้วยดีเสมอมา</p> <p>13. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นว่าเมื่อตนเองเริ่มทำธุรกิจ ร้านอาหารในช่วงเวลานี้ ตนเองจะสามารถดำเนินกิจการร้านอาหารให้ประสบ ความสำเร็จได้</p> <p>สถานการณ์ : ลอรา นั้นเป็นพนักงานบริษัทเอกชนแห่งหนึ่งเกี่ยวกับการ เครื่องปรุงรสและวัตถุดิบอาหารไทยไปยังประเทศต่าง ๆ ที่มีร้านอาหารไทย เมื่อเกิดวิกฤตการณ์สถานการณ์โควิด-19 ทำให้เธอถูกลดเงินเดือนลงครึ่งหนึ่ง และให้เธอปฏิบัติงานอยู่ที่บ้าน ทำให้เธอมีรายได้ที่น้อยลงแต่มีเวลาว่างมากขึ้น ซึ่งปกติงานอดิเรกของลอราช่วงวันหยุดจากการทำงานเธอจะชอบทำอาหาร หรือรับทำอาหารตามที่ลูกค้าสั่ง โดยเฉพาะอาหารหรืออาหารว่างกล่อง สำหรับจัดเลี้ยงหรือประชุมไม่เกิน 50 คน จากสถานการณ์โควิด-19 ทำให้เธอ มีเวลาว่างมากขึ้นเธอจึงเริ่มทำอาหารอย่างจริงจังแล้วโพสต์ขายในกลุ่มหมู่บ้าน ของตนเองที่เธออยู่ ซึ่งผลตอบรับนั้นออกมาค่อนข้างดี ผู้คนในหมู่บ้านที่เธอ อยู่และละแวกใกล้เคียงนั้นเริ่มติดใจในฝีมืออาหารของเธอและสั่งอาหารเธอ ผ่านทางโซเชียลส่วนตัวและไลน์ของเธอทำให้นกนี้นั้นใช้เวลาว่างจากการ</p>

ตารางที่ 20 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหาร ไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 2 แรงจูงใจ

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
2. แรงจูงใจ	<p>ทำงานทำอาหารไปด้วย โดยรีบอเดอร์ที่จำกัดในแต่ละวัน เมื่อสถานการณ์คลี่คลายลง ลอราจึงมีความคิดที่จะเปิดหน้าร้านของเธอที่อาคารพาณิชย์ใกล้ ๆ หน้าหมู่บ้านของเธอ ลอราวางแผนธุรกิจร้านอาหารไว้ว่า จะเน้นการจัดส่งแบบเดลิเวอรี่(delivery) มีหน้าร้านไม่กี่โต๊ะ มีเมนูอาหารที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของร้านและหลากหลายไว้สำหรับลูกค้าได้เลือกและสั่งตามที่ลูกค้าต้องการจนทำให้ร้านอาหารของเธอได้รับความนิยมในช่วงที่ผ่านมา เมื่อเริ่มมียอดขายรายวันที่มากขึ้นอย่างต่อเนื่องและกระแสตอบรับที่ดี ลอรานั้นยังเริ่มมีความเชื่อมั่นมากขึ้นว่าเธอก็สามารถทำได้ รวมทั้งคนรู้จักของเธอยังแนะนำให้เธอทำธุรกิจส่งผ่านแอปพลิเคชันต่าง ๆ เช่น LINE MAN Grab food foodpanda GET Food lalafood เป็นต้น ทำให้เธอสร้างช่องทางการจำหน่ายอาหารได้เพิ่มมากขึ้นตลอดจนฐานลูกค้าก็เพิ่มมากขึ้น ลูกค้าที่ได้ลิ้มลองอาหารของเธอต่างก็ชื่นชมยอมรับในฝีมือการปรุงอาหาร วัตถุดิบที่มีคุณภาพ บรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน และราคาที่ย่อมเยา จึงทำให้เธอมีรายได้เสริมมากกว่ารายได้หลักจากงานประจำในปัจจุบันของเธอจนทุกวันนี้</p>

ตารางที่ 20 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด
ภูมิปัญญาตำรับอาหาร ไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
2 แรงจูงใจ

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
2. แรงจูงใจ	<p>14. ประเด็น : ผู้ประกอบการคิดว่า เมื่อตนเองสั่งการหรือบริหารร้านอาหาร ผิดพลาดและได้รับความเสียหายไม่ว่าความเสียหายที่เป็นมูลค่ามากหรือน้อย ตนเองจะทำการค้นคว้าหาความรู้เพิ่มเติมจากความผิดพลาดเหล่านั้นเพื่อใช้แก้ปัญหา ปรับปรุง เปลี่ยนแปลงการทำงานให้กลับมาเป็นปกติและมีสภาพที่ดีขึ้นได้</p> <p>สถานการณ์ : เคลวิน เป็นเจ้าของธุรกิจร้านอาหารไทยฟิวชั่นแห่งหนึ่งในกรุงเทพฯ ร้านอาหารของเคลวินนั้นล้วนแต่นำวัตถุดิบในประเทศไทยมาสร้างสรรค์เมนูขึ้นเพื่อสร้างเป็นเอกลักษณ์ในการสร้างสรรค์เมนูจากความอาหารพื้นเมือง(local food) สู่เชฟส์เทเบิล (Chef's Table) ในแต่ละวันนั้นคือ คอนเซ็ปต์ร้านอาหารของเคลวิน ซึ่งเคลวินนั้นได้ศึกษาการทำอาหารมาตั้งแต่เด็ก ๆ กับคุณย่า และได้ศึกษาต่อจนจบมหาลัยด้านการประกอบอาหารจึงทำให้เป็นทั้งเจ้าของร้านอาหารและหัวหน้าเชฟด้วยนั่นเอง ในวันหนึ่งร้านอาหารของเคลวินได้วัตถุดิบจากชาวบ้านเป็นกุ้งแม่น้ำจากอยุธยา ซึ่งเคลวินได้รับซื้อมาทั้งหมดและได้นำกุ้งแม่น้ำตัวเล็กบางส่วนมาทำเมนูเซบิเช(Cevich) เป็นอาหารประเภทยำชนิดหนึ่ง มีรสเปรี้ยวค่อนข้างโดด ประกอบด้วยเนื้อปลาหรืออาหารทะเลดิบแช่ในน้ำผลไม้รสสุกส้ม (เช่น น้ำมะนาว น้ำเลมอน น้ำส้มซ่า) เคล้ากับเครื่องปรุงซึ่งได้แก่ พริก หอมใหญ่หรือหอมแขกซอย เกลือ และผักชี เนื่องจากอาหารชนิดนี้โดยทั่วไปไม่ผ่านการปรุงให้สุกด้วยความร้อน ทำให้เนื้อกุ้งนั้นเปลี่ยนสีเป็นสีส้ม เมื่อถึงช่วงเย็นที่มีการจองของลูกค้าเข้ามา ลูกค้าได้สั่งเซบิเชจากเมนูในวันนั้นไปรับประทานด้วย เมื่อไปเสิร์ฟลูกค้านั้นไม่รู้ว่าเซบิเชเช่นนั้นมีการปรุงอย่างไร และได้สังเกตเห็นว่าแม้เนื้อกุ้งส่วนใหญ่จะมีสีส้มแต่ภายในนั้นยังดิบอยู่ ลูกค้าจึงเรียกพนักงานเสิร์ฟเพื่อสอบถามข้อมูลว่ากุ้งยังดิบอยู่หรือไม่ แต่พนักงานเสิร์ฟนั้นไม่แน่ใจการขั้นตอนการปรุง ลูกค้า</p>

ตารางที่ 20 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหาร ไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 2 แรงจูงใจ

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
2. แรงจูงใจ	<p>จึงขอส่งเมนูนี้กลับสู่ครัวเพราะไม่ยอมรับประทานกุ้งที่มีลักษณะนี้ต่อหากว่า มันยังดิบพนักงานจึงยกกลับมาที่ครัวแล้วได้รายงานแก่เคลวิน ซึ่งในวัยเด็กคุณย่าเคยสอนเคลวินว่า เนื้อสัตว์บางชนิดนั้นสามารถปรุงสุกได้ด้วยกรดหรือมะนาว เช่นเนื้อกุ้ง ทำให้เคลวินเชื่ออย่างนั้นมาตลอด เคลวินจึงตัดสินใจตกแต่งอาหารปรุงให้ใหม่แล้วให้พนักงานไปแจ้งลูกค้าพร้อมบอกลูกค้าว่า เซมีเซนั้นสุกด้วยกรดจากมะนาวอยู่แล้ว แต่ลูกค้านั้นไม่ชอบรสสัมผัสจึงขอส่งนำกลับไปไม่รับประทานเมนูนี้อีก เมื่อจบการบริการอาหารในคืนนั้นเคลวินได้ศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลจากตำราทั้งไทยและต่างประเทศรวมทั้งการสืบค้นจากอินเทอร์เน็ตเพื่อให้ได้ข้อมูลที่กระจ่างชัดเจนจึงพบว่า กรดจากมะนาวหรือผลไม้หรือกรดฟอร์มิก ไม่สามารถทำให้เนื้อสัตว์สุกได้ ทำได้แค่เพียงเปลี่ยนสีภายนอกของเนื้อสัตว์ให้เปลี่ยนไปเท่านั้น ซึ่งเคลวินตกใจอย่างมากและทำการส่งอีเมลขอโทษลูกค้าท่านนั้นพร้อมให้ส่วนลดในการมาใช้บริการครั้งถัดไป เพื่อเป็นการชดเชยที่เขาได้ให้ข้อมูลที่ผิดพลาดไป ซึ่งลูกค้าได้ส่งอีเมลตอบกลับมาแล้วแจ้งว่ามันเป็นเรื่องเล็กน้อยมากและเมนูอาหารในวันนั้นอร่อยดีหมด เพียงแต่เป็นส่วนตัวของเขาไม่ชอบกลิ่นของอาหารที่ค่อนข้างดิบนั่นเอง นั้นจึงทำให้เคลวินเกิดแรงกระตุ้นในการศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับอาหารมากขึ้น แม้จะเป็นรายละเอียดที่เล็กน้อยก็ตามเพื่อสร้างการบริการที่สมบูรณ์แบบ และทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจสำหรับร้านอาหารของเขา</p>

องค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

ตารางที่ 21 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนาวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>15. ประเด็น : ผู้ประกอบการติดตามข่าวสาร สถานการณ์ และแนวโน้มธุรกิจจากสื่อและช่องทางการสื่อสารต่าง ๆ ทั้งที่เป็นระบบออนไลน์ และออฟไลน์อย่างสม่ำเสมอ</p> <p>สถานการณ์ : เมื่อเรียนจบออฟได้เข้ามาช่วยธุรกิจครอบครัว ซึ่งเป็นร้านอาหารไทย ทำให้ร้านได้รับความนิยมอย่างมากด้วยวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และเมนูอาหารที่หลากหลาย และในแต่ละเดือนจะมีเมนูพิเศษ หรือเมนูแนะนำให้กับลูกค้าอยู่เสมอ พร้อมทั้งการให้บริการอย่างมีอาชีพเทียบเท่าโรงแรม ทำให้ร้านอาหารได้รับความสนใจและเป็นที่รู้จักแพร่หลายอย่างมาก ทั้งจากคนในตัวเมืองและพื้นที่ใกล้เคียงต่างพากันมาทานอาหารที่ร้านของครอบครัวออฟ ในเวลาต่อมาออฟได้มาบริหารร้านแทนคุณพ่อ เนื่องจากคุณพ่ออยากให้ออฟมารับช่วงต่อของกิจการแทนและเห็นว่าออฟนั้นสามารถบริหารจัดการร้าน รวมทั้งวิสัยทัศน์และแนวคิดใหม่ ๆ ที่สามารถตอบโจทย์ลูกค้าในปัจจุบันได้รวมถึงการใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ เข้ามาใช้ในการร้านอาหารได้อีกทั้งออฟนั้นมีความรู้ด้านสื่อออนไลน์และมักใช้มือถือติดตามข่าวสาร สถานการณ์และแนวโน้มธุรกิจจากสื่อและช่องทางการสื่อสารต่าง ๆ ทั้งที่เป็นระบบออนไลน์ และออฟไลน์ อย่างสม่ำเสมอ ทำให้ออฟได้เห็นรูปแบบการให้บริการอาหารที่มากขึ้น การจัดโปรโมชั่น และเมนูอาหารที่แตกต่างกันจนทำให้ออฟนำเมนูที่ให้เห็นในสื่อต่าง ๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ มาประยุกต์ใช้ร่วมกับอาหารของตัวเอง เพื่อสร้างความน่าสนใจและดึงดูดลูกค้าให้มารับประทานที่ร้านของตนมากขึ้น ทำให้ออฟนั้นต้องคอยศึกษาเทรนด์ของอาหารที่คนนิยมอยู่บ่อย ๆ แล้วนำมาสร้างจุดสนใจ หรือประยุกต์อาหารให้ที่แปลกใหม่ ตลอดจนการนำเทคโนโลยีดิจิทัลตัวช่วยร้านอาหารในยุค New Normal เช่นระบบ Point of Sale หรือ POS คือระบบบริหาร</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>จัดการที่เจ้าของธุรกิจร้านอาหารหลายร้านนำมาใช้เพื่อบันทึกยอดขายหน้าร้าน ระบบ E- Payment การอำนวยความสะดวกในการชำระเงินให้แก่ลูกค้า และ E-Reward ระบบสะสมแต้มที่มาในรูปแบบของเทคโนโลยีดิจิทัล ช่วยสร้างประสบการณ์ในการใช้งานในรูปแบบใหม่ให้แก่ลูกค้า เป็นต้น ให้สอดคล้องกับสถานการณ์และความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในทุกวัน อยู่เสมอ</p> <p>16. ประเด็น : ผู้ประกอบการทำการศึกษา ค้นคว้าจนมีความเข้าใจที่ถูกต้องในเรื่องการสุขาภิบาลอาหาร และความปลอดภัยในอาหาร สามารถถ่ายทอดความรู้ไปสู่คนรอบข้างได้ นอกจากนี้ ยังแสวงหาความรู้เพิ่มเติมจากหน่วยงานและบุคคลที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในเรื่องการสุขาภิบาลอาหารและความปลอดภัยในอาหารอย่างต่อเนื่อง</p> <p>สถานการณ์ : แแบมมีร้านอาหารไทยโบราณใจกลางกรุงเทพฯ ที่มีชื่อเสียงและติดอันดับ 50 ร้านอาหารในเอเชียที่มีความเป็นเอกลักษณ์และการบริการดีเลิศนั้น สุขาภิบาลอาหารและความปลอดภัยในอาหารก็ถือเป็นสิ่งสำคัญและควบคู่กันสำหรับร้านอาหาร ดังนั้นร้านอาหารของแบมติดอันดับ 50 ร้านอาหารในเอเชียนั้น สุขาภิบาลอาหารและความปลอดภัยในอาหาร ก็เป็นส่วนหนึ่งสำคัญที่ทำให้ได้รับรางวัลนี้ แแบมเชื่อว่าการเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารสุขาภิบาลอาหารและความปลอดภัยในอาหารนั้นมีความสำคัญมากเพราะผู้ประกอบการอาหาร จำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจ เรื่องการสุขาภิบาลอาหาร เพื่อจะได้ทำอาหารที่สะอาดปลอดภัยแก่ผู้บริโภค หากผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องการสุขาภิบาลอาหาร อาจทำให้อาหารที่ผ่านการประกอบปรุง ปนเปื้อนด้วยเชื้อโรค หนอน พยาธิ สารเคมี หรือสิ่งเจือปนที่อาจเป็นอันตรายต่อสุขภาพของผู้บริโภคได้ หากผู้ประกอบการอาหารได้ปฏิบัติให้ถูกต้องตามหลักการสุขาภิบาลอาหารแล้ว ก็จะเชื่อมั่นได้ว่าผู้บริโภคจะได้บริโภคอาหารที่สะอาดปลอดภัย แแบมจึงได้ศึกษา</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
3 การเรียนรู้

องค์ประกอบ หลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>ค้นคว้าเรื่องสุขาภิบาลอาหารความปลอดภัยในอาหารอย่างจริงจัง โดยที่แบมนั้นได้เข้ารับอบรมตามสถาบันต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศเพื่อให้เข้าใจอย่างละเอียดและถ่องแท้ รวมถึงการฝึกปฏิบัติอย่างเข้มข้นจากผู้เชี่ยวชาญในสถาบันต่าง ๆ แล้วนำกลับมาประยุกต์ใช้ปรับปรุงแก้ไขระบบต่าง ๆ ภายในร้านครบทุกกระบวนการอย่างถูกต้องตามมาตรฐาน จนในที่สุดร้านของแบมนั้นประสบความสำเร็จและผ่านมาตรฐานการรับรองจากองค์ต่าง ๆ และสื่อต่าง ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับระบบสุขาภิบาลความปลอดภัยในอาหาร แล้วยังทำให้ร้านของแบมนั้นได้รับรางวัลและชื่อเสียงเพิ่มมากขึ้นจากการทำระบบสุขาภิบาลและความปลอดภัยในอาหารที่ได้มาตรฐานไปจนถึงกรรมวิธีกระบวนการผลิตต่าง ๆ การใส่ใจในรายละเอียดที่เกิดขึ้นทุกขั้นตอน เมื่อร้านของแบมประสบความสำเร็จแล้วนั้น แบมยังได้รับเชิญไปเป็นวิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับระบบสุขาภิบาลและความปลอดภัยในอาหาร รวมถึงได้ถ่ายทอดประสบการณ์ที่มีและแลกเปลี่ยนความรู้กับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน ตลอดจนหน่วยงานที่มีความเกี่ยวข้องกับระบบสุขาภิบาลความปลอดภัยในอาหารอีกด้วย</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>17. ประเด็น : ผู้ประกอบการศึกษาค้นคว้าจนมีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับระเบียบ ข้อบังคับ วิธีปฏิบัติตามที่ส่วนราชการและกฎหมายกำหนดในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับดำเนินกิจการร้านอาหาร และยังแสวงหาความรู้เพิ่มเติมเมื่อมีการปรับปรุง/แก้ไข เพิ่มเติม ระเบียบ ข้อบังคับ วิธีปฏิบัติตามที่ส่วนราชการและกฎหมายกำหนดอยู่เสมอ</p> <p>สถานการณ์ : โนได้ศึกษากฎระเบียบข้อบังคับและวิธีปฏิบัติตามที่ส่วนราชการกำหนดไว้และได้ทำธุรกิจร้านอาหารตามที่ตัวเองได้ศึกษาและปฏิบัติตามที่ส่วนราชการได้กำหนดไว้ พร้อมทั้งโนยังคงอยหาความรู้เพิ่มเติมในด้านต่าง ๆ อยู่เสมอ เพื่อสร้างร้านอาหารของตนเองให้ถูกต้องตามข้อบังคับต่าง ๆ ไปจนถึงข้อกำหนดที่มีความเกี่ยวข้องกับการเปิดร้านอาหาร เพราะโนคิดเสมอว่าการจะทำอะไรต้องปฏิบัติอย่างถูกต้องตรงไปตรงมา และอีกสิ่งหนึ่งที่ขาดไม่ได้คือ ความซื่อสัตย์สุจริต ดังนั้นเมื่อโนเปิดร้านไปได้ในระยะเวลาหนึ่งนั้นก็จะจะมีหน่วยงานจากราชการเข้ามาตรวจสอบร้านอยู่เป็นประจำ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับภาษี การใช้แรงงาน การจัดการระบบภายในร้าน ไปจนถึงระบบสุขาภิบาล แต่ร้านอาหารของโนก็ผ่านการตรวจสอบเหล่านั้นอยู่เสมอรวมทั้งผ่านการประเมินตามกฎหมายข้อบังคับจากส่วนของราชการอย่างดีมาโดยตลอด จนในที่สุดนั้นร้านอาหารของโนก็สามารถดำเนินธุรกิจไปได้อย่างดีและประสบความสำเร็จอย่างราบรื่น พร้อมทั้งได้รับการเชิดชูเป็นร้านอาหารตัวอย่างจากส่วนราชการที่ได้รับมาตรฐานการทำธุรกิจอาหารตามที่ข้อบังคับกำหนดอีกด้วย จึงทำให้โนนั้นสามารถขยายสาขาได้อย่างต่อเนื่องจากผลประกอบการที่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้า โดยที่ยังคงปฏิบัติตามกฎข้อบังคับ มาตรฐานต่าง ๆ ที่ราชการกำหนดตลอดมาอยู่เสมอ ทั้งนี้โนจะให้คำแนะนำสำหรับผู้ประกอบการร้านใหม่เสมอว่า ถ้าเราจะเป็นผู้ประกอบการจะต้องศึกษาข้อมูลอย่างจริงจังและให้เข้าใจอย่างละเอียดชัดเจน ถ้าไม่ศึกษาค้นคว้าหาความรู้จนมีความเข้าใจอย่างถูกต้องหรือปฏิบัติ</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
3 การเรียนรู้

