



ทักษะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ

หลักสูตรสากลสำหรับเยาวชน

อายุ 19 ปี ขึ้นไป



Compassion International, Inc.
12290 Voyager Parkway Colorado Springs, CO 80921
<http://www.compassion.com>

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 วิธีการทำการสำรวจตลาด	1 - 4
บทที่ 2 วิธีวางแผนการโครงการ	5 - 10
บทที่ 3 วิธีการจัดการเรื่องการเงิน	11 - 14
บทที่ 4 วิธีการทำงานร่วมกับผู้อื่น	15 - 18
บทที่ 5 วิธีวิเคราะห์โครงการ	19 - 23
การประเมินผลครูผู้สอน	24
การประเมินผลผู้เรียน	25
บรรณานุกรม	26

หลักสูตรสากลสำหรับเยาวชน อายุ 19 ปี ขึ้นไป

บทที่ 1

เรื่อง วิธีการทำการสำรวจตลาด

วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. สามารถแสดงความรู้ว่าทำไมการสำรวจทางตลาดจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการเริ่มต้นโครงการทำธุรกิจได้
2. สามารถเตรียมการสำรวจตลาดได้

คุณสมบัติ

คุณสมบัติที่นักเรียนจะได้รับการพัฒนาตามรายการประเมิน 40 คุณสมบัติสำหรับวัยรุ่นประกอบไปด้วย

1. ความรับผิดชอบ (ข้อ 30)
2. พลังในตัวเอง (ข้อ 37)
3. ความรู้สึกถึงความมีจุดมุ่งหมาย (ข้อ 39)
4. การมองโลกในแง่ดีสำหรับอนาคตของตัวเอง (ข้อ 40)

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. ขนาดกลุ่ม : ทุกคนในชั้นเรียน, กลุ่มขนาดเล็กสำหรับกิจกรรม
2. เวลาที่ใช้ในการสอน : 45 นาที
3. วัสดุ / อุปกรณ์ :
 - กระดาษ และดินสอ (หนึ่งชุดต่อนักเรียนหนึ่งคน)
4. สถานที่ : ห้องเรียน

ขั้นตอนการเรียนรู้การสอน

บทเรียนนี้จะช่วยให้นักเรียนมองเห็นภาพการสร้างรายได้โดยการใช้ความสามารถและทรัพยากรที่พระเจ้าทรงประทานให้กับนักเรียน ตลอดทั้งบทเรียนนี้ นักเรียนจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับวิธีการเลือก กลยุทธ์ต่างๆ การจัดการโครงสร้างของรายได้ นักเรียนจะนำความรู้ไปประยุกต์ใช้กับโครงการที่นักเรียนเลือกทำ

บทเรียนนี้จะพิจารณาความสำคัญของการสำรวจตลาดเพื่อเรียนรู้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และการให้บริการที่น่าเสนอสู่ลูกค้าในปัจจุบันนี้ เพื่อดูว่าลูกค้าจัดลำดับความสำคัญของผลิตภัณฑ์หรือบริการเหล่านี้หรือไม่ นักเรียนจะได้รับการส่งเสริมให้ทำการสำรวจตลาดเพื่อช่วยชี้นำนักเรียนในการเลือกทำโครงการที่เป็นไปได้ในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า

การนำเข้าสู่บทเรียน:

- ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “วันนี้พวกเราจะเริ่มเรียนจากบทเรียนที่จะช่วยให้นักเรียนเข้าใจวิธีการเริ่มต้นดำเนินการ และประเมินผลลัพธ์ โครงการธุรกิจขนาดเล็กสำหรับสร้างรายได้”
- ขั้นตอนที่ 2. **ครูถามว่า:** “มีนักเรียนคนไหนเคยเข้าร่วมในโครงการธุรกิจขนาดเล็กมาก่อนบ้างไหม?” (ให้นักเรียนเล่าประสบการณ์ของนักเรียนให้เพื่อนๆ ฟัง)
- ขั้นตอนที่ 3. **ครูพูดว่า:** “ลองคิดดูว่าถ้ากำลังจะถึงวันเกิดของเพื่อนสนิทของเราไม่ว่าจะเป็นเพื่อนผู้หญิงหรือเพื่อนผู้ชาย และเราต้องการจะให้ของขวัญอะไรแก่พวกเขา เราอาจไม่แน่ใจว่าคนนั้นต้องการอะไร นักเรียนจะทำยังไง? (คำตอบที่เป็นไปได้: ถามเขา, ถามเพื่อนของเขา, ลองดูว่าคนนั้นแสดงว่าต้องการหรือชอบอะไร เป็นต้น)
- ขั้นตอนที่ 4. **ครูพูดว่า:** “เมื่อไหร่ก็ตามที่นักเรียนจะหาข้อมูลเกี่ยวกับคนอื่นเพื่อช่วยให้เราสามารถตัดสินใจได้ดี นักเรียนกำลังทำการสำรวจตลาด วันนี้นักเรียนจะได้เรียนรู้วิธีการสำรวจตลาด เพื่อจะได้เรียนรู้จักกับมันมากขึ้น และจะสามารถตัดสินใจได้ว่าจะเริ่มต้นโครงการแบบไหน หรือจะหลีกเลี่ยงต้นทุนที่ก่อให้เกิดความผิดพลาดได้อย่างไร.”

กิจกรรมการเรียนรู้

การทำแบบตัวอย่างแบบสำรวจ

- ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “ให้เราทำตัวอย่างแบบสำรวจ เพื่อจะดูประสิทธิภาพในการทำความเข้าใจกับความต้องการของผู้บริโภค”
- ขั้นตอนที่ 2. ให้แบ่งชั้นเรียนเป็นกลุ่มเล็กๆ ให้นักเรียนในแต่ละกลุ่มเขียนผลลัพธ์ที่เก็ชขึ้นบนกระดาน และแบ่งปันกับชั้นเรียน
- ขั้นตอนที่ 3. ให้นักเรียนในชั้นเรียนคิดถึงครั้งสุดท้ายที่นักเรียนไปซื้อขนมขบเคี้ยว (หรือเลือกรายการอื่นที่เหมาะสมกับชุมชน) และตอบคำถามต่อไปนี้ ครูอาจจะเลือกที่จะอ่านออกเสียงหรือเขียนไว้บนกระดานสำหรับการสนทนาของนักเรียนภายในกลุ่มก็ได้
คำถามมีดังต่อไปนี้
 - เหตุผลผลลัพธ์อะไรที่ให้นักเรียนซื้อผลิตภัณฑ์นี้?
 - นักเรียนจ่ายเงินไปเท่าไร?

- นักเรียนคิดว่าควรจะทำอย่างไร?
- นักเรียนซื้อที่ไหน?
- นักเรียนคิดว่าจะปรับปรุงมันได้อย่างไร?
- มีสินค้าอะไรที่เหมือนกันที่นักเรียนพิจารณาก่อนที่จะเลือกซื้อสินค้าอันนี้?
- ทำไมนักเรียนถึงไม่เลือกซื้ออีกอันหนึ่ง?

ขั้นตอนที่ 4. หลังจากนั้นประมาณ 5-10 นาทีให้นักเรียนกลับมารวมกลุ่มในชั้นเรียน และให้แต่ละกลุ่ม
แบ่งปันผลลัพธ์ลัพธ์ของนักเรียน โดยเปรียบเทียบกับผลลัพธ์ของแต่ละกลุ่ม

ขั้นตอนที่ 5. **ครูถามว่า:** “นักเรียนได้เรียนรู้อะไรจากผลลัพธ์นี้บ้าง?” (ให้นักเรียนแนะนำผลิตภัณฑ์ ใหม่ที่
เป็นไปได้ การเปลี่ยนแปลงหรือการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ บนพื้นฐานของผลลัพธ์ที่ได้)

การสร้างแบบสำรวจ

ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “ก่อนที่นักเรียนจะเริ่มทำธุรกิจ มันจะเป็นเรื่องฉลาดมากที่จะพิจารณาถึงลูกค้า
ที่เป็นไปได้สำหรับสินค้าหรือบริการของนักเรียน และรู้จักตลาดของนักเรียนด้วย นักเรียน
จะต้องหาว่าใครคือลูกค้าของนักเรียน และลูกค้ามีความต้องการอะไร มีอะไรบ้างที่นักเรียน
ต้องการจะเรียนรู้เกี่ยวกับลูกค้าของนักเรียน?” (คำตอบที่เป็นไปได้: ลูกค้าคิดอย่างไรเกี่ยวกับ
สินค้า หรือบริการที่พวกเขาใช้อยู่ในปัจจุบันนี้ ราคาสินค้าเป็นอย่างไร นักเรียนซื้อ
ผลิตภัณฑ์ที่ไหน นักเรียนรู้จักบริการได้อย่างไร เป็นต้น)

ขั้นตอนที่ 2. ให้แบ่งนักเรียนออกเป็น สองกลุ่ม กลุ่มแรก คือกลุ่มที่คิดว่านักเรียนจะผลิตสินค้า หรือ
ขายผลิตภัณฑ์ (ตัวอย่างเช่น ผลิตกรรงนกไม้) กับกลุ่มที่2 เป็นกลุ่มที่คิดว่าจะให้บริการ
อย่างไร (ตัวอย่างเช่น ทำความสะอาดกรรงนก)

