

# "การค้นหาตัวตน ก่อนเข้าสู่ตลาดแรงงาน"



ลมนิต วรรณธนุวัตร

คณบดีบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

**จาก**ที่ได้ทำการสอนนักศึกษาเพื่อถ่ายทอดความรู้ในหลายๆ ด้าน ที่เป็นส่วนประกอบสำคัญของการเรียนในวิชาบริหาร ทั้งการบริหารงาน บริหารเงิน บริหารคน และบริหารเวลา เพื่อเตรียมความพร้อมให้นักศึกษาเพื่อการเข้าสู่ตลาดแรงงานที่ดีนั้น ผู้สอนยังพบว่า มีคำถามที่นักศึกษาหรือหลายคนที่กำลังจะเข้าสู่ตลาดแรงงาน รวมทั้งคนที่กำลังทำงานอยู่ หลังจบการศึกษา ในชั้นเรียนทั้งระดับปริญญาตรี ปริญญาโท และปริญญาเอก ในช่วงเทศกาลที่นักศึกษาได้จบการศึกษาในชั้นเรียนแล้วเข้าสู่ช่วงตลาดแรงงานนั้น มีคำถามว่าเราควรจะทำงานอะไรดี ในวันนี้จึงอยากจะเสนองานอาชีพที่เรียกว่า *Ikigai* หรือที่ใช้ตัวคันจิ ว่า *生き甲斐* อ่านว่า *Ikigai* (อิกิไก) แปลว่า “เหตุผลของการดำรงอยู่ เป็นคำที่ทำนายการค้นหาชีวิตในก้าวต่อไปของวัยทำงานที่หลายคนอาจจะเริ่มต้นด้วยเครื่องมือ คำถามอย่างง่าย ๆ 5 ข้อ เพื่อการค้นหาตัวตนดังนี้

1. ค้นหาความถนัด และความเป็นตัวตนของคุณ เริ่มจากความชอบของตัวเอง เป็นคำถามที่เราควรเริ่มต้นตอบ จากการสังเกตอุปนิสัยของตัวเอง ในขณะที่ทำกิจกรรมต่างๆ ว่าในชีวิตประจำวันที่ผ่านมาหรือจากกิจกรรมที่เราได้เคยทำมาบ้างทั้งในห้องเรียน และนอกห้องเรียน ว่าที่เราได้ทำเราทำอย่างมีความสุข ความสบายใจ

ผลิตผลิตมากน้อยขนาดไหน ในขณะที่ทำกิจกรรมนั้น เพราะถ้าเราสามารถสังเกตพฤติกรรมกับคำถามนี้ได้แล้วก็จะเห็นแนวทางที่ดี ที่อาจจะทำให้เราได้ค้นหาลักษณะงานที่เราชอบ และเราไม่ชอบได้ ซึ่งจะทำให้เราสามารถตัดสินใจค้นหาลักษณะงานที่เราจะเริ่มตั้งงานของเราได้ดี เพราะความกระตือรือร้น ความสนใจ จะกลายเป็นทัศนคติ ATTITUDE ที่ดีของเราในการเริ่มต้นทำงาน ดังคำพูดที่ว่า “เริ่มต้นดี มีชัยไปกว่าครึ่ง”

2. ค้นหาในสิ่งที่เรารักหรือสิ่งที่เราชอบทำ ในการที่เราจะต้องใช้เวลาทำงานในแต่ละวันซึ่งคิดเฉลี่ยเป็นหนึ่งในสามของแต่ละวัน เพราะเราทำงานประมาณ 8 ชั่วโมงที่เรียกว่าโลกส่วนงาน นอกเหนือจากที่เหลือของโลกส่วนตัวอีก 8 ชั่วโมง ในการพักผ่อน และโลกส่วนตัวครบครันกับครอบครัวของเรา ในส่วนที่เหลืออีก 8 ชั่วโมง ซึ่งจะเห็นได้ว่าเป็นเวลาที่ยาวนานในแต่ละวัน ในการที่เราสามารถทำงานในสิ่งที่เรารักหรือสิ่งที่เราชอบทำได้ก็จะเป็นความสุขอันยิ่งใหญ่ในแต่ละวัน และจะส่งผลให้เราสามารถทำสิ่งนั้นๆ ออกมาได้ดีด้วย ดีกว่าเราจะต้องทำงานอย่างฝืนความรู้สึกเพียงเพราะเราจะต้องทำงานนั้น ซึ่งจะทำให้เวลาที่ใช้ในการทำงานรู้สึกยาวนานเพิ่มขึ้นอย่างมาก ทั้งที่ความจริงเราทำงานในหน้าที่นั้นๆ เพียง 8 ชั่วโมง ซึ่งถ้าเรายังไม่จบการศึกษาก็ควรที่จะหาสถานที่ฝึกงานให้ตรงกับสิ่งที่เรารักหรือสิ่งที่เราอยากจะทำ



เพื่อตอบใจที่ว่าจริงกับสิ่งเราจะเลือกทำงานได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