องค์ประกอบ หลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>ตามระเบียบ ข้อบังคับ วิธีปฏิบัติตามที่ส่วนราชการและกฎหมายกำหนด ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับดำเนินกิจการร้านอาหาร ถูกต้องตั้งแต่แรกมีบทลงโทษทางกฎหมายทั้งจำ ทั้งปรับและปิดกิจการได้</p> <p>18. ประเด็น : ผู้ประกอบการเขียนแผนธุรกิจในการดำเนินกิจการร้านอาหารที่ชัดเจน สมบูรณ์สามารถนำไปใช้ประกอบธุรกิจได้</p> <p>สถานการณ์ : ภูมิเป็นเจ้าของร้านอาหารแห่งหนึ่งในกรุงเทพมหานคร ภูมินั้นมีความสนใจในการศึกษาค้นคว้าข้อมูลเกี่ยวกับการทำธุรกิจร้านอาหารอยู่เสมอ และภูมียังได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาระบบการบริหารร้านอาหาร ด้วยการสร้างและเขียนแผนธุรกิจขึ้นมา จากนั้นภูมิได้เขียนแผนธุรกิจในการพัฒนาระบบภายในร้านอาหารของตนเองขึ้นมาอย่างละเอียดชัดเจนและเข้าใจง่าย พร้อมทั้งได้นำไปประยุกต์ใช้ในการสื่อสาร การฝึกอบรมพนักงานในส่วนต่างๆ ไปจนถึงการเขียนแผนธุรกิจออนไลน์เพื่อสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าจากร้านของตนมากขึ้น โดยภูมิใช้ข้อมูลที่ศึกษามานั้นเขียนแผนธุรกิจออนไลน์นั้นใช้จริงร่วมกับร้านอาหารของตน พร้อมทั้งสร้างเพจร้านอาหารของตนและทำคลิปนำเสนออาหารจนทำให้มีกลุ่มลูกค้าออนไลน์สนใจสั่งอาหารจากช่องทางเพจร้านอาหารของภูมิมากขึ้น จนทำให้ภูมิสามารถสร้างรายได้ให้แก่ร้านอาหารของตนผ่านอีกช่องทางหนึ่ง จนในที่สุดการทำธุรกิจร้านอาหารออนไลน์ของภูมินั้นทำให้ร้านของภูมิเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายอีกด้วย</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>19. ประเด็น : ผู้ประกอบการสามารถบริหารทรัพยากรบุคคลในร้านอาหารโดยใช้การกำหนดงาน หน้าที่ ความรับผิดชอบในแต่ละตำแหน่งอย่างชัดเจนและนำไปใช้งานได้อย่างเหมาะสม</p> <p>สถานการณ์ : แมนนั้นเป็นเจ้าของร้านอาหารแห่งหนึ่งที่ให้บริการอาหารแบบ Fine Dinning เฉพาะมือเย็นเท่านั้น โดยแมนนั้นเรียนจบมาจากคณะการบริหารทรัพยากรมนุษย์ และได้ใช้ความรู้ที่ศึกษามานั้นอบรมและแบ่งหน้าที่ของพนักงานแต่ละคนอย่างชัดเจน เช่น พนักงานเสิร์ฟอาหาร พนักงานต้อนรับและดูแลลูกค้า พนักงานเสิร์ฟและนำเสนอเครื่องดื่ม ไปจนถึงพนักงานที่ให้บริการในการเสิร์ฟขนมปัง หรือการจัดตกแต่งอาหารต่อหน้าแขก พนักงานทุกคนในร้านอาหารมีหน้าที่หลักที่ชัดเจนของแต่ละคน แต่ในแต่ละคนนั้นก็ยังสามารถแบ่งกันหน้าที่รองคอยช่วยเหลือกันได้หากจำเป็นและไม่พนักงานคนอื่นไม่สามารถให้บริการลูกค้าได้ทัน พนักงานฝ่ายอื่นก็จะรู้ข้อมูลและรูปแบบการทำงานของเพื่อนร่วมทีมอีกด้วย เพื่อสามารถเข้าช่วยสนับสนุนในด้านต่างๆ ได้อย่างทันท่วงทีและทำให้รูปแบบการให้บริการมีประสิทธิภาพมากขึ้นอีกด้วย จนทำให้รูปแบบการให้บริการของร้านอาหารของแมนนั้นมีประสิทธิภาพอย่างมาก จนทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการที่ร้านอาหารของแมนนั้นเกิดความพึงพอใจและอยากที่จะกลับมาใช้บริการอีกในครั้งต่อ ๆ ไป</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>20. ประเด็น : ผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลในร้านอาหารทั้งในด้านค่าตอบแทน สวัสดิการ และการจูงใจให้บุคลากรปฏิบัติหน้าที่ในร้านอาหารได้อย่างมีประสิทธิภาพ และทำงานอย่างมีความสุข</p> <p>สถานการณ์ : ย่านเยาวราชได้ชื่อว่าเป็น “แหล่งท่องเที่ยวยามราตรี” อีกแห่งหนึ่งที่เป็นศูนย์รวมร้านอาหารที่ให้เลือกรับประทานได้หลากหลายชนิดบนถนนเยาวราช ปัจจุบันด้านแรงงานจะเห็นได้ว่ามีแรงงานทั้งคนไทย และแรงงานต่างด้าวมีโอกาสเลือกทำงานกับผู้ประกอบการตามความต้องการของตนเองได้มากขึ้นและสถานการณ์ดังกล่าวก็เกิดขึ้นในธุรกิจอาหาร ทำให้แรงงานดังกล่าวมีการหมุนเวียนเข้าออกในธุรกิจอาหารย่านเยาวราช ส่งผลต่อผู้ประกอบการมีต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นถ้าผู้ประกอบการไม่ให้ความสำคัญในการจัดการทรัพยากรมนุษย์แล้วจะทำให้ผู้ประกอบการขาดพนักงานที่มีความรู้ความสามารถ ทักษะด้านต่าง ๆ ทักษะที่ดี ความจงรักภักดี และขวัญกำลังใจในการทำงาน ซึ่งอาจจะส่งผลให้การประกอบธุรกิจขาดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ทำให้ศักยภาพในการแข่งขันกับคู่แข่งและการพัฒนาเพื่อสร้างความยั่งยืนของธุรกิจลดลง ในที่สุดอาจส่งผลถึงความล้มเหลวในการดำเนินงานของธุรกิจในระยะยาวได้ แนนเป็นเจ้าของร้านอาหารแห่งหนึ่งย่านเยาวราช ร้านอาหารของแนนนั้นส่วนใหญ่กลุ่มลูกค้าจะเป็นชาวต่างชาติ จึงทำให้พนักงานได้ทีปอยู่เสมอเวลาลูกค้ามาใช้บริการที่ร้านอาหารของแนนเสร็จเรียบร้อยแล้วอยู่เสมอ แนนนั้นเป็นเจ้าของร้านอาหารที่มีความใส่ใจในรายละเอียด มีความยุติธรรม และให้ความสำคัญพนักงานของตนเองทุกคนเท่าเทียมกันจนทำให้พนักงานในร้านเกิดความจงรักภักดี ตั้งใจทำงาน และทำงานกันอย่างมีความสุข นอกจากนี้แนนจะให้เงินเดือนที่คุ้มค่าต่อการทำงานที่ร้านอาหารของตนแล้วนั้น เวลาได้ทีปแนนก็จะให้พนักงานในร้านทั้งหมดโดยไม่หักเข้าร้านของตนเองแต่อย่างใด พร้อมทั้งสร้างแรงจูงใจให้กับพนักงานด้วยการให้เบี่ยขยัน หากมาทำงานก่อนเวลา 15 นาที ในทุกวัน ตามวันทำงานของ</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมภายใต้ทอ
 ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>พนักงานจนถึงการให้โบนัสจากยอดขายในแต่ละเดือนเพื่อมาหารเฉลี่ยให้แก่พนักงานทุกคนภายในร้าน รวมทั้งการกระตุ้นยอดขายด้วยการมอบรายได้พิเศษหากขายเมนูประจำร้านได้หรือเมนูพิเศษต่าง ๆ เช่น เมนูปลากะพงทอดน้ำปลา เสิร์ฟพร้อมกับยำมะม่วง แนนจะให้เพิ่ม 20 บาท ต่อปลากะพงทอดน้ำปลา 1 จานที่ขายได้แล้วนำยอดนั้นมารวมกันแต่ละวันใส่รวมเข้ากับทิป ทำให้พนักงานนั้นมีกระตุ้นที่จะนำเสนอเมนูอาหารเหล่านั้นแก่ลูกค้าอย่างเต็มใจ และเป็นการจูงใจให้พนักงานปฏิบัติหน้าที่ในร้านได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีความสุขในการทำงานด้วยนั่นเอง</p> <p>21. ประเด็น : ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า ทั้งเรื่องข้อมูลส่วนบุคคลและข้อมูลทางการเงิน โดยถือเป็นความลับที่ผู้ประกอบการและบุคลากรของร้านอาหารทุกคนต้องเก็บรักษาให้มีความปลอดภัยสูงสุด</p> <p>สถานการณ์ : นิวิเป็นเจ้าของร้านอาหารหรรษาแห่งหนึ่งในสุขุมวิทที่มีระบบสมาชิกสำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการที่ร้านเป็นประจำและมักจะซื้อเชิญลูกค้าเข้ามาสมัครบัตรสมาชิกของร้านตนเองอยู่เสมอเพื่อมอบสิทธิประโยชน์ไม่ว่าจะเป็นบัตรกำนัลหรือ Gift Voucher หรือสิทธิพิเศษส่วนลดต่าง ๆ เพื่อแลกเปลี่ยนกับข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าที่ได้มาสำหรับใช้เป็นข้อมูลวิเคราะห์เพื่อนำเสนอสินค้า แนวทางการตลาด และบริการได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการขยายธุรกิจเพิ่มขึ้นในอนาคต วันหนึ่งหลังจากที่ลูกค้าประจำท่านหนึ่งได้กลับไปหลังจากมาใช้บริการที่ร้านอาหารของนิวิเสร็จ ได้มีโทรศัพท์สายตรงติดต่อเข้ามาที่ร้านของนิวิเพื่อถามถึงข้อมูลส่วนตัว ที่อยู่ และเบอร์โทรศัพท์ของลูกค้าคนดังกล่าว นิวิได้ให้การปฏิเสธที่จะบอกข้อมูลแก่คู่สายสนทนาที่ไม่สามารถระบุตัวตนได้นั้น จนทำให้อีกฝ่ายนั้นเกิดอารมณ์โทสะและว่ากล่าวโดยใช้คำหยาบคายเสียดสีแก่นิว แต่นิวนั้นไม่ได้ตอบกลับแต่อย่างใดและได้ทำการวางสายสนทนานั้นลง แล้วนิวิได้ทำการโทรหาลูกค้า</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>ประจำคนดังกล่าวเพื่อเล่าถึงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นให้ทราบ ซึ่งทำให้ลูกค้าคนดังกล่าวนั้นเกิดความพึงพอใจอย่างมาก และได้บอกนิว่า ผู้ชายคนนั้นคงน่าเป็นอดีตแฟนเก่าของเขาที่เพิ่งเลิกกันไป เพราะเขาก็เคยไปทานอาหารที่ร้านนิและเขาคงคิดว่าทางร้านคงจะบอกข้อมูล ซึ่งตัวคุณลูกค้าคนดังกล่าว นั้นเพิ่งได้ย้ายที่อยู่ใหม่ จึงทำให้เขาตามหาเพื่อขอกลับมาขอคืนดี จากเหตุการณ์ครั้งนี้ทำให้นินั้นได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าเป็นอย่างมาก ร้านนิให้ความสำคัญกับข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าแม้กระทั่งพนักงานภายในร้าน ถือถือเป็นความลับเก็บรักษาให้มีความปลอดภัยสูงสุด เพื่อไม่ให้เป็นการละเมิดสิทธิส่วนบุคคลของลูกค้าหรือการใช้ข้อมูลส่วนบุคคลโดยการไม่ได้รับการยินยอมจากเจ้าของข้อมูล เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้ถูกกลโกงตามกฎหมาย และเพื่อคุ้มครองสิทธิของเจ้าของข้อมูลอย่างมีมาตรฐาน</p> <p>22. ประเด็น : ผู้ประกอบการคำนึงถึงจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยการเสนอสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ และรับผิดชอบต่อสินค้าและบริการเหล่านั้นเมื่อลูกค้าไม่พึงพอใจ เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความรู้สึกที่ดีต่อธุรกิจร้านอาหาร</p> <p>สถานการณ์ : สมิตเป็นคู่ค้าทางธุรกิจร้านอาหารไทยที่มีสาขามากมายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทำให้แวดวงในธุรกิจร้านอาหารต่างให้การยอมรับซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีความสามารถรอบด้าน ทำให้ธุรกิจนั้นมีคุณค่าและเชื่อถือได้ของลูกค้า การแข่งขันธุรกิจด้วยความกระตือรือร้นและแข่งขัน ในขณะเดียวกันก็ตระหนักว่าการแข่งขันที่เป็นธรรมจะช่วยสร้างผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีขึ้นให้กับลูกค้า เพื่อรักษาชื่อเสียง ต้องทำธุรกิจอย่างเป็นอิสระจากคู่แข่งและไม่กระทำการสิ่งใดที่ละเมิดหรือดูเหมือนว่าละเมิดกฎหมายต่อต้านการผูกขาดและการแข่งขัน สมิตดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสีย เศรษฐกิจ</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมภายใต้ทอ
 ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างมีคุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณ ตลอดจนมีธรรมาภิบาลเป็นเครื่องกำกับ ดำเนินกิจการด้วยความซื่อสัตย์สุจริต โปร่งใส ยุติธรรม และตระหนักถึงผลกระทบในทางลบต่อเศรษฐกิจ สังคม ทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุน พนักงาน ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสีย และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย และตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจที่สุจริตและเป็นธรรมตามกรอบกติกาการแข่งขัน ภายใต้กฎหมาย และระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ และผลกระทบจากการดำเนินงานต่อผู้มีส่วนได้เสีย การคำนึงจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจจึงทำให้ธุรกิจของสมิธนั้นประสบความสำเร็จภายในระยะเวลาไม่กี่ปี และมีโครงการที่จะขยายธุรกิจในทวีปยุโรปและอเมริกาในเร็ว ๆ นี้</p> <p>23. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีความรู้และเข้าใจในเรื่องความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม และดำเนินการอย่างถูกต้อง เหมาะสมเพื่อให้ธุรกิจได้รับความเชื่อถือ และเชื่อมั่นจากลูกค้า และชุมชนโดยรอบร้านอาหาร</p> <p>สถานการณ์ : เดียร์ทำงานที่โรงแรมในต่างประเทศเพื่อส่งเสียครอบครัวของตนเอง ต่อมาเดียร์ได้พบรักกับชายหนุ่มชาวไทยที่ไปทำงานที่ต่างประเทศเหมือนกัน เพื่อเวลาผ่านไปทั้งคู่ได้ตัดสินใจกลับมาอยู่บ้านที่ประเทศไทยเพื่อสร้างครอบครัวและได้มีความคิดร่วมกันว่าอยากจะสร้างธุรกิจอาหารเป็นของตัวเอง โดยธุรกิจอาหารของเดียร์นั้นคือ ร้านอาหารไทย เดียร์ได้ดำเนินธุรกิจร้านอาหารของตนเองจนเป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า การทำธุรกิจเกี่ยวกับร้านอาหารผลที่ตามมาคือ ปัญหาของขยะจากร้านอาหาร สร้างปัญหาต่อสิ่งแวดล้อม เดียร์ในฐานะเจ้าของร้านจึงต้องศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการจัดการร้านอาหาร และการจัดการด้านอาหารเพื่อสิ่งแวดล้อมนับว่าเป็นสิ่งที่จำเป็น เพราะอาหารในร้านอาหารเป็นตัวการหลักของการปล่อยของเสียและทิ้งอาหาร ก่อให้เกิดความสูญเสียและสิ้นเปลืองทางอาหารอย่างเห็นได้ชัดเจน นอกจากนี้ลักษณะเฉพาะของอาหาร โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาหารที่ปรุงสุกแล้ว</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมภายใต้กรอบกฎหมายด้านอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>มีช่วงอายุที่สั้นไม่สามารถเก็บไว้ได้นานเป็นอีกเหตุผลของการสูญเสีย และสิ้นเปลืองทรัพยากรด้านอาหาร เดียร์ได้ตระหนักถึงปัญหาของขยะจากร้านอาหาร สร้างปัญหาต่อสิ่งแวดล้อม จึงทำให้เดียร์มีแนวคิดที่จะปรับปรุงให้ร้านอาหารเพื่อลดการก่อผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและมุ่งส่งเสริมให้ร้านอาหารเป็นร้านอาหารที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม หรือ Green Restaurant จากแนวคิดนี้จึงทำให้ร้านอาหารของเดียร์สร้าง ความพยายามในการจัดการทุก ๆ ด้าน เพื่อช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งเดียร์นั้นได้ดำเนินการโดยเริ่มจากการจัดการกับเมนูอาหาร โดยเมนูอาหารเลือกใช้วัตถุดิบจากชุมชนท้องถิ่นเป็นหลัก โดยเฉพาะวัตถุดิบที่ปลอดสารพิษ และใช้วัตถุดิบชนิด Free GMO การใช้น้ำอย่างมีประสิทธิภาพ ลดปริมาณขยะ นำเศษอาหารที่เหลือไปทำปุ๋ยหมักใช้ปลูกต้นไม้ถ้าไม่ได้ปลูกเองก็นำไปบริจาคให้กับชุมชน</p> <p>เคร่งครัดในการ Recycle หรือการนำวัสดุใช้แล้วกลับมาใช้ใหม่ การทำความสะอาดสิ่งต่าง ๆ ภายในร้าน บรรจุภัณฑ์อาหารหลีกเลี่ยงการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้งเพื่อลดมลพิษ และใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพโดยปรับอุณหภูมิภายในร้านอย่างเหมาะสมไม่ร้อนหรือเย็นจนเกินไปใช้หลอดที่มีวัสดุกันความร้อนที่มีคุณภาพ ช่วยป้องกันความร้อนภายในร้าน ใช้อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีเครื่องหมายประหยัดไฟ เป็นต้น จึงทำให้ร้านของเดียร์เป็นแบบอย่างที่ดีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมภายใต้ทอ
 ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>24. ประเด็น : ผู้ประกอบการให้ความสำคัญและเคารพในสิทธิมนุษยชน โดยการปฏิบัติต่อผู้ใช้บริการอย่างเท่าเทียมกัน ไม่เลือกปฏิบัติเป็นพิเศษกับบุคคลกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง และปฏิบัติต่อเพื่อนร่วมงาน และลูกจ้างอย่างเหมาะสมและเป็นธรรม</p> <p>สถานการณ์ : อีฟเป็นนักธุรกิจสาวที่มีความรู้ความสามารถในการจัดการเรื่องต่าง ๆ ได้รวดเร็วและออกมาดีอยู่เสมอ อีฟเป็นผู้ที่สนับสนุนความเท่าเทียมกันในสังคม ตลอดเวลาที่อีฟทำธุรกิจร้านอาหาร อีฟให้โอกาสคนทุกเพศทุกวัยที่เข้ามาสมัครเป็นพนักงานที่ร้านไม่ว่าจะเป็นกลุ่มเพศทางเลือก กลุ่มผู้ LGBT และกลุ่มผู้มีผิวสีก็ตาม ตลอดจนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการที่ร้าน เพราะอีฟมีความเชื่อว่าคนทุกคนมีความเท่าเทียมกันไม่ว่าจะเป็นสภาพใดก็ตามและคนทุกคนควรได้รับโอกาสในการประกอบอาชีพอย่างเท่าเทียมกัน ทำให้ร้านของอีฟนั้นถูกกล่าวถึงความเสมอภาคต่อคนทุกประเภทในการทำงาน สร้างภาพลักษณ์อันดีให้แก่ร้านอาหารของอีฟอย่างมาก แม้กระทั่งการให้บริการอีฟก็มักจะใส่ใจลูกค้าทุกคนอย่างเท่าเทียม ไม่ว่าจะเป็นลูกค้ากลุ่มไหนก็ตาม รวมทั้งลูกค้ากลุ่มผู้พิการอีฟจัดเตรียมสถานที่ในการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้ากลุ่มนี้ไว้ด้วยทำให้ลูกค้าแวะเวียนกันมารับประทานอาหารที่ร้าน และมีการบอกกล่าวกันอย่างต่อเนื่องจนร้านอาหารของอีฟนั้นประสบความสำเร็จอย่างมาก นอกจากนี้อีฟยังให้ความสำคัญกับพนักงานในร้านอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรมเปรียบเสมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน ทำให้พนักงานปฏิบัติงานด้วยความเต็มใจและมีความสุข อีกทั้งได้รับคำชมจากลูกค้าว่าพนักงานมีการบริการที่ดี เอาใจใส่ ยิ้มแย้มแจ่มใส พุดจาไพเราะ การบริการที่เหนือความคาดหมายเทียบเท่าโรงแรมหรู ด้วยการปฏิบัติที่สามารถจับต้องได้และรับรู้ได้ที่เป็นเชิงประจักษ์สู่สายตาสาธารณชน ร้านของอีฟจึงได้รับรางวัลจากองค์กรต่างๆ และเป็นตัวอย่างของร้านอาหารที่ให้ความสำคัญและเคารพในสิทธิมนุษยชน โดยการปฏิบัติต่อผู้ใช้บริการอย่างเท่าเทียมกัน</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมภายใต้ทอ
 ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>25. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีการขออนุญาตอย่างเป็นทางการและทำให้ถูกต้องตามกฎหมาย เมื่อต้องใช้สิ่งที่มีลิขสิทธิ์หรือทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อแสดงออกถึงการปกป้องและการเคารพในทรัพย์สินทางปัญญาทั้งของตนเองและผู้อื่น</p> <p>สถานการณ์ : อัม เจ้าของร้านอาหารไทยแห่งหนึ่งในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นร้านอาหารที่มีชื่อเสียง และมีเมนูที่ขึ้นชื่อของร้าน คือ ผัดไทยห่อไข่กุ้งแม่น้ำ ซึ่งในแต่ละวันนั้นทางร้านใช้น้ำผัดไทยในปริมาณมาก การใช้น้ำผัดไทยในปริมาณมากนั้นจำเป็นต้องเตรียมไว้ก่อนเพื่อให้ทันกับออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งไม่ว่าจะเป็นที่ร้านและส่งกลับบ้าน การเคี้ยวในปริมาณมากจำเป็นต้องใช้เวลาในการจัดเตรียมส่วนผสมและการเคี้ยวหลายชั่วโมง จึงทำให้ค่อนข้างเสียเวลารวมถึงลูกค้าที่เข้ามารับประทานอาหารที่ร้านถามซื้อน้ำผัดไทยเพื่อที่จะนำไปผัดทานเองที่บ้านหรือซื้อเป็นของฝาก จึงทำให้อัมเกิดแนวคิดทำน้ำผัดไทยเป็นผลิตภัณฑ์น้ำซอสผัดไทยสำเร็จรูป เพื่อลดขั้นตอนในการเคี้ยวทำให้ไม่เสียเวลาในการเตรียม สะดวกสบายและตอบสนองสำหรับลูกค้าในยุคปัจจุบัน</p> <p>วันหนึ่งในขณะที่อัมกำลังบรรจุน้ำผัดไทย มีลูกค้าท่านหนึ่งได้แนะนำอัมให้นำไปจดลิขสิทธิ์หรือทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อคุ้มครองสิ่งที่ผลิตขึ้นจากผลของความคิดสร้างสรรค์ หรือลอกเลียนแบบในผลิตภัณฑ์ของเรา อัมจึงทำการศึกษาข้อมูลอย่างละเอียด และเตรียมเอกสารสำหรับยื่นขอลิขสิทธิ์หรือทรัพย์สินทางปัญญาและทำการยื่นขอสิทธิบัตรเพื่อคุ้มครองการประดิษฐ์หรือการออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อป้องกันทำลายสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ที่สามารถคุ้มครองความคิดที่พัฒนาขึ้นมา ก่อให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน และเป็นเอกลักษณ์ความต่างที่ลอกเลียนแบบกันไม่ได้ ดังนั้นจึงเป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยให้ธุรกิจเติบโตอย่างมั่นคง และเพื่อป้องกันพนักงานในร้านนำสูตรไปเผยแพร่หรือลอกเลียนแบบเมื่อลาออกหรือเปลี่ยนที่ทำงานใหม่ ก่อนที่ได้รับอนุญาต รวมถึงการลอกเลียนแบบจากร้านอาหารต่าง ๆ</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมภายใต้กรอบกฎหมายปัญญาดำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>26. ประเด็น : ผู้ประกอบการเชื่อมั่นว่าปัญหาที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจสามารถใช้ความกล้าหาญในการดำเนินการแก้ไข/ ปรับปรุง/ เปลี่ยนแปลง เพื่อให้ปัญหานั้นคลี่คลายไปในทางที่ดีได้</p> <p>สถานการณ์ : เरिक เป็นเจ้าของร้านอาหารแห่งหนึ่งในนิวยอร์ก ธุรกิจร้านอาหารของเริคนั้นดำเนินการไปด้วยดี เพราะเริคนั้นสามารถดูแลทุกส่วนภายในธุรกิจได้เป็นอย่างดีทั้งในส่วนการให้บริการและในส่วนของครัว รวมถึงสามารถสื่อสารและปฏิสัมพันธ์กับพนักงานทุกตำแหน่งได้เป็นอย่างดี เพราะเริกเชื่อว่าการดำเนินธุรกิจนั้นไม่ใช่แค่การคิดคำนึงถึงแค่ต้นทุน-กำไร แต่ต้องรวมไปถึงการบริหารจัดการในส่วนต่าง ๆ ให้ไปด้วยกันได้ด้วย ในวันที่เริกได้พบกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด คือมีกลุ่ม LGBT ได้เข้ามาในร้านอาหารของเริก เพื่อที่จะใช้บริการ โดยปกตินั้นมีสิ่งที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้น เมื่อกลุ่มลูกค้า LGBT ได้เข้ามาหนึ่งที่โต๊ะเพื่อรอสั่งอาหาร มีลูกค้าคนหนึ่งได้ลุกขึ้นมาและเดินตรงมายังโต๊ะของกลุ่มลูกค้า LGBT แล้วกล่าวไล่กลุ่มลูกค้า LGBT ให้ออกจากร้าน และใช้วาจาจากล่าวด้วยคำหยาบคาย ทำให้ลูกค้าทั้ง 2 ฝ่าย เกิดมีปากเสียงกันภายในร้าน เริกเมื่อเห็นเหตุการณ์ดังนั้นจึงรีบเข้าไปแก้ไขสถานการณ์ด้วยการเชิญให้ลูกค้า LGBT ออกจากโต๊ะนั้นในทันที ทำให้ลูกค้าคนที่ลุกขึ้นมาบ่นลูกค้ากลุ่มนี้รู้สึกพึงพอใจและกลับไปยังที่ของตน จากนั้นเริกได้พากลุ่มลูกค้า LGBT ไปสู่ห้องอาหารสำหรับรับรองแขก VIP โดยไม่คิดค่าบริการเพิ่ม และกล่าวขอโทษต่อเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น และขอโทษแทนลูกค้าคนนั้นพร้อมทั้งมอบส่วนลดให้อีก 10% สำหรับกลุ่มลูกค้า LGBT กลุ่มนี้ ทำให้ลูกค้าคนนั้นพึงพอใจอย่างมาก หลังจากเหตุการณ์ในวันนั้น เริกได้ติดป้ายประกาศหน้าร้านอาหารของตนว่า ร้านอาหารนี้ให้บริการทุกคน ทุกเพศอย่างเท่าเทียมกัน เพื่อสังคมที่ดีขึ้น ทำให้ชาวแพร่กระจายไปอย่างแพร่หลายและทำให้ร้านอาหารของเริกมีชื่อเสียงที่ดีเพิ่มมากขึ้นอย่างล้นหลาม</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>27. ประเด็น : ผู้ประกอบการเชื่อมั่นว่าตนเองจะมีความอดทนเพียงพอต่อปัญหาอุปสรรค และสถานการณ์บีบคั้นที่เกิดขึ้นในธุรกิจร้านอาหาร และจะใช้สติปัญญาไตร่ตรอง พิจารณา ใคร่ครวญ สถานการณ์อย่างรอบด้านก่อนแก้ไข ปัญหา โดยไม่ใช้อารมณ์ในการตัดสินใจแก้ไขปัญหาเหล่านั้น</p> <p>สถานการณ์ : บุตรเป็นเจ้าของธุรกิจร้านอาหารใต้แห่งหนึ่งย่านบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี ร้านอาหารของบุตรนั้นเป็นร้านอาหารไทยภาคใต้โดยแท้แต่ดั้งเดิม เพราะบุตรเป็นเดิมเป็นคนใต้โตทางภาคใต้และมีพ่อแม่เป็นคนใต้ ทำให้บุตรนั้นเติบโตมากับอาหารภาคใต้ของไทย ซึ่งบุตรนั้นเป็นคนมีจิตใจดี อ่อนน้อม ถ่อมตนและมีมารยาทที่ดีงาม เป็นที่ชื่นชอบและมักได้รับคำกล่าวชมจากคนรอบข้างอยู่เสมอ ร้านอาหารของบุตรนั้นมีลูกค้ามากมายหลายกลุ่ม นิยมแวะเวียนกันมาทานที่ร้านและสั่งกลับไปทานที่บ้าน และลูกค้าของบุตรนั้นมักจะมากันเป็นกลุ่มครอบครัว จนในวันหนึ่งได้มีครอบครัวหนึ่งมาทานอาหารกันที่ร้านของบุตรซึ่งมีเด็กมาด้วย 2 คน จนมีช่วงหนึ่งเด็ก ทั้ง 2 คนนั้นพากันวิ่งเล่นกันในร้านรอบโต๊ะของครอบครัวนั้นแต่ทางครอบครัวก็ไม่ได้ห้ามปรามเด็กแต่อย่างใด เพราะมีแต่คุษสังสรรค์เฮฮาตามประสาครอบครัว จนในที่สุดเด็กคนหนึ่งได้วิ่งไปชนกับพนักงานเสิร์ฟเข้าอย่างจัง ทำให้เด็กล้มลงและร้องไห้ บุตรจึงรีบเข้าไปช่วยพยุงขึ้นมา จากนั้นผู้ปกครองของเด็กกลับต่อว่าพนักงานเสิร์ฟว่าเดินไม่ระวัง ซึ่งบุตรได้ยืนดั่งนั้นจึงมีความรู้สึกไม่พอใจผู้ปกครองแต่ไม่ได้แสดงออกแต่อย่างใด พร้อมทั้งก้มลงลูบหัวเด็กคนนั้น และกล่าวสอนว่า “คุณครูที่โรงเรียนของหนูได้สอนไหมครับ ว่าการวิ่งเล่นในร้านอาหารนั้นอาจเกิดอันตรายและทำให้บาดเจ็บได้?” จบคำถามของบุตรเด็กคนนั้นพยักหน้า บุตรจึงลูบหัวและกล่าวถามเด็กอีกครั้งว่า “ถ้าทำผิดแล้ว ต้องพูดว่าไงครับ” เด็กมองหน้าบุตรและกล่าวคำพูดว่า “ขอโทษครับ” บุตรได้ยืนดั่งนั้นจึงยิ้มและกล่าวชมเด็กและพาเด็กไปนั่งที่เก้าอี้ แล้วให้พนักงานเสิร์ฟนำขนมมาให้เด็กทั้ง 2 คน เป็นของแถมเพื่อลอบใจ ทำให้เด็กทั้ง 2 คนนั้นยิ้ม</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมกาถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>และหัวเราะ และบุตรได้กล่าวขอโทษผู้ปกครองกับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ทำให้เหตุการณ์ในวันนั้นจบลงด้วยดี</p> <p>28. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีการพูดคุย สนทนา ช่วยเหลือเกื้อกูลกันในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อื่น เพื่อจะช่วยให้สามารถวางแผนการทำงานร่วมกันในอนาคตได้เป็นอย่างดี</p> <p>สถานการณ์ : เจนประกอบธุรกิจส่วนตัวโดยเป็นร้านอาหารและขนมไทย เจนเป็นคนที่นิสัยชอบปฏิสัมพันธ์ ผูกมิตรไมตรีกับผู้อื่นอยู่เสมอ เวลาที่มีลูกค้าแวะเวียนมาซื้อของที่ร้าน เจนก็มักจะเข้าไปพูดคุยและนำเสนอสินค้าด้วยตนเอง ด้วยท่าทีที่เป็นมิตรและอ่อนโยน โดยอยู่ในระดับที่ไม่ก่อความกังวลเป็นส่วนตัวของลูกค้า ทำให้ลูกค้ารู้สึกถึงความเป็นกันเองและสามารถนำข้อมูลที่ได้รับจากเจน ซึ่งร้านของเจนนั่นทำและดูแลทุกอย่างภายในร้านร่วมกับพนักงาน เจนมักจะมีการพูดคุยและแบ่งหน้าที่อย่างเป็นระบบในทุกกระบวนการเพื่อให้คุณภาพของร้านนั้นออกมาดีตามที่คิดไว้อยู่เสมอ ทำให้ร้านอาหารของเจนนั่นดำเนินไปอย่างราบรื่น และมักมีลูกค้าให้ความสนใจในการสอบถามข้อมูลไปจนถึงขอคำแนะนำต่าง ๆ เกี่ยวกับการทำอาหารและขนม และเจนนั่นเต็มใจที่จะตอบอย่างจริงใจจนลูกค้าสามารถนำไปใช้ได้จริงและมีประโยชน์ได้จริง เพราะบางครั้งลูกค้าบางคนสนใจอยากจะทำอาหารและขนมไทยกับเจน แต่เจนนั่นยังไม่ค่อยมีเวลาเนื่องจากต้องดูแลธุรกิจของตัวเองไปด้วย อีกทั้งยังต้องพัฒนาสูตรอาหารและขนมของตัวเองไปด้วย จึงยังไม่สามารถจัดสรรเวลาที่ลงตัวได้ ทำให้เจนนั่นมักให้คำแนะนำแก่ลูกค้าแทนในการทำอาหารและขนมตัวที่ลูกค้าสนใจ เมื่อลูกค้าทำตามคำแนะนำแล้วผลงานออกมาดี จึงทำให้เกิดความเชื่อใจและความจริงใจของเจนที่มีต่อลูกค้าจนเกิดเป็นความเชื่อมั่นในแบรนด์อาหารและขนมของตัวเอง</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>29. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีความรู้ในการวิเคราะห์วางแผน การควบคุมงาน สามารถกำหนดและปรับเปลี่ยนแผนงานให้สอดคล้องกับข้อจำกัดระหว่างการปฏิบัติเพื่อให้การดำเนินงานบรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้</p> <p>สถานการณ์ : ลิฟต์นั้นเป็นเจ้าของร้านอาหารแห่งหนึ่งย่านสาทร วันหนึ่งได้มีลูกค้าเข้ามาติดต่อขอจองพื้นที่ร้านอาหารทั้งหมด เพื่อจัดเลี้ยงพิธีมงคลสมรสของตน ซึ่งลิฟต์นั้นไม่เคยทำการจัดเลี้ยงอาหารภายในร้านตนเองมาก่อน แต่ลูกค้าก็ยืนยันว่าชอบสถานที่บรรยากาศและรสชาติอาหารของร้าน และมารับประทานอยู่บ่อย ๆ ซึ่งลิฟต์นั้นก็จำลูกค้าและครอบครัวของลูกค้าทั้งคู่ได้ ทำให้ลิฟต์ตกลงรับข้อเสนอของทั้งคู่และรับจัดงานเลี้ยงอาหารแบบโต๊ะจีนให้กับลูกค้าคู่นี้เป็นกรณีพิเศษ ก่อนวันงานลิฟต์ได้จัดเตรียมเมนูของทางร้านที่คู่บ่าวสาวเลือกไว้ วางแผนและคิดคำนวณทุกอย่างไว้เรียบร้อยตามแผนที่ได้วางไว้ พร้อมทั้งการวางแผนรองรับหากอาหารไม่พอหรือมีเหตุฉุกเฉินอื่น ๆ เมื่อถึงวันงานนั้นทุกอย่างราบรื่นไปด้วยดี จนถึงช่วงเวลาที่ต้องการเสิร์ฟไปยังโต๊ะ ทางเจ้าของงานได้มาแจ้งว่ามีโต๊ะหนึ่งที่เป็นแขกภายในงานนั้นเป็นวีแกน(Vegan) ทั้งโต๊ะ ทำให้ไม่สามารถรับประทานอาหารที่มีเนื้อสัตว์ได้ ซึ่งทางเจ้าของงานให้ขอให้ทางร้านของลิฟต์ช่วยทำเมนูออกมา โดยไม่มีส่วนผสมของเนื้อสัตว์ นม ไข่ หรือชีส เพื่อรับรองแขกผู้ใหญ่โต๊ะนั้นลิฟต์จึงจำเป็นต้องนำวัตถุดิบที่มีอยู่ในขณะนั้นมาสร้างสรรค์คิดเมนูเฉพาะ เพื่อแก้ไขสถานการณ์ในขณะนั้น เพราะลิฟต์นั้นตั้งใจที่จะให้งานนี้สำเร็จออกมาดี เพราะ เป็นงานแรกของร้าน จนลิฟต์นั้นสามารถทำเมนูอาหารวีแกนออกมาได้และนำมาเสิร์ฟพร้อม ๆ กับของโต๊ะลูกค้าท่านอื่นได้อย่างพร้อม ๆ กัน ทำให้เจ้าของงานนั้นรู้สึกขอบคุณและมีความพึงพอใจอย่างมากในความมีน้ำใจและความสามารถของทีมงานของร้าน แล้วทั้งคู่ได้กล่าวชื่นชมร้านลิฟต์ด้วยคุณภาพอาหารและการบริการที่ดีเยี่ยม ทำให้ลิฟต์รู้สึกภาคภูมิใจกับความสำเร็จที่เกิดขึ้น และมีกำลังใจในการทำธุรกิจต่อไปในอนาคต</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>30. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีความกล้าที่จะคิดสิ่งใหม่ ๆ และตัดสินใจปฏิบัติในสิ่งที่คิดนั้น โดยคำนึงถึงความเหมาะสมกับธุรกิจร้านอาหาร</p> <p>สถานการณ์ : ทรายนั้นเป็นเจ้าของธุรกิจร้านอาหาร แต่ในช่วงวิกฤตการณ์โควิด-19 ทำให้ร้านของทรายต้องปิดการให้บริการ ตามนโยบายของภาครัฐ จนทำให้ร้านของทรายนั้นขาดรายได้เป็นจำนวนมากและส่งผลกระทบต่อธุรกิจมากขึ้นเรื่อยๆ แต่ทรายก็ยอมรับและเข้าใจในสถานการณ์ ทรายจึงพยายามหาทางออกและในที่สุดทรายก็ได้สร้างการให้บริการแบบ เดลิเวอรี่ในละแวกใกล้เคียง โดยการให้พนักงานที่ร้านเป็นคนนำส่งอาหาร ให้ลูกค้า ซึ่งทรายได้นำเสนอรายการอาหารที่หลากหลายทั้งแบบ อา ลา คาร์ท (A la carte) และเซ็ทเมนู (Set menu) นอกจากนี้ยังมีขนมหวาน ผลไม้ และน้ำสมุนไพรไว้คอยบริการลูกค้าและสามารถเลือกได้ตามใจชอบเสมือนมานั่งรับประทานอาหารที่ร้านในราคาที่ย่อมเยาเพียงแต่เป็นการส่งไปรับประทานที่บ้านเท่านั้น นอกจากนี้บรรจุกภัณฑ์สำหรับใส่อาหารบางชนิดทางร้านแพ็คด้วยระบบสุญญากาศสามารถยืดอายุการเก็บรักษาอาหารได้นานขึ้น กล่องบรรจุอาหารที่สามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้อีก หากลูกค้าทานไม่หมดในครั้งเดียวสามารถแบ่งเก็บรับประทานครั้งต่อไปอีกได้ ซึ่งได้ผลตอบแทนที่ดีมาจากลูกค้าประจำ ลูกค้าใกล้เคียง และลูกค้าใหม่ เพราะลูกค้าต่างก็ไม่สามารถออกมารับประทานอาหารนอกบ้านของตนเองได้ จึงจำเป็นต้องอาหารจากร้านของทรายไปรับประทานกันอย่างต่อเนื่อง ในช่วงเวลากลางวันสามารถสั่งเพื่อเก็บไว้สำหรับมือเย็นและมือเช้าถัดไป เพราะทางร้านของทรายรับส่งออเดอร์ไม่เกิน 18.00 น. เพื่อเวลาการประกาศสื่อคตาวนของทางภาครัฐด้วย ในปัจจุบันหลังสถานการณ์คลี่คลายลงร้านของทรายมีรายได้เพิ่มจากการทำช่องทางเดลิเวอรี่ไปด้วย เพราะลูกค้าบางส่วนก็ยังคงชื่นชอบในการสั่งไปรับประทานที่บ้านของตนเองด้วยนั่นเอง</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมภายใต้ทอ
 ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>31. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีความยึดมั่นที่จะปฏิบัติต่อผู้อื่นอย่างเป็นธรรม ยุติธรรม ไม่เอารัดเอาเปรียบ ทั้งกับลูกค้า คู่ค้าทางธุรกิจ และคู่แข่งทางธุรกิจ</p> <p>สถานการณ์ : รอนนั้นเป็นเจ้าของร้านยาชื่อดังย่านห้วยขวาง ร้านยาของรอนนั้นเดิมเคยเป็นร้านเล็ก ๆ ที่จังหวัดลพบุรี รอนนั้นตั้งใจหาวัตถุดิบแต่ละชนิดมาประยุกต์ใช้ในเมนูในร้านตัวเอง พร้อมทั้งขายในราคาที่ย่อมเยา ประกอบกับรสชาติอาหารของร้านรอนนั้น มีความอร่อยที่เป็นเอกลักษณ์ จนทำให้ผู้คนในจังหวัดลพบุรีให้การยอมรับและบอกต่อกันจนร้านของรอนมีชื่อเสียงโด่งดังเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายจนทำให้มีลูกค้ามาต่อคิวรอซื้ออย่างเนืองแน่นอยู่ตลอดเวลา มีทั้งลูกค้าที่ขับรถมาจากต่างจังหวัด ทำให้รอนนั้นจึงตัดสินใจมาเปิดสาขาที่กรุงเทพฯ ย่านห้วยขวางด้วย ผลการตอบรับก็ดีมาก ซึ่งรอนก็ยังคงใช้วัตถุดิบเดียวกับที่สาขาลพบุรี แต่ก็มีค่าขนส่งที่มากขึ้นซึ่งรอนก็ออกในส่วนต่างที่เพิ่มขึ้นให้กับร้านที่นำวัตถุดิบมาส่ง เพราะรอนนั้นคิดอยู่เสมอว่า ถ้าเราได้ ผู้ส่งก็ต้องได้ พนักงานก็ควรได้ และลูกค้าก็ต้องได้มากกว่า เพราะทุกคนคือส่วนหนึ่งของความสำเร็จในธุรกิจของรอน ซึ่งบางครั้งคู่แข่งทางธุรกิจของรอนพยายามที่จะแย่งซื้อวัตถุดิบของรอนเพื่อนำไปใช้ที่ร้านของตน แต่รอนก็ไม่เคยหวงและยอมให้ผู้ส่งจำหน่ายให้คู่แข่งด้วย เพราะรอนมั่นใจว่าอย่างไรก็ตามรสชาติของแต่ละร้านนั้นมีส่วนปรุงและเทคนิคที่แตกต่างกัน หากเรามุ่งมั่นที่จะทำหน้าที่ของตนให้ดี มันก็มีความแตกต่างในตัวของมันเอง จนในปัจจุบันร้านของรอนนั้นมีมากกว่า 5 สาขา ทั่วกรุงเทพฯ และได้รับความนิยมนำมาซื้ออย่างต่อเนื่องจนได้ออกรายการทีวีอยู่ตลอด และทำให้ร้านของรอนยิ่งรู้จักเพิ่มมากขึ้น เพราะความยึดมั่นที่จะปฏิบัติต่อผู้อื่นอย่างเป็นธรรม ยุติธรรม ไม่เอารัดเอาเปรียบ ทั้งกับลูกค้า คู่ค้าทางธุรกิจ และคู่แข่งทางธุรกิจ จึงทำให้รอนประสบความสำเร็จมาจนถึงทุกวันนี้</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมภายใต้ทฤษฎีปัญญาดำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>32. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีความรักในอาชีพของตน และตั้งใจดำเนินธุรกิจให้ลูกค้าเกิดความศรัทธาในร้านอาหารและมีความรู้สึกอยากกลับมาใช้บริการซ้ำอีก</p> <p>สถานการณ์ : พริสนักจิตวิทยาของโรงพยาบาลแห่งหนึ่ง พริสนั้นมีงานอดิเรกในการประกอบอาหาร และครอบครัวของเธอมีก๋วยเตี๋ยวรสชาติอาหารของเธอเสมอเวลาได้รับประทานอาหารของเธอ จนในที่สุดพริสได้ตัดสินใจเปิดร้านอาหารเป็นของตัวเอง โดยส่วนมากแล้ว พริสจะคิดค้นและพัฒนาสูตรขึ้นมาเอง ผสมผสานกับสูตรต้นตำรับที่ยังคงรสชาติและเอกลักษณ์ของอาหารได้อย่างลงตัว ทุกครั้งที่เธอทำอาหารออกมาให้ลูกค้าทาน เธอมักจะเดินไปพบปะพูดคุยกับลูกค้าเป็นประจำ และเฝ้าถามถึงคุณภาพของอาหารเพื่อรับรู้ข้อมูลในแต่ละวัน แล้วนำมาวิเคราะห์ปรับปรุงเมนูอาหารและคุณภาพอาหารของเธอให้ดียิ่งขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับความพึงพอใจของลูกค้าที่มาใช้บริการร้าน ทุกครั้งเธอมักจะกล่าวทักทายและจดจำลูกค้าที่มาใช้บริการประจำได้เสมอ เธอมักจะกล่าวทักทายด้วยชื่อเล่นและจำเมนูโปรดของแต่ละคนได้ เธอมักจะเป็นคนรับออเดอร์ด้วยตัวเองพร้อมทั้งแนะนำและพูดคุย รวมทั้งนำเสนออาหารที่ปรับปรุงแล้วและบางครั้งเธอจะเป็นคนแจ้งให้ฝ่ายครัวว่า ลูกค้าทานไดทานรสชาติใด โดยที่ลูกค้าไม่ต้องระบุ ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในความดูแลเอาใจใส่ของเธอแม้แต่ในเรื่องละเอียดและเล็กน้อย จนทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่มักแวะเวียนกลับมารับประทานอาหารที่ร้านของพริสอยู่เสมอ</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมกาถ่ายทอด
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>33. ประเด็น : ผู้ประกอบการสามารถคิดค้นกระบวนการ หรือนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้ในการผลิตสินค้า หรือเพื่อนำมาใช้ในการพัฒนา/ ปรับปรุงการให้บริการเพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบาย หรือความพึงพอใจเพิ่มมากขึ้น</p> <p>สถานการณ์ : อังกฤษ เป็นโปรแกรมเมอร์ที่มีความสนใจในการออกแบบภาพ 3 มิติ ซึ่งอังกฤษนั้นได้ร่วมกันทำธุรกิจร้านอาหารกับเพื่อนของเค้าชื่อพอล ซึ่งพอลนั้นเป็นผู้ที่คอยดูแลกิจการเป็นส่วนใหญ่และอังกฤษนั้นจะอยู่ในฝ่ายการโฆษณาและการตลาด ทั้งคู่เน้นดำเนินธุรกิจไปได้อย่างราบรื่น จนวันหนึ่งพอลได้นำปัญหามาปรึกษาอังกฤษ เรื่องมักมีลูกค้ามาคอมเพลน(Complain) การให้ข้อมูลของพนักงานในเรื่องของวัตถุดิบและแหล่งที่มาของวัตถุดิบ ซึ่งมันเป็นการยากที่จะสามารถฝึกฝนพนักงานให้ตอบคำถามได้อย่างละเอียดทุกคนและครบทุกรายละเอียด ซึ่งอังกฤษได้มองว่า ปัญหานั้นเล็กน้อยมาก เขาจึงได้คิดค้นการฉายภาพสามมิติของการเล่าเรื่องราวของแหล่งที่มาของวัตถุดิบมาจากที่ใด เพาะปลูกหรือดูแลอย่างไร โดยเครื่องฉายภาพนั้นจะมีระบบติดตั้งอยู่ที่เพดาน และเมื่อลูกค้าถามข้อมูลใด พนักงานจะเป็นคนเลือกชุดข้อมูลและใช้เลเซอร์เป็นตัวนำให้เครื่องฉายนั้นหันมาฉายภาพข้อมูล 3 มิติ ลงบนโต๊ะของลูกค้าด้วยตัวการ์ตูนคนใส่ชุดเซฟที่ชวนให้รู้สึกน่าสนใจ ซึ่งการจะเปลี่ยนชุดข้อมูลนั้นก็แค่คีย์ข้อมูลลงไปใหม่ การนำระบบนี้ของอังกฤษมาใช้ทำให้สามารถให้ข้อมูลที่ถูกต้องและการนำเสนอที่แปลกใหม่ สามารถสร้างจุดสนใจให้กับลูกค้าและลูกค้ายังสามารถเลือกเมนูข้อมูลวัตถุดิบอื่น ๆ รวมทั้งเมนูอาหารที่เสิร์ฟในวันนั้นๆ ได้ด้วยตัวเองจากการทัชสกรีนผ่านหน้าจอมอนิเตอร์บนโต๊ะอาหารของตนเองได้</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>34. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีการค้นหาและดำเนินการพัฒนาสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ และกำหนดราคาที่เหมาะสม ลูกค้ารับรู้ได้ถึงคุณค่าของสินค้าหรือบริการนั้น และเกิดความพึงพอใจเมื่อใช้สินค้าหรือบริการจากร้านอาหาร</p> <p>สถานการณ์ : แอนนั้นเป็นนักศึกษาจบใหม่ที่มีความถนัดด้านการทำขนมไทย ในช่วงเวลาที่เรียนอยู่นั้นแอนมักจะทำขนมตามออเดอร์ที่มีมาขายเพื่อน ๆ และครอบครัว เพื่อหารายได้เสริม แอนคิดเสมอว่า เมื่อเรียนจบแอนจะทำธุรกิจส่วนตัวด้านขนมไทย เมื่อแอนเรียนจบแอนได้นำเงินที่เก็บได้จากการขายขนมระหว่างเรียนมาลงทุนซื้ออุปกรณ์ เมื่อแอนเริ่มทำธุรกิจแอนได้เริ่มคิดค้นขนมเมนูจากที่เคยทำมานั้นคือ ขนมเปียะกุหลาบ โดยแอนเปลี่ยนไส้ขนมเปียะกุหลาบจากไส้ถั่วมาเป็นไส้ซอสทุเรียนลาวา ซึ่งแอนได้ทดลองผิดถูก เพื่อสร้างรสชาติและลักษณะให้ได้ตามที่แอนคาดหวังไว้ โดยแอนนั้นใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพทั้งหมดทำให้มีต้นทุนสูงกว่าปกติ แต่แอนก็พยายามอย่างเต็มที่เพื่อให้ขนมของตนเองนั้นออกมาดีที่สุด จนในที่สุดแอนก็สามารถทำขนมเปียะไส้ทุเรียนลาวาออกมาได้ตามต้องการ จากนั้นแรกเริ่มแอนจึงส่งขนมเปียะสูตรที่ตัวเองคิดคนได้ให้คนทั่วไป กลุ่มเพื่อน และกลุ่มครอบครัว จนทุกคนชมว่าอร่อย รสชาติดี และกลิ่นหอมน่ารับประทาน จนทุกคนอยากสั่งมารับประทาน เมื่อทุกคนได้รับประทานขนมของแอนต่างก็ชื่นชมและพึงพอใจในขนมเปียะทำให้ขนมของแอนได้รับความนิยมมากขึ้น จนแอนสามารถมีเงินเก็บเพื่อเปิดหน้าร้านเล็ก ๆ ในหมู่บ้านของตนเองได้ และยังมีคนมาติดต่อขอนำขนมจากร้านของแอนไปขายต่อ เพราะแอนนั้นขายราคาไม่แพงเหมาะสมกับคุณภาพวัตถุดิบและรสชาติที่ดีนั่นเอง ทำให้ทั้งลูกค้าและคู่ค้าของแอนมีความพึงพอใจและเชื่อมั่นในร้านขนมของแอนอยู่เสมอ จนทำธุรกิจของแอนนั้นเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง</p>