ขั้นตอนที่ 3. ให้เวลาที่เหลือในชั้นเรียนสำหรับการทำแบบสำรวจ แจกกระดาษและดินสอให้นักเรียน
เพื่อเขียนคำถามที่ได้จากการสำรวจแลกเปลี่ยนความคิดเห็นภายในกลุ่ม

คำแนะนำ : ส่งเสริมให้นักเรียนออกแบบ แบบสำรวจเพื่อที่จะได้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
หรือบริการเฉพาะอย่าง เพื่อโครงการธุรกิจของนักเรียน ขอให้พร้อมที่จะ
ช่วยเหลือแต่ละกลุ่มเมื่อต้องการ

กิจกรรมสรุปบทเรียน

ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “แบบสำรวจนี้จะช่วยให้นักเรียนได้ข้อมูลที่มีค่า และสามารถกำหนดทิศทาง
สำหรับหัวข้อที่นักเรียนเลือกสำหรับทำโครงการธุรกิจของนักเรียนเอง”

ขั้นตอนที่ 2. **ครูถามว่า:** “นักเรียนควรจะทำการสำรวจกับใครบ้าง?”
(สำรวจผู้คนที่อาจจะเป็นลูกค้า หรือรู้ว่าคนที่นักเรียนรู้ว่าพวกเขาใช้สินค้าหรือ
บริการที่เหมือนกัน)

ขั้นตอนที่ 3. **ครูถามว่า:** “นักเรียนจะหาคนตอบแบบสำรวจที่ดีที่สุดได้ที่ไหน?”
(หากว่านักเรียนวางแผนจะขายขนม ถามคนที่อยู่ใกล้ๆ ที่ขายขนมในตลาด)

ขั้นตอนที่ 4. **ครูพูดว่า:** “แบบสำรวจนี้จะช่วยนักเรียนได้ความเข้าใจความเข้าใจก่อนที่จะเริ่มต้นโครงการของนักเรียน จำไว้ว่า ไม่ว่าเมื่อใดก็ตามที่นักเรียนมองหาความรู้ความเข้าใจ ให้หันเข้าหาพระเจ้า พระองค์ทรงเป็นแหล่งแห่งปัญญาของเรา”

ขั้นตอนที่ 5. ขออาสาสมัครที่จะอ่าน ยากอบ 1:5

ถ้าผู้ใดในพวกท่านขาดสติปัญญา ก็ให้ผู้นั้นทูลขอจากพระเจ้า ผู้ทรงโปรดประทานให้แก่คนทั้งปวงด้วยพระกรุณาและมีได้ทรงดำหนิ แล้วผู้นั้นก็จะได้รับสิ่งที่ทูลขอ

ขั้นตอนที่ 6. **ครูพูดว่า:** “คราวต่อไปเมื่อพวกเรามาเจอกัน ให้เอาผลลัพธ์ที่ได้รับจากแบบสำรวจของนักเรียนมาด้วย เพื่อนักเรียนจะเลือกทำโครงการและทำแผนงานของตนเองได้”

ข้อสังเกต: วางแผนสำหรับภาคสนามเพื่อไปธนาคาร สำหรับบทที่สาม เพื่อเรียนรู้วิธีการ
ขอเงินกู้สำหรับการทำธุรกิจขนาดเล็ก หากว่าเป็นไปได้ ขอให้เจ้าหน้าที่
เงินกู้หรือนายธนาคารที่เกษียณแล้วมาพูดที่ชั้นเรียน หรือขอให้นักธุรกิจ
ในท้องถิ่นมาอธิบายเกี่ยวกับการบริหารการเงินในการดำเนินธุรกิจ ให้มี
การเตรียมการและยืนยันกับนักเรียนก่อนขึ้นเรียนในคราวต่อไป

[illegible]

หลักสูตรสากลสำหรับเยาวชน อายุ 19 ปี ขึ้นไป

บทที่ 2

เรื่อง วิธีวางแผนการโครงการ

วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. สามารถทำแผนธุรกิจได้
2. สามารถคำนวณการตั้งราคาของผลิตภัณฑ์หรือบริการได้

คุณสมบัติ

คุณสมบัติที่นักเรียนจะได้รับการพัฒนาตามรายการประเมิน 40 คุณสมบัติสำหรับวัยรุ่นประกอบไปด้วย

1. ความรับผิดชอบ (ข้อ 30)
2. พลังในตัวเอง (ข้อ 37)
3. ความรู้สึกถึงความมีจุดหมาย (ข้อ 39)
4. การมองโลกในแง่ดีสำหรับอนาคตของตัวเอง (ข้อ 40)

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. ขนาดกลุ่ม : ทุกคนในชั้นเรียน
2. เวลาที่ใช้ในการสอน : 45 นาที
3. วัสดุ / อุปกรณ์ :
 - กระดาษ และดินสอ (หนึ่งชุดต่อนักเรียนหนึ่งคน)
4. สถานที่ : ห้องเรียน

ขั้นตอนการเรียนรู้การสอน

บทเรียนนี้จะแนะนำนักเรียนถึงมุมมองต่างๆ ในการวางแผนโครงการเพื่อทำกิจการส่วนบุคคล นักเรียนจะได้ความคิดเกี่ยวกับการคำนวณราคาสำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการ ข้อมูลนี้จะช่วยนักเรียนในการตัดสินใจโครงการไหน, ราคาเท่าไรที่น่าจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

การนำเข้าสู่บทเรียน:

- ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “ในอาทิตย์ที่แล้วนักเรียนได้เรียนรู้เกี่ยวกับความสำคัญของการได้มาซึ่งความรู้เกี่ยวกับความต้องการของลูกค้าที่เป็นไปได้ ให้เรามาฟังดูผลลัพธ์ที่นักเรียนได้ค้นพบด้วยกัน”
- ให้อาสาสมัครแบ่งปันผลลัพธ์ที่ได้ค้นพบมา และสิ่งที่นักเรียนได้เรียนรู้จากผลลัพธ์นั้นให้คนอื่น ๆ แสดงความคิดเห็น และให้ข้อมูลตามที่ได้จากผลลัพธ์ในการสำรวจ
- คำแนะนำ :** นักเรียนจะได้ข้อมูลจากการสำรวจของนักเรียนคนอื่น ให้เวลานักเรียนสำหรับการแบ่งปันผลลัพธ์นี้อย่างพอเพียง
- ขั้นตอนที่ 2. **ครูถามว่า :** “ผลลัพธ์การสำรวจของนักเรียนได้ทำให้หัวข้อที่นักเรียนเลือกเปลี่ยนไปอย่างไรบ้าง?” (ให้เวลานักเรียนได้ตอบ)
- คำแนะนำ :** ให้มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับจำนวนสินค้าที่มีอยู่ และจำนวนของผู้บริโภค และต้นทุนของสินค้า (สินค้าบางประเภทไม่มีกำไรเพราะว่าต้นทุนการผลิตสูงเกินไป) ที่มีผลลัพธ์กระทบต่อการเลือกของนักเรียน
- ขั้นตอนที่ 3. **ครูพูดว่า** “วันนี้พวกเราจะมาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับวิธีการเขียนแผนธุรกิจให้เรามาเริ่มทำพร้อมกัน”

กิจกรรมการเรียนรู้

การสร้างแผนธุรกิจ

- ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า :** “เมื่อนักเรียนเลือกหัวข้อสำหรับการทำธุรกิจ นักเรียนจะต้องเปรียบเทียบผลลัพธ์การสำรวจตลาดกับทรัพยากร, เวลา และเงินทุนที่นักเรียนมี”
- ขั้นตอนที่ 2. **ครูถามว่า:** “ทำไมทรัพยากร, เวลา และเงินถึงมีผลกระทบต่อโครงการที่นักเรียนเลือก?” (ให้นักเรียนตอบ)
- ขั้นตอนที่ 3. ใช้ตารางต่อไปนี้เป็นเพื่อพูดคุยว่าจะสร้างแผนการทางธุรกิจได้อย่างไร