**3. ค้นหามูลค่าของตัวเอง VALUE** ให้สอดคล้องกับงานที่เราจะทำ หรือหาสิ่งที่ธุรกิจที่เราต้องการจะเข้าไปร่วมทำงานด้วย ต้องการ What the business NEEDS สิ่งที่เราต้องการ เช่น ธุรกิจการเงิน ไม่ว่าจะสถาบันการเงิน ธนาคาร บริษัทหลักทรัพย์ บริษัทประกันภัย ประกันชีวิต ฯลฯ

นอกเหนือจากการที่เรามีคุณวุฒิวิชาชีพในศาสตร์ที่เราเรียนรู้ตามมาตรฐานการศึกษา ในแต่ละระดับการศึกษาปริญญาตรี ปริญญาโท และปริญญาเอก สิ่งที่ได้มานั้นสามารถบอกคุณสมบัติที่ใกล้เคียงกันในแต่ละระดับการศึกษา

สิ่งที่จะเพิ่มมูลค่าของตัวเอง ในสายงานธุรกิจการเงิน ก็จะมีใบอนุญาตสำหรับผู้ให้คำปรึกษาทางการเงินที่เรียกว่า Single License ที่เป็นใบอนุญาตออกโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นั้น ก็จะทำให้เราสามารถมีมูลค่าเพิ่มได้ในทันที เพียงแต่เราต้องไปสอบเพื่อประมวลผลความรู้ทั้งหมดของวิชาหลักการเงิน ทั้งความรู้เกี่ยวกับผลตอบแทน และความเสี่ยงจากการลงทุนหลักทรัพย์รายตัว การบริหารกลุ่มหลักทรัพย์ หลักเกณฑ์ในการประกอบธุรกิจหลักทรัพย์ และการปฏิบัติงานของผู้ทำหน้าที่ติดต่อผู้ลงทุน กองทุนรวม และหน่วยลงทุน การคำนวณอัตราส่วนทางการเงิน, CV, CAPM, Duration เป็นต้น โดยที่โจทย์นั้นจะไม่ยากมาก แต่เน้นการประยุกต์เป็นหลัก

เพียงเท่านั้นเราก็จะมีมูลค่าเพิ่มพร้อมทั้งค้นพบตัวเรา ก่อนเข้าสู่ตลาดแรงงานว่าเข้าใจ และสนใจในงานลักษณะนี้ได้

**4. การพิจารณาผลตอบแทน** หรือสิ่งที่จะเป็นรายได้ให้กับเราในระยะสั้น กลาง และระยะยาว มีหลายคนในตลาดแรงงานเปิด

โอกาสให้เราสามารถเลือกที่จะทำงานจากมูลค่าของตัวเองที่เราเมื่ออยู่ชั้นต่อมา คือ การพิจารณาให้สอดคล้องกับงานที่เราจะทำ ทั้งลักษณะงานที่ใกล้เคียงกันแต่แตกต่างกัน หรือลักษณะงานที่คล้ายคลึงกัน เราก็ควรที่จะเลือกพิจารณา คือ ในระยะเริ่มต้นเราควรที่จะเริ่มพิจารณาจากลักษณะงานมาก่อนผลตอบแทน เช่น การเข้าสถาบันการเงิน ในสายงานตลาดเงิน ที่เป็นธนาคารในฝ่ายการตลาดสินเชื่อ ที่เป็นการให้บริหารลูกค้าในความเข้าใจด้านการวิเคราะห์ประเมินโครงการ การให้วงเงินลูกค้า การพิจารณาความเสี่ยงกับการเข้าสถาบันการเงิน

ในสายงานตลาดทุน ของบริษัทหลักทรัพย์ ในฝ่ายการตลาดหลักทรัพย์ ที่เป็นการให้บริหารลูกค้าในความเข้าใจด้านการวิเคราะห์บริษัทในตลาดหลักทรัพย์ การประเมินโครงการของบริษัทหลักทรัพย์เพื่อการลงทุน การพิจารณาความเสี่ยงการให้วงเงินลูกค้าเพื่อการลงทุนในบริษัทหลักทรัพย์

งานที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันในสองงานเราก็ควรที่จะพิจารณาต่อมาว่า ความรู้และประสบการณ์ที่จะได้จากการทำงานทั้งสองแห่ง เพื่อต่อยอดในอนาคตเพราะจะมีค่ามากกว่าผลตอบแทนจากเงินเดือนเพียงอย่างเดียว เพราะในระยะกลาง และระยะยาวจะมีธุรกิจให้มูลค่าเพิ่มอย่างมากกับความรู้ และประสบการณ์ที่เราได้มาจากระยะเริ่มต้น

**5. เตรียมการสัมภาษณ์ และการสอบข้อเขียน** โดยกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนในระยะสั้น กลาง และยาว ทำการวิเคราะห์ตนเอง ที่เรียกว่า SWOT ANALYSIS หาข้อดี ข้อปรับปรุง โอกาส และอุปสรรค ศึกษาองค์กร ลักษณะงาน ตำแหน่งงาน ความรับผิดชอบ

