

บทที่ 7 บทสรุปและข้อเสนอแนะ

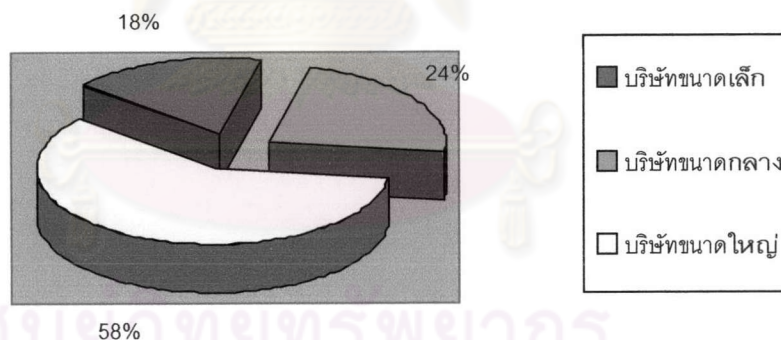
7.1 สรุปและเปรียบเทียบผลวิจัย

จากการเก็บข้อมูลบริษัทรับสร้างบ้านกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 17 บริษัท โดยการสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงจำนวน 17 คนและสถาปนิกประจำบริษัทรับสร้างบ้านจำนวน 33 คน สามารถสรุปผลในประเด็นต่างๆ ได้ ดังต่อไปนี้

7.1.1 สรุปภาพรวมธุรกิจรับสร้างบ้านในประเทศไทย

(1) การจำแนกกลุ่มของบริษัทรับสร้างบ้าน

จากกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นบริษัทรับสร้างบ้านทั้งหมด 17 บริษัท ผู้วิจัยสามารถจำแนกกลุ่มของบริษัทรับสร้างบ้าน โดยยึดจำนวนบุคลากรในสำนักงาน ได้ดังแผนภาพต่อไปนี้

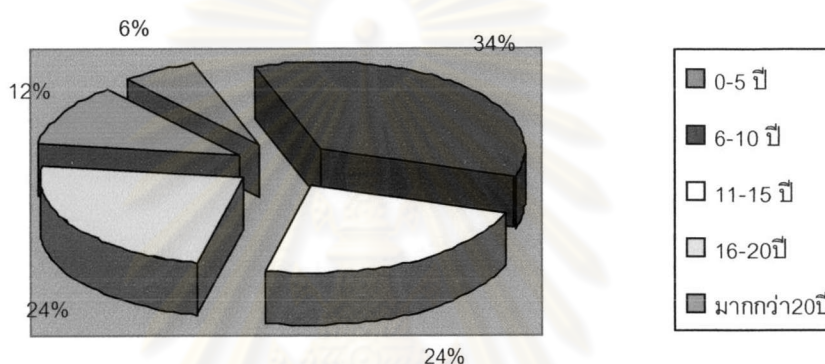


ภาพที่ 7.1 แผนภูมิแสดงการจำแนกบริษัทรับสร้างบ้านกลุ่มตัวอย่าง

จากแผนภาพข้างต้น แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการธุรกิจรับสร้างบ้านในประเทศไทยนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทขนาดใหญ่ มีเอกลักษณ์และจุดแข็งในการดำเนินงาน สามารถฝ่าฟันวิกฤติทางเศรษฐกิจในช่วงที่ผ่านมา จนสามารถสร้างผลงานให้เป็นที่ยอมรับในวงการก่อสร้างบ้านได้จนถึงปัจจุบัน ในขณะที่บริษัทรับสร้างบ้านขนาดกลางและขนาดเล็กมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันคือ 24% และ 18% ตามลำดับ

(2) ระยะเวลาในการดำเนินงานของบริษัทรับสร้างบ้าน

0 - 5 ปี	จำนวน	1	บริษัท คิดเป็น	6 %
6 -10 ปี	จำนวน	6	บริษัท คิดเป็น	34 %
11 - 15 ปี	จำนวน	4	บริษัท คิดเป็น	24 %
16 - 20 ปี	จำนวน	4	บริษัท คิดเป็น	24 %
มากกว่า 20 ปี	จำนวน	2	บริษัท คิดเป็น	12 %