เขียนไว้บนกระดาน ...	พูดว่า ...
แผนโครงการ	
หัวข้อ	เลือกหัวข้อที่เหมาะสมกับความต้องการของชุมชน และสามารถใช้เวลา และเงินทุนของนักเรียนได้เหมาะสมที่สุด
ชื่อธุรกิจ	เลือกชื่อที่ใช้อธิบายสินค้า หรือประเภทการบริการ ของนักเรียนได้ง่าย
เป้าหมายและวัตถุประสงค์	ระบุให้ชัดเจนว่านักเรียนจะนำเสนออะไร เป้าหมาย ของนักเรียน คืออะไร (ทั้งในแง่เงินลงทุน และการผลิตสินค้า) คุณภาพและปริมาณ และวิธีที่จะทำให้โครงการของนักเรียนประสบความสำเร็จ
งบประมาณ: - เงินทุนเริ่มต้น - ค่าเช่า หรือสิ่งที่ต้องเช่า - เงินกู้ - ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร	งบประมาณจะช่วยให้นักเรียนใช้จ่ายและดูแลรายรับรายจ่าย ได้อย่างฉลาด นักเรียนต้องทำการบันทึก ที่ถูกต้องสำหรับต้นทุน และการขายแต่ละรายการหาสถานที่ที่ปลอดภัยสำหรับเก็บใบเสร็จ และรายการขายทั้งหมดเพื่อช่วยในการทำบัญชี - ต้นทุนรวมการจัดซื้อเหล่านี้เป็นสิ่งจำเป็นในการเริ่มต้นโครงการ ของนักเรียน ตัวอย่างเช่น สำหรับการขายของริมทางประกอบด้วย รถเข็น ใบอนุญาตหรือค่าใช้จ่าย ค่าธรรมเนียมเงินกู้และดอกเบี้ย วัสดุุดิบขั้นต้น และการโฆษณา - นักเรียนอาจจะต้องเช่าอุปกรณ์แทนที่จะซื้อ นักเรียนอาจจะต้อง เตรียมค่าเช่าสำหรับแผงขายของ - นักเรียนจะต้องสอบถามกับทางธนาคารถึงความเป็นไปได้ของเงินกู้ พิจารณาเงื่อนไข ค่าธรรมเนียม ดอกเบี้ย และระยะเวลาคืนเงินกู้ - เพื่อรักษาธุรกิจ นักเรียนจะต้องซื้อวัตถุดิบ ซึ่งวัตถุดิบเหล่านี้ อาจจะมีต้นทุนคงที่หรือ อาจจะผันแปรตามปัจจัยต่างๆ พิจารณาว่า ควรจะซื้อเป็นจำนวนมากหรือไม่ พยายามรวมเอาต้นทุนที่เป็นไปได้ ทั้งหมดเพื่อจะจัดทำงบประมาณ ที่ใกล้เคียงความจริงให้มากที่สุด
ทีมงาน	บางโครงการจะมีโอกาสประสบความสำเร็จได้มากกว่าหากว่านักเรียน มีทีมงาน นักเรียนต้องหาทีมงานและจัดความรับผิดชอบให้ทีมงาน และให้แต่ละคนจัดระดับความรับผิดชอบ
การตลาด	นักเรียนจะต้องวางแผนว่าลูกค้าจะรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการ ของนักเรียนได้อย่างไร พิจารณาเวลาและงบประมาณของนักเรียนเมื่อ นักเรียนวางแผน การตลาดสำหรับลูกค้าที่เป็นไปได้

- ขั้นตอนที่ 4. ให้นักเรียนแสดงความเห็นและถามคำถามเกี่ยวกับแผนธุรกิจ ครูอาจจะเชิญนักธุรกิจท้องถิ่นมาอธิบายเพื่อสร้างความเข้าใจให้กับนักเรียน และสอนถึงวิธีการเขียนแผนธุรกิจ
- ขั้นตอนที่ 5. กระตุ้นให้นักเรียนจัดประเด็นแผนโครงการจากบนกระดานและใช้มันในการสร้างแผนธุรกิจ

กลยุทธ์ราคาสำหรับสินค้าและบริการ

- ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “เมื่อนักเรียนจะเขียนแผนโครงการ สิ่งสำคัญที่จะต้องรู้ก็คือว่านักเรียนจะตั้งราคาสินค้า หรือบริการของนักเรียนอย่างไร”
- ก. **ครูถามว่า:** “จะมีวิธีไหนบ้างที่นักเรียนสามารถใช้คิดตั้งราคาได้?”
- คำตอบที่เป็นไปได้: เปรียบเทียบกับสินค้าที่มีอยู่, ถามว่าคนอยากรจะจ่ายเท่าไร, คิดจากต้นทุนและตั้งราคาโดยใช้กำไรจ่ายเหล่านั่นเป็นบรรทัดฐาน เป็นต้น
- ข. **ครูถามว่า:** “จะเกิดอะไรขึ้นหากว่าสินค้าหรือบริการนั้นตั้งราคาได้ไม่ดี?”
- (ธุรกิจอาจจะล้มเหลว หากว่าตั้งราคาถูกเกินไปและอาจจะขาดทุนได้)
- ขั้นตอนที่ 2. **ครูพูดว่า:** “เมื่อนักเรียนตั้งราคาสินค้า นักเรียนจะต้องประมาณต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ลองมาดูกันว่าตั้งราคาสินค้าอย่างไรและจากนั้นดูว่าจะตั้งราคาบริการอย่างไร”
- ก. **ครูพูดว่า:** “ในการตั้งราคาสินค้า นักเรียนจะต้องประมาณต้นทุนการผลิต และคิดว่านักเรียนจะต้องขายผลิตภัณฑ์กี่ชิ้นเพื่อให้คุ้มกับต้นทุน หรือเท่ากับต้นทุนการผลิต”
- ข. **ครูถามว่า:** “นักเรียนจะอย่างไรหากว่านักเรียนจะต้องขายของจำนวนที่เป็นไปไม่ได้ หรือขายในราคาที่ไม่น่าเป็นความจริง?” (คำตอบที่เป็นไปได้ นักเรียนสามารถแก้ปัญหาและพยายามหาวิธีในการผลิตที่ถูกกว่า มองหาผู้ผลิตสินค้าที่ถูกกว่า หาวิธีที่จะผลิตสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ ลองดูการโฆษณา เป็นต้น)
- ค. **ครูพูดว่า:** “หากว่านักเรียนขายนาฬิกา ซึ่งมีต้นทุนเรือนละ 90 บาท นักเรียนอาจจะจ่ายค่าเช่าเป็นอาทิติย์ (750 บาท) และนักเรียนต้องขายนาฬิกาที่เรือนถึงจะพอกับค่าใช้จ่ายแต่ละอาทิติย์ หากว่านักเรียนขายได้ 10 เรือน เรือนละ 150 บาท แต่ค่าใช้จ่ายแต่ละอาทิติย์ของนักเรียนอยู่ที่ 900 บาท (10 เรือน เรือนละ 90 บาท) + 750 บาท (ค่าเช่า) = 840 บาท นักเรียนต้องขาดทุน 150 บาท ในอาทิติย์นั้น ดังนั้นนักเรียนต้องขายนาฬิกาให้ได้มากกว่าหรือขึ้นราคานาฬิกา”
- ง. **ครูถามว่า:** “นักเรียนจะแก้ปัญหาขาดทุนจากการขายนาฬิกาอย่างไร?”
- (ให้พวกนักเรียนตอบคำถาม)
- จ. **ครูพูดว่า:** “บางครั้งแทนที่จะซื้อสินค้าสำเร็จรูป นักเรียนอาจจะทำผลิตภัณฑ์เองเพื่อขาย ลองมาดูว่าจะตั้งราคาสินค้าที่ผลิตเองอย่างไรซึ่งจะต้องรวมค่าเวลาของนักเรียนด้วย”
- ฉ. **ครูพูดว่า:** “เด็กหญิง ก. ทำการ์ดอวยพรและขายได้ 10 ใบต่ออาทิติย์ แต่ละใบใช้เวลาทำประมาณ 15 นาที และต้องใช้วัสดุ (ผ้า, กระดาษ, และซอง) 15 บาท เธอต้องการรายได้ชั่วโมงละ 180 บาท ดังนั้นเธอคิดค่าแรงของเธอใบละ 45 บาท (180 บาท หารด้วย 4, จำนวนที่ผลิตได้ในหนึ่งชั่วโมง) หากว่าเธอรวมค่าแรงและ

ต้นทุนค่าวัตถุดิบ เธอต้องคิดค่าการ์ดใบละ 60 บาท เพื่อที่จะได้ค่าแรง 180 บาท เด็กหญิง ก. อาจจะคิดแพงกว่านี้และทำกำไรมากขึ้น เว้นแต่เธอจะไม่สามารถขายการ์ดได้ในราคาที่สูงกว่านี้”

ข. **ครูถามว่า:** “ถ้าเป็นนักเรียน นักเรียนจะตั้งราคาค่าการ์ดอย่างไร?” (ให้นักเรียนตอบ)
ขั้นตอนที่ 3. **ครูพูดว่า:** “เมื่อนักเรียนตั้งราคาค่าบริการ นักเรียนจะต้องคิดว่าค่าเวลาของนักเรียนควรจะเป็นเท่าไรด้วย”

ก. **ครูพูดว่า:** “ เด็กชาย ข.ทำความสะอาดจักรยาน 8 คันในแต่ละวันที่ตลาด และเขาใช้เวลาประมาณ 15 นาทีในการทำความสะอาดแต่ละคัน เขาว่าเขาสามารถทำความสะอาดได้ 2 ชั่วโมง และเขาต้องการทำเงินวันละ 300 บาท เขาควรคิดค่าแรงคันละเท่าไร?”ให้เวลานักเรียนลองคิด (คำตอบ เด็กชาย ข.ควรคิดคันละ 37.5 บาท เพราะว่า $300 \text{ บาท} \div 8 = 37.5 \text{ บาท}$)