ตารางที่ 21 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการตลาดต่อ
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
3 การเรียนรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
3. การเรียนรู้	<p>35. ประเด็น : ผู้ประกอบการสำรวจความต้องการของลูกค้า และคิดค้น/พัฒนาเมนูอาหารในรูปแบบต่าง ๆ โดยคำนึงถึงอัตลักษณ์ของอาหารไทย และสามารถประยุกต์ให้มีความร่วมสมัย และบรรจุในบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม ตรงกับความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา และสถานการณ์</p> <p>สถานการณ์ : อดันั้นเป็นเจ้าของธุรกิจร้านอาหารไทยร่วมสมัย เนื่องจากร้านอาหารของอดันั้นตั้งอยู่ในย่านธุรกิจใจกลางทองหล่อทำให้มีกลุ่มลูกค้ามากมายหลากหลายประเทศ อาหารไทยของอดันั้นจึงเป็นการผสมผสานเทคนิควิธีการปรุงอาหารสมัยใหม่ร่วมกับเทคนิคดั้งเดิม พร้อมทั้งวัตถุดิบที่อดันนำมาใช้ในการรังสรรค์เมนูต่าง ๆ โดยยังคงรสชาติและลักษณะอาหารที่ปรากฏให้มีความดั้งเดิมอยู่ด้วย ทำให้หน้าตาของอาหารของร้านอดันั้นออกมาดูร่วมสมัยและโมเดิร์นไปในตัว ประกอบกับอดันั้นมีความชื่นชอบในการคิดค้นเมนูอาหารตะวันตกแต่ใช้วัตถุดิบและรสชาติของอาหารไทยแทนที่วัตถุดิบดั้งเดิมของเมนูตะวันตกนั้น ๆ พร้อมทั้งมีแนวคิดเกี่ยวกับการสร้างบรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงามร่วมสมัย มีความเหมาะสม ในการจัดตกแต่งและทำให้อาหารนั้นมีความน่ารับประทานมากยิ่งขึ้น สามารถนำไปทำเป็นชุดแพ็คเกจอาหารเพื่อนำไปเป็นของฝากให้ผู้อื่นได้อีกด้วย ทำให้ร้านอาหารของอดันั้นได้รับคำชื่นชมและมีกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่มักชอบสั่งอาหารกลับบ้าน เพราะชื่นชอบในตัวบรรจุภัณฑ์ที่อดันนำมาเสนอ หรือสั่งซื้อเพื่อเป็นของฝาก</p>

