

สำนักงานจัดหางานจังหวัดกระบี่



อาชีพ

ที่ใช้ทักษะด้านวิชาการ



ที่ปรึกษาอิสระ



อาชีพวิทยากร



อาชีพนักบัญชีอิสระ

Publish Career File to Online

แฟ้มอาชีพ

Krabi

Krabi Provincial Employment Office

“ให้วิเคราะห์ดูว่า
คุณมีความถนัดหรือชอบเรื่องใดเป็นพิเศษ
และศึกษาเรื่องนั้นๆ ให้ทะลุปรุโปร่ง
อาจจะอ่านหนังสือ ฟังการบรรยาย
ค้นหาจากอินเทอร์เน็ต
แลกเปลี่ยนประสบการณ์และข้อมูลกับเพื่อนๆ
ทั้งในและนอกองค์กร”



สำนักงานจัดหางานจังหวัดกระบี่



ที่ปรึกษาอิสระ



Publish Career File to Online

แฟ้มอาชีพ

Krabi

Krabi Provincial Employment Office

อาชีพที่ปรึกษาอิสระ

ลักษณะที่เกี่ยวข้องกับอาชีพ

ที่ปรึกษาอิสระ คือผู้ทำงานเป็นที่ปรึกษาโดยไม่สังกัดองค์กรใด อาจเป็นนักวิชาการ อาจารย์ หรือบุคคลที่เรียนทางด้านวิจัยวิเคราะห์ ให้คำปรึกษาบริษัทเอกชน หรือมีบริษัทเป็นของตนเอง ส่วนใหญ่ที่ปรึกษาอิสระมักรับงานต่อเป็น outsource เนื่องจากบริษัทที่ปรึกษามักขาดคนทำงาน หรือโปรเจคใหญ่ๆ ที่รับมาจากภาครัฐ หลายครั้งที่ต้องการทีมที่ปรึกษามากคนขึ้น



ที่ปรึกษาอิสระนี้จะมีวิธีทำงานที่เป็นเอกลักษณ์ มีอัตราสูง โดยเฉพาะผู้ที่เรียนด้านวินิจจย์มาจากญี่ปุ่น เนื่องจากการวินิจจย์สอนไม่ให้เชื่อสิ่งที่เห็นเพียงครั้งแรก หรือไม่คล้อยตามปัญหาที่เจ้าของบริษัทระบุมา เว้นกรณีมีหลักฐานที่ระบุสภาพปัญหาจริงได้ นักวินิจจย์จะเริ่มงานจากการลงหาปัญหาในพื้นที่จริงในองค์กรลูกค้า นำมาคลี่ให้ผู้ประกอบการเห็นภาพรวมของปัญหาทุกจุดในองค์กร ก่อนจะระบุว่าต้องแก้ปัญหายังไง ที่ไหน การทำดังนี้ผู้ประกอบการจะต้องให้ความร่วมมือสูง และเข้าใจว่าผู้ได้ประโยชน์คือองค์กร โดยจะต้องมีสัปดาห์ร่วมกันในการเปิดเผยข้อมูลความลับของบริษัท มิฉะนั้นจะกระทบผลงานของที่ปรึกษา

คุณสมบัติผู้ประกอบอาชีพนี้

ที่ปรึกษาที่ดีควรมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

- มีความรู้ความชำนาญในเชิงวิชาการ และประสบการณ์ในเรื่องที่จะให้คำปรึกษา
- สามารถวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าได้
- มีจิตวิทยาในการให้คำปรึกษาแนะนำ
- มีบุคลิกลักษณะที่น่าเชื่อถือ รู้จักวางตัวให้เหมาะสมกับคนแต่ละกลุ่ม
- ทำงานโดยสมมติว่า ถ้าเราเป็นลูกค้า ผลที่ได้คุ้มค่ากับค่าจ้างหรือไม่อย่าคิดแต่กำไร ขาดทุน เพราะชื่อเสียงและผลงานสำคัญกว่ารายได้แค่เพียงโครงการนั้นโครงการเดียว
- ต้องเป็นคนตรงต่อเวลา
- ต้องมีระบบในการทำงาน เพราะถ้าที่ปรึกษาทำงานของตัวเองยังไม่เป็นระบบ ไม่รู้จะไปวางระบบให้องค์กรได้อย่างไร
- ต้องเรียนรู้และพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา
- ต้องสามารถควบคุมอารมณ์ได้ดี
- ต้องรักอาชีพนี้

ข้อดีของอาชีพ

คนที่ทำอาชีพที่ปรึกษา ได้รับการดูแลจากองค์กรเป็นอย่างดี คนในองค์กรให้ความเคารพ เกรงใจ และให้เกียรติ พุดอะไรทุกคนในองค์กรตั้งแต่ระดับเจ้าของ ผู้บริหารระดับสูงเชื่อ เป็นอาชีพที่สามารถกำหนดวันเวลาทำงานได้เอง เป็นอาชีพที่ไม่ต้องทำงานทุกวัน เป็นอาชีพที่สามารถทำงานให้กับหลายๆ องค์กรในเวลาเดียวกัน เป็นอาชีพที่มีโอกาสรู้ข้อมูลสำคัญๆ ขององค์กรต่างๆ ได้มาก ยิ่งทำยิ่งมีประสบการณ์มาก และมีมูลค่าเพิ่มมากไม่มีวันหมด การเป็นที่ปรึกษาต้องมีเครดิตเรื่องชื่อเสียงและความสามารถ ดังนั้นชื่อเสียงบวกฝีมือจึงจะทำให้รุ่งในอาชีพนี้ได้ ถ้ามีแต่ฝีมือแต่ตลาดไม่รู้จัก ผู้บริหารองค์กรไม่เคยได้ยินชื่อก็ค่อนข้างยาก และงานโครงการที่ปรึกษาบางโครงการต้องอาศัยคนรู้จักเส้นสาย หรือไม่ก็ชื่อเสียงดีจึงจะมีโอกาสได้งาน

ข้อจำกัดในการทำงาน

ต้องทำงานกับลูกค้าที่มีความต้องการหลากหลาย อาจมีลูกค้าโยโสหรืออวดเก่ง อาชีพนี้รับเงินเป็นงวด จะต้องจ่ายเงินยังชีพเพียงพอ ไม่สามารถกำหนดว่าจะได้รับเงินงวดเมื่อใด ยกเว้นที่ปรึกษาประจำองค์กรจ้างซึ่งจ่ายเงินเดือน

แนวทางการพัฒนาอาชีพ

คุณควรแน่ใจว่าชอบอาชีพนี้จริง ไม่ใช่อยากทำเพราะสบาย รายได้ดี ให้ศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับเรื่องที่ตนสนใจ ถ้ามีโอกาสได้ทำงานกับที่ปรึกษาไม่ว่าจะเป็นในฐานะที่มงาน หรือเป็นผู้ดูแลโครงการขององค์กรที่ว่าจ้างที่ปรึกษามาทำ ให้จะทำให้ได้มีโอกาสเรียนรู้เกี่ยวกับอาชีพนี้อย่างใกล้ชิดมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้อาจจะต้องสร้างฐานของชื่อเสียงหรือเครดิต โดยการเขียนบทความ เขียนหนังสือ หรือเป็นวิทยากรก่อน เพราะที่ปรึกษาหลายคนเริ่มต้นจากการเป็นวิทยากร หลังจากนั้นลูกศิษย์ลูกหา ก็จะเชิญไปเป็นที่ปรึกษา โดยเริ่มจากงานเล็กๆ ก่อน แล้วค่อยๆ นำไปสู่โครงการใหญ่ๆ ต่อไป อาจจะต้องหาทางเข้าไปสู่วงการที่ปรึกษาโดยการขอเป็นลูกทีมของที่ปรึกษามืออาชีพ หรือเปลี่ยนงานไปทำงานเป็นที่ปรึกษากับบริษัทที่ปรึกษาสายตรง

