

****บทเรียนที่สกัด (Lessons Learned) จากการประชุมครั้งที่ 2/2569****

วันพุธที่ 18 มีนาคม 2569 เวลา 16.00-17.00 น.

ณ ห้องประชุมเมตามาส ชั้น 9 อาคาร 4 คณะบริหารธุรกิจ และผ่านระบบ MS-Teams

Leader/Moderator คือ ผศ.ดร.จิตติมา พูนเพชร

ผู้แลกเปลี่ยน/Practitioners

1. ผศ.ดร.ชัยมงคล ผลแก้ว (บัญชี)
2. ผศ.ดร.สุรพร อ่อนพุทธา (บริหารระหว่างประเทศ)
3. ดร.ยรรยง มงคลสิทธิ์ (สารสนเทศ)
4. ดร.กฤษฎา มุฮัมหมัด (การจัดการ)
5. ดร.นรเศรษฐ ศรีธานี (การเงิน)
6. ผศ.ดร.ภูริณัฐ ยมกนิษฐ์ (การตลาด)

Secretary/ถอดบทเรียน และ follow-up คือ ผศ.ดร.กนกอร แก้วประภา และ ดร.ภักชญญา บุญชูคำ

KM Support / ผู้ดูแลองค์ความรู้ คือ ผศ.ดร.ธฤชญา กองแก้ว และ ดร.จิราวัฒน์ แสงเป่า

หัวข้อหลัก การส่งเสริมทักษะความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Skills) ในหลักสูตรต่าง ๆ ของคณะบริหารธุรกิจ

วัตถุประสงค์ของการถอดบทเรียน เพื่อแยกแยะความรู้เชิงปฏิบัติที่สามารถนำไปใช้ซ้ำ (replicable knowledge) ทั้งในระดับหลักสูตร ระดับคณะ และระดับบุคคลผู้สอน/ผู้พัฒนาหลักสูตร รวมถึงเตรียมการสำหรับการแข่งขันแนวปฏิบัติที่ดี (The Best Practice)

1. บทเรียนด้านกำหนดการและการเตรียมตัวแข่งขัน The Best Practice

- **กำหนดเวลาที่ชัดเจนช่วยลดความสับสนและเพิ่มประสิทธิภาพการเตรียมงาน**

→ การกำหนดวันส่งผลงาน (27 มี.ค. 2569) และวันแข่งขัน (3 เม.ย. 2569) พร้อมระยะเวลา presentation ที่ตายตัว (≤ 10 นาที) ทำให้ทุกคนทราบกรอบเวลาที่แน่นอนตั้งแต่เนิ่น ๆ

→ ****นัยยะ**** → ในโครงการ/การแข่งขันที่ต้องเตรียมสื่อหลายชิ้น ควรประกาศ timeline ที่ครบถ้วน (ส่งงาน + กำหนดการนำเสนอ + ลำดับ) ล่วงหน้าให้เร็วที่สุด เพื่อให้ผู้เข้าร่วมวางแผนเวลาและทรัพยากรได้ดี

- ****การจัดลำดับนำเสนอตามสาขาที่หลากหลายช่วยสร้างความสมดุลและการเรียนรู้ข้ามสาขา****

→ ลำดับที่สุม/จัดเรียงผสมสาขาต่าง ๆ (บัญชี → บริหารระหว่างประเทศ → สารสนเทศ → การจัดการ → การเงิน → การตลาด)

→ ****นัยยะ**** → การจัดลำดับแบบนี้ป้องกันการ bias จากการนำเสนอกลุ่มเดียวกันติดกัน และเปิดโอกาสให้ผู้ฟังได้เห็นมุมมองที่แตกต่างกันอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งเสริมการแลกเปลี่ยนไอเดียข้ามสาขา (cross-disciplinary learning)

2. บทเรียนด้านแนวทางการส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการตามลักษณะเฉพาะของแต่ละสาขา