ข. **ครูถามว่า:** “นักเรียนจะอย่างไรหากว่ามีคนมาคิดค่าล้างรถจักรยานเพียงแค่ 1 คันที่ตลาด? (คำตอบที่เป็นไปได้: เพิ่มบริการ เช่นสูบลมยาง ลดราคา มอหาบริการอื่นที่ลูกค้าอาจจะต้องการ ให้แน่ใจว่าได้ให้บริการที่มีคุณภาพสูง เป็นต้น)

ขั้นตอนที่ 4. **ครูพูดว่า:** “เป็นสิ่งสำคัญในการตั้งราคาของสินค้าหรือบริการให้สามารถแข่งขันได้ แต่ไม่ขาดทุน จะเป็นการดีกว่าที่จะตั้งราคาสินค้าให้สูงและจากนั้นนักเรียนสามารถจะลดราคาได้ แต่จะเป็นการยากกว่าที่จะขึ้นราคา”

ให้นักเรียนถามคำถามเกี่ยวกับราคา และเริ่มคำนวณหาราคาที่เป็นไปได้สำหรับสินค้าหรือบริการของนักเรียน

กิจกรรมสรุปบทเรียน

ขั้นตอนที่ 1. ขึ้นอยู่กับเวลาของชั้นเรียนที่เหลือ ครูอาจจะต้องการให้นักเรียนเขียนแผนโครงการทำธุรกิจส่วนตัวก็ได้ถ้าเวลาพอ

ขั้นตอนที่ 2. **ครูพูดว่า:** “ในสัปดาห์นี้นักเรียนจะต้องทำแผนโครงการทำธุรกิจให้เสร็จ และเริ่มต้นโครงการทำธุรกิจของนักเรียน เมื่อใดก็ตามที่นักเรียนเริ่มต้นโครงการ นักเรียนจะต้องเริ่มโดยการขอปัญญาจากพระเจ้า ดำเนินตามทางของพระองค์ และขอบคุณพระองค์สำหรับความสามารถและโอกาส ที่พระองค์ได้ประทานให้กับนักเรียน”

ก. ขออาสาสมัครอ่านเฉลยธรรมบัญญัติ 8:18

“ท่านทั้งหลายจงจำพระเยโฮวาห์พระเจ้าของท่านทั้งหลาย เพราะว่าพระองค์ทรงเป็นผู้ให้กำลังแก่ท่านที่จะได้ทรัพย์สมบัตินี้ เพื่อว่าพระองค์จะทรงดำรงพันธสัญญา ซึ่งพระองค์ทรงกระทำโดยปฏิญาณต่อบรรพบุรุษของท่าน ดังวันนี้”

ข. ครูน่านักเรียนอธิษฐาน โดยครูเป็นผู้เริ่มต้น อ่านเฉลยธรรมบัญญัติ 8:18 สำหรับชั้นเรียนและเอ่ยชื่อนักเรียนแต่ละคนในการอธิษฐานของครู

ขั้นตอนที่ 3. **ครูพูดว่า:** “ในคราวหน้าที่พวกเรามาเจอกัน ให้เอาแผนโครงการธุรกิจที่เสร็จเรียบร้อยแล้ว
ของนักเรียนมาด้วย พวกเราจะเรียนรู้ว่าจะจัดการเกี่ยวกับบัญชีโครงการของนักเรียน
อย่างไร”

ข้อสังเกต: ยืนยันการจัดการภาคสนาม หรือการเชิญแขกมาพูดสำหรับบทเรียน
ในสัปดาห์หน้า ในเรื่องการขอกู้เงินจากธนาคารและวิธีทำบัญชีธนาคาร
(เขียนเช็ค และทำการคำนวณเพื่อจัดทำงบดุล)

[illegible]

หลักสูตรสากลสำหรับเยาวชน อายุ 19 ปี ขึ้นไป

บทที่ 3

เรื่อง วิธีการจัดการการเงิน

วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. สามารถในการกรอกเอกสารขอกู้เงินจากธนาคาร และบัญชีธนาคารประเภทต่างๆได้
2. สามารถเขียนใบเสร็จ และการคำนวณยอดของสมุดบัญชีได้

คุณสมบัติ

คุณสมบัติที่นักเรียนจะได้รับการพัฒนาตามรายการประเมิน 40 คุณสมบัติสำหรับวัยรุ่นประกอบไปด้วย

1. ความรับผิดชอบ (ข้อ 30)
2. พลังในตัวเอง (ข้อ 37)
3. ความรู้สึกถึงความมีจุดหมาย (ข้อ 39)
4. การมองโลกในแง่ดีสำหรับอนาคตของตัวเอง (ข้อ 40)

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. ขนาดกลุ่ม : ทุกคนในชั้นเรียน
2. เวลาที่ใช้ในการสอน : 45 นาที
3. วัสดุ / อุปกรณ์ :
 - ภาคสนาม การจัดการเรื่องการเดินทางหรือเชิญแขกมาพูด
 - หากไม่สามารถทำกิจกรรมภาคสนามได้ให้นำตัวอย่างเอกสารจากธนาคารสำหรับการกู้ธนาคาร เปิดบัญชีธนาคารต้องเป็นเช็ค ใบนำฝาก สมุดรายรับรายจ่าย และสมุดบัญชีธนาคาร
4. สถานที่ : ภาคสนามไปธนาคาร หรือห้องเรียน

ขั้นตอนการเรียนรู้การสอน

บทเรียนนี้จะให้โอกาสนักเรียนในการเรียนรู้เกี่ยวกับการจัดการทางการเงินที่เกี่ยวกับการทำธุรกิจ หากสามารถออกปฏิบัติภาคสนาม หรือเชิญแขกมาพูดจะเป็นการเพิ่มพูนการเรียนรู้และช่วยนักเรียนในการเตรียมการรับมือทางการเงินในการเปิดบัญชีธนาคาร นักเรียนควรจะได้เห็นว่าจะกรอกเอกสารธนาคารเกี่ยวกับการกู้ยืม และวิธีการเปิดบัญชีธนาคารได้อย่างไร

การนำเข้าสู่บทเรียน:

ครูพูดว่า: “ธุรกิจดำเนินไปได้ด้วยเงิน เงินสดเข้ามาจากลูกค้าและออกไปกับค่าใช้จ่าย เรียกว่า “กระแสเงินสด” เมื่อนักเรียนมีความมั่นใจในการจัดการเงินของนักเรียน นักเรียนจะต้องการบัญชีธนาคารเพื่อฝากเงิน หรือถอนเงิน วันนี้พวกเราจะเรียนรู้เกี่ยวกับการกรอกเอกสารสำหรับบัญชีธนาคาร และเอกสารเงินกู้จากธนาคาร นักเรียนจะได้เรียนรู้วิธีการเขียนเช็ค บันทึกการฝากการถอน และเก็บบัญชีอย่างถูกต้อง”

กิจกรรมการเรียนรู้

กิจกรรมภาคสนามคือ พากลุ่มนักเรียนออกไปภาคสนามที่ธนาคาร หรือเชิญเจ้าหน้าที่มาอธิบายเกี่ยวกับระบบการเงินของภาคธุรกิจ และให้เวลานักเรียนในการถามคำถาม

บัญชีธนาคาร

- ขั้นตอนที่ 1. หากว่าไม่สามารถจะออกทำกิจกรรมภาคสนามหรือเชิญเจ้าหน้าที่มาพูดได้ ใช้ช่วงนี้ของบทเรียนสอนเกี่ยวกับการคำนวณง่าย ๆ สำหรับบัญชีธนาคารส่วนตัว
- ขั้นตอนที่ 2. **ครูพูดว่า:** “นักเรียนต้องทำทุกอย่างที่เป็นไปได้เพื่อช่วยให้การทำธุรกิจของนักเรียนประสบความสำเร็จ การมีบัญชีการเงินที่ถูกต้องจะแสดงให้เห็นว่าโครงการของนักเรียนทำกำไร หรือไม่ มันจะช่วยให้นักเรียนเห็นว่าเงินถูกใช้ไปอย่างไร และจะทำให้นักเรียนสามารถแก้ปัญหาการใช้จ่ายน้อยลง ขั้นแรกก็คือนักเรียนจะต้องเปิดบัญชีธนาคาร”
- ขั้นตอนที่ 3. **ครูพูดว่า:** “การเปิดบัญชีธนาคารให้ประโยชน์อะไรบ้าง?”
(คำตอบที่เป็นไปได้: นักเรียนจะเก็บเงินได้อย่างปลอดภัย, มีความเป็นไปได้ที่จะได้ดอกเบี้ยจากเงินฝากของนักเรียน, มีบันทึกการฝากถอนเงินของนักเรียน, สามารถจ่ายเงินโดยเช็ค และไม่ต้องใช้เงินสด เป็นต้น)
- ขั้นตอนที่ 4. **ครูถามว่า:** “มีรายการอะไรบ้างที่นักเรียนจะต้องบันทึกไว้ในบัญชีของนักเรียน?”
(ให้แน่ใจว่าได้พูดคุยเกี่ยวกับหัวข้อนี้ ทุกครั้งที่ลูกค้าซื้อของบางอย่าง แต่ละการบริการที่ให้ และการใช้จ่ายสำหรับค่าใช้จ่ายทางธุรกิจแต่ละอย่าง ทุกครั้งที่ต้องใช้เงินสด เป็นต้น)
- ขั้นตอนที่ 5. **ครูพูดว่า:** “นักเรียนต้องทำการบันทึกบัญชีธุรกิจเพื่อบันทึกค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทางธุรกิจ และการจ่ายเงินจากลูกค้าสำหรับการซื้อ - ขาย เป็นสิ่งที่สำคัญมากที่จะบันทึกทุกบาททุกสตางค์ที่เข้าหรือออกในธุรกิจ บัญชีที่ดีจะแสดงให้เห็นถึงเงินทุนหรือเจ้าหน้าเงินกู้ของธนาคารเห็นว่าธุรกิจของนักเรียนทำกำไร”

คำแนะนำ: หากว่าเป็นไปได้ ให้นำตัวอย่างสมุดบัญชี และสมุดรายรับมา ให้นักเรียน
ฝึกเขียนใบเสร็จรับเงินและลงบันทึก.