การเริ่มเป็นที่ปรึกษาใหม่ๆ โดยเฉพาะที่ปรึกษาอิสระ ที่ทำเองคนเดียว ที่ปรึกษาอิสระมักจะได้อาณาจากองค์กรขนาดเล็กโดยเฉพาะบริษัทเดี่ยวๆ เพราะโอกาสได้อาณาจากองค์กรใหญ่ๆ แทบจะไม่มี ด้วยเงื่อนไขที่กำหนดหลายประการ เช่น เป็นรูปบริษัท ต้องเคยมีผลงานทำให้องค์กรต่างๆ มาก่อน ต้องมีทีมงาน ต้องมีใบกำกับภาษี ฯลฯ

เมื่อลูกค้าองค์กรแรกๆ คือองค์กรขนาดเล็ก ข้อควรระวังคือ ต้องศึกษาข้อมูลต่างๆ ให้ละเอียดก่อนรับงาน เช่น สไตล์ของเจ้าของ ขอบเขตงานที่เขาต้องการจ้างให้ไปทำ ประเมินโอกาสสำเร็จหรือล้มเหลวของโครงการไว้ก่อนเลย ถ้าประเมินแล้วโอกาสล้มเหลวมากกว่าสำเร็จ ขอให้ใจแข็งตัดสินใจไม่รับงานจะดีกว่าครับ เพราะถ้ารับมาจะเสียสองต่อ คือเสียแรงเปล่าโดยได้เงินมาไม่ครบ และเสียชื่อซึ่งสำคัญมาก เพราะที่ปรึกษาขายชื่อเป็นหลัก

นอกจากนี้ที่ปรึกษามือใหม่ส่วนใหญ่จะมองโลกในแง่ดี และมักจะเสนอให้ลูกค้าดีเกินไป บางครั้งไม่อยู่ในขอบเขตโครงการ ถ้าไม่รับปากหรือไม่เสนออะไรในตอนแรก พอตอนหลังทำให้ลูกค้าจะรู้สึกว่าได้มากกว่าที่คาด ดังนั้นการเริ่มต้นอาชีพนี้ควรขอคำแนะนำหรือเรียนรู้โดยการเรียนลัดจากคนที่เขาเป็นที่ปรึกษา

รายได้อาชีพที่ปรึกษา

อาชีพที่ปรึกษาประเภทที่จ้างกันเป็นรายเดือนแน่นอน ส่วนใหญ่ไม่ค่อยสูงมากนัก ยกเว้นที่ปรึกษาบางคนที่มีเหตุผลทางการเมืองเข้ามาเกี่ยวข้อง

อาจจะมีค่าจ้างสูง สำหรับที่ปรึกษาที่ทำงานเป็นโครงการจะมีรายได้ดีเป็นหลักแสน แต่ถ้าหารออกมาเป็นรายชั่วโมงหรือรายวัน ก็อาจจะแตกต่างกันไปตามระดับของที่ปรึกษาหรือเนื้อหาของโครงการ รวมถึงว่าที่ปรึกษานั้นมีชื่อเสียงมากน้อยเพียงใด เป็นที่ปรึกษาคนไทยหรือที่ปรึกษาต่างประเทศ เพราะดูเหมือนว่าอาชีพที่ปรึกษาไม่มีต้นทุนอะไรเลย นอกจากเวลาที่ต้องเข้าไปทำโครงการ แต่กว่าจะมาเป็นที่ปรึกษาได้นั้น คนคนนั้นได้ลงทุนที่เรียกว่า “ทรัพย์สินทางปัญญา” ซึ่งยากจะประเมินว่าคิดเป็นต้นทุนเท่าไร จัดเป็นต้นทุนทั้งชีวิต เพราะการที่จะเป็นที่ปรึกษาได้ต้องประกอบด้วยอายุงาน อายุตัว และวุฒิการศึกษา เหล่านี้เป็นองค์ประกอบโดยรวมของคนที่ทำอาชีพนี้

รายได้ของที่ปรึกษาที่ทำงานโครงการมักจะจ่ายกันเป็นงวดๆ อาจจะเป็น 30% - 30% - 40% โดยจ่ายก่อนเริ่มดำเนินโครงการหลังทำสัญญาจ่ายระหว่างโครงการ (เสร็จไประยะหนึ่ง) และหลังส่งมอบงาน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของที่ปรึกษาแต่ละคน หรือขึ้นอยู่กับการเจรจาต่อรองระหว่างที่ปรึกษากับลูกค้า

ปัญหาในอาชีพที่ปรึกษา

คือการที่ลูกค้าไม่ยอมปิดงาน เพิ่มงานจนหาจุดปิดงานไม่ได้ ทั้งๆ ที่บางเรื่องไม่อยู่ในขอบเขตของโครงการ และที่ปรึกษามือใหม่มักจะเขียนขอบเขตของโครงการกว้างเกินไป หรือเขียนไม่ชัดเจน ทำให้ลูกค้าบางรายฉวยโอกาสหัวหมอ อยากให้โน่นทำนี่เพิ่มไม่ยอมจบ จ่ายเงินช้า ลูกค้าบางรายจะดึงการจ่ายเงินออกไป ทั้งๆ ที่งานเสร็จเรียบร้อยตามที่ตกลงกันได้ เพราะนโยบายคือการกินดอกเบี้ยและประหยัดต้นทุนดอกเบี้ย พุงดง่ายๆ คือต้องทวงหนี้จากลูกค้าเร็ว แต่จ่ายเจ้าหนี้ช้า ที่ปรึกษาส่วนใหญ่ไม่มีทีมทวงหนี้ ดังนั้นจึงเป็นงานที่ทำทนายมากอย่างหนึ่ง

||แหล่งความรู้เพิ่มเติม

เพื่อเป็นการเสริมความรู้ให้รอบด้าน จึงขอนำบทความเรื่อง กลยุทธ์การบริหารอาชีพที่ปรึกษาให้คุ้มค่าการลงทุน โดย... ณรงค์ แสนทอง มาประกอบเรื่อง ดังนี้

“จากบทเรียนที่สำคัญในชีวิตการทำอาชีพที่ปรึกษาอิสระมา ผมอยาก จะสรุปเป็นประเด็นๆ ดังนี้

“ที่ปรึกษาอิสระควรให้ลูกค้าวิ่งมาหา ไม่ใช่วิ่งไปหาลูกค้า ลูกค้าที่ผมไป เป็นที่ปรึกษาพัฒนาระบบงานเกินกว่า 90% เป็นลูกค้าที่เขาติดต่อผมมาโดยตรง ไม่มีการแข่งขันกัน หลายรายเรียกไปคุยและตกลงว่าจ้างคุณคนเดียว ทำให้ได้ข้อคิดที่ว่า ถ้าลูกค้ารายไหนเรียกที่ปรึกษาไปพูดคุยหลายราย ผมจะไม่ไป เพราะประสบการณ์ที่ผ่านมาพบว่าถ้าไปเสนอแข่งกับคนอื่น ผมมักจะได้ไม่ งานเลย พุดง่าย ๆ คือเมื่อไหร่คุณวิ่งไปหางาน คุณมักจะถูกปฏิเสธ แต่เมื่อ ใ้โรงงานวิ่งมาหาคุณ คุณจะเป็นผู้ตอบรับหรือปฏิเสธ สำหรับวิธีการที่จะ ให้ลูกค้าวิ่งเข้าหาคุณคือ คุณต้องสร้างชื่อเสียงหรือผลงานให้เป็นที่รู้จักจน ลูกค้ายอมรับคุณก่อนที่จะเขาจะเชิญคุณไปเป็นที่ปรึกษา