ตารางที่ 22 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 4 การรับรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
4. การรับรู้	<p>36. ประเด็น : ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งของร้านอาหาร เพราะเชื่อว่าเมื่อร้านอาหารอยู่ในทำเลที่ดีแล้วจะทำให้ร้านค้ำมีความพร้อมดำเนินกิจการ เพราะทำเลที่ดีช่วยเพิ่มความสามารถในการให้บริการแก่ลูกค้าได้</p> <p>สถานการณ์ : รัน นั้นเป็นเจ้าของร้านอาหารไทยในย่านสีลมซึ่งเป็นย่านธุรกิจหลักย่านหนึ่งในกรุงเทพมหานคร รันมีความสนใจในการลงทุนธุรกิจอาหารอย่างมาก ก่อนที่จะเลือกที่ตั้งของร้านอาหารนั้น รันได้ทำการเดินสำรวจพื้นที่ย่านสีลมทั้งหมด และพบว่าย่านสีลมนั้นหาที่จอดรถในเวลากลางวันได้ยากมาก ไม่สามารถจอดรถริมฟุตบาทได้ รันจึงเลือกทำเลที่ตั้งร้านที่อยู่ห่างออกมาเพียงเล็กน้อยเท่านั้น เพราะในทำเลที่ตั้งบริเวณนั้นมีตึกหนึ่งที่มีพื้นที่ติดกับห้างสรรพสินค้าที่มีการให้บริการจอดรถฟรี 1 ชั่วโมงแรก ซึ่งรันนั้นมีโปรโมชั่นให้กับลูกค้าทุกท่านหากจอดรถในพื้นที่ห้าง ทำให้ร้านอาหารของรันนั้นเหมือนมีที่จอดรถไปในตัว ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นนักธุรกิจจึงมีรถส่วนตัวของตนเองมาจึงสามารถนำรถไปจอดภายในห้างได้และสามารถมารับประทานอาหารที่ร้านอาหารของรัน ทำให้ร้านของรันนั้นได้รับความนิยมมากขึ้นและตัดปัญหาเรื่องการจอดรถของลูกค้าส่วนใหญ่ไปได้ในเวลาเดียวกัน ทำให้ร้านของรันมักเป็นที่นิยมของนักธุรกิจและกลุ่มลูกค้าทั่วไปที่มีรถส่วนตัว มักจะแวะมาทานอาหารที่ร้านของรันด้วยเหตุผลนี้บ่อย ๆ ประกอบกับรสชาติอาหารของร้านรันนั้นเป็นที่ถูกอกถูกใจทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เพราะรันนั้นใส่ใจในทุกรายละเอียดของอาหารและการให้บริการลูกค้านั่นเอง</p>

ตารางที่ 22 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 4 การรับรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
4. การรับรู้	<p>37. ประเด็น : ผู้ประกอบการนำสินค้าที่มีความบกพร่องออกจากกระบวนการดำเนินปกติ และนำมาปรับปรุง/ แปรสภาพใหม่ เพื่อให้สามารถสร้างมูลค่าคืนหรือเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้านั้นได้</p> <p>สถานการณ์ : แซ่ม เป็นเจ้าของร้านขนมไทย ร้านของแซ่มนั้นขึ้นชื่อเรื่องขนมมงคลต่าง ๆ ของไทยโดยเฉพาะ ขนมดาราทอง ที่ต้องมีการนำเมล็ดแตงโมมากวาดกับน้ำเชื่อมที่ละน้อยเพื่อให้เมล็ดแตงโมนั้นค่อย ๆ มีเกล็ดน้ำตาลเกาะที่เมล็ดตั้งเป็นยอดคล้าย ๆ เกล็ดน้ำแข็งหรือหิมะซึ่งเปรียบเสมือนเพชรที่ล้อมรอบที่ติดอยู่บนมงกุฎ แล้วนำไปประกอบกับตัวขนมดาราทอง ให้ออกมามีลักษณะตามที่ต้องการ ซึ่งในแต่ละวันแซ่มต้องคัดแตงโมที่ไม่สมบูรณ์ออก เพราะถ้านำไปกวาดกับน้ำเชื่อมให้ได้เกล็ดแล้วนำไปประกอบรวมในตัวขนมจะทำให้กลีบของขนมออกมามีลักษณะที่ไม่เท่ากัน และไม่มี ความสวยงาม แซ่มจึงนำเมล็ดแตงโมเหล่านั้นที่ไม่สามารถนำไปทำขนมดาราทองได้ มาคัดแตงโมให้เมล็ดมีลักษณะทรงสี่เหลี่ยมข้าวหลามตัดให้เท่า ๆ กันทุกเมล็ด แล้วกวาดกับน้ำเชื่อมที่ผสมสีดอกอัญชูลงไปให้มีสีฟ้าแกมน้ำเงิน เมื่อกวาดด้วยกรรมวิธีเดียวกับการกวาดเม็ดแตงขนมดาราทอง ทำให้เกล็ดน้ำตาลขึ้นเกาะที่เมล็ดแตงโมรูปทรงสี่เหลี่ยมข้าวหลามตัดและตัวสีของเกล็ดน้ำตาลนั้นมีสีฟ้า ทำให้ตัวเมล็ดแตงโมมีสีฟ้าคล้ายอัญมณีไพลิน แซ่มจึงตั้งชื่อขนมชนิดนี้ว่า ขนมเกล็ดไพลิน ซึ่งเป็นขนมไว้สำหรับทานเล่น มีรสชาติหวาน มัน และมีกลิ่นหอม นำมาจากเกล็ดน้ำตาลที่เกาะอยู่และมีความกรอบมัน จากเมล็ดแตงโมที่คว่ำผ่านความร้อนอ่อน ๆ มาด้วย ซึ่งขนมเกล็ดไพลินนั้นได้กลายเป็นขนมที่ได้รับความนิยมอย่างมาก เพราะมีความสวยงาม ประณีต นอกจากนี้บรรจุภัณฑ์ยังดูมีความทันสมัยแต่ยังคงเอกลักษณ์ที่สื่อถึงความเป็นไทยและบรรจุภัณฑ์ยังมีเรื่องเล่าของขนมที่สามารถเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้ สามารถพกพาไปไหนได้ง่ายและหยิบรับประทานได้ง่าย</p>

ตารางที่ 22 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการตลาด
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
4 การรับรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
4. การรับรู้	<p>38. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีการเลือกวัตถุดิบจากแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือ มีความต่อเนื่อง สม่ำเสมอ เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพสำหรับนำมาประกอบอาหารและขั้นตอนในการประกอบอาหารในแต่ละขั้นตอนมีความเหมาะสม และเป็นมาตรฐานการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เพื่อให้กระบวนการนำเข้าวัตถุดิบ และขั้นตอนวิธีการปรุงอาหารที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด</p> <p>สถานการณ์ : เชฟตัน เป็นเจ้าของร้านอาหารไทยฟิวชั่น ที่ได้รับรางวัลมิชลิน สตาร์ 3 ปี ซ้อน และร้านอาหารของเชฟตันยังได้รับรางวัลมากมายในระดับนานาชาติอีกด้วย เชฟตันนั้นมักนำเสนอว่าร้านของตนนำเข้าวัตถุดิบจากแหล่งวัตถุดิบในประเทศ รวมทั้งการนำเข้าวัตถุดิบท้องถิ่นที่หาทานได้ยากในปัจจุบัน มาสร้างสรรค์เมนูอาหารไทยสไตล์ฟิวชั่นด้วยเทคนิคที่ผสมผสานร่วมสมัยอย่างลงตัว รวมถึงแหล่งวัตถุดิบที่เป็นอาหารทะเล หรืออาหารป่า เชฟตันมักจะสั่งนำเข้าจากชาวบ้านและชาวประมงอยู่ตลอด เพื่อให้วัตถุดิบที่สดใหม่อยู่ทุกวัน บางครั้งเชฟตันจะลงพื้นที่แหล่งวัตถุดิบและคัดสรรวัตถุดิบด้วยตนเอง พร้อมทั้งประสานงานกับทีมงานขนส่งเพื่อขนส่งวัตถุดิบให้คงสภาพความสดที่สมบูรณ์ไว้ให้ได้มากที่สุด จนทำให้บางครั้งนั้นร้านอาหารของเชฟตันจะมีเมนูพิเศษเกิดขึ้นในบางวัน จากวัตถุดิบที่แปลกใหม่และหายากที่มาจากแหล่งวัตถุดิบแบบสด ๆ นั้นเอง ประกอบกับเชฟตันมักประกอบอาหารด้วยวิธีการปรุงที่ส่งผลต่อรสชาติดั้งเดิมของวัตถุดิบให้น้อยที่สุด เพื่อให้ลูกค้าที่มารับประทานอาหารที่ร้านเชฟตันสามารถสัมผัสได้ถึงรสแท้ดั้งเดิมของวัตถุดิบที่มีอยู่ด้วยนั่นเอง</p>

ตารางที่ 22 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 4 การรับรู้

องค์ประกอบ	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
------------	-----------------------------

หลัก	
4. การรับรู้	<p>39. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีวิธีเก็บรักษาสินค้า และวัตถุดิบแต่ละประเภทอย่างเหมาะสม กำหนดระยะเวลาในการใช้งาน/การบริโภคที่ชัดเจน รวมถึงการบริหารสินค้าและวัตถุดิบที่ใกล้ครบกำหนดการใช้งาน/การบริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ</p> <p>สถานการณ์ : อีตนั้นเคยเป็นหัวหน้าเซฟในครัวไทย ในโรงแรมระดับ 5 ดาว แห่งหนึ่ง ด้วยภาวะเศรษฐกิจโลกและวิกฤตการณ์โควิด-19 ทำให้โรงแรมที่อีตอยู่นั้นต้องจำเป็นต้องปลดพนักงานออกทั้งหมดและปิดกิจการลงในเวลาต่อมา อีตจึงอยู่ในสภาพตกงานในช่วงลือคตาวน แต่อีตนั้นไม่ย่อท้อและได้ร่วมทำธุรกิจร้านอาหารแห่งหนึ่งกับเพื่อนที่กรุงเทพ โดยเพื่อนนั้นให้อีตเป็นหุ้นส่วน และดูแลเรื่องการจัดการภายในครัว อีตที่มีประสบการณ์ด้านการบริหารงาน ครัวมานั้น ได้ใช้ประสบการณ์ที่มีสอนพนักงานในร้านในการเก็บรักษาวัตถุดิบ แต่ละชนิดว่าควรเก็บอย่างไร โดยอีตสอนตั้งแต่การรับวัตถุดิบเข้ามา การแพ็ค การเก็บวัตถุดิบ และก่อนเก็บจะต้องเขียนป้ายติดไว้ว่าเข้ามาเมื่อไร หรือการใช้ระบบ FIFO เพื่อที่ตอนใช้จะได้รู้ว่าควรใช้อันที่เข้ามาก่อนให้หมดก่อน จึงค่อยใช้ในส่วนถัดไป ไปจนถึงการทำน้ำปรุงรสเมนูต่างๆ อีตสอนพนักงานให้รู้จักเขียนวันที่ผลิตติดไว้ด้วยและบอกให้ใช้น้ำซอสที่ผลิตก่อนให้หมดก่อนเสมอ แล้วค่อยนำของลือคตถัดไปมาใช้ต่อที่หลัง อีตนั้นจะคอยเช็คคว้ตฤดบในสต็อกอยู่เสมอหากมีวัตถุดิบบางชนิดที่มีการค้างสต็อกนานจนอาจเริ่มเกิดการเน่าเสียได้ อีตจะนำวัตถุดิบนั้นมาสร้างเป็นเมนูพิเศษประจำวันหรือทำเป็นเครื่องเคียงให้ลูกค้ารับประทานด้วยในระหว่างรออาหาร ซึ่งวัตถุดิบเหล่านั้นยังอยู่ในสภาพดีอยู่แต่การสั่งสต็อกในแต่ละวันอาจทำให้เหลือเกินที่จะใช้ในบางครั้งนั่นเอง โดยรวมอีตยังนำวัตถุดิบเหล่านั้นมาประกอบอาหารให้พนักงานและตนเองรับประทานระหว่างช่วงเวลาพักในแต่ละวัน ทำให้วัตถุดิบในสต็อกของร้านอาหารของอีตนั้นถูกนำมาใช้ได้อย่างเกิดประโยชน์สูงสุด ไม่เสียหายไปโดยเปล่าประโยชน์อยู่เสมอ</p>

ตารางที่ 22 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 4 การรับรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
4. การรับรู้	<p>40. ประเด็น : ผู้ประกอบการเรียนรู้หลักการในการบริหารการเงิน ต้นทุนสินค้า วัตถุดิบ และสามารถนำความรู้มาใช้ในการดำเนินธุรกิจได้อย่างดี อีกทั้งยังสามารถนำความรู้ที่มีมาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับร้านอาหารของตนเองได้</p> <p>สถานการณ์ : มุกนั้นเรียนจบโทด้านการบริหารธุรกิจร้านอาหาร เมื่อเรียนจบแล้วมุกได้ใช้เงินเก็บที่มีเปิดร้านอาหารของตัวเอง โดยมุ่งเน้นไปที่การตกแต่งร้านอาหารที่ดูวินเทจ เน้นให้ลูกค้าเข้ามาแวะถ่ายภาพและเช็คอิน ซึ่งการตกแต่งร้านของมุกนั้นเป็นที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวทั้งที่เป็นชาจรเดินทางมาท่องเที่ยวไปจนถึงผู้คนที่อยู่ในพื้นที่อย่างมาก เพราะมุกได้มีการโพสต์สื่อโซเชียลประชาสัมพันธ์ร้านตัวเองอยู่เสมอ ทำให้ไม่นานร้านของมุกก็ได้ขึ้นชื่อว่าเป็นแลนด์มาร์คของจังหวัดนนทบุรีอีกหนึ่งจุดที่ทุกคนจะต้องแวะและถ่ายรูปด้วยการตกแต่งที่ไม่เหมือนร้านอื่น ๆ ในจังหวัดนนทบุรีที่ไม่เคยมีมาก่อน และอาหารข้างชนิดของร้านมุกนั้นเป็นการสั่งมาจากร้านชื่อดังและร้านอาหารพื้นบ้านที่มีอยู่ในพื้นที่ที่มีเมนูอร่อย ๆ ให้มาสั่งที่ร้านมุกเป็นประจำ เพราะมุกต้องการตัดต้นทุนการผลิตและการสต็อกของและแรงงานในการผลิตอาหารในแต่ละวันนั่นเอง โดยที่มุกนั้นจะบอกลูกค้าว่า ร้านตัวเองเป็นร้านอาหารที่รวมความอร่อยของจังหวัดนนทบุรีให้มาอยู่รวมกันในร้านเดียว และราคารัสนั้นไม่ต่างกันมากหากไปแยกทานที่ละร้าน ทำให้คอนเซ็ปต์ของร้านมุกนั้นชัดเจนมากขึ้น และลูกค้านั้นก็ให้การตอบรับอย่างดี นั่งรับประทานอาหารที่ร้านมุกเปรียบเสมือนได้ไปทานร้านอาหารที่ตัวเองชื่นชอบในหลาย ๆ ที่ภายในร้านเดียว และได้นั่งรับประทานอาหารในบรรยากาศที่สวยงามถูกใจ ทำให้เพิ่มมิติแห่งการสัมผัสรสชาติของอาหารมากขึ้น มุกจึงสามารถบริหารจัดการได้ทั้งด้านต้นทุน รสชาติของอาหารที่ลงตัว และบรรยากาศร้านที่ทำให้ทุกคนอยากมาที่ร้านมุกอยู่ตลอดเวลาตนเอง</p>

ตารางที่ 22 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 4 การรับรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
4. การรับรู้	<p>41. ประเด็น : ผู้ประกอบการเรียนรู้จากแหล่งความรู้ต่าง ๆ ถึงวิธีการสร้างมูลค่า และวิธีการทำให้ลูกค้ารับรู้ถึงมูลค่าหรือคุณค่าของสินค้าหรือบริการที่ได้รับ และนำมาประยุกต์ใช้ในร้านอาหารจนลูกค้าเกิดความพึงพอใจต่อสินค้าและบริการเหล่านั้น</p> <p>สถานการณ์ : เนมวิลล์ นั้นเป็นนักธุรกิจหนุ่มไฟแรง หลังจบการศึกษาเกี่ยวกับการบริการอาหารมาแล้วนั้น เขาได้ศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจอาหารสุขภาพ ไปจนถึงการรับประทานอาหารแบบวีแกน (Vegan) เพิ่มเติม เมื่อเขาได้ศึกษาหาความรู้เพิ่มขึ้นในเชิงลึกและเข้าใจอย่างถ่องแท้ ทำให้เขาสนใจที่จะทำธุรกิจเกี่ยวกับอาหารวีแกน สำหรับกลุ่มคนที่มีรสนิยมการทานอาหารแบบวีแกนนั้น มักใส่ใจในรายละเอียดมากกว่ากลุ่มบุคคลทั่วไป และกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ยอมที่จะจ่ายเงินซื้อที่มากกว่าปกติ หากอาหารที่เขาจะได้รับประทานนั้นมิใช่ข้อมูลที่ชัดเจนและถูกต้องสำหรับวีแกน เนมวิลล์จึงตัดสินใจเปิดธุรกิจร้านอาหารวีแกน ซึ่งได้สังเกตเห็นว่ากลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มใหม่และผู้คนเริ่มหันมาเป็นวีแกนมากขึ้น หรือเน้นบริโภคอาหารโปรตีนจากพืชและทางเลือกอื่นมากขึ้นทุกวัน เนมวิลล์จึงใส่ใจรายละเอียดในด้านการบริการข้อมูลที่มากขึ้น วัตถุประสงค์แต่ละอย่างนั้นล้วนมีเรื่องราวของแหล่งที่มา ประวัติของฟาร์ม ข้อมูลตั้งแต่วันหวานเมล็ดจนถึงวันเก็บเกี่ยว มีขั้นตอนอย่างไรบ้าง พร้อมทั้งการนำเสนอข้อมูลที่ดึงดูดลูกค้าที่เป็นวีแกนและกลุ่มที่อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมว่า อาหารร้านของเขานั้นเป็นมิตรกับโลกแค่ไหน การนำเข้าวัตถุดิบในแต่ละวันเป็นอย่างไร และอาหารที่เหลือในแต่ละวันนั้นจะเป็นอย่างไรต่อไป เนมวิลล์นั้นได้ให้บริการข้อมูลแก่ลูกค้าถึงเรื่องราวตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ ซึ่งเรื่องราวเหล่านี้ทำให้ลูกค้าที่มารับประทานอาหารของร้านเนมวิลล์นั้นมีความรู้สึกร่วมไปกับคุณประโยชน์ในด้านต่าง ๆ หากมารับประทานอาหารที่ร้านเนมวิลล์นั้นทั้งได้คุณค่า คุ่มค่า และได้เป็นส่วนหนึ่งในการดูแลสิ่งแวดล้อม การที่เนมวิลล์ทำแบบนี้เพื่อให้ร้านอาหารของเขานั้นตอบโจทย์และเป้าหมายของกลุ่มลูกค้า</p>

ตารางที่ 22 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมภายใต้กรอบทฤษฎีปัญญาดำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 4 การรับรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
4. การรับรู้	<p>มากที่สุด จนในที่สุดร้านของเนมวิลล์มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการรับประทานอาหารอย่างต่อเนื่อง แม้ราคาอาจจะสูงกว่าร้านอาหารทั่วไปเล็กน้อยแต่ลูกค้าก็มองว่ามันเป็นคุณค่าที่คู่ควรสำหรับพวกเขาเหล่านั้น นั่นทำให้เนมวิลล์มีความสุขมากยิ่งขึ้นเมื่อได้เห็นความพึงพอใจของลูกค้าที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน</p> <p>42. ประเด็น : ผู้ประกอบการใช้ช่องทางการสื่อสารหลายช่องทางทั้งเว็บไซต์ เฟสบุ๊ก ไลน์ ทวิตเตอร์ เพื่อสื่อสารกับลูกค้าในเรื่องสินค้าและบริการของทางร้านได้อย่างเป็นปัจจุบัน</p> <p>สถานการณ์ : บีมั้นเป็นเด็กสาวที่มีความมุ่งมั่นในการทำอาหารอย่างมาก บีมั้นได้เรียนจบมาจากด้านงานอาหารโดยตรง และมีความฝันอยากจะทำร้านอาหารของตนเอง เมื่อบีมั้นทำงานที่ร้านอาหารแห่งหนึ่งได้ครบ 3 ปี และมีเงินเก็บอยู่ก้อนหนึ่ง บีมั้นอยากจะทำร้านอาหารง่าย ๆ เป็นของตัวเอง โดยเป็นร้านที่ไม่ต้องใหญ่โตและบีมั้นอยากทำอาหารที่บีมั้นชอบนั้นขายให้ลูกค้าได้ทาน ซึ่งบีมั้นเป็นคนที่ชื่นชอบอาหารตะวันตกและอาหารทะเลมาก และเมนูที่บีมั้นนึกถึงก็คือ อาหารทะเลผัดซอสสไตล์อเมริกันเอง บีมั้นจึงคิดที่จะเปิดร้านอาหารซีฟู้ดสไตล์อเมริกา ที่รับประทานด้วยมือที่ใส่ถุงมือเพื่อกันเปื้อนและบนโต๊ะนั้นมีกระดาษปูรองไว้ และในการจัดเสิร์ฟนั้นก็ทำแบบสไตล์อเมริกาแท้ ๆ คือ การเทอาหารทะเลที่ผัดซอสและเครื่องเคียงเรียบร้อยลงไปบนโต๊ะนั่นเอง บีมั้นจึงเลือกที่จะเปิดร้านที่ตลาดนัดรถไฟรัชดา โดยใช้ชื่อร้านว่า เทพกึ่งถึง ผลตอบรับนั้นเป็นที่นิยมอย่างมาก เพราะเป็นสิ่งแปลกใหม่ที่ประเทศไทย และเมื่อชาวต่างชาติมาเห็นทำให้รู้สึกถึงภาพที่มีความคุ้นเคยเหมือนสิ่งที่เขาเคยรับประทานกันมา ประกอบกับบรรยากาศแบบไทย ๆ ที่บีมั้นปรุงแต่งเพิ่มเข้าไปทำให้ลูกค้ากลุ่มลูกค้าคนไทยและคนเอเชียอย่างมาก ทำให้ร้านของบีมั้นถูกบอกปากต่อปากจนบีมั้นไม่สามารถให้บริการลูกค้าได้ทันในแต่ละวันเลยทีเดียว จนบีมั้นต้องเปิดช่องทางการสั่งออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นในเฟสบุ๊ก ไลน์ และทวิตเตอร์ เพื่อเพิ่มช่องทางในการรับ-ส่งออเดอร์ ให้ลูกค้า</p>

ตารางที่ 22 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมภายใต้ทอ
 ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
 4 การรับรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
4. การรับรู้	<p>อย่างครบครันมากขึ้น พร้อมทั้งเปิดจองคิวทางออนไลน์ก่อน โดยสามารถชำระเงินเข้ามาได้ เมื่อลูกค้ามาถึงร้านก็สามารถรับประทานอาหารได้ทันที เพราะ อาหารพร้อมจัดเสิร์ฟแล้วนั่นเอง ทำให้การให้บริการของร้านปิมนี้ สะดวกสบาย รวดเร็วทันใจ และสามารถให้บริการลูกค้าได้มากขึ้นในแต่ละวัน สร้างทั้งรายได้ที่มากขึ้น การบริหารจัดการที่ง่ายขึ้น และยังทำให้ร้านของปิมมีชื่อเสียงเพิ่มมากขึ้นผ่านทางสื่อโซเชียลต่าง ๆ อีกด้วย</p> <p>43. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีการคิด คำนวณต้นทุนทางพลังงานและเลือกใช้อุปกรณ์ต่าง ๆ โดยมีแนวคิดในการประหยัดพลังงาน และมีวิธีการจำกัดของเสียที่เหมาะสมทั้งเศษอาหาร ของเหลือจากวัตถุดิบ ของเสียในกระบวนการผลิตอาหารและน้ำทิ้ง</p> <p>สถานการณ์ : สายฟ้าเป็นวิศวกรจากบริษัทแห่งหนึ่งที่ผันตัวมาทำธุรกิจเกี่ยวกับอาหาร ร้านอาหารของเขามียอดขายอยู่ในระดับดี ทำให้มีกำไรจากการขายจนเป็นที่พอใจในทุก ๆ เดือน แต่เมื่อวันหนึ่งสายฟ้าได้สังเกตเห็นบางอย่างภายในร้านเขาหลังที่ร้านอาหารของเขาปิดให้บริการในวันนั้นแล้ว เขาได้สังเกตเห็นว่า เศษอาหารที่เหลือในแต่ละวันของร้านเขานั้นมีปริมาณที่เยอะอยู่พอสมควร รวมทั้งบรรดาเครื่องตีที่แขกรับประทานและตีไม่หมด สายฟ้าจึงมีความคิดที่จะนำสิ่งที่เหลือทิ้งในแต่ละวันเหล่านั้นไปแปรสภาพให้เกิดประโยชน์ต่อร้านเขาให้มากขึ้นไม่ทางตรงก็ทางอ้อม ซึ่งเศษอาหารที่เหลือทิ้งในแต่ละวันนั้นเขาได้มาทำปุ๋ยหมักชีวภาพเพื่อนำไปเป็นปุ๋ยให้กับแปลงผักสมุนไพรของร้าน ที่ปลูกเองบนดาดฟ้าของร้านอาหาร พร้อมทั้งนำเครื่องตีที่เหลืออยู่มาสร้างเป็นน้ำหมักชีวภาพเพื่อไว้ในราดท่อระบายน้ำรอบ ๆ ร้านของเขาในแต่ละเดือนเพื่อกำจัดกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์ เมื่อทำอย่างต่อเนื่องเขาได้สังเกตเห็นหนึ่งที่เกิดขึ้นในร้านเขา คือ การใช้พลังงานที่เกินจำเป็นในการตกแต่งร้าน เขาจึงเปลี่ยนไฟที่อยู่ภายนอกร้านอาหารนั้น ซึ่งส่วนใหญ่กว่า 80% เป็นหลอดไฟที่ดูดซับพลังงานแสดงอาทิตย์ในเวลากลางวันและสร้างแสง</p>

