

โครงการถ่ายทอดองค์ความรู้จากมุมมองและประสบการณ์ผู้เกษียณอายุ

“ผศ. ดร. ภก.สถาพร นิมกุลรัตน์”

วันที่ 12 ก.ย. 2565 เวลา 13.30 - 15.30 น. ณ ห้องประชุมชั้น 1 คณะเภสัชศาสตร์ มศว

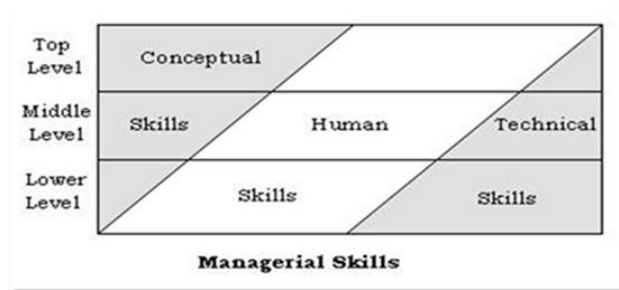
ประเด็นการถ่ายทอดฯ มีดังนี้

1. มุมมองด้านเป้าหมายในการทำงาน

เนื่องจากเคยทำงานบริษัทเอกชนมาเป็นเวลานานก่อนมาบรรจุเป็นอาจารย์ที่คณะเภสัชศาสตร์ มศว จึงยังคงความรู้สึกรู้สึกของการทำงานในเชิงธุรกิจที่มองว่าทุกองค์กรอยู่ภายใต้การแข่งขัน การทำงานต้องทำเพื่อความอยู่รอดและความก้าวหน้าขององค์กร บุคลากรในองค์กรต้องสร้างคุณค่าให้กับตนเองและต้องทำให้องค์กรมีคุณค่าในสายตาของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย องค์กรมีคุณค่าพนักงานจึงจะอยู่ได้ ตั้งแต่วันแรกที่เข้ามาทำงานที่นี่ก็มีความคิดอยากจะพัฒนาตนเองตลอดเวลาเพื่อให้ตนเองมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของคนในสังคมมากขึ้น อะไรที่คิดว่าทำได้ก็พยายามที่จะทำ เช่น ช่วงที่ผ่านมากในเรื่องของการผลิตน้ำดื่ม พอมหาวิทยาลัยมีแนวทางมา ตนเองก็รับอาสาก่อตั้งสถานที่ผลิตน้ำดื่มให้กับมหาวิทยาลัย รวมถึงการสร้างสถานที่ผลิตเครื่องสำอางและการพยายามพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของศูนย์บริการวิชาการของคณะ จึงอยากฝากให้บุคลากรในคณะมองว่าคณะเภสัชศาสตร์ มศว สามารถสร้างจุดเด่นอะไรได้บ้างที่จะทำให้ผู้เรียนอยากเลือกที่จะมาเรียน หรือทำอย่างไรที่จะทำให้คณะมีชื่อเสียง รวมถึงอยากฝากให้ผู้บริหารช่วยคิดว่าทำอย่างไรที่คณะจะมีกลไกเพื่อผลักดันให้คณะมีงานบริการวิชาการมากขึ้น

2. มุมมองด้านปัจจัยสำคัญที่ทำให้งานประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง

ถ้าในฐานะผู้บริหารองค์กร การทำงานให้ประสบความสำเร็จจำเป็นต้องมี management skill อย่างน้อย 3 ด้านด้วยกัน ได้แก่



1) ทักษะทางด้านเทคนิค (Technical Skills) 2) ทักษะทางด้านมนุษยสัมพันธ์ (Human Skills) และ 3) ทักษะด้านความคิดรวบยอด (Conceptual Skills) ซึ่งหากเราดูจากรูปภาพ จะเห็นได้ว่าผู้บริหารระดับใดต้องมีทักษะด้านใดมาก อย่างเช่น ถ้าเป็นผู้บริหารระดับสูงจำเป็นต้องมีทักษะด้าน conceptual skill มาก เพื่อพาองค์กรไปสู่ความก้าวหน้า แต่ถ้าเป็นผู้บริหารระดับต้นจำเป็นต้องมีทักษะด้านเทคนิคการทำงานมากที่สุด แต่ไม่ว่าจะเป็นผู้บริหารระดับใดก็ตามจำเป็นต้องมีทักษะด้าน human skill โดยเฉพาะเทคนิคในการจูงใจเพื่อนร่วมงานหรือผู้ใต้บังคับบัญชาให้ปฏิบัติตามแผนการที่ตนเองวางไว้ ตัวอย่างหลักการบริหารคน เช่น “ใช้คนไม่ระแวง ถ้าระแวงไม่ใช่” เป็นต้น ผู้บริหารระดับสูง