“เนื่องจากที่ปรึกษาอิสระ ไม่มีที่ทีมงานการตลาดและทีมขาย ดังนั้น คุณต้องนำเอาองค์ความรู้ออกไปเผยแพร่ให้ลูกค้าได้รู้จักคุณ โดยคุณไม่ต้อง เอาหน้าไปเสนอในห้องประชุมเหมือนเซลล์แมนขายสินค้า

“การที่จะเป็นที่ปรึกษาอิสระได้ควรจะต้องเลือกเก่งสักเรื่อง อย่าเก่งทุกเรื่อง เพราะถ้าคุณทำได้ทุกเรื่อง เวลาลูกค้าเอาคุณไปเปรียบเทียบกับคนอื่น คุณจะ ไม่อยู่ลำดับต้นๆ ของคนที่เก่งเรื่องนั้นๆ แต่ถ้าคุณเลือกเก่งสักเรื่องหนึ่ง อย่าง น้อยๆ เมื่อเวลาผ่านไป ประสบการณ์คุณมากขึ้น ลำดับของคุณก็จะอยู่ใน ลำดับต้นๆ ของตลาด ทำให้โอกาสที่คุณจะถูกเลือกจากลูกค้าก่อนคนอื่นก็มี มากขึ้น

“ควรเริ่มต้นอาชีพนี้ด้วยการสะสมประสบการณ์ก่อน เช่น เริ่มจาก องค์กรขนาดเล็ก เริ่มจากงานที่ค่าตอบแทนน้อยๆ เริ่มจากองค์กรที่คุณรู้จัก

ก่อน ฯลฯ เมื่อคุณเก่งพอแล้วก็ค่อยมุ่งหวังเรื่องผลตอบแทน ถึงตอนนั้นคุณจะเรียกค่าตัวเท่าไรก็ได้ ถ้าลูกค้าเห็นว่าจ้างคุณไปเป็นที่ปรึกษาแล้วคุ้มค่า

“ที่ปรึกษาอิสระน่าจะทำอาชีพวิทยากรและนักเขียนควบคู่กันไปด้วย เพราะทั้งสามเรื่องนี้จะช่วยส่งเสริมซึ่งกันและกัน เช่น ได้ลูกค้าที่ปรึกษาจากคนที่เข้าฟังการบรรยาย ประสบการณ์จากการเป็นที่ปรึกษาสามารถนำไปเขียนหนังสือและบรรยายได้ คุณสามารถนำเอาเนื้อหาในหนังสือไปบรรยายหรือใช้ในการทำงานด้านที่ปรึกษาได้

“ต้องไม่เอางานกลับมาทำที่บ้าน ควรจะเข้าไปช่วยลูกค้าทำให้เสร็จเป็นวันๆ โดยไม่ต้องเอางานของลูกค้ากลับมาทำที่บ้าน ทั้งนี้เพื่อลดภาระของคุณและลูกค้า เพราะถ้าคุณเข้าไปให้คำแนะนำแล้วเมื่อเขาต้องทำคุณก็กลับเมื่อคุณไปอีกครั้งเขาจะให้คุณมาตรวจงาน คุณจะเสียเวลาทั้งการตรวจและการแก้ไขงาน เขาเองก็เสียเวลาทำแล้วทำอีก

“วิธีการที่ผมใช้ส่วนใหญ่คือกำหนดไว้เลยว่าวันนี้จะทำอะไรบ้าง และผมลงไปทำให้เขาเลย ผมพิมพ์ให้ลูกค้านั่งอยู่กับผมในห้องประชุมทุกวัน สอบถามข้อมูล อภิปรายหาข้อสรุปในห้องประชุมให้ได้ และเมื่อจบวันก็จะได้ผลงานที่สมบูรณ์โดยที่ทั้งคุณและเขาไม่ต้องมีภาระเมื่อออกจากห้องประชุมไป วิธีการนี้เหนื่อยตอนทำ แต่ไม่ต้องเอาอะไรกลับไปบ้าน และเห็นผลที่ชัดเจนเป็นรูปธรรมในแต่ละวัน ผมใช้มาหลายปีแล้ว ได้ผลดีกว่ารูปแบบเดิมๆ ที่ที่ปรึกษาใช้กันอยู่ (ให้คำปรึกษา แนะนำ โดยที่ที่ปรึกษาไม่ได้ลงมือทำเอง)

“คิดค่าที่ปรึกษาเป็นรายวันดีกว่าการคิดเหมาเป็นโครงการ พยายามโน้มน้าวให้ลูกค้าเห็นประโยชน์ คือจ่ายตามวันจริงที่ทำงาน ต้นทุนไม่บานปลาย เลิกกลางคันเมื่อไรก็ไม่เสียใครขาดทุน และบอกลูกค้าให้คิดเป็นค่าบรรยาย เพราะสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ (ลูกค้าส่วนใหญ่ชอบตรงนี้แหละโดยเฉพาะผู้บริหารที่ดูแลฝ่ายบัญชีและการเงิน)”

สำนักงานจัดหางานจังหวัดกระบี่



อาชีพนักบัญชีอิสระ



Publish Career File to Online

แฟ้มอาชีพ

Krabi

Krabi Provincial Employment Office

อาชีพนักบัญชีอิสระ

นักบัญชีเป็นอาชีพที่ต้องอาศัยความรู้ความ สามารถเฉพาะทาง เรียน และทำงานโดยตรงในสายงานบัญชี จนมีประสบการณ์มากพอสมควร ผ่าน ความรับผิดชอบเป็นสมุห์บัญชี หรือผู้จัดการฝ่ายบัญชีมาก่อน จึงจะได้รับการ ยอมรับให้เป็นนักบัญชี

ผู้ทำบัญชีเป็นวิชาชีพ ที่ปัจจุบันมีการตรากฎหมายออกมาเพื่อคุ้มครอง อาชีพนี้โดยเฉพาะ คือพระราชบัญญัติการบัญชี พ.ศ. ๒๕๔๓ ผู้ทำบัญชี ที่มีคุณสมบัติตามกฎหมาย แต่อาจไม่ใช่บัญชีถ้ายังขาดประสบการณ์ใน หน้าที่งานบัญชี และเช่นกัน นักบัญชีผู้มีความสามารถและประสบการณ์ไม่ อาจจะเป็นผู้ทำบัญชีได้ หากว่าขาดคุณสมบัติวุฒิมิการศึกษิตามที่กฎหมาย กำหนด

เมื่อกล่าวถึงผู้ทำบัญชี ก็ต้องกล่าวถึงผู้สอบบัญชี ซึ่งเป็นวิชาชีพอิสระ อีกอาชีพหนึ่ง ที่ต้องอาศัยซึ่งกันและกัน ดังกฎที่ว่า งบการเงินของกิจการ หนึ่งๆ ผู้ทำบัญชีและผู้ตรวจสอบบัญชีต้องมีใจคนเดียวกัน เหมือนกับแพทย์ สักยา แต่เภสัชกรเป็นผู้จ่ายยา