ตารางที่ 22 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 4 การรับรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
4. การรับรู้	<p>สว่างได้เองในตอนกลางคืนเพื่อลดต้นทุนการใช้พลังงานไฟฟ้าไปในตัว ทำให้ต้นทุนการนำเข้าวัตถุดิบสมุนไพรของเขาลดลง ต้นทุนการใช้พลังงานไฟฟ้าของร้านลดลง จึงทำให้เกิดรายได้มากขึ้นกว่าเดิมจากที่เคยมีอยู่แล้วอีกด้วย</p> <p>44. ประเด็น : ผู้ประกอบการติดตามข่าวสาร หาคำความรู้ทางเศรษฐกิจ และนำมาวิเคราะห์สถานการณ์ที่จะทำให้ร้านอาหารได้รับผลกระทบรวมทั้งกำหนดทางเลือกในสถานการณ์ต่าง ๆ เพื่อให้พร้อมรับกับสถานการณ์อย่างสม่ำเสมอ</p> <p>สถานการณ์ : อดุลย์เป็นเจ้าของร้านอาหารหรูแห่งหนึ่งย่านราชประสงค์ ในกรุงเทพมหานคร อดุลย์มักติดตามข่าวสารทั้งเรื่องเศรษฐกิจและการเมือง ที่เกิดขึ้นทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ตลอดเวลาที่อดุลย์ทำร้านอาหารนั้น ถือว่าประสบความสำเร็จมาอย่างต่อเนื่องยอดขายและชื่อเสียงของร้านอาหารของอดุลย์อยู่ในระดับดีเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับจากทั้งสื่อต่าง ๆ และคนในพื้นที่ อดุลย์มีหัวการค้าอย่างมากที่การสร้างรายได้ให้กับตนเองและร้านอาหาร ร้านอาหารของอดุลย์นั้นให้บริการอาหารในมือกลางวันและมือเย็นเท่านั้น แต่ในช่วงเวลาเช้านั้นอดุลย์ก็ไม่ปล่อยให้หน้าร้านตนเองขาดรายได้ แม้ว่าร้านเขาจะไม่เปิดขายอาหารแบบเต็มรูปแบบแต่เขาก็ไม่พลาดโอกาสในช่วงเช้าเขาได้นำวัตถุดิบที่มีในร้านและอาหารในช่วงเย็นมาประกอบอาหารเป็นเมนูมือเช้าในราคาย่อมเยาเพื่อขายให้กับคนที่สัญจรไปมา เพราะอดุลย์รู้ว่ามือเช้านั้นผู้คนมักมีเวลาน้อย เขาจึงเน้นขายอาหารกล่องแบบนำกลับไปรับประทานโดยรสชาติและคุณภาพยังคงดีเหมือนเดิมและราคาไม่แพงสามารถซื้อไปรับประทานได้ทุกวัน ทำให้ร้านอาหารของอดุลย์นั้นเป็นที่ชื่นชอบของกลุ่มลูกค้าทุกเพศทุกวัย จนเมื่อเหตุการณ์วิกฤตการณ์โควิด-19 ร้านอดุลย์ไม่สามารถเปิดให้บริการได้เนื่องจากนโยบายของภาครัฐ ทำให้ออดุลย์ต้องหาทางออกให้กับร้านตนเองในสถานการณ์ฉุกเฉินเช่นนี้ อดุลย์ได้ใช้ประสบการณ์ในการขายอาหารกล่องตอนเช้ามาประยุกต์ใช้ในการแก้ไข</p>

ตารางที่ 22 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 4 การรับรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
4. การรับรู้	<p>สถานการณ์ของร้านในครั้งนี้อยู่ โดยการรับออเดอร์ออนไลน์และการใช้สื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ มากขึ้น แล้วบริการจัดส่งอาหารถึงที่แบบไม่คิดค่าบริการ หากเป็นพื้นที่ใกล้เคียง รวมทั้งยังเปิดรับออเดอร์ผ่านแอปพลิเคชันต่างๆ ร่วมอีกด้วย เมื่อสถานการณ์คลี่คลายลง อดุลย์ก็ยังคงดำเนินช่องทางใหม่นี้อยู่เสมอ ซึ่งเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่สร้างรายได้ให้กับร้านอดุลย์นั่นเอง</p>



องค์ประกอบหลักที่ 5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

ตารางที่ 23 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
5. การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้	<p>45. ประเด็น : ผู้ประกอบการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น ระบบการรับ-ส่งออเดอร์ ระบบการชำระค่าบริการ ระบบการบริหารวัตถุดิบคงคลัง จากแอปพลิเคชันของโทรศัพท์มือถือ ในการบริหารจัดการธุรกิจร้านอาหาร</p> <p>สถานการณ์ : สมานนั้นเป็นเจ้าของร้านอาหารกาแฟและบิสโทรแห่งหนึ่งในเอเชียทีค ร้านของสมานนั้นเปิดบริการให้แค่ ช่วงหลัง 14.00 น เป็นต้นไป เพราะลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาใช้บริการที่ท่าเรือเอเชียทีคนั้นจะมาในช่วงเย็น ทำให้ร้านของสมานนั้นมีเวลาว่างในช่วงกลางวัน จนถึงบ่าย ๆ สมานได้ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายอาหารของร้านตนเองผ่านแอปพลิเคชันการขนส่งต่าง ๆ เช่น Grab ,Food Panda ,Gojek และLalamove เป็นต้น ซึ่งผลตอบรับนั้นค่อนข้างดีมาก เอเชียทีคนั้นเป็นหนึ่งในย่านธุรกิจที่มีชื่อเสียงในกรุงเทพมหานคร และอยู่ติดกับแหล่งชุมชนและแหล่งสถานที่ทำงานของพนักงานออฟฟิศ ทำให้ลูกค้าที่รู้จักชื่อเสียงของสมานนั้นรวมทั้งลูกค้าที่เคยได้มารับประทานอาหารของร้านสมานในช่วงเวลาเย็นนั้นรู้สึกพึงพอใจกับอาหารของร้านสมานที่สั่งไปทาน ทำให้สมานนั้นสามารถเปิดช่องทางการขายอาหารของตนเองผ่านระบบแอปพลิเคชันเหล่านี้ได้อีกด้วย ร้านสมานยังเปิดเพจบนเฟสบุ๊กอีกด้วย โดยสมานนั้นให้พนักงานคนหนึ่งเป็นแอดมินและคอยจัดการรับออเดอร์ตามที่ลูกค้าสั่ง โดยให้ลูกค้าโอนเงินชำระผ่านช่องทางออนไลน์มาก่อน และการจัดส่งนั้นสมานก็ใช้บริการจากแอปพลิเคชันเหล่านี้ในการจัดส่ง โดยให้ลูกค้านั้นเป็นชำระเงินค่าการจัดส่งที่ปลายทางด้วยตนเอง จนทำให้ในที่สุดสมานต้องแบ่งการบริหารจัดการร้านตนเองเป็น 2 ฝ่าย คือ ฝ่ายออนไลน์และฝ่ายหน้าร้าน ทำให้ร้านของสมานนั้นให้บริการลูกค้าได้หลากหลายช่องทางมากขึ้นสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องทำให้ร้านสมานนั้นมีชื่อเสียงมากขึ้นตามไปด้วย</p>

ตารางที่ 23 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
5. การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้	<p>46. ประเด็น : ผู้ประกอบการเรียนรู้ศาสตร์ต่าง ๆ ทั้งเรื่องเศรษฐศาสตร์ การเงิน การตลาด และเทคโนโลยีและนำความรู้มาประยุกต์ใช้ร่วมกับความรู้เดิมในการปรับปรุง/แก้ไขแผนธุรกิจที่เหมาะสมกับปัจจุบันได้</p> <p>สถานการณ์ : แจ็คเรียนจบหลักสูตรวิชาการครัวไทย จากโรงเรียนสอนการประกอบอาหาร เลอ กอร์ดอง เบลอ และโรงเรียนวิชาการโรงแรมแห่งโรงแรมโอเรียนเต็ล เมื่อเรียนจบแจ๊คกลับมาช่วยงานที่บ้าน ซึ่งครอบครัวแจ๊คนั้นเปิดธุรกิจร้านอาหารไทยมานานมากกว่า 40 ปี เป็นร้านอาหารไทยขนาดใหญ่ ภายในร้านนั้นมีทั้งสถานที่จัดงานเลี้ยง ประชุม สัมมนา ที่รองรับลูกค้าได้มากกว่า 200 คน แจ๊คได้นำความรู้จากทั้งสองสถาบันมาประยุกต์ใช้ในการประกอบอาหารไทยที่ร้านด้วยการนำเสนออย่างสร้างสรรค์ แต่ยังคงเอกลักษณ์ของความเป็นอาหารไทย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของสี สัน รสชาติ ตลอดจนการประยุกต์ใช้เทคนิคการถนอมอาหารและการนำอาหารเหลือใช้มาดัดแปลงให้เป็นอาหารใหม่ที่สามารถรับประทานได้อย่างมีอาชีพ มีทักษะสร้างสรรค์ดัดแปลงอาหารเหลือใช้ด้วยจิตสำนึกและเห็นคุณค่าของทรัพยากรสิ่งแวดล้อม รวมถึงหลักการทางศิลปะ และการแกะสลักผักและผลไม้ อย่างมีอาชีพ ตลอดจนมีทักษะการจัดตกแต่งอาหารไทยแต่ละประเภท อย่างสร้างสรรค์ และสะท้อนเอกลักษณ์ความเป็นไทย เพื่อก่อให้เกิดความจรรโลงใจและส่งเสริมคุณค่าของศิลปวัฒนธรรมไทย จนทำให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการอย่างมากมาย หลังจากที่แจ๊คช่วยงานที่ร้านได้ 5 ปี ทางครอบครัวได้ให้แจ๊คนั้นมาดูแลธุรกิจร้านอาหารไทยของครอบครัวจากการที่แจ๊คได้รับโอกาสจากครอบครัว ทำให้แจ๊คนั้นต้องมีความรับผิดชอบมากขึ้น ไม่ใช่เพียงแค่การทำอาหาร หรือการจัดการภายในครัว แต่ต้องบริหารธุรกิจของครอบครัวให้มีความมั่นคงและยั่งยืนต่อไปได้ในอนาคต แจ๊คจึงต้องศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมในศาสตร์ต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นตำรา หนังสือ งานวิจัย รวมถึงการสอบถามหรือปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจในด้านต่าง ๆ</p>

ตารางที่ 23 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

องค์ประกอบ หลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
5. การนำความรู้ ไปประยุกต์ใช้	<p>เช่น ด้านเศรษฐศาสตร์ ซึ่งเป็นวิธีการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่จำกัด อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อผลิตสินค้าและบริการต่างๆ เพื่อสนองตอบความต้องการของมนุษย์ซึ่งมีอยู่ไม่จำกัด ด้านการเงิน ระบบของการจัดการเงินที่ดีจะช่วยให้ดำเนินธุรกิจไปสู่เป้าหมายกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้เป้าหมายของกิจการคือการสร้างความมั่งคั่ง หรือผลตอบแทนสูงสุด และธุรกิจมีมูลค่าเพิ่มขึ้น โดยการใช้ทรัพยากรของกิจการอย่างเหมาะสม ด้านการตลาด มีบทบาทอย่างยิ่งต่อความเจริญเติบโตของธุรกิจ ซึ่งเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาหาสิ่งใหม่ๆ มาสนองความต้องการของตลาดและสังคม ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ต้องการได้หลายทางและผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการ สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค จึงมีผลทำให้เกิดการจ้างงาน เกิดรายได้กับแรงงาน</p>

ตารางที่ 23 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
5. การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้	<p>และธุรกิจ ทำให้ประชาชนมีกำลังการซื้อสามารถสนองความต้องการในการบริโภค ซึ่งทำให้มาตรฐานการครองชีพของบุคคลในสังคมมีระดับเพิ่มขึ้นและมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น รวมทั้งด้านเทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญในการสร้างความภาคภูมิใจของลูกค้า สร้างความน่าเชื่อถือให้กับธุรกิจและสร้างแบรนด์ใหม่ ๆ ขณะที่ปัจจุบันเทคโนโลยีบางอย่างที่กำลังมีผู้คนใช้เล่นอยู่มีโอกาสำคัญต่าง ๆ ที่จะต้องรับรู้เพื่อสร้างเครื่องมือใหม่ ๆ สำหรับรองรับการบริการลูกค้า เช่น เว็บไซต์ แอปพลิเคชันร้านอาหาร เพิ่มเติมความเป็นเสมือนจริงของอาหารมากขึ้น ตลอดจนสามารถพัฒนาแพลตฟอร์มเพื่อการตอบสนองความคาดหวังของลูกค้า ตลอดจนประสิทธิภาพของร้านอาหารและการจัดการห่วงโซ่อุปทานร้านอาหาร เป็นต้น การเรียนรู้ในศาสตร์ต่าง ๆ มีบทบาทสำคัญต่อธุรกิจร้านอาหารสามารถนำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ความรู้เดิมในการปรับปรุง/แก้ไขแผนธุรกิจที่เหมาะสมกับปัจจุบันได้ จากการเรียนรู้ในศาสตร์ต่าง ๆ ทำให้แจ่มมีทักษะความรู้ด้านการบริหารธุรกิจร้านอาหารจนทำให้การดำเนินธุรกิจนั้นมีความเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ และสร้างความมั่นคงให้กับตัวเองและครอบครัว</p> <p>47. ประเด็น : ผู้ประกอบการเรียนรู้แนวคิดในการแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์และนำมาประยุกต์ใช้เมื่อตนเองพบกับปัญหาในการดำเนินธุรกิจของตนได้</p> <p>สถานการณ์ : วาติมเป็นคนรัสเซียที่เป็นเจ้าของโฮสเทลแห่งหนึ่งย่านถนนข้าวสาร โฮสเทล ของวาติมนั้นให้บริการอาหารมื้อเช้าแบบบัพเฟต์ แก่แขกที่มาพักทุกคนอีกด้วย ซึ่งในไลน์อาหารนั้น มีทั้งไส้กรอก แฮม ขนมปัง เมนูจากไข่ และเครื่องดื่มอื่นๆ อีกด้วยทุกวันนี้ จะมีอาหารที่เหลือจากไลน์อาหารในแต่ละวันนั้นอยู่ปริมาณหนึ่ง ซึ่งวาติมนั้นเน้นการให้บริการมื้อเช้าด้วยอาหารที่สดใหม่เสมอ ไม่เอาอาหารค้างวันมาเสิร์ฟให้ลูกค้า เพราะวาติมใส่ใจในรายละเอียดในเรื่องสุขภาพอย่างมาก ในส่วนของอาหารที่เหลือจากไลน์บัพเฟต์ในแต่ละวันนั้นวาติมจะไม่นำไปเสิร์ฟในวันถัดไป แต่จะเอามาแปรรูปเป็นอย่างอื่น เช่น ถ้าแฮมและเหลือ วาติมจะนำมาแปรรูปเป็นแฮมอบกรอบ</p>

ตารางที่ 23 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้

องค์ประกอบ หลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
5. การนำความรู้ ไปประยุกต์ใช้	และเก็บไว้ใส่ในร่วมกับเมนูพาสต้าเวลาแขกนั้นสั่งอาหารจากเมนูรุมเซอร์วิส เพื่อไปรับประทานอาหารบนห้อง รวมทั้งผลไม้ต่าง ๆ วาติมจะนำมาหั่นเพื่อ ทำเป็นพริตสลัด เสิร์ฟพร้อมกับเมนูอาหารให้กับแขกที่สั่งบริการในรุมเซอร์วิส แบบไม่คิดค่าบริการเพิ่มเติม เพื่อมอบเป็นของขวัญเล่นแก้มูก้าท่านนั้นๆ ตลอดจนขนมปังที่เหลือวาติมก็เอามาทำเปลี่ยนเป็นกุต็อง โดยหั่นชิ้นขนาด สี่เหลี่ยมลูกเต๋านำไปอบให้แห้งเพื่อไว้ใช้ในการรับประทานร่วมกับซูปครีมต่าง ๆ และสลัดนั่นเอง



องค์ประกอบหลักที่ 6 การประเมินความรู้

ตารางที่ 24 ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนาวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 6 การประเมินความรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
6. การประเมินความรู้	<p>48. ประเด็น : ผู้ประกอบการมีการสำรวจความต้องการหรือความคาดหวังของลูกค้าอย่างเป็นทางการผ่านการสอบถาม เสนอแนะข้อคิดเห็น และไม่เป็นทางการผ่านการพูดคุยกับลูกค้าอยู่เสมอ และนำข้อมูลมาปรับปรุงการปฏิบัติงานและการให้บริการเพื่อให้สอดคล้องกับความคาดหวังของลูกค้า</p> <p>สถานการณ์ : ฟीलันเป็นนักศึกษาปริญญาโทที่เพิ่งจบใหม่และเขานั้นมีธุรกิจร้านอาหารเป็นของตัวเอง เขาอยากที่จะพัฒนารูปแบบการให้บริการของร้านตัวเองอยู่เสมอ เมื่อเขาเรียนจบแล้วนั้น เขาได้นำความรู้จากการเรียนปริญญาโทที่ได้ทำการศึกษากระบวนการวิจัย มาประยุกต์ใช้ในการรวบรวมข้อมูลจากลูกค้าที่มารับบริการในด้านต่างๆ จากร้านของเขาไม่ว่าจะเป็นจากการแจกแบบสอบถามออนไลน์โดยการแสกน QR Code เพื่อแลกกับของแถมและส่วนลดเพิ่มเติม เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลการใช้บริการของลูกค้าทำนองนั้น ๆ ไปจนถึงการให้พนักงานคอยสอบถามข้อมูลด้านต่าง ๆ เช่น ด้านการบริการ ด้านรสชาติอาหาร ด้านบรรยากาศ และด้านอื่น ๆ ทั่วไป ที่ลูกค้าอยากให้ทางร้านพัฒนาและปรับปรุง หรือสิ่งไหนที่เป็นเสน่ห์ของร้านอยู่แล้ว เพราะฟीलันอยากที่จะนำข้อมูลเหล่านั้นมาพัฒนาร้านอาหารของตนเองที่ประสบความสำเร็จในระดับหนึ่งอยู่แล้วให้ประสบความสำเร็จมากขึ้นไปอีก พร้อมทั้งฟीलันคิดที่จะขยายสาขาใหม่เพิ่มเติมอีกด้วยโดยการนำข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมจากฐานลูกค้าที่มีในตอนนี้อย่างใจจดใจจ่อที่ร้านเดิมนั้นมี เพื่อสร้างร้านใหม่ที่คิดจะเปิดในอนาคตอีกด้วยนั่นเอง</p>

ตารางที่ 24 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด
ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่
6 การประเมินความรู้

องค์ประกอบ หลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
6. การประเมิน ความรู้	<p>49. ประเด็น : ผู้ประกอบการหาความรู้ผ่านการศึกษารียนรู้ในระบบ การอ่านหนังสือ บทความ และการพูดคุยแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้มีความรู้ในเรื่องต่าง ๆ และเรียนรู้เทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง</p> <p>สถานการณ์ : โยนั้นเป็นเจ้าของร้านขนมไทยและอาหารไทยโบราณ ที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งย่านถนนพระอาทิตย์ ร้านของโยนั้นไม่ได้ใหญ่มาก แต่มีการตกแต่งบรรยากาศร้านให้มีความย้อนยุคในแบบฉบับความเป็นไทย ประกอบกับการสร้างเมนูของร้านโยนั้นใช้เมนูดั้งเดิม รสชาติดั้งเดิม วิธีการปรุงแบบดั้งเดิม และการจัดตกแต่งแบบร่วมสมัยและดั้งเดิมควบคู่และผสมผสานกันไป ด้วย ตลอดเวลาโยนั้นมักจะฟังความคิดเห็นจากคนรอบข้างอยู่เสมอ เสน่ห์ของอาหารในร้านรวมทั้งการติดตามเทรนด์อาหารโลกที่แปรเปลี่ยนไปในแต่ละวัน กระบวนการสร้างบริการที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ไปจนถึงเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่อำนวยความสะดวกสบายให้กับขั้นตอนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โยนั้นมักคอยศึกษาสิ่งเหล่านี้อยู่เป็นประจำ เพื่อนำสิ่งเหล่านั้นมาประยุกต์ใช้ร่วมกับระบบในร้านอาหารและระบบในการผลิตอาหารของเธอ ไปจนถึงการศึกษารียนรู้ความเป็นผู้นำและการพัฒนาบุคลิกภาพของเธอเพื่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดี ด้วยการพูดคุยที่เป็นกันเองทำให้ลูกค้ารู้สึกเข้าถึงได้รู้สึกเหมือนได้มาทานอาหารที่บ้านเมื่อมารับประทานอาหารที่ร้าน รวมถึงการใส่ใจในการบริการลูกค้าทุกคนอย่างดีเลิศ โยคิดเสมอว่าลูกค้าทุกคนเหมือนเป็นครอบครัวของตนอยู่เสมอ ทำให้โยสามารถประเมินสถานการณ์ที่เกิดขึ้นภายในร้านในแต่ละวันและแก้ไขได้อย่างมีระบบและสร้างความเรียบง่าย สบายใจให้กับทั้งตนเอง พนักงานและลูกค้าที่มาใช้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพและอ่อนโยน</p>

ตารางที่ 24 (ต่อ) ผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องขององค์ประกอบการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอด ภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ สำหรับองค์ประกอบหลักที่ 6 การประเมินความรู้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบเชิงสถานการณ์ย่อย
6. การประเมินความรู้	<p>50. ประเด็น : ผู้ประกอบการสามารถถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางให้กับบุคคลทั่วไปได้ตลอดเวลา</p> <p>สถานการณ์ : กิตนั้นเป็นเจ้าของร้านอาหารไทยในย่านสุขุมวิทในกรุงเทพมหานคร กิตมีความรู้ด้านอาหารภาคกลางเป็นอย่างมาก เพราะครอบครัวกิตนั้นเปิดร้านอาหารภาคกลางมาเป็นทุนเดิม ทุกครั้งในช่วงเดือนกุมภาพันธ์จนถึงพฤษภาคมของทุกปี ร้านอาหารของกิตนั้นจะเปิดขายชุดข้าวแช่ตำรับชาววัง ที่คุณแม่ของกิตเคยไปศึกษาเล่าเรียนมาจากวิทยาลัยในวังหญิง กิตได้นำเสนอเมนูข้าวแช่เป็นเมนูเด่นของร้านในช่วงหน้าร้อนของประเทศไทย กระแสตอบรับนั้นดีมากจากทั้งชาวไทยและชาวญี่ปุ่นไปจนถึงชาวต่างชาติที่แวะเวียนมาทานร้านอาหารของกิตอยู่เป็นประจำ จนทุกคนตั้งชื่อช่วงเวลาประจำปีนี้ว่า “เทศกาลข้าวแช่สวย” เพราะเมนูข้าวแช่ของร้านกิตนั้นล้วนแต่ใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพและมีขั้นตอนการผลิตที่พิถีพิถัน ละเอียดตามวิธีทำจากตำรับที่ถูกต้องทุกขั้นตอน พร้อมทั้งกิตยังคอยให้ข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับข้าวแช่ เช่น ประวัติความเป็นมา และรายละเอียดเครื่องเคียงแต่ละชนิดที่มีมากกว่า 9 อย่าง และวิธีการรับประทานที่ถูกต้อง จากร้านกิตนั้นผ่านทั้งสื่อคลิปวิดีโอทางโซเชียลมีเดีย การทำแผ่นพับมอบให้แขกอ่านระหว่างรอเมนูข้าวแช่มาเสิร์ฟ จนถึงการถ่ายทอดข้อมูลที่ถูกต้องผ่านการอบรมพนักงานภายในร้านเพื่อบอกต่อข้อมูลต่าง ๆ ให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้อง และน่าสนใจ จนลูกค้านั้นรับรู้ถึงความรู้เกี่ยวกับข้าวแช่นั้นได้อย่างถูกต้องและชัดเจน</p>



รายการอ้างอิง

- Blayse, A. M. (2004). Key influences on construction innovation. *Construction Innovation*, 4, 143-154.
- Chomsky, N. (1985). *Knowledge of Language. Its Nature, Origin and Use*. Praeger.
- Damanpour, F. (2017). Organizational Complexity and Innovation: Developing and Testing Multiple Contingency Models. *Management Science*, 42(5).
- Dooley, D. O. S. L. (2009). *Applying innovation*. SAGE Publication.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and entrepreneurship*. Harper & Row.
- Dyer, W. G. (1986). *Cultural change in family firms: Anticipating and managing business and family transition*. Jossey - Bass Publisher.
- Foster, G. M. (1973). *Tradition societies and technological change*. Harper and Row.
- Goffin, K., & Mitchell, R. (2005). *Innovation Management: Strategy and Implementation Using the Pentathlon Framework*. Palgrave Macmillan.
- Horn, V., & Anne, W. (1999). *De Communicatie van Nieuwe Land-Bouwmethodem: Communication of New Farm Practice* (2nd ed ed.). Neerlandica.
- Hughes, T. P. (1971). The Delphi Technique. Paper Presented at The Annual Meeting of the California Junior Colleges Associations Committee on Research and Development. Ca: Monterey.
- Keupp, M. M., Palmié, M., & Gassmann, O. (2011). The Strategic Management of Innovation: A Systematic Review and Paths for Future Research. *International Journal of Management Reviews*, 14(4).
- Max, M. (2008). *The Truth About Innovation*. UK: Prentice Hall.
- Morris, M. H., Kuratko, D. F., & Covin, J. G. (2008). *Corporate entrepreneurship and innovation*. South-Western Publishers.
- Morton, J. A. (1971). *Organizing of innovation: A system to technical management*. McGraw-Hill.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. The Machillan Press Ltd.
- Prahalad, C. K., & Krishnan., M. S. (2008). *The new age of innovation. Driving co-created*

value through global networks. McGrawHill.

Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of Innovation* (5th ed ed.). The Free Press.

Rogers, E. M., & Shoemaker, F. F. (1971). *Communication of innovation in Banh Chan Thailand*. The Free Press.

Ruenglertpanyakul, W., & Vicheanpant, T. (2012). The Project Based Learning Approach in Constructionism School. In *The 32nd Annual Thailand TESOL International Conference on Teacher Collaboration: Shaping the Classroom of the Future Proceedings*.

Schumpeter, J. A. (1934). "Depressions. Can We Learn from Past Experience?" in: D.V. Brown et al. (eds.) *The Economics of the Recovery Program*, reprinted in R.V. Clemence (ed.), Joseph A. Schumpeter. *Essays on Entrepreneurs. Innovations, Business Cycles and the Evolution of Capitalism, Cambridge 1951, re-published, with a new Introduction by Richard Swedberg, New Brunswick (U.S.A.) and Oxford (U.K.) 1989: Transaction Publishers*, 108-117.

Smith, D. (2006). *Exploring Innovation*. McGraw-Hill.

Smyth, P., & Leach, P. (1993). *The Simpson Xavier Guide to the Family Business in Ireland*. Blackwater Press.

Tidd, J. (2002). The influence of project novelty on the new product development process. *R&d Management*, 32(2), 127-138.

Winger, R., & Wal, G. (2006). Food product innovation: A background paper. *FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS*.

กมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์. (2559a). ขนมไทยจากไข่. สำนักพิมพ์โอเดียมสโตร์.

กมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์. (2559b). เอกสารประกอบการสอนวิชาอาหารไทย. สาขาวิชาอุตสาหกรรมบริการอาหาร คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร.

กมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์, ประสพชัย พสุนนท์, & อีระวัฒน์ จันทิก. (2561). การวิเคราะห์องค์ประกอบพฤติกรรมและปัจจัยในการเลือกซื้ออาหารแช่แข็งพร้อมรับประทานของนักศึกษามหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร. *วารสารมหาวิทยาลัยธนบุรี*, 12(27).

กรมส่งเสริมวัฒนธรรม. (2559). อุตสาหกรรมอาหารไทย 4 ภาค. โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด.

กิ่งแก้ว พิทักษ์วาปี. (2556). ชนิดของอาหารประเภทสำหรับ. สืบค้นจาก

http://krukaewthaicooking.blogspot.com/2013/06/blog-post_231.html

- ขวัญใจ เอมใจ. (2540). การเลือกการตัดสินใจบริโภคคนไทย. ภาควิชาพัฒนาผลิตภัณฑ์ คณะอุตสาหกรรม
การเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- คณะกรรมการเฉพาะกิจจัดทำหนังสือเมืองไทยของเรา เล่ม 2. (2535). เมืองไทยของเรา ฉบับที่สอง. สำนักงาน
เสริมสร้างเอกลักษณ์ของชาติ สำนักเลขาธิการนายกรัฐมนตรี
- จำลักษณ์ ขุนพลแก้ว. (2561). 4 หัวใจสำคัญ เพื่อพัฒนาองค์กรไปสู่องค์กรดิจิทัล (*Digital Organization*). สืบค้น
จาก <https://www.up-2be.com/4-หัวใจสำคัญ-การพัฒนา/>
- ชุติมา แซ่เฮ้ง. (2558). สถาบันอาหารไทย มหาวิทยาลัยศรีปทุม]. วิทยานิพนธ์ทางสถาปัตยกรรม หลักสูตร
สถาปัตยกรรมศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยศรีปทุม กรุงเทพฯ.
- ธัญญา พิทยาพิทักษ์, & ธัญวิษ วิเชียรพันธ์. (2555). การถ่ายทอดนวัตกรรม : หลักการและรูปแบบ. วารสารบรรณ
ศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, , ปีที่ 5(ฉบับที่ 1).
- ธิดา ธนารักษ์, & กัญจนีย์ ผลาวงศ์. (2547). ความรู้เรื่องอาหารไทย. วารสารวิชาการ สถาบันราชภัฏอุดรดิตถ์,, 2(4),
106-114.
- ปาริชาติ สถาปิตานนท์ สโรบล. (2542). การสื่อสาร : กลไกสำคัญในการก้าวสู่ประชาสังคมในศตวรรษที่ 21. สืบค้น
จาก <http://lms.pkru.ac.th/pkru/3013202/soc45/topic7/linkfile/print5.htm>
- พูลสวัสดิ์ เผ่าประพันธ์. (2562). 3 แนวทางสร้าง “องค์กรนวัตกรรม” ขับเคลื่อนประเทศไทยสู่การ พัฒนาที่ยั่งยืน.
สืบค้นจาก
<http://www.cpthailand.com/%E0%B8%A3%E0%B8%A7%E0%B8%A1%E0%B8%84%E0%B8%A>
- ราชบัณฑิตยสถาน. (2554). พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.2554 (พิมพ์ครั้งที่ 2 ed.). นานมีบุ๊คส์.
- วนิดา ธนากรกุล. (2561). รูปแบบการถ่ายทอดความรู้สำคัญยิ่งยวดภายในและภายนอกศูนย์การแพทย์กาญจนาภิเษก
ผ่านนิทรรศการ. วารสาร *Mahidol R2R e-Journal*,, 5(1).
- ศรุตดา นิตวีรการ. (2557). อาหารไทย: มรดกทางวัฒนธรรมของชาติ. วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร,,
171-178.
- สถาบันอาหาร. (2561). มุมมองสถานการณ์อุตสาหกรรมอาหารในปัจจุบันและแนวโน้มอนาคต. สืบค้นจาก
<http://fic.nfi.or.th/>
- สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์, พัทธ์ผจง วัฒนสินธุ์, อัจฉรา จันทร์ฉาย, & ประกอบ คุปรัตน์. (2553). นวัตกรรม:
ความหมาย ประเภท และความสำคัญ ต่อการเป็นผู้ประกอบการ. คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์,, 33(128).
- สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ. (2559). นวัตกรรม ความหมาย และองค์ความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรม. สำนักงานนวัตกรรม
แห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี.
- หทัยกาญจน์ วรรณสิทธิโชค. (2551). การยอมรับบริการซื้อขายกองทุนรวมทางอินเทอร์เน็ตของผู้ลงทุน
ในเขตกรุงเทพมหานคร มหาวิทยาลัยบูรพา].

อนันต์ แก้วร่วมวงศ์. (2559). *THAI INNOVATION*. บริษัท ซีเอส ลีอกซอินโฟ จำกัด (มหาชน).





ภาคผนวก ก
เครื่องมือเก็บข้อมูล



แบบสัมภาษณ์

งานวิจัยเรื่อง : การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ
ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่

คำชี้แจง

1. แบบสัมภาษณ์ชุดนี้เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ ประกอบการวิจัยเรื่อง การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่
2. แบบสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น สอบถามการวิจัยฉบับนี้ทั้งหมด 4 ตอน ดังนี้
 - ตอนที่ 1 แบบสัมภาษณ์ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูลหลัก
 - ตอนที่ 2 แนวคำถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญา
 - ตอนที่ 3 แนวคำถามเกี่ยวกับผลลัพธ์ที่เกิดจากการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญา
 - ตอนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะที่ส่งผลกระทบต่อ การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญา

นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์

นักศึกษาหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูลหลัก

1.1 ชื่อ-สกุล.....

1.2 ประสบการณ์ทำงาน.....ปี

1.3 ความเชี่ยวชาญของผู้ให้ข้อมูลหลัก

 ผู้เชี่ยวชาญด้านขนมไทย ผู้เชี่ยวชาญด้านจิตวิทยา ผู้เชี่ยวชาญในฐานะผู้ประกอบการ

1.4 วัน เดือน ปี ที่เข้าสัมภาษณ์

ตอนที่ 2 แนวคำถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญา2.1 ท่านมีมุมมองเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านแรงกระตุ้นต่อการสร้างนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญา
ตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่อย่างไร.....
.....2.2 ท่านมีมุมมองเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านแรงจูงใจต่อการสร้างนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับ
อาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่อย่างไร.....
.....2.3 ท่านมีมุมมองเกี่ยวกับปัจจัยทางการเรียนรู้ต่อการสร้างนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญา
ตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่อย่างไร.....
.....2.4 ท่านมีมุมมองเกี่ยวกับปัจจัยทางการรับรู้ต่อการสร้างนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับ
อาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่อย่างไร.....
.....2.5 ท่านมีมุมมองเกี่ยวกับปัจจัยทางการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ต่อการสร้างนวัตกรรมการ
ถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่อย่างไร.....
.....

2.6 ท่านมีมุมมองเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านการประเมินความรู้ต่อการสร้างนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่อย่างไร

.....

.....

ตอนที่ 3 แนวคำถามเกี่ยวกับผลลัพธ์ที่เกิดจากการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญา

3.1 ท่านคิดว่าผลลัพธ์จากการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ กับธุรกิจของท่านเป็นอย่างไร

.....

.....

3.2 ถ้านวัตกรรมมีความสำคัญต่อการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ดังนั้นการนำ “นวัตกรรม” มาใช้ในการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ จะช่วยให้เกิดผลในแง่ใดบ้าง

.....

.....

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะที่ส่งผลกระทบต่อการพัฒนา
นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญา

4.1 ปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่

.....

.....

4.2 ท่านมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับแนวการพัฒนาวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่อย่างไร

.....

.....

ผู้จัดบันทึกการสัมภาษณ์.....

วัน/เดือน/ปี.....

สถานที่สัมภาษณ์.....





ที่ อว 8606(พบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน ศาสตราจารย์ ดร. อมรรตที เจริญชัย

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่" มีความ ประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความ อนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ใน การสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อธิกมาส มากจ้อย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย
เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606(พบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน รองศาสตราจารย์ ดร. อธิกมาส มากจ้อย

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่" มีความประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความ อนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ใน การสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อธิกมาส มากจ้อย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย

เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606(พบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.หญิงพรทิพย์ นันทกรภิข

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต
สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา
นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่" มีความ
ประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความ
อนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ใน
การสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์
หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อริกมาส มากจ้อย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย

เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606(ทบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ศรีสมุทร พงษ์พิทักษ์

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต
สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา
นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่" มีความ
ประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความ
อนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ใน
การสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์
หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อรชิตมาส มากจู้ย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย

เพชรบุรี โทร.032 594 107

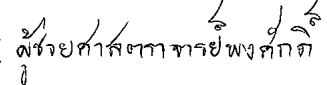


ที่ อว 8606(พบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน  ทรงพระนาม

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต
สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา
นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่" มีความ
ประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความ
อนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ใน
การสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์
หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ



(อาจารย์ ดร.อธิกมาส มากจู้ย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย

เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606(ทบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน เชฟชาพงศ์ หวังสรรค

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต
สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา
นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่" มีความ
ประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความ
อนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ใน
การสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์
หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อธิกมาส มากจ้อย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย

เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606(พบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๙ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน **เจ้าพระยาพิชัย ไทต ถึงทอง**

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรี บัณฑิตสาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่" มีความประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความอนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ในการสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อธิกมาส มากจุย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย

เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606(ทบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน เชฟประพนธ์ วงศ์อภัยพิทักษ์

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่" มีความ ประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความ อนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ใน การสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อธิกมาส มากจู้ย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย

เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606(ทบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
 เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
 อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน เฟฟส์วักกักิ์ เจริญจันทร์

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต
 สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา
 นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่" มีความ
 ประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในกรณีนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความ
 อนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ใน
 การสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์
 หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อธิกมาส มากจួយ)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย

เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606(พบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน **เจฟส์กรกฤต กงจำสัท**

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต
สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา
นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่" มีความ
ประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความ
อนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ใน
การสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์
หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อธิกมาส มากจ้อย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย

เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606(ทบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
 เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
 อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน: คุณจิตติภา ทัศนหาพร

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต
 สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา
 นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่" มีความ
 ประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความ
 อนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ใน
 การสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์
 หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อิทธิมาศ มากจ้อย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย

เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606(ทบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
 เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
 อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน คุณกมลพัฒน์ ชนะสิทธิ์

ด้วย นายกมลพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต
 สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา
 นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่" มีความ
 ประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความ
 อนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ใน
 การสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพัฒน์ ชนะสิทธิ์
 หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อริกมาส มากจួយ)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย

เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606(พบ)/ พิเศษ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา

อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอสัมภาษณ์

เรียน กฤษณกุลย์ ขจรเจริญ

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ " มีความประสงค์จะขอสัมภาษณ์ท่าน เพื่อประกอบการดำเนินการวิทยานิพนธ์

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านโปรดให้ความ อนุเคราะห์แก่นักศึกษาตามที่เห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทางการศึกษา สำหรับกำหนดวัน เวลา สถานที่ใน การสัมภาษณ์ และรายละเอียดเพิ่มเติมต่าง ๆ บัณฑิตวิทยาลัย ขออนุญาตให้ นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ หมายเลขโทรศัพท์ 099 458 9991 เป็นผู้ประสานงานโดยตรงต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อธิกมาส มากจ้อย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย

เพชรบุรี โทร.032 594 107

รายชื่อผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informant)

เรื่อง การพัฒนานวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่

กลุ่มนักวิชาการและคณาจารย์ในมหาวิทยาลัยทางด้านอาหารไทย

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	หมายเหตุ
1	ศาสตราจารย์ ดร.อมรรัตน์ เจริญชัย	ที่ปรึกษามหาวิทยาลัย และอาจารย์ประจำหลักสูตร ป โท- ป เอก คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
2	รองศาสตราจารย์ ดร.สุรัชย์ จิวเจริญกุล	อาจารย์ประจำคณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
3	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นฤมล นันทรักษ์	ประธานกรรมการบริหารหลักสูตรเทคโนโลยีการประกอบอาหารและการบริการ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
4	ผู้ช่วยศาสตราจารย์พงษ์ศักดิ์ ทรงพระนาม	อาจารย์ประจำคณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
5	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ศรีสมร คงพันธุ์	ผู้อำนวยการโรงเรียนการเรือนยิ่งเจริญ

กลุ่มผู้บริหารและคณะกรรมการสมาคมพ่อครัวไทย/กลุ่มผู้ประกอบการอาชีพเชฟ (Chef)

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	หมายเหตุ
1	เชฟจ้านงค์ นิรังสรรค์	นายกสมาคมแห่งประเทศไทย
2	เชฟอรรถพล ไนต์ ถังทอง	โรงแรมแมริออท สุรวงศ์
3	เชฟประชัน วงศ์อุทัยพันธ์	โรงแรมอโนมา กรุงเทพฯ
4	เชฟสุรศักดิ์ เจริญจันทร์	โรงแรมอนันตทารา
5	เชฟสุรศักดิ์ คงสวัสดิ์	โรงแรมดุสิตธานี

กลุ่มผู้ประกอบการกิจทางด้านอาหารไทย

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	หมายเหตุ
1	คุณธิติภูมิ ทัศนจักร	ร้านอาหาร Le Du (ฤดู)
2	คุณชุมพล แจ้งไพโร	ร้าน R-Haan
3	คุณอดุลย์ จรเจริญ	บ้านสุริยาศัย







ที่ อว 8606 (ทบ) / 317

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

9 มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัย

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วไลกรณ์ สุทธา

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต
สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา
นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่"

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร มีความประสงค์ขอเรียนเชิญท่านในฐานะ
ผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัยให้กับนักศึกษาดังกล่าว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อธิกมาส มากจู้ย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย
เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606 (พบ) / 318

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัย

เรียน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กมลมาลย์ ไชยศิริธัญญา

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต
สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา
นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่"

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร มีความประสงค์ขอเรียนเชิญท่านในฐานะ
ผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัยให้กับนักศึกษาดังกล่าว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อธิกมาส มากจ้อย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย
เพชรบุรี โทร.032 594 107



ที่ อว 8606 (พบ) / 321

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบล สามพระยา
อำเภอ ชะอำ จังหวัด เพชรบุรี 76120

๑ มิถุนายน 2565

เรื่อง ขอเชิญเป็นผู้ตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัย

เรียน อาจารย์ ดร.ธนภณ รัชตกุลพัฒน์

ด้วย นายกมลพิพัฒน์ ชนะสิทธิ์ รหัสประจำตัว 59604801 นักศึกษาระดับปริญญาตรีบัณฑิต
สาขาวิชา การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร กำลังดำเนินการวิทยานิพนธ์ เรื่อง "การพัฒนา
นวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่"

ในการนี้ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร มีความประสงค์ขอเรียนเชิญท่านในฐานะ
ผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ตรวจคุณภาพเครื่องมือวิจัยให้กับนักศึกษาดังกล่าว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดให้ความอนุเคราะห์ จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(อาจารย์ ดร.อธิกมาส มากจู้ย)

รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ฝ่ายวิชาการและวิจัย

รักษาการแทน คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

สำนักงานบัณฑิตวิทยาลัย
เพชรบุรี โทร.032 594 107

รายชื่อผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือ

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	หมายเหตุ
1	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วไลภรณ์ สุทธา	อาจารย์ประจำคณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
2	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กมลมาลย์ ไชยศิริ ธัญญา	คณบดีคณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี
3	อาจารย์ ดร.ธนภณ รัชตกุลพัฒน์	หัวหน้าสาขาวิชาธุรกิจระหว่างประเทศ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร





แบบวัดความรู้ก่อนหลัง

คำชี้แจง

1. แบบทดสอบมีทั้งหมด 30 ข้อ
2. เวลาทำแบบทดสอบทั้งหมด 40 นาที

คำสั่ง ให้เลือกคำตอบที่ถูกต้องเพียงหนึ่งข้อโดยใช้เครื่องหมาย X ในกระดาษคำตอบ

1. ปัจจัยความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการในข้อใดที่เป็นแรงจูงใจในการขับเคลื่อนการเป็นผู้ประกอบการ

ก. ความเป็นผู้นำตลาด	ข. โอกาสและความก้าวหน้าของธุรกิจ
ค. มีส่วนแบ่งทางการตลาดมาก	ง. ขนาดขององค์กรที่ใหญ่
2. หลักการใดที่เป็นตัวกำหนดว่าธุรกิจจะได้รับการยอมรับในตลาด

ก. ต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าคู่แข่ง	ข. ความทันสมัยของผลิตภัณฑ์
ค. หลักแห่งคุณภาพของผลิตภัณฑ์	ง. เทคโนโลยีที่ล้ำสมัยกว่าคู่แข่ง
3. สภาพแวดล้อมที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ณ ปัจจุบันในข้อใดที่ส่งผลทางตรงกับธุรกิจมากที่สุด

ก. ราคาวัตถุดิบ	ข. ปริมาณคู่แข่ง
ค. ปริมาณการผลิต	ง. พฤติกรรมผู้บริโภค
4. ข้อใดที่แสดงถึงโอกาสและความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการในปัจจุบัน

ก. สัดส่วนทางการตลาดที่มากขึ้น	ข. กระแสและการยอมรับในตัวผลิตภัณฑ์
ค. การเปลี่ยนธุรกิจได้ความต้องการ	ง. ความอยู่รอดในระยะยาว
5. สิ่งใดที่ผู้ประกอบการต้องมีเป็นอย่างแรกในการริเริ่มทำธุรกิจ

ก. ความคิดสร้างสรรค์	ข. เงินทุน
ค. กลุ่มเป้าหมาย	ง. การแบ่งส่วนตลาด
6. องค์กรใดที่เป็นองค์กรประกอบแรกในการตัดสินใจเริ่มต้นธุรกิจ

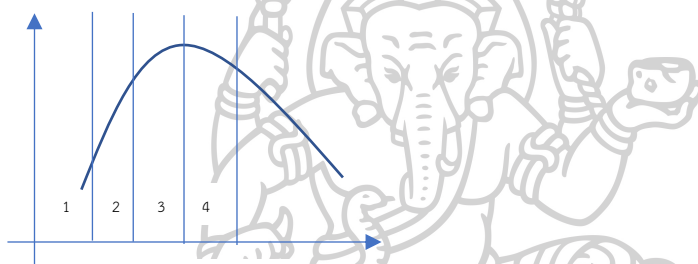
ก. ปริมาณคู่แข่งในตลาด	ข. ความรู้ในเรื่องการผลิต
ค. ความรู้ในเรื่องการตลาด	ง. ความรู้ในเรื่องการเงิน การบัญชี
7. คุณสมบัติในข้อใดที่ผู้ประกอบการต้องมีเป็นลำดับแรก

ก. ความกล้าในการเสี่ยง	ข. ความรอบรู้ในเรื่องสายผลิตภัณฑ์
ค. ความรอบรู้ในกระบวนการตลาด	ง. ความรอบรู้ในเรื่องการทำกลยุทธ์การตลาด

8. ธุรกิจจะไม่สามารถขยายหรือเติบโตได้ หากขาดคุณสมบัติในข้อใด
- ก. ความรู้ในเรื่องเรื่องการจัดองค์กร
ข. ความรู้ในเรื่องการผลิต
ค. ความรู้ในเรื่องพันธมิตรทางการค้า
ง. ความรู้ในเรื่องการเงิน
9. ข้อใดต่อไปนี้เป็นคุณสมบัติที่ดีของการก่อตั้งธุรกิจในปัจจุบัน
- ก. ความชัดเจนของธุรกิจ
ข. ความสามารถในการขยายตลาด
ค. ความสามารถในการบริหารคนในองค์กร
ง. ความรอบรู้ในเรื่องการหาเงินทุน
10. ในปัจจุบันธุรกิจร้านอาหารมีการกำหนดข้อใดเพื่อเป็นการแสดงตัวตนของธุรกิจ
- ก. ฐานะทางการเงินของธุรกิจ
ข. โลโก้ของธุรกิจ
ค. จำนวนสายผลิตภัณฑ์
ง. ภาพลักษณ์และวิสัยทัศน์ธุรกิจ
11. ช่วงเศรษฐกิจในปัจจุบันสามารถนำมาประยุกต์ และวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจมากที่สุด คือข้อใด
- ก. ปัจจัยกดดันทั้ง 5
ข. การวิเคราะห์ SWOT
ค. กลยุทธ์ BCG Matrix
ง. การวิเคราะห์ PEST
12. คุณสมบัติข้อใดที่มีความสำคัญต่อคู่แข่งในทางธุรกิจ
- ก. สินค้าใหม่มีความเหมือนกับสินค้าคู่แข่งในตลาด
ข. การลดราคาสินค้าของตนให้ต่ำกว่าราคากลางเพื่อช่วยผู้บริโภค
ค. การเพิ่มกำลังการผลิตให้มากที่สุดเพื่อให้กำลังได้ ความประหยัดต่อขนาด
ง. บอกแต่ข้อดีของกิจการตนเองโดยไม่นำไปเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
13. การประหยัดต่อขนาด คือข้อใด
- ก. ธุรกิจผลิตสินค้าที่มีแต่คุณภาพออกจำหน่าย
ข. ธุรกิจผลิตสินค้าความคำสั่งซื้อของลูกค้าเท่านั้น
ค. ธุรกิจผลิตสินค้าในปริมาณมากหรือผลิตเต็มกำลัง
ง. ธุรกิจผลิตสินค้าโดยเน้นความประหยัดต่อขนาด
14. การจัดการมีความสำคัญต่อธุรกิจอย่างไร
- ก. ทำให้องค์กรสามารถบริหารจัดการต้นทุนได้
ข. ทำให้องค์กรรู้ระบบการปฏิบัติงาน
ค. องค์กรจะสามารถรู้กำลังการผลิตของตน
ง. องค์กรสามารถพัฒนาต่อในเรื่องงบประมาณ
15. ความรับผิดชอบของธุรกิจในข้อใดที่ส่งผลต่อภาพรวมมากที่สุด
- ก. ภาครัฐบาล
ข. ภาคเอกชน
ค. ภาครัฐวิสาหกิจ
ง. ภาคเอกชน / ลูกค้า
16. ปัจจัยกดดันทั้ง 5 ในข้อใดที่สอดคล้องกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบ
- ก. มีสินค้า/บริการทดแทน
ข. การส่งมอบสินค้าที่จำกัดจำนวน
ค. การประหยัดต่อขนาด
ง. ความสามารถในการทำกำไร

17. อำนาจการต่อรองของลูกค้าในข้อใดที่เกี่ยวข้องกับการผลิตมากที่สุด
- ก. ลูกค้าสามารถกำหนดสายผลิตภัณฑ์กับธุรกิจได้
 - ข. ลูกค้าสามารถกำหนดสายผลิตภัณฑ์กับธุรกิจได้
 - ค. ลูกค้ามีแนวโน้มในการทำธุรกิจเอง
 - ง. ลูกค้ามีอำนาจกำหนดต้นทุนการผลิต
18. งบการเงินในข้อใดที่ให้ผู้ประกอบการดูว่ามีความสามารถในการจัดจำหน่ายสินค้า
- ก. งบกระแสเงินสด
 - ข. งบเปรียบเทียบเงินสด
 - ค. งบกระทบยอด
 - ง. งบกำไรขาดทุน
19. สินทรัพย์ = หนี้สิน + ทุน จะแสดงอยู่ในงบการเงินในข้อใด
- ก. งบกระแสเงินสด
 - ข. งบทดลอง
 - ค. งบแสดงฐานะทางการเงิน
 - ง. งบกำไรขาดทุน

20.