- ขั้นตอนที่ 6. ให้นักเรียนดูเอกสารตัวอย่างของธนาคารที่ครูนำมาหรือเขียนตัวอย่างเอกสารบนกระดาน หากว่าเป็นไปได้ ให้นำมาให้พอกับจำนวนนักเรียนเพื่อให้นักเรียนได้ฝึกกรอกเอกสาร
- ก. ครูพูดคุยเกี่ยวกับวิธีการกรอกใบสมัครบัญชีธนาคารหรือเงินกู้ จำไว้ว่าให้กระตุ้นให้นักเรียนตั้งคำถาม
 - ข. แลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับบัญชีออมทรัพย์และประโยชน์ในการฝากเงิน เพื่อว่าจะได้ไม่ต้องถือเงินสดหรือซ่อนเงินไว้ และจะเก็บเงินได้อย่างปลอดภัย
 - ค. พูดคุยเกี่ยวกับบัญชีเช็คและการเขียนเช็ค ให้นักเรียนได้ฝึกเขียนเช็คและกรอกแบบฟอร์มสำหรับเช็คแต่ละใบที่นักเรียนเขียนเพื่อส่งจ่าย หรือฝากเข้า
 - ง. ครูถามว่า: “ทำไมนักเรียนจึงต้องหลีกเลี่ยงการจัดการกับเงินสดเพียงอย่างเดียว?” (คำตอบที่อาจเป็นไปได้: การจัดการกับเงินสดอาจจะล้มการบันทึกการขายหรือการจ่ายได้ง่าย)
 - จ. ใช้เวลาที่เหลือของคาบเรียน ให้นักเรียนศึกษาและฝึกหัดในการกรอกแบบฟอร์มของธนาคาร

กิจกรรมสรุปทเรียน

ครูพูดว่า: “ให้นักเรียนใช้ความรู้เกี่ยวกับการเงินที่นักเรียนได้รับเกี่ยวกับเรื่องการเงินเพื่อไปเปิดบัญชีธนาคารในอาทิตย์นี้ พยายามเก็บรายละเอียดและบันทึกการดำเนินการรายวัน ในคราวหน้าที่เรามาพบกัน เราจะคุยกันเกี่ยวกับวิธีทำงานร่วมกับผู้คนในภาคธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ”



A blank sheet of white paper with horizontal dashed lines, resembling a notebook page. The paper is centered on a background of orange polka dots. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page.

หลักสูตรสากลสำหรับเยาวชน อายุ 19 ปี ขึ้นไป

บทที่ 4

เรื่อง วิธีการทำงานร่วมกับผู้อื่น

วัตถุประสงค์การเรียนรู้

- ก. สามารถแสดงทักษะด้านบุคคลได้ดี
- ข. สามารถระบุได้ถึงเหตุผลว่า ทักษะด้านบุคคลเป็นสิ่งจำเป็นในการทำธุรกิจ

คุณสมบัติ

คุณสมบัติที่นักเรียนจะได้รับการพัฒนาตามรายการประเมิน 40 คุณสมบัติสำหรับวัยรุ่นประกอบไปด้วย

1. ความรับผิดชอบ (ข้อ 30)
2. พลังในตัวเอง (ข้อ 37)
3. ความรู้สึกถึงความมีจุดหมาย (ข้อ 39)
4. การมองโลกในแง่ดีสำหรับอนาคตของตัวเอง (ข้อ 40)

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. ขนาดกลุ่ม : ทุกคนในชั้นเรียน
2. เวลาที่ใช้ในการสอน : 45 นาที
3. วัสดุ / อุปกรณ์ : ไม่มี
4. สถานที่ : ห้องเรียน

ขั้นตอนการเรียนรู้การสอน

ในบทเรียนนี้จะช่วยให้นักเรียนได้เรียนรู้ทักษะการจัดการกับบุคคลที่จะช่วยลูกค้าหรือสมาชิกในทีม นักเรียนจะแสดงบทบาทสมมติในสถานการณ์ที่แสดงให้เห็นความสำคัญของทักษะการสื่อสารส่วนบุคคลได้

การนำเข้าสู่บทเรียน:

- ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “เมื่อใดก็ตามที่นักเรียนทำงานธุรกิจ นักเรียนจะต้องติดต่อกับผู้คนมากมาย นักเรียนจะต้องทำงานกับลูกค้า ทีมงาน หรือนายจ้าง มีใครบ้างที่นักเรียนได้ติดต่อสำหรับการทำโครงการธุรกิจของนักเรียนบ้าง?” (ให้นักเรียนแต่ละคนตอบ)
- ขั้นตอนที่ 2. ครูถามคำถามดังต่อไปนี้:
- ก. นักเรียนเคยมีประสบการณ์ที่ได้รับการปฏิบัติอย่างดีจากผู้อื่นในธุรกิจหรือไม่? เกิดอะไรขึ้นบ้าง? (ให้นักเรียนแบ่งปันประสบการณ์และสิ่ง que นักเรียนได้เรียนรู้เกี่ยวกับทักษะด้านบุคคลที่ดีจากประสบการณ์นั้นๆ)
 - ข. นักเรียนเคยมีประสบการณ์ที่ได้รับการปฏิบัติอย่างไม่ดีจากผู้อื่นในธุรกิจหรือไม่? เกิดอะไรขึ้นบ้าง? (ให้นักเรียนแบ่งปันประสบการณ์และสิ่ง que นักเรียนได้เรียนรู้เกี่ยวกับทักษะด้านบุคคลที่ไม่ดีจากประสบการณ์นั้นๆ)
- ขั้นตอนที่ 3. **ครูพูดว่า:** “มันเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องมึทักษะด้านบุคคลที่ดี วันนี้พวกเราจะพูดคุยเกี่ยวกับเทคนิคบางอย่างที่จะช่วยให้นักเรียนสามารถสื่อสารได้ดีและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและสามารถจัดการสิ่งต่างๆ ได้”

กิจกรรมการเรียนรู้

การใช้ทักษะส่วนบุคคล

- ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “การสื่อสารที่ีระหว่างลูกค้ากับคนขายสินค้า หรือผู้ให้บริการเป็นสิ่งสำคัญต่อธุรกิจ การสื่อสารหมายถึง การสื่อสารทางวาจา หรือการสื่อสารที่ไม่ใช้คำพูดก็ได้”
- ก. ขออาสาสมัครออกมาข้างหน้าและให้แสดงสิ่งที่ครูกระซิบบอกกับเขา และให้ในชั้นเรียนทายว่ามีการสื่อสารอะไรโดยไม่ใช้คำพูด
 - ให้นักเรียนสองคนนั่งติดกัน คนที่หนึ่งนั่งกอดอกไขว่ห้างไปอีกทางของอีกคนหนึ่ง และระยะห่างของร่างกายก็ห่างจากอีกคนหนึ่ง (ลักษณะนี้แสดงให้เห็นว่าไม่ชอบ และต้องการจะไปจากคนนั้นๆ ไม่เปิดใจรับฟัง หรือต้องการมีความสัมพันธ์กับบุคคลนั้นๆ)
 - ทั้งสองคนนั่งติดกัน คนหนึ่งจะยิ้ม สบสายตา และนั่งหันหน้าหาอีกคนหนึ่งและไม่กอดอกหรือไขว่ห้าง (ลักษณะนี้สื่อว่ามีใจเปิด และปรารถนาที่จะสนทนาด้วยความพร้อมจะรับฟัง)
 - ข. ให้นักเรียนคิดถึงวิธีการสื่อสารแบบไม่ใช้คำพูดและแสดงในชั้นเรียน

ค. **ครูพูดว่า:** “มีวิธีสื่อสารโดยไม่ใช้คำพูดอะไรบ้างที่นักเรียนสามารถสื่อถึงความสำเร็จและความมั่นใจ?” (คำตอบที่เป็นไปได้: ยืนตรง, ยิ้ม, แต่งกายแบบมืออาชีพ, คิดในเชิงบวก เป็นต้น)

