

"อาชีพโดน-ทักษะเยี่ยม" ครึ่งปีหลังรุ่ง

นำเสนอเมื่อ : 31 ก.ค. 2559

ขอบคุณข้อมูลโดย...ทีมข่าวธุรกิจ-ตลาด หนังสือพิมพ์โพสต์ทูเดย์

คนตกงานที่เพิ่มมากขึ้น โดยเดือน พ.ค.ที่ผ่านมาทะลุ 1% มาอยู่ที่ 1.2% มากสุดในรอบ 5 ปี ตามรายงานของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ทำให้ลูกจ้างและนักศึกษาจบใหม่ต่างรอนๆ หนาวๆ ยิ่งแนวโน้มครึ่งปีหลังเศรษฐกิจยังลุ่มๆ ดอนๆ ยิ่งวิตกกังวลกันว่าแล้วอนาคตที่เหลือจะเป็นอย่างไร ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยง ลองมาดูว่าครึ่งหลังปี 2559 นี้ อาชีพไหนที่ยังพอเป็นดาวรุ่งให้ออกไปหางาน หรือลงทุนเป็นเจ้าของกิจการได้บ้าง

เริ่มกันที่ **ชลิต ลิ้มพะเวช อุปนายกสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย** ให้ความเห็นว่า ธุรกิจดาวรุ่งในครึ่งหลังของปีนี้มองว่าจะเป็นในกลุ่มธุรกิจสินค้าหลักซัฟฟารีหรือสินค้าหรูหรา และธุรกิจอาหาร เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีกำไรสูงถึง 60-70% โดยเฉพาะธุรกิจอาหาร ถือเป็นธุรกิจที่ไม่ค่อยได้รับผลกระทบจากปัจจัยลบเศรษฐกิจ เนื่องจากคนไทยรับประทานอาหารตลอดเวลา

นอกจากนี้ ธุรกิจที่สามารถนำเทคโนโลยีเข้ามาต่อยอดธุรกิจได้ ถือเป็นอีกหนึ่งกลุ่มที่อยู่ในกลุ่มดาวรุ่ง เนื่องจากปัจจุบันเทคโนโลยีเขามามีบทบาทในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคมากขึ้น หนึ่งในนั้นคือ สถาบันการเงิน ซึ่งจะเห็นได้ว่าปีนี้สถาบันการเงินมีการปฏิวัติบริการกันอย่างเห็นได้ชัด ด้วยการนำเทคโนโลยีฟินเทคเข้ามาใช้ในการให้บริการ ส่งผลให้ลูกค้ามีความสะดวกในการจ่าย โอน และถอนมากขึ้น ซึ่งจากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นดังกล่าวทำให้ในอนาคตบริการต่างๆ อาจไม่มีเคาน์เตอร์ให้บริการ และทยอยปิดสาขาที่เปิดให้บริการในที่สุด

อีกหนึ่งธุรกิจที่มีแนวโน้มที่ดีจากการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้คือ **ค้าปลีก** เนื่องจากปัจจุบันผู้ประกอบการในธุรกิจค้าปลีกเริ่มมีการปรับตัวนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในธุรกิจ ด้วยการเปิดตัวเว็บไซต์และแอปพลิเคชันเข้ามาช่วยให้ลูกค้าซื้อปิ้งใต้ง่ายขึ้น ซึ่งบริการดังกล่าวถือว่าสอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน เพราะจากปัญหาการติดขัดที่เกิดขึ้นทำให้คนไทยหันมาซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรืออี-คอมเมิร์ซมากขึ้น

สำหรับธุรกิจดาวรุ่งในครึ่งปีหลังนี้ มองว่าจะเป็นกลุ่มสินค้าฟุ่มเฟือยที่ผลิตขึ้นมาเพื่อขายให้กับกลุ่มชนชั้นกลาง เนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคดังกล่าวเป็นมนุษย์เงินเดือน มีภาระค่าครองชีพสูง เช่น ค่าอาหาร ค่าเดินทาง และค่าใช้จ่ายต่างๆ เพื่อปรับสูงไปกว่าเงินเดือนที่ได้รับ เมื่อเจอปัญหาเศรษฐกิจชะลอตัว บริษัทที่ทำงานมีปัญหาก็จะทำให้สินค้าที่เน้นเจาะกลุ่มเป้าหมายดังกล่าวได้รับผลกระทบ เช่น รถยนต์ที่มีราคาขายต่ำกว่า 1.5 ล้านบาท

ด้านกลุ่มธุรกิจที่น่าเป็นห่วงและมีโอกาสตายได้คือ ธุรกิจที่ไม่ปรับตัว ด้วยการนำเทคโนโลยีเข้ามาทดแทน เช่น ธุรกิจพลังงาน เนื่องจากปัจจุบันเริ่มมีการนำเทคโนโลยีเข้ามาพัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น รถยนต์ไฟฟ้า นอกจากนี้หากมีการนำเทคโนโลยีมาพัฒนาไฮลาร์เซลล์ โดยผ่านหลังคารถถึงจะทำให้ผู้ประกอบการในธุรกิจพลังงานประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ หากไม่มีการปรับตัวเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคต

ขณะที่ธุรกิจที่เป็นอมตะไม่ว่าเศรษฐกิจจะเป็นอย่างไรก็ขายได้คือ อาหารทั่วไป อย่างเช่น ข้าวแกง ก๋วยเตี๋ยว แต่ทั้งนี้พ่อกาแม่คาก็ต้องมีการวิเคราะห์วิถีชีวิตเขาไปด้วย เช่น บรรยากาศภายในร้าน หรือรูปแบบของอาหารที่ต้องมีความคิดสร้างสรรค์แปลกใหม่ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า

หันมามองคนรุ่นใหม่คิดนอกกรอบถึงวิธีทำมาหากินให้รุ่งบ้าง ภาววิทย์ กลิ่นประทุม ที่ปรึกษาการลงทุน บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง โฟกัสความเห็น 10 อาชีพที่ทำรายได้สูงที่สุดในยุคนี้ ภาววิทย์ ให้ความเห็นว่าคุณค่าที่กำลังจะเกิดขึ้นในยุคต่อไปคือ เสนอแนะของค่าวิชาชีพหายไป สิ่งที่เขาเอาไปใช้แบ่งรายได้คือ “ทักษะ” รายได้ของคนยุคต่อไปจะถูกแบ่งจาก “ทักษะ” ไม่ใช่ “อาชีพ” ดังนี้

1.ทักษะการใช้ภาษาที่สาม ยุคก่อนเขาให้ค่าคนที่พูดภาษาอังกฤษได้ แต่วันนี้ภาษาอังกฤษเป็นเพียงพื้นฐานที่ต้องมี เขาจึงให้ค่าภาษาที่สาม

2.ทักษะการทำงานร่วมกับมนุษย์ ยุคนี้คนคุ้นเคยกับเครื่องจักรมากกว่ามนุษย์ ทักษะการทำงานปฏิสัมพันธ์กับมนุษย์จึงมีความมากขึ้น นี่คือการติดต่อ ประสาน และการทำงานกับคน

3.ทักษะความเชี่ยวชาญ เรียนสาขาไหนเริ่มไม่สำคัญเท่ากับเชี่ยวชาญอะไร ยิ่งเชี่ยวชาญรายได้ยิ่งเพิ่ม

4.ทักษะความเป็นผู้นำ ยุคนี้สังคมเต็มไปด้วยผู้ตาม เราถูกสอนให้คิดตาม ทำตาม เดินตาม วันนีบริษัทต่างๆ จึงหันมาไหวรงวัลกับคนที่กล้าเดินนำ คิดนำ

5.ทักษะการใช้ออนไลน์ พูดถึงออนไลน์คือการประหยัดต้นทุน รวมทั้งการเพิ่มโอกาสในทุกงานที่ทำการรู้วิธีนำออนไลน์มาปรับปรุงงานที่ทำจึงมีคุณค่า

6.ทักษะการพูดในที่สาธารณะ อันนี้คือเรื่องน่าอึดอัดสำหรับคนส่วนใหญ่ มันจึงเป็นทักษะที่ฝึกฝนได้และแยกเราให้แตกต่าง

7.ทักษะการพัฒนาความรู้ตัวเอง คนทั่วไปเมื่อเรียนจบจะหยุดเรียนรู้ทันที เหมือนคอมพิวเตอร์ที่ไม่เคย Upgrade Software โคตรล้าสมัย ยุคนี้จึงให้ค่ากับคนที่รู้จักวิธีพัฒนาความรู้ตัวเอง

8.ทักษะการขาย การขายไม่เคยมีสอนในโรงเรียน แต่เป็นสิ่งที่จำเป็นที่สุดในการทำงานหาเงิน คนฉลาดจะฝึกขายของตั้งแต่วัยเด็ก ให้มันซึมซาบเขาเสนอเลือก

9.ทักษะการฟัง สิ่งที่คุณส่วนใหญ่ขาดในยุคนี้คือความสามารถในการฟัง ไม่มีใครทนฟังใครแล้ว การตั้งใจฟังจึงเป็นทักษะที่สร้างเสน่ห์แล้วนำมาซึ่งความโดดเด่นให้คนที่รู้จักฟัง

10.ทักษะการตั้งเป้าหมายการเงิน อันนี้ก็ไม่มีใครมีสอนในโรงเรียน คุณส่วนใหญ่เรียนจบมาตามอาชีพ แต่ไม่รู้วิธีตั้งเป้าหมายการเงินเลย มีแต่คิดว่าทำงานให้ดีเดี๋ยวกวหาเงินมาเอง (มีแต่หนี้เท่านั้นครับที่จะมาเอง ทองไวเลย)