นักบัญชีต้องมีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพ 1 ใบ เพื่อขึ้นทะเบียนเป็นผู้ทำบัญชี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต (CPA) ผู้สอบภาษีอากร (Tax Auditor)

สิ่งที่นักบัญชีอิสระต้องทำ

- รับทำบัญชี
- รับตรวจสอบบัญชี
- รับวางระบบบัญชี
- รับเขียนโปรแกรมบัญชี
- ที่ปรึกษาภาษีอากร
- เป็นวิทยากร/ผู้สอน วิชาบัญชี - ภาษีอากร
- สถาบันอบรมบัญชี - ภาษีอากร
- ผลิต/จำหน่ายโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูป

ลำดับที่ 1 - 6 จะทำเป็นอาชีพอิสระด้วยตัวเองคนเดียวก็ได้ ในที่นี้ขอลำดับถึงอาชีพการรับทำบัญชี เพราะเป็นงานอิสระที่นักบัญชีส่วนใหญ่เริ่มต้นด้วยการรับทำบัญชี

ลักษณะการประกอบการ

ธุรกิจหรือกิจการเล็กๆ มักจะใช้บริการนักบัญชีอิสระที่เชื่อถือใจให้เข้ามาดูแลการใช้ระบบบัญชีคอมพิวเตอร์ มาช่วยสอนและตรวจสอบการทำบัญชีและภาษีของพนักงานบัญชี โดยเข้ามาเดือนละหนึ่งหรือสองครั้ง โดยเสียค่าใช้จ่ายเพียงสามสิบหรือสี่สิบเปอร์เซ็นต์ของการจ่ายให้พนักงานประจำที่มีประสบการณ์ เป็นการจ้างมืออาชีพโดยรับประโยชน์จากบริการเต็มที่ เขาจะออกแบบรายงานโดยให้นักบัญชีช่วยวางระบบในโปรแกรมบัญชีเพื่อให้ได้รายงานตามต้องการและทันเหตุการณ์ทุกเดือน ดังนั้น นักบัญชีมืออาชีพจึงเป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในการทำบัญชี เพื่อการจัดการ เพื่อพัฒนาให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน

คุณเลือกแบบการทำอาชีพนักบัญชีอิสระได้ตามขนาดที่ต้องการ

ทำคนเดียว

นักบัญชีกลุ่มนี้มีจำนวนมาก บางรายรับทำบัญชี บางรายสอนงาน วางระบบ ที่ปรึกษา ตอนเริ่มต้นอาจทำด้วยตัวคนเดียวแล้วค่อยๆ หาผู้ช่วยเพิ่มขึ้นตามปริมาณงาน แต่บางรายต้องการอิสระในการทำงาน ไม่ต้องอาศัยผู้ช่วยหรือทีมงาน ข้อดีคือควบคุมคุณภาพได้ที่เราอยากให้เป็น ข้อเสียคือถ้ารับงานมากเกินไปจะทำให้เครียดได้

หากเป็นประเภทรับทำบัญชี ส่วนใหญ่เกิดจากในอดีตระหว่างทำงานประจำรับจ๊อบทำบัญชีให้กับกิจการอื่นเป็นอาชีพเสริม พอมีมากขึ้นๆ ก็ลาออกมาทำบัญชีเป็นอาชีพหลัก อีกกลุ่มคือแม่บ้านซึ่งไม่อยากจะออกไปทำงานนอกบ้านแต่รับงานบัญชีมาทำที่บ้าน

ทำเป็นทีม

อาจเริ่มต้นจากตัวคนเดียวแล้วหาผู้ช่วย (พนักงานบัญชี) เพิ่ม รวมๆ ไม่เกิน 10 คน หรือเริ่มต้นจากการชวนเพื่อน 1 - 2 คนมาทำร่วมเป็นหุ้นส่วนกัน บางที่ได้งานรับวางระบบบัญชี ก็ต้องมีทีมงานที่สามารถเรียกมาช่วยกันได้โดยทันที

ทำเป็นบริษัท

เมื่อกิจการมีทีมงานมากกว่า 5 คน เจ้าของกิจการจะขยายให้โตขึ้น มีพนักงาน 10 หรือ 20 คน แล้วแต่โอกาสและความต้องการ กิจการขนาดนี้มี 3 แบบ คือ สำนักงานรับทำบัญชีอย่างเดียว สำนักงานรับตรวจสอบบัญชีอย่างเดียว และสำนักงานที่มีทั้งแผนกทำบัญชีและแผนกตรวจสอบบัญชีอยู่ในองค์กรเดียวกัน และอาจจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล บริษัทจำกัด

วิธีเริ่มต้นในการเป็นนักบัญชีอิสระ

จะต้องมีคุณสมบัติและการเตรียมความพร้อม เริ่มจากความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ที่ผ่านมาที่อยู่พอเพียงแล้วหรือไม่ มีความเชื่อมั่นในตัวเองแค่ไหน อาจทำการปรึกษา ขอความเห็นจากเพื่อนนักบัญชีด้วยกัน หรืออดีตหัวหน้าฝ่ายบัญชีที่ร่วมงานด้วย

ให้เตรียมเผชิญกับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง จากเดิมที่เคยออกจากบ้านไปทำงานทุกวัน แต่กลับต้องอยู่กับบ้าน เคยมีผู้ร่วมงานคอยเป็นเพื่อนคุย ต่อไปนี้คุณจะต้องค่อนข้างเหงา ต้องใช้เวลาในการปรับสภาพความเป็นอยู่ระยะหนึ่ง

ขณะเดียวกันต้องไม่หยุดยั้งการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ หมั่นศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเสมอ และต้องเข้าอบรมวิชาบัญชี-ภาษีให้ครบ 27 ชั่วโมงทุกๆ 3 ปี ตามที่สภาวิชาชีพการบัญชีกำหนด

ควรมีที่ปรึกษาส่วนตัว หรือแหล่งที่จะขอคำปรึกษาได้ เพราะไม่มีใครที่พร้อม 100% วิชาการค้นหาได้จากหนังสือ แต่ภาคปฏิบัติต้องอาศัยปรึกษาจากผู้ที่มีประสบการณ์

เวลางานกับเวลาส่วนตัวต้องจัดแบ่งให้ลงตัวอย่างเหมาะสม หากแบ่งเวลาให้กับงานน้อยไป หรือผัดวันประกันพรุ่งจะทำให้งานค้างจำนวนมาก เป็นผลเสียในด้านการให้บริการ

ท้ายสุดคือทำการจัดหาอุปกรณ์เครื่องใช้ให้พอเพียง อย่างน้อยต้องมีอุปกรณ์สำนักงานครบ และที่ขาดไม่ได้คือ โปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปที่มีประสิทธิภาพ



ข้อจำกัดในอาชีพ

นอกจากนี้ การเป็นนักบัญชีอิสระอาจประสบความล้มเหลวได้ด้วยเหตุ
ดังนี้

รับงานที่มีความเสี่ยงสูง

นักบัญชีอิสระบางคนรับงานทำบัญชีทุกราย โดยไม่เลือกว่ากิจการใด
ประกอบธุรกิจอย่างซื่อสัตย์หรือไม่ ช่วยเหลือลูกค้าเสี่ยงภาษีอากร บันทึกร
ตัวเลขบัญชีโดยไม่มีเอกสารหลักฐานที่ถูกต้อง ให้การช่วยเหลือลูกค้าจนเกินเหตุ
ขาดจรรยาบรรณ ท่านอาจเป็นคนกลุ่มแรกที่จะถูกเพิกถอนใบอนุญาต หรือ
ถูกดำเนินคดีได้