ขั้นตอนที่ 2. **ครูพูดว่า:** “มีหลากหลายวิธีการที่จะสื่อสารโดยคำพูดกับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ารู้สึกว่ามีค่า ได้รับการให้เกียรติ และอยากจะซื้อสินค้า หรือบริการของนักเรียน มาลองแสดงบทบาทสมมติในบางสถานการณ์และดูว่าการสื่อสารสามารถเปลี่ยนสถานการณ์ได้อย่างไรบ้าง”

ก. ขออาสาสมัครเพื่อทำงานเป็นคู่ในการสร้างสถานการณ์ที่เหมือนจริงที่แสดงให้เห็นการสื่อสารที่แย่ จากนั้นให้นักเรียนลองทำสถานการณ์นั้นอีกครั้ง แต่แทนด้วยทักษะการสื่อสารที่ดี แลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับผลลัพธ์ของวิธีการสื่อสารที่ต่างกัน

- หยาบคายต่อลูกค้า / พูดจาด้วยการให้เกียรติ
- ทำหน้าบึ้ง และสนทนากับลูกค้าน้อย หรือไม่สนทนาด้วย / ยิ้ม และเรียกชื่อ ลูกค้า
- พูดจาก้าวร้าว / พูดจาด้วยการให้เกียรติ
- ไม่ซื่อสัตย์ต่อการบริการหรือคุณภาพของสินค้า / ซื่อสัตย์
- ปฏิเสธการทำผิด / ยอมรับเมื่อทำผิดพลาด

ข. ให้นักเรียนอาสาสมัครในการคิดสถานการณ์อื่นๆ เพื่อแสดงให้เพื่อนๆ ชั้นเรียนดู

ค. **ครูถามว่า:** “ธุรกิจของนักเรียนจะได้ประโยชน์อย่างไรจากการสื่อสารที่ดี?”
(หากว่าไม่รู้เรื่อง เพราะว่าลูกค้ารู้สึกมีคุณค่าและได้รับเกียรติ และลูกค้าก็เชื่อถือนักเรียนด้วยเช่นกัน)

ขั้นตอนที่ 3. **ครูถามว่า:** “นักเรียนมีจุดแข็งอะไรที่เกี่ยวกับทักษะส่วนบุคคล?” (กระตุ้นให้นักเรียนตอบคำถาม และให้ครูแนะนำว่าให้เห็นทักษะหลากหลายของนักเรียนที่เกิดขึ้นในห้องเรียนให้นักเรียนได้ฟังด้วย)

ขั้นตอนที่ 4. **ครูถามว่า:** “นักเรียนจะใช้จุดแข็งของนักเรียนช่วยแก้จุดอ่อนได้อย่างไร?” (ให้นักเรียนตอบ)

ขั้นตอนที่ 5. **ครูพูดว่า:** “โครงการธุรกิจของนักเรียนบางโครงการอาจจะต้องมีทีม หรือมีการนำทีมต่อไปนี้เป็นข้อคิดบางอย่างที่จะอธิบายว่านักเรียนจะประสบความสำเร็จในการทำงานร่วมกับทีมได้อย่างไร:

- ก. แบ่งปันข้อมูลและให้การฝึกอบรมเพื่อช่วยทีมงาน
- ข. กระตุ้นให้ทีมงานทำงานด้วยความรับผิดชอบ
- ค. รับรู้เรื่องราวหรือปัญหาที่หยุดหรือทำให้คนงานทำงานช้าลง
- ง. สร้างความรู้สึกเป็นทีมเดียวกันเพื่อทำงานร่วมกันให้บรรลุเป้าหมาย”

ขั้นตอนที่ 6. **ครูถามว่า:** “นักเรียนเคยเห็นใครใช้วิธีเหล่านี้กับนักเรียนหรือกับทีมงานบ้างไหม? นักเรียนทำงานสำเร็จหรือไม่?” (ให้นักเรียนอธิบายสถานการณ์และผลลัพธ์ที่ออกมา)

การจัดการเรื่องความขัดแย้ง

- ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “นักเรียนอาจจะต้องเผชิญปัญหากับบุคคลที่ดูเหมือนจะไม่ช่วยแก้ปัญหา ในบางสถานการณ์ นักเรียนอาจจะต้องการคนกลางเพื่อจะยุติความขัดแย้ง นักเรียนอาจจะใช้คนอื่นเพื่อรับรู้ความขัดแย้งและช่วยหาทางแก้ปัญหาอย่างสันติวิธี และหลีกเลี่ยงการสร้างศัตรู”
- ขั้นตอนที่ 2. **ครูถามว่า:** “นักเรียนมีคำแนะนำอะไรบ้างเกี่ยวกับการรับมือกับความขัดแย้งกับคนบางคน?” (คำตอบที่เป็นไปได้: สบสายตา, รับฟังและพยายามเข้าใจว่าเขาเจอกับอะไรมาก่อน, หรือเขารู้สึกอย่างไร, พุดจาด้วยการให้เกียรติ, รักษาข้อเท็จจริง, อย่าทำเป็นเรื่องส่วนตัวหรือใช้คำพูดต่อว่าผู้อื่น, ใจเย็น, รอจนกว่าเขาจะหายโกรธเพื่อที่จะคุยกับเขา เป็นต้น)
- ขั้นตอนที่ 3. **ครูถามว่า:** “มีสถานการณ์อะไรบ้างที่นักเรียนเคยพบว่าความขัดแย้งไม่สามารถแก้ไขโดยสันติได้? ผลลัพธ์เป็นอย่างไรบ้าง?” (ให้อาสาสมัครแบ่งปันประสบการณ์ ให้นักเรียนคนอื่น ๆ แนะนำวิธีที่จะรับมือกับสถานการณ์โดยใช้การแก้ปัญหาอย่างสันติวิธี)

กิจกรรมสรุปบทเรียน

- ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “ผู้คนที่ถูกสร้างขึ้นให้เป็นไปตามพระฉายาของพระเจ้า และพระองค์ทรงรักและให้คุณค่ากับทุกคน เพื่อนักเรียนจะถวายเกียรติให้กับพระเจ้าในการทำธุรกิจ นักเรียนเป็นตัวแทนของพระเยซูเห็นผ่านทางคำพูดและการกระทำของนักเรียน”
- ขั้นตอนที่ 2. **ครูถามว่า:** “พระเยซูจะมีวิธีอะไรบ้างในการรับมือกับการทำงานร่วมกับผู้คน?” (ให้นักเรียนคิดถึงวิธีการที่พระเยซูทรงรับมือกับผู้คนในพระคัมภีร์เช่นแสดงความเมตตา, รับฟัง, รับรู้ความจริง, สุภาพ, และกรุณา เป็นต้น)
- ขั้นตอนที่ 3. **ครูพูดว่า:** “ให้นักเรียนจดจำวิธีที่พระเจ้าทรงรักและให้คุณค่าแก่นักเรียนและปฏิบัติต่อผู้อื่นด้วยวิธีเดียวกัน เมื่อนักเรียนปฏิบัติต่อผู้อื่นเป็นอย่างดี นักเรียนได้ให้คนอื่นได้เห็นพระเยซูผ่านทางชีวิตของนักเรียน และนักเรียนอาจจะต้องการรู้จักพระเยซูมากยิ่งขึ้น เพราะว่าสิ่งที่นักเรียนเห็นในชีวิตของนักเรียน!”
- ขั้นตอนที่ 4. **ครูพูดว่า:** “คราวหน้าพวกเราจะจบบทเรียนเรื่องการจัดการโครงการธุรกิจโดยการประเมินผลโครงการ ขอให้นักเรียนเขียนทำโครงการของนักเรียนและทำบัญชีรายวันอย่างต่อเนื่อง”

หลักสูตรสากลสำหรับเยาวชน อายุ 19 ปี ขึ้นไป

บทที่ 5

เรื่อง วิเคราะห์โครงการ

วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. สามารถแสดงวิธีการทำวิจัยตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการของนักเรียนได้
2. สามารถแสดงความสามารถในการคำนวณกำไรขาดทุนได้

คุณสมบัติ

คุณสมบัติที่นักเรียนจะได้รับการพัฒนาตามรายการประเมิน 40 คุณสมบัติสำหรับวัยรุ่นประกอบไปด้วย

1. ความรับผิดชอบ (ข้อ 30)
2. พลังในตัวเอง (ข้อ 37)
3. ความรู้สึกถึงความมีจุดหมาย (ข้อ 39)
4. การมองโลกในแง่ดีสำหรับอนาคตของตัวเอง (ข้อ 40)

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. ขนาดกลุ่ม : ทุกคนในชั้นเรียน
2. เวลาที่ใช้ในการสอน : 45 นาที
3. วัสดุ / อุปกรณ์ :
 - กระดาษ และดินสอ (หนึ่งชุดต่อนักเรียนหนึ่งคน)
4. สถานที่ : ห้องเรียน

ขั้นตอนการเรียนรู้การสอน

บทสรุปของบทเรียนนี้จะช่วยให้นักเรียนเข้าใจวิธีการประเมินการเงินของโครงการโดยการคำนวณหากำไรและขาดทุน นักเรียนจะได้ทำวิจัยตลาดเพื่อช่วยให้นักเรียนพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์สินค้า หรือบริการของนักเรียนด้วย