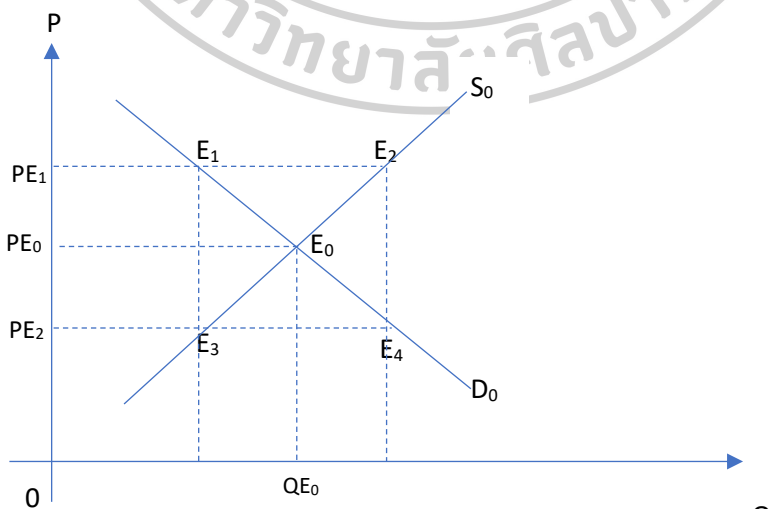


ภาพที่ 1

จากภาพที่ 1 ระยะเวลาการผลิตช่วงใด ที่เจ้าของธุรกิจควรเริ่มหยุดการผลิต

- ก. ระยะเวลาที่ 1
- ข. ระยะเวลาที่ 2
- ค. ระยะเวลาที่ 3
- ง. ระยะเวลาที่ 4

จงใช้ภาพต่อไปนี้ สำหรับการตอบคำถามข้อ 21 – 25



ภาพที่ 2

29. การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ มีประโยชน์อย่างไรต่อธุรกิจอาหาร
- ก. การส่งเสริมการท่องเที่ยว
 - ข. การประชาสัมพันธ์จากภาครัฐบาล
 - ค. การรักษาไว้ซึ่งความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการกับผู้ส่งวัตถุดิบ
 - ง. การอนุรักษ์วัฒนธรรมของอาหาร
30. ข้อใดที่แสดงให้เห็นว่า ประเทศไทยมีโอกาสในการพัฒนาธุรกิจอาหารเพื่อการท่องเที่ยว
- ก. ต้นทุนการบริโภคอาหารที่ถูกลง
 - ข. นักท่องเที่ยวให้ความสนใจอาหารริมบาทวิถี
 - ค. มีวัฒนธรรมที่ชัดเจนในการปรุงรสชาติอาหาร
 - ง. ความยากของการเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทย



กระดาษคำตอบ

ชื่อ.....นามสกุล.....

รหัสประจำตัว.....สาขาวิชา.....

วิชา.....วันที่สอบ.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง	ข้อ	ก	ข	ค	ง	ข้อ	ก	ข	ค	ง
1					21					41				
2					22					42				
3					23					43				
4					24					44				
5					25					45				
6					26					46				
7					27					47				
8					28					48				
9					29					49				
10					30					50				
11					31					51				
12					32					52				
13					33					53				
14					34					54				
15					35					55				
16					36					56				
17					37					57				
18					38					58				
19					39					59				
20					40					60				

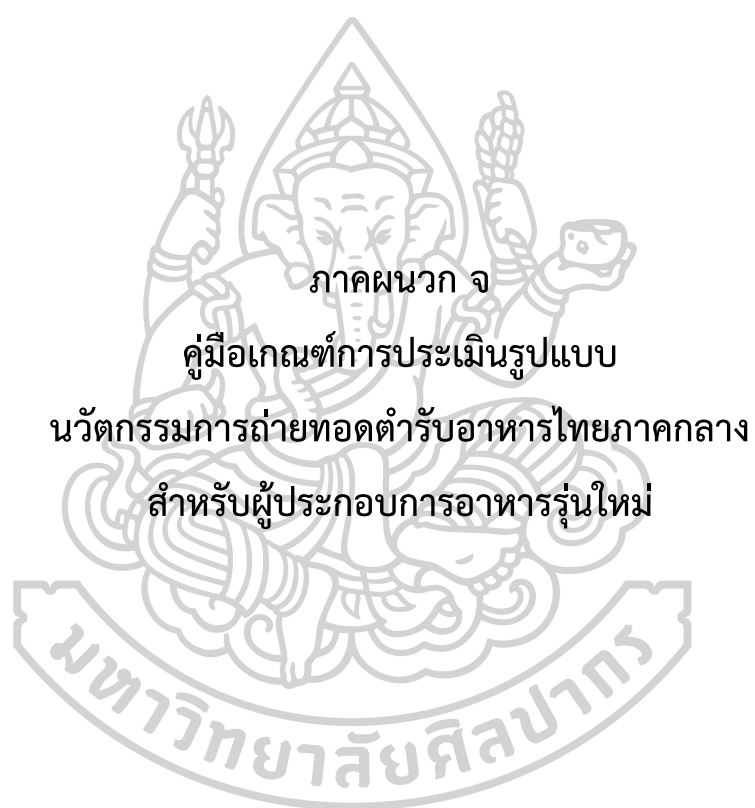
เฉลยแบบทดสอบ

ชื่อ.....นามสกุล.....

รหัสประจำตัว.....สาขาวิชา.....

วิชา.....วันที่สอบ.....

ข้อ	ก	ข	ค	ง	ข้อ	ก	ข	ค	ง	ข้อ	ก	ข	ค	ง
1		X			21		X			41				
2			X		22			X		42				
3				X	23	X				43				
4		X			24			X		44				
5	X				25			X		45				
6		X			26		X			46				
7	X				27		X			47				
8			X		28			X		48				
9	X				29				X	49				
10				X	30		X			50				
11	X				31					51				
12				X	32					52				
13			X		33					53				
14		X			34					54				
15	X				35					55				
16		X			36					56				
17			X		37					57				
18				X	38					58				
19			X		39					59				
20		X			40					60				



คู่มือเกณฑ์การประเมิน
รูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดตำรับ

อาหารไทย ภาคกลาง

สำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่



คำนำ

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ ซึ่งเป็นองค์ความรู้จากแนวคิดต่าง ๆ จัดทำขึ้นเพื่อเป็นข้อมูลสำคัญและเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ นอกจากนี้ผู้สืบทอดหรือการเป็นนักธุรกิจรุ่นใหม่ ได้เรียนรู้และเข้าใจในการประกอบธุรกิจทั้งในส่วนของถ่ายทอดนำไปบริหารจัดการธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ นำไปปฏิบัติให้เกิดเป็นรูปธรรม มีองค์ประกอบที่สำคัญ 6 องค์ประกอบหลัง ประกอบด้วย แรงกระตุ้น แรงจูงใจ การเรียนรู้ การรับรู้ การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ และการประเมินความรู้ ทำให้เกิดแรงผลักดันและได้อนุรักษ์และสืบสานตำรับอาหารไทยภาคกลางให้คงอยู่จากรุ่นสู่รุ่นต่อไป

นิยาม

นวัตกรรมทางธุรกิจ (Business Innovation)

นวัตกรรมทางธุรกิจ (Business Innovation) คือ แนวคิดใหม่ทางธุรกิจ (Business ideas) ผสมผสานกับการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย (Technology application) เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของตลาดและสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า (Market demand) (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, 2561) เมื่อผสมกับการวิเคราะห์ทางธุรกิจที่ชัดเจนจะช่วยสร้างความต่างให้กับธุรกิจ นั่นหมายความว่ากระบวนการทำธุรกิจจะเปลี่ยนรูปแบบไป ส่วนของการบริหารและภาคผลิตจะมีความสัมพันธ์กันมากขึ้น มีการวิเคราะห์ตลาด และสร้างสรรค์ตลาดใหม่ๆ ให้เกิดขึ้น เพื่อดึงเอาทักษะที่มีอยู่มาใช้เป็นการใช้ประโยชน์จะช่วยให้กระบวนการผลิต และสินค้าจะเกิดขึ้นมาได้จนเป็นผลิตภัณฑ์ หรือเกิดนวัตกรรม ส่วนหนึ่งนั้นเกิดมาจากลูกค้า ไม่ได้เกิดขึ้นมาจากองค์กรภายในเท่านั้นสินค้า ด้วยเหตุนี้การบริการ และการดูแลเอาใจใส่ลูกค้า บริษัทจึงต้องมุ่งความสนใจไปที่ลูกค้า เป็นรายบุคคล เพื่อสร้างประสบการณ์ส่วนตัวให้ลูกค้า สิ่งเหล่านี้จำเป็นต้องมีระบบการบริหารจัดการที่ยืดหยุ่น และการวิเคราะห์ที่แม่นยำ เพื่อคาดการณ์ทิศทางการความต้องการของลูกค้าและสร้างโอกาสให้กับธุรกิจ ซึ่งบริษัทหรือองค์กรมักจะให้ความสำคัญกับเพียงเรื่องของนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ คือ ต้องการผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ปรับปรุงอย่างต่อเนื่องทั้งที่ในความเป็นจริงแล้ว ควรที่จะต้องให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับนวัตกรรมกระบวนการด้วย เพราะกระบวนการเป็นส่วนที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เป็นวิธีการต่อเนื่องเพื่อให้ได้มาซึ่งผลลัพธ์อันได้แก่ นวัตกรรมผลิตภัณฑ์นั่นเอง (Goffin & Mitchell, 2005) สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจการให้บริการ หรือธุรกิจที่ผลิตสินค้าจับต้องได้ สามารถนำแนวคิดเกี่ยวกับนวัตกรรมทางธุรกิจนี้ไปใช้ได้ โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ละเอียดผสมผสานกับการวิเคราะห์ตลาด และสร้างสรรค์การตลาดใหม่ๆ จะเป็นองค์ประกอบที่ช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ (Prahalad and Krishnan, 2008)

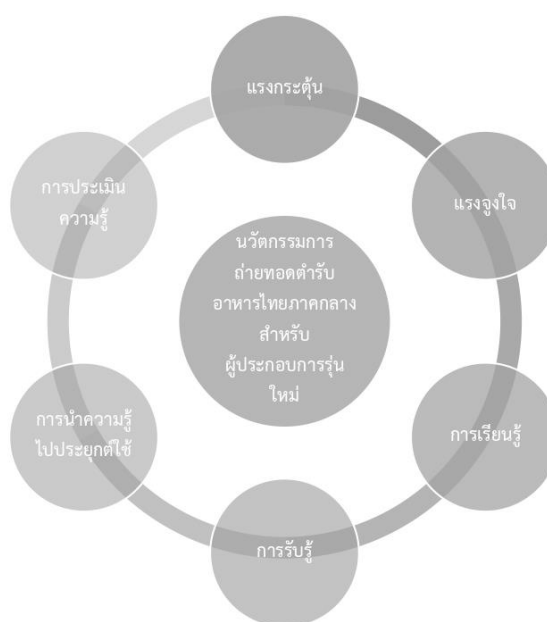
ตำรับอาหารไทยภาคกลาง

ตำรับอาหารไทยภาคกลาง คือ อาหารไทยภาคกลางที่มีความหลากหลาย รสชาติของอาหาร ไม่เน้นอาหารไปทางรสหนึ่งรสใด คือ ต้องมีความกลมกล่อม มีรสเปรี้ยว รสเค็ม รสหวาน รสเผ็ด ไปตามชนิดของอาหารนั้นๆ และมักจะประกอบด้วยเครื่องปรุงแต่งกลิ่น รส เครื่องเทศ สมุนไพร

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ
ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 2

โครงสร้างของคู่มือ

โครงสร้างของคู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลาง สำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ในแต่ละองค์ประกอบหลักแสดงได้ ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 โครงสร้างของคู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลาง สำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่

จากภาพที่ 1 โครงสร้างของคู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ มีองค์ประกอบที่สำคัญ 6 องค์ประกอบหลัก ประกอบด้วย แรงกระตุ้น แรงจูงใจ การเรียนรู้ การรับรู้ การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ และการประเมินความรู้

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ
ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 3

เกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรม การถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลาง สำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่

องค์ประกอบที่ 1 แรงกระตุ้น

รายการประเมินประกอบด้วย 8 รายการ ดังนี้

ข้อที่ 1 มีการออกแบบร้านอาหารให้มีความโดดเด่น แสดงให้เห็นถึงความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 2 มีความมุ่งมั่นในการทำอาหาร และทำให้เกิดความสำเร็จและความน่าเชื่อถือ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 3 มีความสามารถจูงใจให้ผู้ร่วมงานมีเจตคติที่ดีต่อการทำงาน

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 4 มีความกล้าตัดสินใจในยามที่เกิดปัญหา และแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ

ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 4

ข้อที่ 5 มีการเน้นคุณภาพ และให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของผู้บริโภคเป็นอันดับแรก

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 6 มีความกล้าเผชิญกับอุปสรรคและความผิดหวังอย่างไม่ยอมแพ้

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 7 มีการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปได้ตลอดเวลา

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 8 มีความสุขทุกครั้งในการทำอาหารอยู่เสมอ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

องค์ประกอบที่ 2 แรงจูงใจ

รายการประเมินประกอบด้วย 6 รายการ ดังนี้

ข้อที่ 1 มีความฝันอยากจะเป็นเจ้าของร้านอาหาร

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 2 มีความเชื่อมั่นในตนเองพร้อมที่จะเผชิญกับความเสี่ยง

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 3 มีการหาความรู้เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการอยู่เสมอ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 4 มีการกำหนดวิสัยทัศน์ในการทำธุรกิจ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 5 มีความเชื่อว่าจะสามารถประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจร้านอาหาร

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 6 มีการหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงการทำงานให้ดียิ่งขึ้น และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตัวรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ

ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 6

องค์ประกอบที่ 3 การเรียนรู้

รายการประเมินประกอบด้วย 2 รายการ ดังนี้

ข้อที่ 1 มีการติดตามข่าวสาร สถานการณ์ และแนวโน้มธุรกิจอยู่เสมอ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 2 มีความรู้เกี่ยวกับการสุขาภิบาลอาหารและความปลอดภัยในอาหาร

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 3 มีความรู้เกี่ยวกับระเบียบ ข้อบังคับ วิธีปฏิบัติ ตามที่ส่วนราชการและกฎหมายกำหนด

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 4 มีความสามารถกำหนดรูปแบบของธุรกิจที่ชัดเจน และเป็นรูปธรรมได้

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 5 มีความเข้าใจวิธีการจัดองค์กรโดยระบุน้ำที่ในการทำงานอย่างชัดเจน

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ

ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 7

ข้อที่ 6 มีความสามารถในการบริหารจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์เพื่อให้พนักงานเกิดการ
ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 7 มีการให้ความสำคัญกับการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่เป็นความลับ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 8 มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยรับผิดชอบต่อสินค้าและบริการที่เสนอต่อลูกค้า

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 9 มีการตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อให้ธุรกิจเกิดความน่าเชื่อถือ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 10 มีการตระหนักถึงความเคารพในสิทธิมนุษยชนของปัจเจกบุคคล และไม่เลือก
ปฏิบัติ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 11 มีวิธีการปกป้องและเคารพในทรัพย์สินทางปัญญา

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ
ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 8

ข้อที่ 12 มีความกล้าเผชิญปัญหาในการประกอบธุรกิจจะสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 13 มีความสามารถตอบสนองต่อปัญหา อุปสรรค และสถานการณ์ที่บีบคั้นของธุรกิจได้

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 14 มีความสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลอื่นเพื่อวางแผนการทำงานร่วมกัน

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 15 มีความสามารถวิเคราะห์วางแผน ควบคุมงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายได้อย่างอิสระ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 16 มีความสามารถตัดสินใจที่จะทำในสิ่งที่แปลกใหม่ และเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 17 มีการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้าทางธุรกิจ คู่แข่งอย่างยุติธรรม

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 18 มีความรักในอาชีพจะส่งผลให้ลูกค้ามีความศรัทธาและมีความภักดีกับธุรกิจ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 19 มีความสามารถผลิตสินค้าหรือพัฒนาบริการใหม่ ๆ ด้วยกระบวนการและเทคโนโลยีที่ทันสมัย

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 20 มีความสามารถค้นหาวិธีการทำให้สินค้าและบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับราคาของลูกค้าพึงพอใจ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 21 มีความสามารถรังสรรค์อาหารในรูปแบบต่าง ๆ โดยคงอัตลักษณ์อาหารไทยและสอดคล้องตามความต้องการของผู้บริโภค

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

องค์ประกอบที่ 4 การรับรู้

รายการประเมินประกอบด้วย 9 รายการ ดังนี้

ข้อที่ 1 มีความเชื่อว่าการเลือกทำเลที่ตั้งที่ดีจะทำให้มีความพร้อมในการให้บริการแก่ลูกค้า

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 2 มีความสามารถบริหารจัดการกับสินค้าบพรองในกระบวนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 3 มีความสามารถคัดเลือกวัตถุดิบ วิธีการประกอบอาหาร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 4 มีความสามารถเก็บรักษาสินค้าให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 5 มีความสามารถเรียนรู้การบริหารการเงิน บัญชี จัดซื้อ ของธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 6 มีการเรียนรู้วิธีการทำให้สินค้าและบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 7 มีความสามารถสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และบริการผ่านทางเครื่องมือที่ทันสมัยได้

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 8 มีการให้ความสำคัญกับการประหยัดพลังงานและการกำจัดของเสีย

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 9 มีความสามารถวิเคราะห์เหตุการณ์สภาวะเศรษฐกิจที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

องค์ประกอบที่ 5 การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้
รายการประเมินประกอบด้วย 3 รายการ ดังนี้

ข้อที่ 1 มีความสามารถนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 2 มีความสามารถนำความรู้ใหม่มาประยุกต์ใช้ร่วมกับประสบการณ์เดิมในการสร้างแผนธุรกิจได้

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 3 มีความสามารถประยุกต์ใช้ความคิดในการแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

องค์ประกอบที่ 6 การประเมินความรู้

รายการประเมินประกอบด้วย 3 รายการ ดังนี้

ข้อที่ 1 มีความสามารถปฏิบัติงานและปรับปรุงการบริการให้ได้ผลตามความคาดหวังของ

ลูกค้าอยู่เสมอ

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 2 มีการแสวงหาความรู้ และเทคโนโลยีต่าง ๆ มาพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

ข้อที่ 3 มีความพร้อมที่จะถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับภูมิปัญญาด้านอาหารไทยภาคกลาง

เกณฑ์การให้คะแนน	
คะแนน 0	คะแนน 1
ไม่มีหลักฐานประเมินไม่ได้	มีหลักฐานประเมินได้

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาด้านอาหารไทยภาคกลางสำหรับ

ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 14

สรุปภาพรวมโครงสร้างเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลาง
สำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่

องค์ประกอบหลัก	จำนวน	รายการประเมิน
แรงกระตุ้น	8 ข้อ	1.1 มีการออกแบบร้านอาหารให้มีความโดดเด่น แสดงให้เห็นถึงความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
		1.2 มีความมุ่งมั่นในการทำอาหาร และทำให้เกิดความสำเร็จและความน่าเชื่อถือ
		1.3 มีความสามารถจูงใจให้ผู้ร่วมงานมีเจตคติที่ดีต่อการทำงาน
		1.4 มีความกล้าตัดสินใจในยามที่เกิดปัญหา และแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้
		1.5 มีการเน้นคุณภาพ และให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของผู้บริโภคเป็นอันดับแรก
		1.6 มีความกล้าเผชิญกับอุปสรรคและความผิดหวังอย่างไม่ยอมแพ้
		1.7 มีการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปได้ตลอดเวลา
		1.8 มีความสุขทุกครั้งในการทำอาหารอยู่เสมอ
แรงจูงใจ	6 ข้อ	2.1 มีความฝันอยากจะเป็นเจ้าของร้านอาหาร
		2.2 มีความเชื่อมั่นในตนเองพร้อมที่จะเผชิญกับความเสี่ยง
		2.3 มีการหาความรู้เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการอยู่เสมอ
		2.4 มีการกำหนดวิสัยทัศน์ในการทำธุรกิจ
		2.5 มีความเชื่อว่าสามารถประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจร้านอาหาร
		2.6 มีการหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงการทำงานให้ดียิ่งขึ้น และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน
การเรียนรู้	21 ข้อ	3.1 มีการติดตามข่าวสาร สถานการณ์ และแนวโน้มธุรกิจอยู่เสมอ
		3.2 มีความรู้เกี่ยวกับการสุขาภิบาลอาหารและความปลอดภัยในอาหาร
		3.3 มีความรู้เกี่ยวกับระเบียบ ข้อบังคับ วิธีปฏิบัติ ตามที่ส่วนราชการและกฎหมายกำหนด
		3.4 มีความสามารถกำหนดรูปแบบของธุรกิจที่ชัดเจน และเป็นรูปธรรมได้
		3.5 มีความเข้าใจวิธีการจัดองค์กรโดยระบุน้ำที่ในการทำงานอย่างชัดเจน
		3.6 มีความสามารถในการบริหารจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์เพื่อให้พนักงานเกิดการ ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ
ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 15

องค์ประกอบหลัก	จำนวน	รายการประเมิน
		3.7 มีการให้ความสำคัญกับการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่เป็นความลับ
		3.8 มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยรับผิดชอบต่อสินค้าและบริการที่เสนอต่อลูกค้า
		3.9 มีการตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อให้ธุรกิจเกิดความน่าเชื่อถือ
		3.10 มีการตระหนักถึงความเคารพในสิทธิมนุษยชนของปัจเจกบุคคล และไม่เลือกปฏิบัติ
		3.11 มีวิธีการปกป้องและเคารพในทรัพย์สินทางปัญญา
		3.12 มีความกล้าเผชิญปัญหาในการประกอบธุรกิจจะสามารถแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นได้
		3.13 มีความสามารถอดทนต่อปัญหา อุปสรรค และสถานการณ์ที่บีบคั้นของธุรกิจได้
		3.14 มีความสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลอื่นเพื่อวางแผนการทำงานร่วมกัน
		3.14 มีความสามารถวิเคราะห์วางแผน ควบคุมงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายได้อย่างอิสระ
		3.16 มีความสามารถตัดสินใจที่จะทำในสิ่งที่แปลกใหม่ และเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจ
		3.17 มีการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้าทางธุรกิจ คู่แข่งอย่างยุติธรรม
		3.18 มีความรักในอาชีพจะส่งผลให้ลูกค้ามีความศรัทธาและมีความภักดีกับธุรกิจ
		3.19 มีความสามารถผลิตสินค้าหรือพัฒนาบริการใหม่ ๆ ด้วยกระบวนการและเทคโนโลยีที่ทันสมัย
		3.20 มีความสามารถค้นหาวิธีการทำให้สินค้าและบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ
		3.21 มีความสามารถสร้างสรรค์อาหารในรูปแบบต่าง ๆ โดยคงอัตลักษณ์อาหารไทยและสอดคล้องตามความต้องการของผู้บริโภค
การรับรู้	9 ข้อ	4.1 มีความเชื่อว่าการเลือกทำเลที่ตั้งที่ดีจะทำให้มีความพร้อมในการให้บริการแก่ลูกค้า

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ
ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 16

องค์ประกอบหลัก	จำนวน	รายการประเมิน
		4.2 มีความสามารถบริหารจัดการกับสินค้าพร้อมในกระบวนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ
		4.3 มีความสามารถคัดเลือกวัตถุดิบ วิธีการประกอบอาหาร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
		4.4 มีความสามารถเก็บรักษาสินค้าให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ
		4.5 มีความสามารถเรียนรู้การบริหารการเงิน บัญชี จัดซื้อ ของธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ
		4.6 มีการเรียนรู้วิธีการทำให้สินค้าและบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ
		4.7 มีความสามารถสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และบริการผ่านทางเครื่องมือที่ทันสมัยได้
		4.8 มีการให้ความสำคัญกับการประหยัดพลังงานและการกำจัดของเสีย
		4.9 มีความสามารถวิเคราะห์เหตุการณ์สภาวะเศรษฐกิจที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้
การนำความรู้ไปประยุกต์ใช้	3 ข้อ	5.1 มีความสามารถนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ
		5.2 มีความสามารถนำความรู้ใหม่มาประยุกต์ใช้ร่วมกับประสบการณ์เดิมในการสร้างแผนธุรกิจได้
		5.3 มีความสามารถประยุกต์ใช้ความคิดในการแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์
การประเมินความรู้	3 ข้อ	6.1 มีความสามารถปฏิบัติงานและปรับปรุงการบริการให้ได้ผลตามความคาดหวังของลูกค้าอยู่เสมอ
		6.2 มีการแสวงหาความรู้ และเทคโนโลยีต่าง ๆ มาพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
		6.3 มีความพร้อมที่จะถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง
รวม		50 รายการประเมิน