สาขา	แนวทางหลักที่ใช้ส่งเสริม	บทเรียนสำคัญ (Lessons Learned)	นัยยะ / ข้อพิจารณาสำหรับหลักสูตรอื่น
การตลาด	ความร่วมมือกับสถานประกอบการจริง + โครงการแก้ปัญหาจริง + กิจกรรมในห้องเรียน (แผนธุรกิจ, ผลิตสื่อ)	เน้น ประสบการณ์ตรง (experiential learning) และการเชื่อมโยงกับโลกจริงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดทักษะผู้ประกอบการอย่างแท้จริง	เหมาะกับสาขาที่สามารถสร้างโปรเจกต์ร่วมกับธุรกิจภายนอกได้ง่าย
การบัญชี	บ่มเพาะผ่านรายวิชาให้เข้าใจกลไกธุรกิจ + เน้นการประยุกต์ใช้ในระยะเวลาหลังจบ (เปิดสำนักงาน, รับงานอิสระ)	ทักษะผู้ประกอบการในสาขาวิชาชีพ อาจไม่เกิดผลทันที แต่ต้อง สร้างรากฐานความเข้าใจธุรกิจลึกซึ้ง ก่อน จึงจะเกิดการประกอบการได้จริงในอนาคต	ต้องยอมรับความแตกต่างของ “time-to-entrepreneurship” ระหว่างสาขา

สาขา	แนวทางหลักที่ใช้ส่งเสริม	บทเรียนสำคัญ (Lessons Learned)	นัยยะ / ข้อพิจารณาสำหรั บลักรูอื่น
การเงิน	ฝึวิเคราะห์ความเป็นไปได้ ทางการเงิน, ความคุ้มค่า, ความเสี่ยง, แนวโน้มธุรกิจ ด้วยข้อมูลตัวเลข	Data-driven decision making เป็นแกนหลักของความเป็น ผู้ประกอบการในสาขานี้ → ช่วยลด ความเสี่ยงและเพิ่มความน่าเชื่อถือ ของแผนธุรกิจ	สามารถนำเครื่องมือวิเคราะห์ ทางการเงินไปบูรณาการใน สาขาอื่นได้
การจัดการ + สารสนเทศ	ใช้รายวิชาความเป็น ผู้ประกอบการเป็นแกนกลาง + จัดกิจกรรมนำเสนอแผน ธุรกิจ + การประกวดแข่งขัน	การบูรณาการ (integration) ผ่าน กิจกรรมประกวด/นำเสนอช่วย กระตุ้นทักษะแบบองค์รวม ได้ดี	เหมาะกับสาขาที่ต้องการ พัฒนาทักษะ soft skills + hard skills พร้อมกัน

- ****บทเรียนร่วม**** → แต่ละสาขามี ****จุดแข็งและข้อจำกัดที่แตกต่างกันตามลักษณะวิชาชีพและธรรมชาติของ**
**** การบังคับใช้โมเดลเดียวกันทั้งคณะอาจไม่ได้ผลดีที่สุด ควรอนุญาตให้แต่ละสาขาออกแบบแนวทางที่ “fit” กับ**
ตัวเอง แต่ยังคงมีเป้าหมายร่วม (outcome-based) คือ การสร้าง mindset และทักษะพื้นฐานของผู้ประกอบการ

3. บทเรียนด้านกระบวนการแลกเปลี่ยนและการเรียนรู้ร่วมกัน

- การจัดให้มีการเล่าเรื่อง / รายงานความคืบหน้าในที่ประชุมช่วยให้เกิด ****cross-pollination**** ของไอเดีย
ระหว่างสาขา

→ แม้จะยังไม่ถึงขั้นแข่งขัน แต่การมาแชร์กันก่อนช่วยให้แต่ละคนได้เห็นมุมมองใหม่และปรับปรุงแนวคิดของ
ตนเอง

- การมอบหมายให้แต่ละสาขาจัดเตรียมข้อมูลเพื่อใช้ในการแข่งขันต่อเนื่องจากที่ประชุม → สร้าง
****accountability**** และ momentum ในการพัฒนางาน

สรุปบทเรียนหลัก 5 ข้อ (สำหรับติด Tags หรือใช้เป็น Executive Summary ใน KMS)

- **Timeline ที่ชัดเจนและครบถ้วน**** เป็นปัจจัยสำคัญที่สุดในการเตรียมการแข่งขัน/โครงการที่มีหลายฝ่าย
- **ความหลากหลายของสาขา**** ควรถูกออกแบบให้เป็นจุดแข็ง (cross-learning) ไม่ใช่อุปสรรค

3. ****แนวทางการส่งเสริมผู้ประกอบการต้อง respect ลักษณะเฉพาะของแต่ละสาขา**** (time horizon, nature of profession, available partners)
4. ****Experiential learning + การเชื่อมโยงโลกจริง**** ให้ผลลัพธ์สูงสุดในสาขาที่ทำได้
5. ****Data & financial literacy**** เป็นทักษะพื้นฐานสากลที่ทุกสาขาควรมีระดับหนึ่ง