จำเป็นต้องมีความสามารถด้านความคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking) แต่หากคิดแล้วไม่สามารถจูงใจให้เพื่อนร่วมงาน หรือผู้ใต้บังคับบัญชาเห็นความสำคัญและปฏิบัติไปด้วยกัน องค์กรก็ไม่สามารถประสบความสำเร็จตามพันธกิจที่วางไว้ได้

3. มุมมองด้านแนวทางในการทำงานเพื่อพัฒนาคุณภาพอย่างยั่งยืน

ต้องคิดว่าจะทำอย่างไรให้คณะมีระบบ มีงานออกเงยขึ้นมาในเชิงรุก ไม่ใช่เป็นการตั้งรับเพียงอย่างเดียว หรือคอยทำงานตามที่ได้รับมอบหมายเพียงอย่างเดียว ซึ่งก็อยากให้มีการคิดพัฒนาตนเอง มีการเปลี่ยนแปลง ไม่ใช่คอยตั้งรับเพียงอย่างเดียว

4. หลักคิดสำคัญจากประสบการณ์ทำงานด้านการเรียนการสอน การดูแลนิสิต และการวิจัย

อยากให้การทำงานภายในคณะเป็นไปด้วยความรู้สึกสนุกและอยากทำ ไม่ใช่ทำเพราะหน้าที่ ซึ่งจะเป็นเช่นนี้ได้ ต่อเมื่อบุคลากรในคณะมีความสามัคคีรักใคร่กลมเกลียวกัน หลายคนมีความคิดว่าต่อให้งานที่ทำงานจะมีความยากลำบาก แต่หากมีเพื่อนร่วมงานดีช่วยเหลือกัน ก็พร้อมจะฝ่าฟันงานไปด้วยกัน ความสามัคคีของบุคลากรในคณะจึงสำคัญมาก เพราะจะเป็นสิ่งที่สร้างบรรยากาศให้อยากทำงาน บุคลากรในคณะจึงควรพยายามช่วยลดความขัดแย้งภายในคณะลง ข้อคิดจากประสบการณ์ที่ทำงานมาคือ เวลาที่มีความขัดแย้งเกิดขึ้น ส่วนใหญ่เรามักจะคิดว่าเราเป็นฝ่ายถูก แต่พอผ่านไป พออุทมิภาวะเรามากขึ้นและกลับมามองเรื่องราวในอดีต หลายครั้งก็พบว่าสิ่งที่เราทำนั้นไม่ถูกต้องเช่นกัน ในสังคมจะมีคนบางคนที่ชอบพูดแต่ไม่รับฟังคนอื่น ขณะที่บางคนชอบเป็นฝ่ายรับฟัง บุคลากรในสถาบันการศึกษาโดยเฉพาะอาจารย์บางคนจะมีความมั่นใจในตัวเองสูง มักคิดว่าสิ่งที่ตนเองทำถูกต้องแล้วก็นำไปสู่ความขัดแย้ง จึงอยากให้แต่ละคนรับฟังความคิดเห็นคนอื่นให้มากขึ้น

5. ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการทำงานโครงการบริการวิชาการ และศูนย์บริการวิชาการทางเภสัชศาสตร์ มศว

สำหรับการบริการวิชาการโดยศูนย์บริการฯ ก็ยังไม่เน้นว่าโดดเด่นมากนัก แต่เบื้องต้นเลยก็คือจะต้องตั้งเป้าว่าคณะต้องการอะไร สิ่งที่ทำอยู่ปัจจุบันอย่างน้อยก็สร้างชื่อเสียงให้คณะได้ในระดับหนึ่ง รวมถึงสามารถสร้างรายได้ได้เช่นกัน แต่ก็ยังต้องมีการพัฒนากันไป ซึ่งเป็นหน้าที่และภาระอันสำคัญของผู้บริหารคณะในยุคต่อไปที่ควรต้องสร้างกิจกรรมหรือโครงการบริการวิชาการให้มากขึ้นกว่าเดิม โดยอยู่บนหลักการคำนึงถึงผลตอบแทนด้านกำไรและชื่อเสียง จึงต้องมีการคำนวณเรื่องค่าใช้จ่าย เงินลงทุน และจุดคุ้มทุนให้ดี โดยการนำหลักวิชาการ เช่น ทฤษฎีด้านการตลาดมาจับ