ยกยอกเงินภาษี

นักบัญชีอิสระบางคนให้บริการยื่นชำระภาษีแทนลูกค้า โดยรับเงินสด
จากลูกค้าเพื่อไปยื่นแบบชำระภาษีให้สรรพากร แรกๆ ก็ทำเป็นปกติ ต่อมา
การเงินส่วนตัวมีปัญหา นำเงินภาษีที่รับมาจากลูกค้าไปหมุน แล้วนำส่งภาษี
ไม่ทันอีก เกิดการค้างมากขึ้นๆ บางรายทำอย่างนี้กับลูกค้าทุกรายที่มี ได้เงิน
ไปหลายแสน บางรายได้ไปนับล้านจนต้องหนีหายตัวไป ผลเสียตกกับลูกค้า
ที่ค้างส่งภาษี ทำให้เสียสถาบันวิชาชีพอย่างร้ายแรง

บริการไม่ดี

นักบัญชีอิสระบางคนมีลูกค้าติดต่อมาว่าจ้างมากขึ้นๆ ปริมาณงานที่รับ
มากเกินไปที่จะทำได้ทัน ไม่รีบเร่งแก้ปัญหา รับปากกับลูกค้าว่าจะเสร็จแล้ว
ผัดวันประกันพรุ่ง มีข้อผิดพลาดบ่อย ลืมนัด เลื่อนนัดเป็นประจำ ทำให้
ลูกค้าต้องตีจากให้คนอื่นมาทำแทน

ขาดความใส่ใจ

นักบัญชีอิสระบางคนขาดการดูแลเอาใจใส่ลูกค้า ปีหนึ่งลูกค้าได้เห็นหน้าเพียงครั้งเดียว หรือไม่ได้ไปพบลูกค้าเลยเป็นปีๆ และบางรายปล่อยให้ลูกจ้างทำงานโดยไม่ได้ติดตามผลงาน ถ้าลูกจ้างบริการไม่ดีผลเสียจะตกกับคุณ บางรายมีลูกจ้างให้บริการดีคุณก็ดีด้วย แต่บางทีลูกจ้างที่ดีลาออกไปไม่ออกเปล่า แคมดิ่งลูกค้าคุณติดไปด้วยอย่างนี้ก็มีเยอะ

ขาดการพัฒนาตนเอง

นักบัญชีอิสระบางคนไม่มีการติดตามข่าวสารภาษีอากร กฎหมาย กฎกระทรวง ที่ออกมาใหม่ เพื่อนำมาประกอบการใช้งาน จนทำให้การทำงานมีข้อผิดพลาด การศึกษาทางธุรกิจด้านอื่นๆ ก็ต้องมีความรู้พอเท่าทันลูกค้าบ้างเหมือนกัน

ข้อดีในงานอาชีพ

เป็นอาชีพที่มีเกียรติ

ทั้งนี้ผู้ประกอบการวิชาชีพต้องปฏิบัติตนทำหน้าที่อย่างซื่อสัตย์ มีระเบียบวินัย และธำรงไว้ซึ่งจรรยาบรรณในวิชาชีพ ท่านจะได้รับเกียรติและการยอมรับจากลูกค้าและบุคคลทั่วไป

สร้างคุณประโยชน์ให้กับประเทศชาติ

นักบัญชีอิสระบางคนถือว่ามีส่วนร่วมในสังคม เป็นกลไกหนึ่งในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ สร้างความยุติธรรม ความโปร่งใส ธรรมาภิบาล อันทำให้สังคมอยู่ร่วมกันได้อย่างสันติ

ความมีเอกภาพ

นักบัญชีอิสระบางคนที่ดีต้องมีเอกภาพ มีอิสระที่จะปฏิบัติหน้าที่อย่างถูกต้องตรงไปตรงมา ฝ่ายผู้ประกอบการต้องการเสียภาษีน้อย แต่ฝ่ายเจ้าหน้าที่สรรพากรต้องการเก็บภาษีให้ได้มากๆ นักบัญชีเป็นผู้อยู่ตรงกลาง ทำอย่างไรจึงจะให้ได้รับความพอใจทั้งสองฝ่าย และอยู่บนเงื่อนไขความถูกต้องด้วย

รายได้ของฟู้ปราคาบอาชีพ

ขึ้นอยู่กับความสามารถในการหางาน และทำงาน ปัจจุบันองค์กรธุรกิจที่เป็นนิติบุคคล ได้แก่ ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด ประมาณ 475,000 ราย หากเราจะขอแบ่งมาทำสัก 10-20 ราย ไม่น่าจะยากเกินกำลัง โดยเฉพาะผู้ที่มีวงเพื่อนฝูงและญาติกว้างขวาง รายได้มากน้อยจะขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการที่เราดูแล หากเป็นรายใหญ่จะมีค่าบริการค่อนข้างสูง ดังนั้นจึงควรมีลูกค้าขนาดใหญ่ไว้บ้าง อาชีพนี้จะมีรายได้สม่ำเสมอ และจัดเป็นอาชีพที่มั่นคงถ้าหมั่นเก็บออม

|| แนวทางพัฒนาอาชีพ

นักบัญชีที่ตลาดต้องการ คือ นักบัญชีที่มีคุณภาพเป็นสำคัญ ซึ่งปัจจุบันคนที่จะมาทำงานด้านบัญชีไม่ใช่มีแค่ความรู้ทางด้านบัญชีเท่านั้น ยังต้องมีองค์ความรู้ด้านภาษาที่ 2 และ 3 ด้วย เพราะปัจจุบันธุรกิจในประเทศไทยมีชาวต่างชาติมาลงทุนมากขึ้น ดังนั้น การรู้เรื่องของภาษาเป็นปัจจัยสำคัญ ทั้งอังกฤษ ญี่ปุ่น จีน และเชื่อว่าในอนาคตอาจจะขยายไปยังภาษาอื่นๆ



ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม

ในอดีตผู้ที่จัดทำบัญชีอาจไม่ได้สำเร็จการศึกษาในสาขาบัญชีโดยตรง ทำให้ขาดความรู้ ความเข้าใจที่ถูกต้องในการจัดทำบัญชี และการเลือกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหา บางครั้งการนำเสนอข้อมูลที่เกิดขึ้นทั้งหมด อาจไม่ใช่ข้อมูลที่เหมาะสมต่อการตัดสินใจในบางปัญหา เช่น การตัดสินใจรับคำสั่งซื้อพิเศษ (special orders) ซึ่งเป็นคำสั่งซื้อจำนวนมาก หรือเป็นล็อตใหญ่ ในขณะที่กิจการมีกำลังการผลิตว่างเปล่าเหลืออยู่ การพิจารณารับคำสั่งซื้อจำนวนมาก ซึ่งมักเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาปกติ นักบัญชีต้องนำเสนอข้อมูล เฉพาะต้นทุนที่จะเพิ่มขึ้นจากการตัดสินใจรับคำสั่งซื้อดังกล่าว ซึ่งต้นทุนที่เพิ่มขึ้นนี้ จะเป็นเฉพาะต้นทุนผันแปรเท่านั้น (ต้นทุนผันแปร คือ ต้นทุนที่เพิ่มขึ้น เมื่อผลิตเพิ่มขึ้น เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าไฟฟ้า เป็นต้น)