สุดท้ายนี้ขอให้ผู้อ่าน ค้นหาตัวตน ก่อนเข้าสู่ตลาดแรงงานตามเป้าหมายนะครับ

**คู่มือการค้นหาตัวตน ก่อนเข้าสู่ตลาดแรงงานอย่างง่าย** ขอแนะนำให้ลองทำ ดังนี้

1. **ลองทำรายการเอาความสามารถ และทักษะทั้งหมดที่คุณมีออกมาให้มากที่สุด** เช่น การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์พื้นฐานที่คุณถนัด และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ในระดับสูง Photoshop การทำการตลาดเครือข่าย บน Facebook, line, IG / การพิจารณาการถ่ายทอด การสื่อสาร หรือการสอนที่สามารถทำให้ผู้อื่นเข้าใจเรื่องยาก ให้เป็นเรื่องง่าย / ทักษะทางกีฬาในแต่ละประเภท เช่น การเล่นบอล เข้าใจการทำงานเป็นทีม กีฬาต่อมวยเข้าใจวินัยการพิชิตซ้อมร่างกาย / การเลี้ยงเด็ก ดูแลน้อง คนแก่ คนใกล้ชิด เป็นคนเอาใจเขามาใส่ใจเรา / อ่านหนังสือ ค้นคว้า ค้นพบสิ่งใหม่ด้วยตนเอง มีจินตนาการ ความคิดสร้างสรรค์

2. **นำทักษะมาเขียนให้สอดคล้องกับความสามารถและอาชีพ** เช่น นักการตลาดอิเล็กทรอนิกส์ นักการตลาด และนักขาย นักวางแผนทางการเงิน / อาจารย์ คนสอนหนังสือ ดีวีเตอร์ ซึ่งจะต้องมีตลาดแรงงานขนาดใหญ่รองรับพร้อมกับค้นหาสิ่งที่เราชอบ และคาดว่าจะ

ทำสิ่งนั้นได้ดี ถ้าเราชอบ เราอยากทำ ซึ่งในตอนแรก อาจจะทำไม่ได้ไม่ดีนัก แต่ถ้าเราฝึกฝนทักษะความชำนาญก็จะเกิด และทำได้ดีที่สุดในที่สุด

3. **การวางแผนปฏิบัติการ Action Plan** พร้อมทั้งกำหนดระยะเวลา Time Line ว่าเมื่อไหร่ ทำอะไรบ้าง ซึ่งเป็นการกำหนดทิศทางเพื่อการบรรลุเป้าหมาย โดยการกำหนดแนวทาง เส้นทาง และทางเลือก ซึ่งการมีแผนปฏิบัติการจะทำให้เราสามารถบรรลุเป้าหมายกับทางเลือก และการแก้ปัญหาอุปสรรคต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้อย่างง่ายดายพร้อมทั้งทำให้เราสามารถปรับปรุงฝึกฝน ทักษะ ที่ธุรกิจหรืองานที่คุณต้องการได้อย่างไรถูกต้อง

4. **JUST DO IT** ออกไปทำตามฝัน มีคนเคยกล่าวว่า ถ้าเราวางแผนแล้วไม่ทำก็จะเรียกได้แค่ความเพ้อฝัน แต่ถ้าเราเริ่มลงมือทำ เราจะเรียกเป้าหมาย และถ้าเราทำได้ก็จะเรียกความสำเร็จ “ในหลายๆ ครั้ง การมีกรอบก็ดีกว่าการไม่มีกรอบ” และเราก็ควรที่จะทดลองวางข้อจำกัดต่างๆ ในชีวิตลง ดูว่าเราชอบอะไร ไม่ชอบอะไร อะไรควรทำ อะไรไม่ควรทำ

ลองวางเป้าหมายให้ตัวเองดูครับ แล้วคุณจะไม่แปลกใจว่าเราเก่งกว่าที่เราคิดเยอะมากครับ 

**ตารางการให้คะแนนเพื่อการตัดสินใจ**

บริษัท	ลักษณะงานอาชีพ	ชื่อเสียงองค์กรธุรกิจ	ความชอบ	ผลตอบแทน	ทิศทางอนาคต	เหตุผลอื่นๆ	ผลรวม
	5	5	5	5	5	5	30
A							
B							
C							
D							



สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น  
เปิดรับนักศึกษา ปี 2560





**วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต**

- ▶ สาขาเทคโนโลยีวิศวกรรม (M.Eng.-MET)

**บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต**

- ▶ สาขาการจัดการอุตสาหกรรม (M.B.A.-MIM)
- ▶ สาขาการวางแผนและการจัดการเชิงกลยุทธ์ สำหรับผู้ประกอบการ (M.B.A.-SME)
- ▶ สาขาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น (M.B.A.-MBJ)

**วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต**

- ▶ สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ (M.sc.-MIT)

**มีโอกาสรับทุนฟรี!!**  
100% ตลอดหลักสูตร  
หรือลดค่าหน่วยกิต 50%

**WWW.TNI.AC.TH**  
Facebook/ ThaiNichi  
02-763-2600 Ext.2403, 2605

1771/1 ถ.พัฒนาการ ระหว่าง ซ.พัฒนาการ 37-39 แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250