ภาววิทย์ เตือนว่าหมดยุคแล้วที่การทำงานเรื่อยๆ จะพาเราไปสู่ชีวิตที่ดี ยุคนี้ต้องฝึกตั้งเป้าหมายการเงินให้ตัวเองตั้งแต่วันแรกๆ ที่เริ่มทำงาน และปรับเปลี่ยนเป้าหมายตามความจริง เช่น ภายใน 5 ปีจะออมในหุ้นให้มี Passive Income จากหุ้นที่ออมเดือนละ 2 หมื่นบาท เป็นต้น เพราะถ้าไม่ตั้งเป้าหมายการเงิน ภายใน 5 ปี คุณจะกลายเป็นมนุษย์เงินเดือนอีกคนที่กำลังเป็นหนี้ก้อนใหญ่ที่หาทางใช้หนี้ไม่ได้ มีของที่ไม่ได้อยากได้จริงๆ กองทิ้งเต็มบ้าน และไร้เป้าหมายในชีวิต ทางแก้ก็คือ เริ่มแก้ไขวันนี้เลย เดินที่ละก้าว แก้เลย เดินเลย

อย่างไรก็ตาม ในส่วนของอาชีพเด่นของปี 2559 ที่มหาวิทยาลัยหอการค้าไทยคาดการณ์ไว้เมื่อต้นปีก็เห็นว่ายังเป็นอาชีพที่ยังน่าสนใจ โดยพยากรณ์ 10 ธุรกิจเด่น เรียงจากโดดเด่นมากที่สุด คือ

1.ธุรกิจสุขภาพและความงาม

เพราะกระแสสังคมให้ความสำคัญกับการรักษาสุขภาพและการดูแลสุขภาพงามยังมีต่อเนื่อง การบริการด้านนี้คุณภาพดีและราคาไม่แพงนัก

2. ธุรกิจไอทีที่ประยุกต์ใช้กับ 4จี และเศรษฐกิจดิจิทัล จากภาครัฐสนับสนุนความเป็นเศรษฐกิจดิจิทัล

3. ธุรกิจเครื่องสำอางและครีมบำรุงผิว จะยังเติบโตเพราะคนใส่ใจสุขภาพและความงามมากขึ้น

4. ธุรกิจด้านการท่องเที่ยว เพราะเศรษฐกิจโลกฟื้นตัว จะส่งผลให้มีนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น และมีการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมการท่องเที่ยวต่อเนื่อง

5. ธุรกิจประกันภัยและประกันชีวิต เพราะนโยบายการหักลดหย่อนภาษีที่ยังมีต่อเนื่อง และประชาชนหันมาให้ความสำคัญกับการออมในระยะยาว

6. อาหารและเครื่องดื่ม โดยเฉพาะเพื่อสุขภาพ เพราะความต้องการสินค้าของผู้บริโภคในประเทศและอาเซียนมากขึ้น

7. ธุรกิจขนส่งโลจิสติกส์ เพราะการเข้าสู่เออีซี การพัฒนาเมือง เขตเศรษฐกิจพิเศษ ทำให้ความต้องการขนส่งเพิ่มขึ้น

8. มี 2 ธุรกิจ คือ

8.1 ธุรกิจจัดการตลาด เช่น ตลาดนัด ตลาดนัดกลางคืน เพราะพฤติกรรมประชาชนยังนิยมซื้อสินค้าอาหารสด อาหารสำเร็จรูป ที่ตลาด และ

8.2 ธุรกิจขายวัสดุก่อสร้างและธุรกิจก่อสร้าง จากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของรัฐ

9. มี 3 ธุรกิจ คือ

9.1 ธุรกิจการศึกษา เช่น สถาบันภาษา สถาบันด้านไอที เพราะกระแสความต้องการเรียนรู่มากขึ้นในโลกยุคไอที และการเข้าสู่เออีซีมีความต้องการใช้ภาษาที่ 2 หรือ 3 มีมากขึ้น

9.2 ธุรกิจจำหน่ายและผลิตผลิตภัณฑ์สำหรับผู้สูงอายุ และ

9.3 ธุรกิจยา เวชภัณฑ์ และสมุนไพรธรรมชาติ เนื่องจากคนไทยชอบซื้อยารับประทานเอง และ

10. มี 2 ธุรกิจ คือ

10.1 ธุรกิจสถานออกกำลังกาย ตามกระแสสุขภาพ และ

10.2 ธุรกิจพลังงานทดแทน พลังงานหมุนเวียน เพราะมีการใช้พลังงานทดแทนมากขึ้น รัฐมีนโยบายสนับสนุนด้วย

ภาพรวมทั้งหมดจะเห็นได้ว่า ในวิกฤตมีโอกาเสมอ หากรู้จักปรับตัวและเพิ่มทักษะ เพียงแค่นี้ก็แปลงร่างเป็นซูเปอร์ลูกจ้างมืออาชีพได้แล้ว

ขอบคุณที่มาและอ่านเพิ่มเติมได้ที่ [โพสต์ทูเดย์ 31 กรกฎาคม 2559 เวลา 13:03 น.](#)