ภาพที่ 7.2 แผนภูมิแสดงระยะเวลาในการดำเนินงานของบริษัทรับสร้างบ้านกลุ่มตัวอย่าง

จากแผนภูมิที่ 7.2 สามารถสรุปได้ว่า บริษัทรับสร้างบ้านในประเทศไทยส่วนใหญ่ มีระยะเวลาในการดำเนินงาน 6 ถึง 10 ปี รองลงมาคือ 11 ถึง 15 ปี และ 16 ถึง 20 ปี ซึ่งมีสัดส่วนที่เท่ากัน อย่างไรก็ตาม ระยะเวลาการดำเนินงานที่ยาว ไม่ได้เป็นข้อสรุปที่สามารถบ่งชี้ความเป็นองค์กรขนาดใหญ่ได้ ทั้งนี้เพราะบริษัทรับสร้างบ้านสามารถปรับลดหรือขยายขนาดขององค์กรได้ตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศ

(3) ข้อมูลพื้นฐานอื่นๆของบริษัทรับสร้างบ้าน

ในที่นี้ผู้วิจัยสรุปข้อมูลพื้นฐานของบริษัทรับสร้างบ้านกลุ่มตัวอย่าง ตามกลุ่มที่ได้จำแนกมาแล้วข้างต้น คือ บริษัทรับสร้างบ้านขนาดใหญ่ บริษัทรับสร้างบ้านขนาดกลางและบริษัทรับสร้างบ้านขนาดเล็ก ซึ่งข้อมูลพื้นฐานในประเด็นต่างๆ สามารถสรุปเพื่อการเปรียบเทียบได้ ดังนี้

ข้อมูลพื้นฐาน	บริษัทรับสร้างบ้าน ขนาดใหญ่	บริษัทรับสร้างบ้าน ขนาดกลาง	บริษัทรับสร้างบ้าน ขนาดเล็ก
ทุนจดทะเบียน	13.4 ล้านบาท	5.7 ล้านบาท	3.0 ล้านบาท
ระยะเวลาดำเนินงานเฉลี่ย	18.4 ปี	9.5 ปี	9.6 ปี
จำนวนบุคลากร	78.9 คน	32.5 คน	
จำนวนสถาปนิกประจำ	8 คน	4 คน	3 คน
จำนวนโครงการเฉลี่ยต่อปี			
- มากสุด	100.3 หลัง	42.5 หลัง	20 หลัง
- น้อยสุด	58.4 หลัง	23.8 หลัง	6 หลัง
ราคาบ้านเฉลี่ยที่ให้บริการ			
- สูงสุด	25.2 ล้านบาท	-	13.0 ล้านบาท
- ต่ำสุด	1.5 ล้านบาท	1.8 ล้านบาท	1.7 ล้านบาท
ชนิดงานที่ให้บริการมากที่สุด (เรียงจากมากที่สุดไปน้อยสุด)	1. การออกแบบบ้าน 1. การออกแบบระบบ วิศวกรรมและการ ควบคุมงานก่อสร้าง 3. การออกแบบตกแต่ง ภายใน 3. การจัดภูมิทัศน์ 5. การประมูลงาน	1. การออกแบบบ้าน 1. การออกแบบระบบ วิศวกรรมและการ ควบคุมงานก่อสร้าง 3. การออกแบบตกแต่ง ภายใน	1. การออกแบบบ้าน 1. การออกแบบระบบ วิศวกรรมและการ ควบคุมงานก่อสร้าง 3. การออกแบบตกแต่ง ภายใน
รูปแบบบ้านที่ใช้ (เรียงจากมากที่สุดไปน้อยสุด)	1. แบบมาตรฐาน (61.1%) 2. แบบพิเศษ (32.7%) 3. แบบจากลูกค้า (11.0%)	1. แบบมาตรฐาน (61.2%) 2. แบบพิเศษ (35.0%) 3. แบบจากลูกค้า (7.5%)	1. แบบมาตรฐาน (70.0%) 2. แบบพิเศษ (35.0%) 3. แบบจากลูกค้า (30.0%)