จากเหตุผลในประเด็นหลัง ทำให้ทางการเริ่มมองเห็นปัญหาที่เกิดขึ้น และได้หาแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว จึงเป็นที่มาของการออกกฎหมายพระราชบัญญัติวิชาชีพบัญชี เพื่อที่จะมี “สภานักบัญชี” ที่จะดูแลควบคุมการทำงานของนักบัญชีทั่วประเทศ กฎหมายดังกล่าวคลอดในปี 2547

นอกจากนี้ จากการที่กฎหมายบัญชีในอดีต ซึ่งเป็นกฎหมายตามประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 285 มีจุดอ่อนมาก โดยเฉพาะการที่เจ้าหน้าที่กระทรวงพาณิชย์ไม่มีอำนาจในการลงโทษหรือดำเนินการใดๆ กับผู้เกี่ยวข้องกับงานบัญชีให้ปฏิบัติตามได้ เนื่องจากกฎหมายเดิมไม่เข้มงวด ทำให้ผู้เกี่ยวข้องขาดความยำเกรง หรือตั้งใจฝ่าฝืน เช่น กรณีการไม่ยื่นงบการเงิน มีโทษปรับสูงสุดเพียง 50,000 บาท ในขณะที่ผลเสียหายที่เกิดขึ้นอาจมีมูลค่ามหาศาล

และเหตุผลที่กล่าวมาทั้งหมด ทำให้เกิดพระราชบัญญัติการบัญชี พ.ศ. 2543 ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 10 สิงหาคม 2543 เพื่อให้การจัดทำบัญชีของธุรกิจถูกต้อง ซึ่งจะมีผลทำให้ข้อมูลในงบการเงินเชื่อถือได้ และนำไปใช้ประโยชน์สำหรับผู้เกี่ยวข้องได้มากขึ้น

พระราชบัญญัติฉบับนี้ได้มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของบุคคลที่เกี่ยวข้องในการจัดทำบัญชีของธุรกิจไว้ 2 ฝ่าย คือ ผู้มีหน้าที่จัดทำบัญชี และผู้ทำบัญชี

ฝ่ายแรกคือผู้มีหน้าที่จัดทำบัญชี ได้แก่ ห้างหุ้นส่วนฯ บริษัทจำกัด บริษัทมหาชน จำกัด กิจกรรมร่วมค้าตามประมวลรัษฎากร นิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายของต่างประเทศที่ประกอบธุรกิจในประเทศไทย ธุรกิจที่มีสถานที่ประกอบการหลายแห่ง และบุคคลธรรมดา ซึ่งบุคคลสองพวกหลังกฎหมายไม่ได้บังคับให้ต้องทำบัญชี แต่อธิบดีกรมทะเบียนการค้าอาจมีสิทธิ์ออกกฎหมายลูก (กฎกระทรวง หรือประกาศ) ให้บุคคลธรรมดาบางประเภทจัดทำบัญชีก็ได้



สำนักงานจัดหางานจังหวัดกระบี่



อาชีพวิทยากร

ขั้นตอนการสร้าง วิทยากรภายใน

1. คัดสรรวิทยากรภายใน
2. พัฒนาวิทยากร
3. การประเมินการสอน
4. ดำเนินการสอนจริง
5. การประเมินผลปรับปรุง



Publish Career File to Online

แฟ้มอาชีพ

Krabi

Krabi Provincial Employment Office

อาชีพอิสระที่ใช้ทักษะทางวิชาการ

อาชีพวิทยากร

วิทยากร เป็นอาชีพที่หลายคนอยากเป็น แต่เป็นได้เพียงคนบางคน และที่สำคัญกว่านั้นคือเป็นแล้วเด่นดังก็มีน้อยคนนัก เหตุผลก็เพราะว่าอาชีพนี้ยังขาดการพัฒนาคนขึ้นมาอย่างเป็นระบบ คนที่เป็นวิทยากรส่วนใหญ่เกิดได้เพราะความสามารถเฉพาะตัวมากกว่าร่ำเรียนมาเพื่อเป็นวิทยากรโดยตรง

คุณสมบัติผู้ประกอบการ

อาชีพวิทยากรนี้สามารถทำได้โดยผู้คนหลากหลาย โดยใช้ความรู้

และประสบการณ์เป็นหลัก และการ

หมั่นหาความรู้เพิ่มเติมเท่านั้น คือถ้า

คุณเรียนจบมาด้านการตลาด และ

มีประสบการณ์ทำงานด้านนี้มา

พูดเก่ง โฉมหน้าเก่ง มีเทคนิคใน

การพูดที่ทำให้คนฟังไม่เบื่อ ก็

สามารถฝึกเป็นวิทยากรได้ (ไปเข้า

หลักสูตรการเป็นวิทยากรก็ได้) จัด



เป็นอาชีพที่มีเกียรติ และได้รับความเคารพนับถือ ให้เกียรติ เมื่อมีชื่อเสียงมากขึ้นจะยิ่งได้รับเชิญไปบรรยายไม่ขาดระยะ มีรถรับส่ง เลี้ยงอาหาร ได้ค่าบรรยายรายชั่วโมง อาชีพนี้ไม่ต้องใช้เงินลงทุน อาศัยการเป็นนักพูดที่เจเนเรที กับความรู้ที่มี ประสบการณ์ทำงานบวกด้วยการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม มีใจรัก ก็สามารถเป็นวิทยากรผู้ประสบความสำเร็จได้

ข้อจำกัดอาชีพ

การไม่มีประสบการณ์ทำให้ไม่มีจุดเริ่มต้นในการประกอบอาชีพ ยกเว้นว่าผู้จบการศึกษาระดับสูงจริงๆ เช่น ปริญญาเอก หรือเป็นสาขาเฉพาะด้านที่มีคนจบมาไม่มาก เมื่อเข้ามาทำงานอาชีพนี้แล้ว ข้อจำกัดอื่นๆ คือความไม่แน่นอนของงาน เพราะไม่สามารถคาดหมายได้ว่าแต่ละเดือนจะมีงานเข้ามาอย่างน้อยเพียงใด จึงต้องวางแผนการเงินดีๆ อาชีพนี้มักจะมีคลื่นลูกใหม่ไล่ตามตลอดเวลา ถ้าขาดการเรียนรู้หรือพัฒนาตัวเองเมื่อไหร่ โอกาสงานหมดเงินไม่มีก็เป็นไปได้

ข้อจำกัดที่สำคัญอีกประการคือ เพราะเป็นความสามารถส่วนบุคคล ถ้าเจ็บป่วยไม่สบายหรือติดธุรกิจจำเป็นเร่งด่วน ไม่สามารถให้ใครทำแทนได้ นอกจากนี้อาชีพไม่แตกต่างอะไรจากกรรมกร เพราะทำงานกินค่าแรงรายวันทำงานหนึ่งวันก็ได้ค่าบรรยายหนึ่งวัน วันไหนไม่ทำก็ไม่มีเงิน

II แนวทางการประกอบอาชีพ

ประการแรก คือต้องมีแรงจูงใจอยากทำงานอันนี้จริงๆ ไม่ใช่อยากแค่ครั้งเดียว ให้หมั่นไปฟังวิทยากรคนอื่นๆ บรรยายเรื่องที่คุณสนใจ พยายามหาจุดดีของแต่ละคนมาเป็นโมเดลให้กับตัวเอง วิทยากรบางคนเป็นตัวอย่างเรื่องการบรรยายด้านบริหารงานบุคคล วิทยากรบางคนเป็นตัวอย่างเรื่องเทคนิคการนำเสนอ หรือบางคนอาจจะป็นตัวอย่างของการไม่หวังวิชา และอีกหลายคนเป็นตัวอย่างของการเรียนรู้และพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา

วิธีเริ่มต้นเป็นวิทยากร

ให้วิเคราะห์ดูว่าคุณมีความถนัดหรือชอบเรื่องใดเป็นพิเศษ และศึกษาเรื่องนั้นๆ ให้ทะลุปรุโปร่ง อาจจะอ่านหนังสือ ฟังการบรรยาย ค้นหากจากอินเทอร์เน็ต แลกเปลี่ยนประสบการณ์และข้อมูลกับเพื่อนๆ ทั้งในและนอกรงค์กร หัวข้อเรื่องที่คุณสนใจควรเป็นเรื่องที่อมตะอยู่ได้นาน ไม่ใช่เรื่องหรือหัวข้ออินเทอร์เน็ตชนิดหกเดือนก็หลุดความนิยม

เมื่อมั่นใจแล้วว่าตนมีความรู้ความสามารถพอ ให้ลองวิเคราะห์ดูว่าเรื่องนี้ถ้าจะนำเสนอไปสู่วงการสัมมนานั้นควรจะนำเสนอประเด็นไหน ให้ออกแบบเนื้อหาหลักสูตร รูปแบบการนำเสนอ และจัดทำเอกสารประกอบการบรรยาย รวมถึงไฟล์ในการนำเสนอให้เรียบร้อย

ขั้นตอนต่อมาลองซ้อมบรรยายด้วยตัวเองก่อน แล้วค่อยๆ หาเวทีลง อาจจะเวทีเล็กๆ ภายในองค์กร กลุ่มเพื่อน บริษัทของเพื่อน อาสาสมัครไปหน่วยงานต่างๆ ตอนนี้ยังไม่ต้องไปคำนึงถึงเรื่องค่าตอบแทน ขอให้มีโอกาสได้พูดและมีคนฟังก็ถือว่าดีแล้ว ในขณะที่เดียวกันก็ลองวิ่งเข้าไปหาสถาบันฝึกอบรมต่างๆ เพื่อนำเสนอหลักสูตรการบรรยายต่างๆ ใ้บ้าง เพราะบางครั้งเข้าตาจน หาวิทยากรไม่ได้แต่มีลูกค้าแล้ว สถาบันฝึกอบรมเหล่านั้นก็อาจจะหยิบประวัติของคุณขึ้นมาเพื่อมอบโอกาสดีๆ ให้คุณก็ได้ ยิ่งหัวข้อที่คุณเลือกบรรยาย หาวิทยากรยากด้วยแล้ว โอกาสที่เขาจะเรียกคุณไปเป็นวิทยากรก็มีด้วยเช่นกัน

สำหรับวิทยากรใหม่ๆ สิ่งที่คุณควรระวัง เตรียมตัวรับมือก็คือความตื่นเต้น ประหม่า และการไม่รู้จักรังหวะในการบรรยาย วันแรกที่บรรยายคุณอาจเตรียมข้อมูลมาอย่างดี เนื้อหาที่ซ้อมมาอาจจะพูดได้สักวันครึ่ง แต่พอบรรยายของจริงพูดไปยังไม่ถึงชั่วโมงก็เกือบครบเนื้อหาที่เตรียมไว้แล้ว เพราะไม่รู้จักรังหวะผ่านสั้นผ่านยาว หรืออาจจะเตรียมเนื้อหามาก แต่พอพูดจริงเวลาไม่พอร้องแรงสปีดตอนท้ายๆ กลายเป็นวิทยากรพูดเร็วระรัวไป

นอกจากนี้ วิทยากรมือใหม่มักจะกลัวโดนลงมือ ซึ่งก็อาจจะมีบ้างแต่น้อยมาก ถ้าไม่ได้พูดเสียแต่ใจดำแบบจ๋าๆ แต่ควรทำให้ว่าในโลกนี้มีคนหลายประเภท คุณจะต้องพร้อมรับความคิดเห็นที่แตกต่าง ถ้ามีคนถามแบบลงความรู้ ขอให้ตอบไปด้วยความมั่นใจ ส่วนเขาจะเห็นด้วยหรือไม่ก็ไม่เป็นไร แต่ถ้าไม่มั่นใจคำตอบอย่าแสดงออก แคंबอกอย่างชัดเจนว่าเป็นความคิดเห็นส่วนตัวอาจจะไม่ถูกต้องตามหลักวิชาการ หรืออาจจะใช้วิธีการตอบแล้วลงถามความคิดเห็นคนอื่นในห้องสัมมนาต่ออีกทอด เป็นการส่งไม้ต่อก็อาจช่วยได้

จากการที่วิทยากรหน้าใหม่มักจะหุ่มเตกกายใจและเวลาอย่างเต็มที่สำหรับการบรรยายครั้งแรก ซึ่งเมื่อจบการบรรยายจะมีการแจกใบประเมินผลการสัมมนา ไม่ควรอ่านใบประเมินผลทุกใบ เห็นทุกประโยคที่ผู้เข้าสัมมนาเขียน อาจจะมีเพียงคนเดียวเขียนว่าคุณบรรยายไม่ดี ไม่ได้เรื่อง ฯลฯ ซึ่งอ่านแล้วทำให้เกิดความรู้สึกท้อแท้ ดังนั้นควรจะรอใบสรุปจากผู้จัดภายหลัง ซึ่งตัดคำพูดบางคำที่ไม่เหมาะสมหรือรุนแรงทิ้งไป และจะได้เห็นภาพความเห็นโดยรวมของผู้เข้าสัมมนาส่วนใหญ่

ก่อนที่จะตอบว่าการเป็นวิทยากรที่ดีนั้น ควรจะมีคุณสมบัติอย่างไร ก็ต้องสมมติตัวเองเป็นผู้จัดสัมมนาและผู้เข้าสัมมนา ดูว่าคุณคาดหวังอะไรจากวิทยากร เช่น วิทยากรจะต้องเป็นคนตรงเวลา ต้องเป็นคนที่ไม่ดูถูกผู้เรียน ต้องเป็นคนที่ให้เกียรติผู้เรียน ต้องสามารถจัดลำดับของเนื้อหาและการนำเสนอได้ดี นอกจากนี้ควรมีเทคนิคและวิธีการนำเสนอที่น่าสนใจ

คุณลักษณะวิทยากรที่ดี

มีใจรักในอาชีพวิทยากร รู้จริงในเรื่องที่บรรยาย พูดแล้วคนอื่นรู้เรื่อง ไม่ใช่ตัวเองเข้าใจอยู่คนเดียว เตรียมตัวดี มีการวางแผนการบรรยาย ตรงเวลา ให้เกียรติผู้ฟัง โดยต้องเข้าใจพื้นฐานของคนฟังด้วย และต้องรู้ข้อมูลเกี่ยวกับชื่อบริษัทและธุรกิจของบริษัทของผู้ฟัง ควรมีลูกเล่นและเทคนิคการ นำเสนอที่น่าสนใจ ไม่ปล่อยให้คนฟังเบื่อจนหลับหรือนั่งวาดรูป วิทยากรต้องไม่

หลงวิชาความรู้ พุดจาชัดเจน เข้าใจง่าย สามารถปรับภาษาพูดให้เหมาะกับกลุ่มผู้ฟัง วิทยากรควรเรียนรู้และพัฒนาเนื้อหาอยู่ตลอดเวลาไม่ใช่แต่ของเก่า เพราะไม่อยากเสียเวลาเตรียมใหม่ ควรรู้ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ฟัง และองค์กร ให้ความสำคัญกับเอกสารประกอบการสัมมนา ข้อสำคัญคือ ไม่ควรขายสินค้า หรือบริการอื่นระหว่างบรรยาย เช่น ที่ปรึกษา หนังสือ ฯลฯ