การนำเข้าสู่บทเรียน:

- ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “ให้ใช้เวลาสองสามนาทีเพื่อฟังว่าโครงการของนักเรียนมีความก้าวหน้าอย่างไร”
ใช้เวลาประมาณ 10 นาทีให้นักเรียนแสดงความสำเร็จ และปัญหาที่เขาเผชิญได้พบ
ให้กลุ่มช่วยแก้ปัญหา และให้กำลังใจเพื่อนแต่ละคน
- ขั้นตอนที่ 2. **ครูพูดว่า:** “ตอนนี้มาดูวิธีการประเมินความสำเร็จทางการเงินและประสิทธิผลผลลัพธ์ของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่น่าสนใจกัน”

กิจกรรมการเรียนรู้

การคำนวณกำไรขาดทุน

- ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “บางครั้งคนเราก็มักกลัวการเผชิญกับความเป็นจริงที่ว่าในการทำธุรกิจของเรานั้นไม่สร้างรายได้ ดังนั้นพวกเขาจึงไม่ต้องการที่จะคำนวณหาผลกำไร และขาดทุน จำไว้ว่านักเรียนต้องรู้ว่าโครงการของนักเรียนสถานะทางการเงินเป็นอย่างไร เพื่อว่านักเรียนจะสามารถหาทางแก้ปัญหา และทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ผลลัพธ์กำไรและขาดทุนจะกลายเป็นเครื่องมือที่พิเศษที่จะแสดงให้เห็นว่านักเรียนกำลังเป็นอย่างไรอยู่”
- ขั้นตอนที่ 2. **ครูพูดว่า:** “ขั้นแรก นักเรียนต้องรวบรวมเอกสารทั้งหมดของนักเรียน เป็นสิ่งสำคัญมากที่นักเรียนจะต้องจัดเก็บระบบเอกสาร และการบันทึกข้อมูลให้ดี เพื่อว่าผลลัพธ์กำไรขาดทุนจะสามารถนำมาคำนวณได้อย่างถูกต้องและแสดงสถานะทางการเงินของนักเรียนได้”
- ขั้นตอนที่ 3. **บนกระดานให้ครูเขียนตัวอย่างผลลัพธ์กำไรขาดทุน อธิบายแต่ละขั้นตอน และให้นักเรียนถามคำถามได้ ครูอาจจะต้องเชิญนักธุรกิจท้องถิ่นให้มาช่วยอธิบายเกี่ยวกับกำไร/ขาดทุน หรือตอบคำถามก็ได้**

ผลลัพธ์กำไร/ขาดทุน ตัวอย่าง		คำอธิบาย
ยอดขายรวม	300	จำนวนเงินทั้งหมดที่ได้จากสินค้าหรือบริการ
ต้นทุนสินค้ารวม	- 200	ต้นทุนการผลิตหรือวัตถุดิบ หรือที่เรียกว่าต้นทุนสินค้า
กำไรรวม	180	กำไรที่เหลือหลังจากหักต้นทุนของสินค้าแล้ว
ต้นทุนดำเนินการ = ต้นทุนคงที่ + ต้นทุนผันแปร	90 (90) + (0)	- ต้นทุนคงที่: ค่าเช่า, อุปกรณ์, ค่าประกัน, เงินเดือน, ดอกเบี้ยเงินกู้, ค่าเสื่อมราคาของเครื่องมือ, ภาษี, - ต้นทุนผันแปร: ต้นทุนสินค้า, ค่าขนส่ง, ค่าจัดการ, ค่าคอมมิชชั่นการขาย, ค่าโฆษณา,
กำไรรวม - ต้นทุนดำเนินการ = กำไรสุทธิ	(180) - (90) 90	ผลลัพธ์สุดท้ายหลังจากหักต้นทุนทั้งหมดแล้ว
กำไร หรือขาดทุน?	กำไร 90	ในการคิดกำไรของแต่ละหน่วย หารจำนวนหน่วยทั้งหมดที่ขายให้เป็นกำไร ตัวอย่างเช่นขายได้ 10 รายการ หากรกำไร 30 บาท = กำไร 0 บาทต่อหน่วย

ขั้นตอนที่ 4. **ครูถามว่า:** “ทำไมการทำผลลัพธ์กำไรขาดทุนจึงเป็นเรื่องสำคัญในการทำธุรกิจทุกวันนี้?” (คำตอบที่เป็นไปได้: ต้นทุนบางอย่างเปลี่ยนแปลงได้, สามารถแก้ปัญหาก็ได้เร็วขึ้น, ช่วยให้เห็นว่าการตั้งราคาเหมาะสม หรือต่ำเกินไป เป็นต้น)

ขั้นตอนที่ 5. ให้เวลานักเรียนแต่ละคนทำงานตามลำพังเพื่อจะเขียนผลลัพธ์กำไรขาดทุนส่วนตัว ให้ครูไต่ถามความรู้สึกของนักเรียนบางคนว่าเขาอาจจะไม่ยากให้ คนอื่นเห็นว่าตัวเองขาดทุน ให้ครูเดินไปรอบๆ ห้องและเสนอความช่วยเหลือหากว่าต้องการ เมื่อนักเรียนทำเสร็จแล้วและรอให้คนอื่น ๆ ทำเสร็จ สามารถให้นักเรียนเริ่มเขียนความคิดสำหรับการขยายโครงการต่อไปได้ถ้ามีเวลา

การวิจัยตลาด

ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “ในบทเรียนแรก เราพูดคุยเกี่ยวกับการทำการสำรวจตลาดเพื่อจะเรียนรู้เกี่ยวกับลูกค้าที่เป็นไปได้ และความต้องการของลูกค้า เมื่อนักเรียนเริ่มทำธุรกิจแล้ว นักเรียนจะต้องสำรวจลูกค้าของนักเรียนเพื่อหาว่าผลิตภัณฑ์ หรือบริการของนักเรียนเมื่อเปรียบเทียบกับของคนอื่นแล้วเป็นอย่างไรบ้างและจะปรับปรุงพัฒนาสินค้า หรือบริการได้อย่างไร”

ขั้นตอนที่ 2. **ครูถามว่า:** “สมมติว่านักเรียนออกแบบ และผลิตเสื้อยืดชิคส์กรีนมาห้าโหล หากว่านักเรียนขายได้แค่สี่ตัวในสามสัปดาห์มีคำถามอะไรบ้างที่นักเรียนอยากถาม?” (คำตอบที่เป็นไปได้: หากว่าเป็นแบบอื่นจะได้รับความนิยมกว่านี้หรือไม่, สีไม่เป็นที่นิยมหรือไม่, ราคาแพงไปหรือไม่, คุณภาพไม่ดีหรือไม่, จะดีกว่าไหมถ้าขายให้ตลาด หรือลูกค้ากลุ่มอื่นด้วย เป็นต้น)

ขั้นตอนที่ 3. **ครูพูดว่า:** “เป็นเรื่องที่ดีที่จะถามลูกค้าของนักเรียนเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการของนักเรียน นักเรียนยังจะได้ประโยชน์จากการลองถามตัวเองก่อนคำถามเช่น:

- ฉันจะซื้อสินค้าหรือบริการนี้ไหม?
- ฉันอยากจะจ่ายเงินเท่าไรสำหรับสิ่งนี้?
- ฉันจะไปซื้อได้ที่ไหน?
- ฉันจะปรับปรุงได้อย่างไร?
- ใครเป็นคู่แข่งที่ใกล้ที่สุด?
- สินค้าหรือบริการของฉันดีกว่าหรือแย่กว่าของคู่แข่ง?”

ขั้นตอนที่ 4. **ครูถามว่า:** “นักเรียนจะได้ประโยชน์อะไรจากการถามคำถามเหล่านี้กับตัวเอง?”
(พยายามกระตุ้นให้ตอบคำถาม)

ขั้นตอนที่ 5. **ครูพูดว่า:** “ให้เรามาคุยเกี่ยวกับสินค้าของนักเรียนในหลายมุมมองเพื่อช่วยให้นักเรียนได้พัฒนาคำถามสำหรับการสำรวจของนักเรียนเอง

มุมมองผลิตภัณฑ์	คำถามที่เป็นไปได้
การใช้	- สินค้าถูกใช้บ่อยแค่ไหน? - ใช้ง่ายหรือไม่? - มีปัญหาในการใช้หรือไม่?
ราคา	- ราคาแข่งขันได้หรือไม่? - คุณอยากจะจ่ายเท่าไรสำหรับสินค้านี้? - คุณสามารถซื้อสินค้าได้ที่ไหนอีก? - ราคาสินค้าของคู่แข่งในผลิตภัณฑ์ใกล้เคียงกันเป็นอย่างไร? - ฉันจะทำให้สินค้าของฉันเด่นชัดและต้นทุนต่ำลงได้อย่างไร?
ชื่อ/โลโก้ (สัญลักษณ์สินค้า)	- ชื่อกับโลโก้มีส่วนทำให้คุณอยากซื้อสินค้าหรือไม่? - มีชื่อที่ดีกว่าที่จะอธิบายถึงสินค้าหรือไม่? - โลโก้ช่วยทำให้สินค้าแตกต่างจากคนอื่นหรือไม่?
การโฆษณา	- คุณรู้จักสินค้านี้ได้อย่างไร? - โฆษณาแบบไหนที่ลูกค้าใช้เป็นแนวทางในการซื้อสินค้า?