วิธีการประเมิน

รายการประเมิน	หลักฐานพิสูจน์/กิจกรรม/สัมภาษณ์/สังเกต
องค์ประกอบหลักที่ 1 แร่งกระตุ้น	
1.1 มีการออกแบบร้านอาหารให้มีความโดดเด่น แสดงให้เห็นถึงความคิดริเริ่มสร้างสรรค์	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่
1.2 มีความมุ่งมั่นในการทำอาหาร และทำให้เกิดความสำเร็จและความน่าเชื่อถือ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ
1.3 มีความสามารถจูงใจให้ผู้ร่วมงานมีเจตคติที่ดีต่อการทำงาน	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร ตรวจสอบสถานที่
1.4 มีความกล้าตัดสินใจในยามที่เกิดปัญหา และแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร ตรวจสอบสถานที่
1.5 มีการเน้นคุณภาพ และให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของผู้บริโภคเป็นอันดับแรก	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการสุขาภิบาลอาหารและความปลอดภัยในอาหาร ตรวจสอบสถานที่
1.6 มีความกล้าเผชิญกับอุปสรรคและความผิดหวังอย่างไม่มีอ้อมแอ้ม	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร
1.7 มีการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปได้ตลอดเวลา	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร
1.8 มีความสุขทุกครั้งในการทำอาหารอยู่เสมอ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ
องค์ประกอบหลักที่ 2	
2.1 มีความฝันอยากจะเป็นเจ้าของร้านอาหาร	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ
2.2 มีความเชื่อมั่นในตนเองพร้อมที่จะเผชิญกับความเสี่ยง	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร

รายการประเมิน	หลักฐานพิสูจน์/กิจกรรม/สัมภาษณ์/สังเกต
2.3 มีการหาความรู้เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ อยู่เสมอ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ
2.4 มีการกำหนดวิสัยทัศน์ในการทำธุรกิจ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับวิสัยทัศน์ในการทำธุรกิจ ตรวจสอบสถานที่
2.5 มีความเชื่อว่าสามารถประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจร้านอาหาร	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ
2.6 มีการหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงการทำงาน ให้ดียิ่งขึ้น และลดข้อผิดพลาดในการทำงาน	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร
องค์ประกอบหลักที่ 3	
3.1 มีการติดตามข่าวสาร สถานการณ์ และแนวโน้ม ธุรกิจอยู่เสมอ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ
3.2 มีความรู้เกี่ยวกับภาวสุขาภิบาลอาหารและความปลอดภัยในอาหาร	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการสุขาภิบาลอาหารและความปลอดภัยในอาหาร ตรวจสอบสถานที่
3.3 มีความรู้เกี่ยวกับระเบียบ ข้อบังคับ วิธีปฏิบัติ ตามที่ส่วนราชการและกฎหมายกำหนด	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับระเบียบ ข้อบังคับ วิธีปฏิบัติ ตามที่ส่วนราชการและกฎหมายกำหนดในอาหาร ตรวจสอบสถานที่
3.4 มีความสามารถกำหนดรูปแบบของธุรกิจที่ชัดเจน และเป็นรูปธรรมได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่
3.5 มีความเข้าใจวิธีการจัดองค์กรโดยระบุหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร
3.6 มีความสามารถในการบริหารจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์เพื่อให้พนักงานเกิดการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร ตรวจสอบสถานที่
3.7 มีการให้ความสำคัญกับการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่เป็นความลับ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่
3.8 มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยรับผิดชอบต่อสินค้าและบริการที่เสนอต่อลูกค้า	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการค้าอาหารไทยภาคกลางสำหรับ

ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 19

รายการประเมิน	หลักฐานพิสูจน์/กิจกรรม/สัมภาษณ์/สังเกต
	ตรวจสอบสถานที่
3.9 มีการตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อให้ธุรกิจเกิดความน่าเชื่อถือ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่
3.10 มีการตระหนักถึงความเคารพในสิทธิมนุษยชน ของปัจเจกบุคคล และไม่เลือกปฏิบัติ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร ตรวจสอบสถานที่
3.11 มีวิธีการปกป้องและเคารพในทรัพย์สินทางปัญญา	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการปกป้องและเคารพในทรัพย์สินทางปัญญา ตรวจสอบสถานที่
3.12 มีความกล้าเผชิญปัญหาในการประกอบธุรกิจ จะสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร
3.13 มีความสามารถอดทนต่อปัญหา อุปสรรค และสถานการณ์ที่บีบคั้นของธุรกิจได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร
3.14 มีความสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลอื่นเพื่อวางแผนการทำงานร่วมกัน	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร
3.14 มีความสามารถวิเคราะห์วางแผน ควบคุมงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายได้อย่างอิสระ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร
3.16 มีความสามารถตัดสินใจที่จะทำในสิ่งที่แปลกใหม่ และเหมาะสมกับการประกอบธุรกิจ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร
3.17 มีการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้าทางธุรกิจ คู่แข่ง อย่างยุติธรรม	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร
3.18 มีความรักในอาชีพจะส่งผลให้ลูกค้ามีความศรัทธาและมีความภักดีกับธุรกิจ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ
3.19 มีความสามารถผลิตสินค้าหรือพัฒนาบริการใหม่ ๆ ด้วยกระบวนการและเทคโนโลยีที่ทันสมัย	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่
3.20 มีความสามารถค้นหาวิธีการทำให้สินค้าและบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับราคาของลูกค้าที่พึงพอใจ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ
ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 20

รายการประเมิน	หลักฐานพิสูจน์/กิจกรรม/สัมภาษณ์/สังเกต
3.21 มีความสามารถรังสรรค์อาหารในรูปแบบต่าง ๆ โดยคงอัตลักษณ์อาหารไทยและสอดคล้องตามความต้องการของผู้บริโภค	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่
องค์ประกอบหลักที่ 3	
4.1 มีความเชื่อว่าการเลือกทำเลที่ตั้งที่ดีจะทำให้มีความพร้อมในการให้บริการแก่ลูกค้า	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่
4.2 มีความสามารถบริหารจัดการกับสินค้าบพร่องในกระบวนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับกระบวนการผลิต ตรวจสอบสถานที่
4.3 มีความสามารถคัดเลือกวัตถุดิบ วิธีการประกอบอาหาร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการคัดเลือกวัตถุดิบ วิธีการประกอบอาหาร ตรวจสอบสถานที่
4.4 มีความสามารถเก็บรักษาสินค้าให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการเก็บรักษาสินค้า ตรวจสอบสถานที่
4.5 มีความสามารถเรียนรู้การบริหารการเงิน บัญชี จัดซื้อ ของธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการเงิน บัญชี จัดซื้อ ของธุรกิจ
4.6 มีการเรียนรู้วิธีการทำให้สินค้าและบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับราคาที่ถูกค่าพึงพอใจ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่
4.7 มีความสามารถสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และบริการผ่านทางเครื่องมือที่ทันสมัยได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการสื่อสารข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และบริการผ่านทางเครื่องมือที่ทันสมัย
4.8 มีการให้ความสำคัญกับการประหยัดพลังงาน และการกำจัดของเสีย	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการประหยัดพลังงานและการกำจัดของเสีย ตรวจสอบสถานที่
4.9 มีความสามารถวิเคราะห์เหตุการณ์สภาวะเศรษฐกิจที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ

ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 21

รายการประเมิน	หลักฐานพิสูจน์/กิจกรรม/สัมภาษณ์/สังเกต
องค์ประกอบหลักที่ 5	
5.1 มีความสามารถนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ ตรวจสอบสถานที่
5.2 มีความสามารถนำความรู้ใหม่มาประยุกต์ใช้ร่วมกับประสบการณ์เดิมในการสร้างแผนธุรกิจได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับแผนธุรกิจ
5.3 มีความสามารถประยุกต์ใช้ความคิดในการแก้ปัญหาอย่างสร้างสรรค์	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ
องค์ประกอบหลักที่ 6	
6.1 มีความสามารถปฏิบัติงานและปรับปรุงการบริการให้ได้ผลตามความคาดหวังของลูกค้าอยู่เสมอ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการปรับปรุงการบริการ ตรวจสอบสถานที่
6.2 มีการแสวงหาความรู้ และเทคโนโลยีต่าง ๆ มาพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่
6.3 มีความพร้อมที่จะถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร เอกสารเกี่ยวกับภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลาง ตรวจสอบสถานที่

**เกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดคำรับอาหารไทยภาคกลาง
สำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่**

คำชี้แจง :

แบบประเมินนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดคำรับอาหารไทยภาคกลาง
สำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ มี 6 องค์ประกอบหลัก และ 50 รายการประเมิน โดยแบบประเมิน แบ่งออกเป็น
3 ตอน ได้แก่

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการที่รับการประเมิน

ตอนที่ 2 การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดคำรับอาหารไทยภาคกลาง สำหรับผู้ประกอบการ
รุ่นใหม่

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะ

ส่วนของผู้ประเมิน :

ชื่อ-สกุล ผู้ประเมินตำแหน่ง

หน่วยงาน วัน เดือน ปี ที่ประเมิน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการที่รับการประเมิน

1. ชื่อร้านอาหาร
2. ชื่อผู้ให้ข้อมูล/ตำแหน่ง.....
3. ที่อยู่/ เบอร์โทรติดต่อ.....
4. ปัจจุบันร้านมีจำนวนบุคลากร..... คน ระยะเวลาในการดำเนินงานปี

ตอนที่ 2 การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดตำรับอาหารไทยภาคกลาง สำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่

คำชี้แจงสำหรับผู้ประเมิน

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องใดช่องหนึ่งในแต่ละข้อคำถามตามระดับความคิดเห็นของท่านและข้อเสนอแนะลงในช่องข้อเสนอแนะที่กำหนดดังต่อไปนี้

-1 ไม่มีหลักฐาน ไม่สามารถประเมินได้

0 ไม่แน่ใจ

1 มีหลักฐาน สามารถประเมินได้

รายการประเมิน	หลักฐานพิสูจน์/กิจกรรม/ สัมภาษณ์/สังเกต	1	0	-1	ข้อเสนอแนะ
องค์ประกอบหลักที่ 1 แรงกระตุ้น					
1.1 มีการออกแบบร้านอาหารให้มีความโดดเด่น แสดงให้เห็นถึงความคิดริเริ่มสร้างสรรค์	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่				
1.2 มีความมุ่งมั่นในการทำอาหารและทำให้เกิดความสำเร็จและความน่าเชื่อถือ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ				
1.3 มีความสามารถจูงใจให้ผู้ร่วมงานมีเจตคติที่ดีต่อการทำงาน	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการและบุคลากรภายในร้านอาหาร ตรวจสอบสถานที่				
1.4 มีความกล้าตัดสินใจในยามที่เกิดปัญหา และแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร ตรวจสอบสถานที่				
1.5 มีการเน้นคุณภาพ และให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของผู้บริโภคเป็นอันดับแรก	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการสุขาภิบาลอาหารและความปลอดภัยในอาหาร				

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ

ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 24

รายการประเมิน	หลักฐานพิสูจน์/กิจกรรม/ สัมภาษณ์/สังเกต	1	0	-1	ข้อเสนอแนะ
	ตรวจสอบสถานที่				
1.6 มีความกล้าเผชิญกับอุปสรรค และความผิดหวังอย่างไม่ยอมแพ้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายใน ร้านอาหาร				
1.7 มีการปรับตัวให้เข้ากับ สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปได้ ตลอดเวลา	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร				
1.8 มีความสุขทุกครั้งในการ ทำอาหารอยู่เสมอ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ				
องค์ประกอบหลักที่ 2					
2.1 มีความฝันอยากจะเป็นเจ้าของ ร้านอาหาร	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ				
2.2 มีความเชื่อมั่นในตนเองพร้อมที่ จะเผชิญกับความเสี่ยง	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร				
2.3 มีการหาความรู้เกี่ยวกับการเป็น ผู้ประกอบการอยู่เสมอ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ				
2.4 มีการกำหนดวิสัยทัศน์ในการทำ ธุรกิจ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับวิสัยทัศน์ในการทำ ธุรกิจ ตรวจสอบสถานที่				
2.5 มีความเชื่อว่าสามารถประสบ ความสำเร็จในการทำธุรกิจ ร้านอาหาร	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ				
2.6 มีการหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อ ปรับปรุงการทำงานให้ดียิ่งขึ้น และ ลดข้อผิดพลาดในการทำงาน	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร				

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ

ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 25

รายการประเมิน	หลักฐานพิสูจน์/กิจกรรม/ สัมภาษณ์/สังเกต	1	0	-1	ข้อเสนอแนะ
องค์ประกอบหลักที่ 3					
3.1 มีการติดตามข่าวสาร สถานการณ์ และแนวโน้มธุรกิจอยู่ เสมอ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ				
3.2 มีความรู้เกี่ยวกับการสุขาภิบาล อาหารและความปลอดภัยในอาหาร	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการสุขาภิบาล อาหารและความปลอดภัยใน อาหาร ตรวจสอบสถานที่				
3.3 มีความรู้เกี่ยวกับระเบียบ ข้อบังคับ วิธีปฏิบัติ ตามที่ส่วน ราชการและกฎหมายกำหนด	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับระเบียบ ข้อบังคับ วิธีปฏิบัติ ตามที่ส่วนราชการและ กฎหมายกำหนดในอาหาร ตรวจสอบสถานที่				
3.4 มีความสามารถกำหนดรูปแบบ ของธุรกิจที่ชัดเจน และเป็นรูปธรรม ได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่				
3.5 มีความเข้าใจวิธีการจัดองค์กร โดยระบุหน้าที่ในการทำงานอย่าง ชัดเจน	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร				
3.6 มีความสามารถในการบริหาร จัดการด้านทรัพยากรมนุษย์เพื่อให้ พนักงานเกิดการทำงานอย่างมี ประสิทธิภาพ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร ตรวจสอบสถานที่				
3.7 มีการให้ความสำคัญกับการ รักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่เป็น ความลับ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่				

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ
ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 26

รายการประเมิน	หลักฐานพิสูจน์/กิจกรรม/ สัมภาษณ์/สังเกต	1	0	-1	ข้อเสนอแนะ
3.8 มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยรับผิดชอบต่อสินค้าและบริการที่เสนอต่อลูกค้า	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร ตรวจสอบสถานที่				
3.9 มีการตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อให้ธุรกิจเกิดความน่าเชื่อถือ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่				
3.10 มีการตระหนักถึงความเคารพในสิทธิมนุษยชนของปัจเจกบุคคล และไม่เลือกปฏิบัติ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร ตรวจสอบสถานที่				
3.11 มีวิธีการปกป้องและเคารพในทรัพย์สินทางปัญญา	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการปกป้องและเคารพในทรัพย์สินทางปัญญา ตรวจสอบสถานที่				
3.12 มีความกล้าเผชิญปัญหาในการประกอบธุรกิจจะสามารถแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้นได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร				
3.13 มีความสามารถอดทนต่อปัญหา อุปสรรค และสถานการณ์ที่บีบคั้นของธุรกิจได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร				
3.14 มีความสามารถสร้าง ความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลอื่นเพื่อวางแผนการทำงานร่วมกัน	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร				
3.14 มีความสามารถวิเคราะห์ วางแผน ควบคุมงาน เพื่อให้บรรลุ เป้าหมายได้อย่างอิสระ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร				

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ
ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 27

รายการประเมิน	หลักฐานพิสูจน์/กิจกรรม/ สัมภาษณ์/สังเกต	1	0	-1	ข้อเสนอแนะ
3.16 มีความสามารถตัดสินใจที่จะ ทำในสิ่งที่แปลกใหม่ และเหมาะสม กับการประกอบธุรกิจ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร				
3.17 มีการปฏิบัติต่อลูกค้า คู่ค้าทาง ธุรกิจ คู่แข่งอย่างยุติธรรม	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากรภายในร้านอาหาร				
3.18 มีความรักในอาชีพจะส่งผลให้ ลูกค้ามีความศรัทธาและมีความภักดี กับธุรกิจ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ				
3.19 มีความสามารถผลิตสินค้าหรือ พัฒนาบริการใหม่ ๆ ด้วย กระบวนการและเทคโนโลยีที่ทันสมัย	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่				
3.20 มีความสามารถค้นหาวิธีการทำ ให้สินค้าและบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับราคาของลูกค้าพึงพอใจ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่				
3.21 มีความสามารถรังสรรค์อาหาร ในรูปแบบต่าง ๆ โดยคงอัตลักษณ์ อาหารไทยและสอดคล้องตามความ ต้องการของผู้บริโภค	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่				
องค์ประกอบหลักที่ 3					
4.1 มีความเชื่อว่าการเลือกทำเลที่ตั้ง ที่ดีจะทำให้มีความพร้อมในการ ให้บริการแก่ลูกค้า	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่				
4.2 มีความสามารถบริหารจัดการกับ สินค้าบกพร่องในกระบวนการผลิตได้ อย่างมีประสิทธิภาพ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับกระบวนการผลิต ตรวจสอบสถานที่				
4.3 มีความสามารถคัดเลือกวัตถุดิบ วิธีการประกอบอาหาร ได้อย่างมี ประสิทธิภาพ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ				

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ

ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 28

รายการประเมิน	หลักฐานพิสูจน์/กิจกรรม/ สัมภาษณ์/สังเกต	1	0	-1	ข้อเสนอแนะ
	เอกสารเกี่ยวกับการคัดเลือก วัตถุดิบ วิธีการประกอบอาหาร ตรวจสอบสถานที่				
4.4 มีความสามารถเก็บรักษาสินค้า ให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการเก็บรักษา สินค้า ตรวจสอบสถานที่				
4.5 มีความสามารถเรียนรู้ การ บริหารการเงิน บัญชี จัดซื้อ ของ ธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการเงิน บัญชี จัดซื้อ ของธุรกิจ				
4.6 มีการเรียนรู้วิธีการทำให้สินค้า และบริการมีคุณค่า เหมาะสมกับ ราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่				
4.7 มีความสามารถสื่อสารข้อมูล เกี่ยวกับสินค้า และบริการผ่านทาง เครื่องมือที่ทันสมัยได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการสื่อสารข้อมูล เกี่ยวกับสินค้า และบริการผ่านทาง เครื่องมือที่ทันสมัย				
4.8 มีการให้ความสำคัญกับการ ประหยัดพลังงานและการกำจัดของ เสีย	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการประหยัด พลังงานและการกำจัดของเสีย ตรวจสอบสถานที่				
4.9 มีความสามารถวิเคราะห์ เหตุการณ์สภาวะเศรษฐกิจที่อาจ ส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ				

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาตำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ

ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 29

รายการประเมิน	หลักฐานพิสูจน์/กิจกรรม/ สัมภาษณ์/สังเกต	1	0	-1	ข้อเสนอแนะ
องค์ประกอบหลักที่ 5					
5.1 มีความสามารถนำเทคโนโลยีมา ปรับใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยี มาปรับใช้ในการบริหารจัดการ ธุรกิจ ตรวจสอบสถานที่				
5.2 มีความสามารถนำความรู้ใหม่มา ประยุกต์ใช้ร่วมกับประสบการณ์เดิม ในการสร้างแผนธุรกิจได้	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับแผนธุรกิจ				
5.3 มีความสามารถประยุกต์ใช้ ความคิดในการแก้ปัญหาอย่าง สร้างสรรค์	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ				
องค์ประกอบหลักที่ 6					
6.1 มีความสามารถปฏิบัติงานและ ปรับปรุงการบริการให้ได้ผลตาม ความคาดหวังของลูกค้าอยู่เสมอ	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ เอกสารเกี่ยวกับการปรับปรุงการ บริการ ตรวจสอบสถานที่				
6.2 มีการแสวงหาความรู้ และ เทคโนโลยีต่าง ๆ มาพัฒนาอย่าง ต่อเนื่อง	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ ตรวจสอบสถานที่				
6.3 มีความพร้อมที่จะถ่ายทอดองค์ ความรู้เกี่ยวกับภูมิปัญญาดำรับ อาหารไทยภาคกลาง	ประเมินจากการสังเกต สัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ และบุคลากร ภายในร้านอาหาร เอกสารเกี่ยวกับภูมิปัญญาดำรับ อาหารไทยภาคกลาง ตรวจสอบสถานที่				

คู่มือเกณฑ์การประเมินรูปแบบนวัตกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาดำรับอาหารไทยภาคกลางสำหรับ
ผู้ประกอบการอาหารรุ่นใหม่ หน้า 30

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

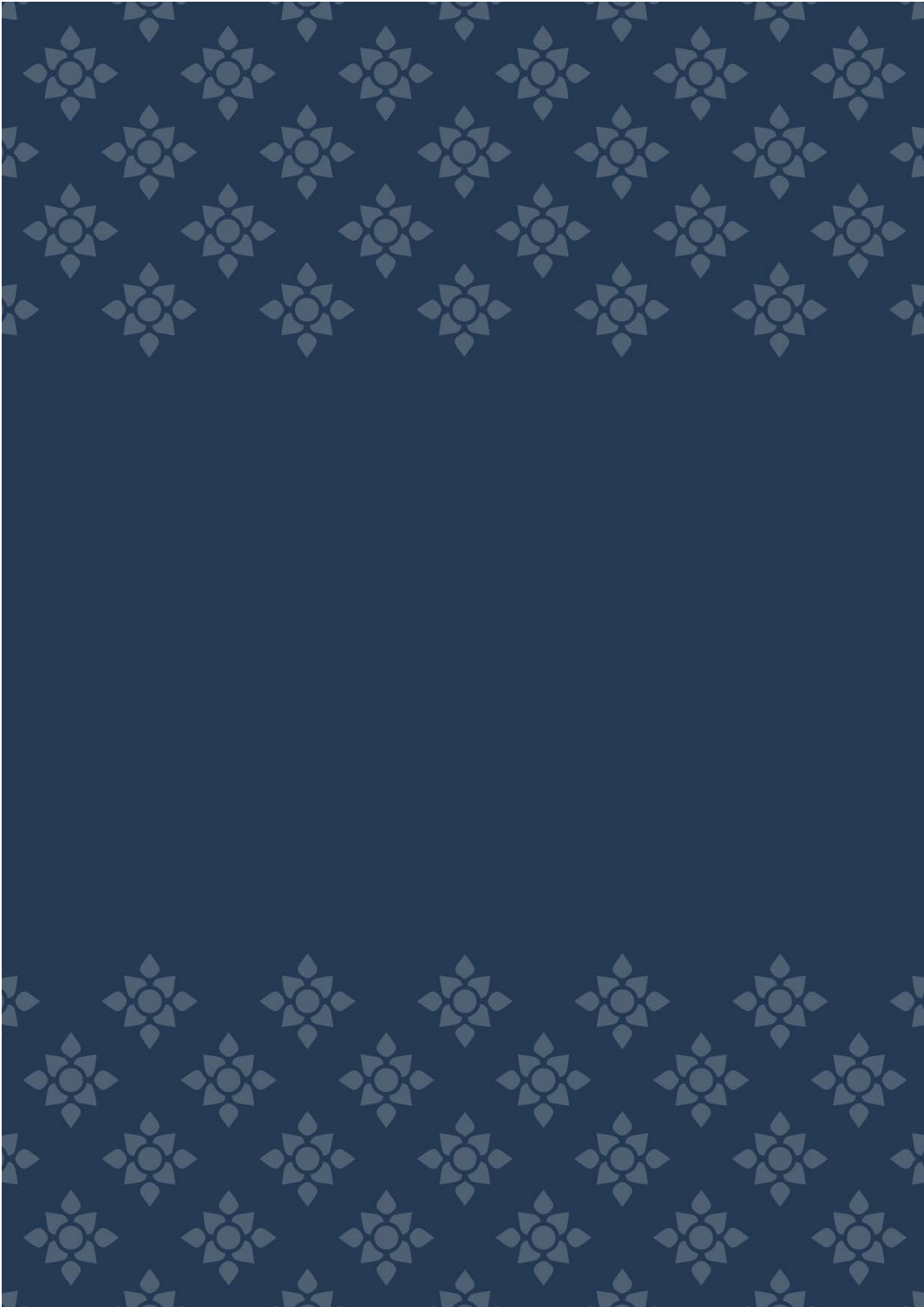
.....

.....

.....

.....

.....



ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	
วัน เดือน ปี เกิด	11 เมษายน 2528
สถานที่เกิด	จังหวัดชัยภูมิ
วุฒิการศึกษา	พ.ศ. 2550 ปริญญาตรี คหกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาอาหารและโภชนาการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร พ.ศ. 2553 ปริญญาโท คหกรรมศาสตรมหาบัณฑิต (คหกรรมศาสตร์-อาหารและโภชนาการ) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
ที่อยู่ปัจจุบัน	33/44 หมู่ 4 หมู่บ้านพฤษภาวิวัฒน์ 63 พระราม 5-วงศ์สว่าง ตำบลบางไผ่ อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000