รายได้วิทยากร

ถ้าคิดออกมาเฉลี่ยต่อวัน ค่าบรรยายวิทยากรมักจะสูงกว่าเงินเดือนประจำต่อวัน หน่วยงานราชการเริ่มที่ชั่วโมงละ 600 หรือเต็มทีก็ชั่วโมงละ 1,200 บาท บริษัทเอกชนส่วนใหญ่เริ่มที่ 10,000, 13,000, 15,000 ไปจนถึงวันและหกเจ็ดหมื่น ถ้าเป็นวิทยากรดังๆ หลักสูตรดีๆ หลักสูตรของต่างประเทศวันหนึ่งก็อาจเหมาจ่ายเป็นหลักแสนรวมสามถึงเจ็ดวัน

วิทยากรมือใหม่อย่าเพิ่งหวังค่าตัวสูง แต่กำหนดเบื้องต้นก่อน บอกว่าค่าบรรยายวันละเท่าไรซึ่งอาจมีการต่อรอง ครั้นบรรยายไปสักกระยะหนึ่งให้ลองประเมินค่าตัวจากความต้องการของตลาด ถ้าคุณบรรยายดีและตลาดมีความต้องการสูง จะสามารถปรับค่าตัวขึ้นได้ ซึ่งการปรับค่าตัวแต่ละครั้งต้องไม่มีการปรับลง จะทำให้ลูกค้าสับสน และควรจะหาจุดที่สมดุลว่าราคาที่เหมาะสมคือเท่าไร ค่าบรรยายขึ้นสูงแล้วไม่มีใครจ้างจะปรับลงก็เสียศักดิ์ศรี ลดเกรด ดังนั้นเรื่องค่าบรรยายจัดเป็นเรื่องละเอียดอ่อน สิ่งสำคัญคือว่าคุณเป็นวิทยากรที่มีคุณภาพแค่ไหน มีของดีจริงก็ไม่ต้องกังวลเรื่องค่าตัว

ข้อคิดเพิ่มเติม

จะขอนำบทความ “กว่าจะมาเป็นอาจารย์” โดย ณรงค์วิทย์ แสนทอง มานำเสนอเพื่อเป็นข้อมูลประกอบอาชีพวิทยากร ดังนี้ “ผมในฐานะคนทำอาชีพวิทยากรคนหนึ่ง จึงอยากจะนำเอาประสบการณ์การทำอาชีพ

นี้มาแล้วสู้กันฟัง เพราะว่าจะเป็นประโยชน์ต่อคนที่เข้ามาทำอาชีพนี้บ้าง สำหรับวิธีการที่ผมเริ่มต้นเพื่อให้เข้ามาสู่อาชีพนี้มีหลายอย่าง เช่น เดินไปสมัครเป็นอาจารย์พิเศษตามมหาวิทยาลัยต่างๆ เพราะคิดว่าการเป็นอาจารย์สอนพิเศษน่าจะเป็นทางด่วน เพื่อนำไปสู่อาชีพวิทยากรได้ ผลที่ได้รับคือ ‘ไม่มีใครรับ’ มีบางที่ตอบปฏิเสธ เพราะคุณยังไม่มียี่ห้อเสียง มีบางที่ก็ให้เกียรติโดยการกรอกใบสมัครไว้ สุดท้ายเส้นทางนี้ก็เป็นที่ทางตันสำหรับผมในตอนนั้น เจ้าหน้าที่ของสถาบันฝึกอบรมแห่งหนึ่ง ที่เคยเชิญมาบรรยายที่บริษัทที่ผมทำงานอยู่ และสอบถามแจ้งเขาว่า ถ้ามีงานอะไรที่ตรงกับวันเสาร์อาทิตย์ช่วยบอกด้วย ยินดีจะไปช่วยงานเพื่อต้องการประสบการณ์ ไม่ต้องจ่ายค่าตอบแทนก็ได้ และงานแรกที่ได้คือ ได้ไปช่วยงานการจัดวอล์คแรลลี่ ผมก็ได้ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยของฐานวอร์ค แคว้นแรกก็รู้สึกว่าคุณชีวิตคุณได้เข้ามาสัมผัสวงการนี้ได้แล้ว ทั้งที่จริงการเป็นเด็กฐานวอร์คมันใครๆ ก็เป็นได้

“ขอไปบรรยายให้ลูกน้องเพื่อนฟัง วิธีการนี้ก็สามารถทำได้เลย ขึ้นอยู่กับว่าเพื่อนคุณจะเชื่อถือคุณมากแค่ไหน บางครั้งก็เป็นเพียงการไปนั่งพูดคุยแล้วสู้กันฟัง ตอนนั้นผมก็รู้สึกว่าก็ยังติดว่าเป็นวิทยากร แต่ในความฝัน ถึงแม้ไม่ได้ไต่สูง ไม่มีใครกล่าวเชิญวิทยากร อย่างน้อยๆ ก็ได้พูดเรื่องที่ยากจะพูดให้คนอื่นฟังแล้ว

“เข้าไปสมัครเป็นสมาชิกชมรมบริหารงานบุคคล เพราะผมทำงานด้านการบริหารงานบุคคล คิดว่าน่าจะเป็นช่องทางที่จะได้มีโอกาสเป็นวิทยากรกับเขาบ้าง และวิธีนี้ก็เป็นที่ได้ผลสำหรับผม เพราะไม่นานนักผมก็ได้บรรยาย ให้กับเพื่อนสมาชิกชมรมฟัง

“อย่ารังงานเพราะเกรงใจเพื่อนหรือคนรู้จัก เพราะถ้าเจ้าของไม่ถูกชะตากับเพื่อนคุณเมื่อไหร่ คุณก็จะแยะไปด้วย ถ้าจะช่วยเพื่อนก็ไม่ต้องคิดเงิน เพราะถ้าไม่ได้เงินก็ไม่เสียความรู้สึก ได้เงินตอบแทนมาบ้างจะรู้สึกดีที่

“ถ้าคุณไม่ถูกชะตากับเจ้าของหรือผู้บริหารตั้งแต่เจอกันครั้งแรก แนะนำว่าอย่ารับงานเลย ขอแนะนำว่าควรจะได้รับเงินมัดจำก่อนส่วนหนึ่งเพื่อประกันความเสี่ยง หรือไม่ก็ตกลงจ่ายกันเป็นรายวันจะดีกว่า

“ไม่ควรประมาทในการทำสัญญา เช่น 30% จ่ายก่อนเริ่มงาน 40% จ่ายเมื่อเสร็จถึงขั้นตอนไหน และ 30% จ่ายหลังจากส่งมอบงานทั้งหมด ถ้าเขียนในสัญญาแบบนี้ก็จะช่วยลดความเสี่ยงของการทำงานฟรีลงไปได้มาก เช่น ถ้าคุณทำงานไปแล้วเกิน 80% รับรองได้ว่าส่วนที่เสี่ยงต่อการเป็นหนี้สูญก็เหลือเพียง 30% เท่านั้น

“ต้องเขียนในสัญญาให้ชัดเจนว่าจะเลื่อนนัดได้กี่ครั้ง ถ้าผู้ว่าจ้างไม่สามารถทำตามแผนงานได้จะมีมาตรการอย่างไรบ้าง เขียนให้รัดกุมไว้ก่อนดีกว่ามานั่งเสียความรู้สึกในภายหลังนะครับ”