ขั้นตอนที่ 6. ให้นักเรียนเขียนคำถาม และใช้เวลาแต่ละคนเพื่อพบกับคู่ หรือจับกลุ่มขนาดเล็ก เพื่อพูดคุยเกี่ยวกับคำถาม และเสนอความช่วยเหลือ และให้คำแนะนำซึ่งกันและกัน

กิจกรรมสรุปบทเรียน

ขั้นตอนที่ 1. **ครูพูดว่า:** “พวกเราได้จบบทเรียนเกี่ยวกับธุรกิจ จำไว้ว่าพระเจ้าทรงพร้อมที่จะมอบความเข้มแข็งสติปัญญาให้นักเรียนเสมอ พระเจ้าทรงนำทางชีวิตส่วนตัวของนักเรียน และธุรกิจของนักเรียนด้วยเช่นกัน พระองค์ทรงมีพระประสงค์ในสิ่งที่ดีต่อนักเรียน และไว้วางใจในพระองค์!”

ก. ขออาสาสมัครอ่านสุภาษิต 4:11

“เราได้สอนเจ้าในเรื่องทางปัญญาแล้ว เราได้นำเจ้าในวิถีของความเที่ยงธรรม”

ข. **ครูพูดว่า:** “บางครั้ง มันอาจจะดูเหมือนว่าการทำธุรกิจของนักเรียนเป็นสิ่งน่ากลัว เพราะว่ามันยากที่ยังไม่ได้ลองทำอะไรแบบนี้มาก่อน และมันเป็นสิ่งที่ไม่คุ้นเคยสำหรับนักเรียน แต่พระเจ้าไม่ทรงประหลาดพระทัยหรือหวาดกลัว พระองค์ทรงทราบถึงแผนการสำหรับชีวิตของนักเรียนและจะนำทางนักเรียนเมื่อนักเรียนแสวงหาพระองค์”

ค. อ่าน อิสยาห์ 42:16

“เราจะจูงคนตาบอดไปในทางที่เขาทั้งหลายไม่รู้จัก เราจะนำเขาไปในทางทั้งหลายที่เขาไม่รู้จัก เราจะให้ความมืดข้างหน้าเขากลับเป็นสว่างที่ขรุขระให้เป็นที่ยราบสิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่เราควรจะทำและเราจะไม่ละทิ้งสิ่งเหล่านี้”

ขั้นตอนที่ 2. **ครูพูดว่า:** “สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่เราจะกระทำแก่นักเรียนทุกคนเช่นกัน เราจะไม่ละทิ้งนักเรียนมาปิดท้ายบทเรียนด้วยการใช้เวลาในการอธิษฐาน และขอให้พระเจ้าทรงช่วยพวกเราในการทำงาน”

ขั้นตอนที่ 3. ขอให้อาสาสมัครที่จะอธิษฐานปิด

คำแนะนำเพื่อความสำเร็จในการสอน

พิจารณาคำแนะนำต่อไปนี้เพื่อความสำเร็จในการสอน

1. เชิญนักธุรกิจหรือผู้ประกอบการอิสระในชุมชนมา หากว่าคนเหล่านี้ยินดีที่จะมาพูดในชั้นเรียน เพื่อช่วยให้คำปรึกษาแก่นักเรียนที่สนใจ หรือเชิญให้ชั้นเรียนออกภาคสนามไปสำรวจที่ธุรกิจของนักธุรกิจ หรือช่วยนักเรียนกรอกแบบฟอร์มของธนาคารเพื่อเปิดบัญชีหรือกู้เงิน และ อาจจะติดต่อกับเด็กๆจากโครงการของคอมแพชชั่น ก่อนหน้านี้นี้ที่ได้เริ่มต้นทำธุรกิจของนักเรียน แล้วหรือคนที่ทำงานในธุรกิจมา
2. ทักษะคิดและความกระตือรือร้นของครูจะกระตุ้นให้นักเรียนเข้าร่วมในภารกิจกรรม
3. ประสบการณ์ส่วนตัวจะเป็นแรงดลใจให้นักเรียน แบ่งปันประสบการณ์ส่วนตัวของครูและของคนอื่นที่ไม่สามารถมาในชั้นเรียนได้
4. หาเวลาเพื่อช่วยนักเรียนที่มีปัญหาเกี่ยวกับคณิตศาสตร์ในการทำบัญชีและรายการกำไรขาดทุน

การประเมินผลของครูผู้สอน

ทดสอบความรู้ของคุณโดยการทำกิจกรรมต่อไปนี้

ตารางที่ 1. กิจกรรมการประเมิน

บทเรียน	คำถาม	คำตอบ
1	ข้อมูลอะไรบ้างที่ได้จากการเรียนรู้จากการสำรวจตลาด?	คำตอบที่เป็นไปได้: นักเรียนคิดอย่างไรเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่มีในปัจจุบันที่นักเรียนใช้ และราคาแบบไหนนักเรียนซื้อสินค้าที่ไหน นักเรียนรู้จักกับบริการได้อย่างไร สินค้าหรือบริการอะไรที่เป็นที่ต้องการของชุมชน เป็นต้น
2	อะไรที่ควรจะถูกรวมไว้ในแผนธุรกิจด้วย?	หัวข้อ ชื่อธุรกิจ เป้าหมายและวัตถุประสงค์ งบประมาณทีมงาน และการตลาด
	มีวิธีอะไรบ้างที่จะใช้ตั้งราคาสินค้าหรือบริการของคุณ?	คำตอบที่เป็นไปได้: เปรียบเทียบราคากับสินค้าที่มีอยู่ถามผู้คนที่อยากจะจ่ายเท่าไร คิดจากต้นทุนและตั้งราคาบนฐานของค่าใช้จ่ายเหล่านั้น เป็นต้น
3	ทำไมเราถึงต้องการเปิดบัญชีธนาคาร?	คำตอบที่เป็นไปได้: เพื่อเก็บเงินของคุณอย่างปลอดภัย เพื่อจะได้ดอกเบี้ย เพื่อจะได้มีใบเสร็จรับเงิน เพื่อเขียนเช็ค เพื่อจะมีเอกสารสำหรับธุรกิจหากว่าจะกู้เงินหรือหาผู้ลงทุนร่วม เป็นต้น
4	ทำไมทักษะเกี่ยวกับบุคคลจึงสำคัญในธุรกิจ?	คำตอบมีได้หลากหลาย
	มีวิธีที่ดีอะไรบ้างในการรับมือกับความขัดแย้ง?	คำตอบที่เป็นไปได้: สบตา ฟังและพยายามเข้าใจในสิ่งที่นักเรียนเจอมาหรือรู้สึก พูดจาให้เกียรติ รักษาความจริง อย่าทำเป็นเรื่องส่วนตัว หรือใช้คำพูดต่อว่าคนอื่นใจเย็น รอจนหายโกรธแล้วค่อยไปคุย เป็นต้น.
5	อธิบายว่าทำไม และเพราะอะไรที่คุณจะใช้ผลลัพธ์กำไรขาดทุน	คำตอบควรจะใช้ข้อมูลในบทที่ห้า.
	ทำไมคุณจะต้องทำวิจัยตลาด?	คำตอบที่เป็นไปได้: เรียนรู้ว่าสินค้าหรือบริการได้สนองความต้องการของลูกค้าหรือไม่ หาวิธีที่จะปรับปรุงหรือปรับเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ เป็นต้น

การประเมินผลผู้เรียน

การประเมินผลผลลัพธ์กระบวนการเรียนรู้/แผนบทเรียนผ่านทางกิจกรรมต่อไปนี้
ตารางที่ 2. กิจกรรมการประเมินผลลัพธ์

คำถาม	คำตอบ
นักเรียนได้วิเคราะห์ตลาดในปัจจุบันและได้รับความรู้ ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่จะเสนอหรือไม่ อย่างไร?	
นักเรียนได้ใช้แผนธุรกิจของนักเรียนมาช่วยพวกเขา ในการทำโครงการหรือไม่อย่างไร?	
นักเรียนได้เปิดบัญชีธนาคารหรือขอกู้เงินสำหรับ ธุรกิจขนาดเล็กหรือไม่อย่างไร?	
นักเรียนได้แสดงให้เห็นทักษะด้านบุคคลที่ดีหรือไม่ อย่างไร?	
นักเรียนได้ดำเนินการทำวิจัยประสิทธิผลของสินค้า หรือบริการของนักเรียนหรือไม่อย่างไร?	

ความคิดเห็นเพิ่มเติม:

បទដ្ឋាន

Mariotti, Steve with Tony Towle. *Entrepreneurship: How to Start & Operate a Small Business*.
New York: National Foundation for Teaching Entrepreneurship, 2001.