ตารางที่ 7.1 เปรียบเทียบข้อมูลพื้นฐานของบริษัทรับสร้างบ้าน

7.1.2 สรุปภาพรวมข้อมูลพื้นฐานของสถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้าน

ข้อมูลพื้นฐาน	บริษัทรับสร้างบ้าน ขนาดใหญ่	บริษัทรับสร้างบ้าน ขนาดกลาง	บริษัทรับสร้างบ้าน ขนาดเล็ก
เพศ	ชาย (71.5%) หญิง (28.5%)	ชาย (80.0%) หญิง (20.0%)	ชาย (100%) หญิง (-)
วุฒิการศึกษา	ป.ตรี ด้านสถาปัตยกรรม (80.9%) ป.โท ด้านสถาปัตยกรรม (4.7%) อื่นๆ+ด้านสถาปัตยกรรม (4.7%) ศอ. (สถ.บ) (9.5%)	ป.ตรี ด้านสถาปัตยกรรม (80.0%) ป.โท ด้านสถาปัตยกรรม (20.0%)	ป.ตรี ด้านสถาปัตยกรรม (100%)
ประสบการณ์ปฏิบัติงานวิชาชีพ	น้อยกว่า 5 ปี (42.8%) 5-10 ปี (38.0%) 11-15 ปี (14.2%) 16-20ปี (4.7%)	น้อยกว่า 5 ปี (80.0%) 5-10 ปี (20.0%)	น้อยกว่า 5 ปี (85.7%) 5-10 ปี (14.3%)
เหตุผลที่สถาปนิกเปลี่ยนงาน	1. ทำงานที่ไม่ถนัด 2. ผลตอบแทนไม่เหมาะสม 3. ไม่ภาคภูมิใจในองค์กร	1. ไม่ภาคภูมิใจในองค์กร 2. ทำงานที่ไม่ถนัด 3) ผลตอบแทนไม่เหมาะสม 4. ความคิดไม่ตรงกับนโยบายบริษัท	1. ผลตอบแทนไม่เหมาะสม 2. ทำงานที่ไม่ถนัด 3. ความคิดไม่ตรงกับนโยบายบริษัท
การเข้าถึงองค์กรที่ทำงานในปัจจุบัน	1. สื่อโฆษณา 2. การแนะนำของเพื่อน	1. สื่อโฆษณา 2. Internet	1. สื่อโฆษณา 2. การแนะนำของเพื่อน
ภาพลักษณ์ที่สถาปนิกรู้จักองค์กรที่ทำงานในปัจจุบัน	1. คุณภาพการบริการ 2. เจ้าของมีชื่อเสียง 3. บริษัทขนาดใหญ่	1. คุณภาพการบริการ 2. บริษัทขนาดใหญ่ 3. ค่าตอบแทนสูงกว่า	1. คุณภาพการบริการ 2. เปิดโอกาสทางความคิด 3. เจ้าของมีชื่อเสียง
การศึกษาข้อมูลองค์กร ก่อนการสมัครเข้าทำงาน	ระดับปานกลาง	ระดับปานกลาง	ระดับปานกลาง

เหตุผลที่ทำให้สถาปนิกตัดสินใจเข้าทำงานกับบริษัทรับสร้างบ้านในปัจจุบัน	<ol style="list-style-type: none"> 1. ได้ทำงานที่มีความกดดัน 2. ความมั่นคงในหน้าที่การงาน 3. สถานที่ทำงานไม่ไกลกับที่พัก 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความมั่นคงในหน้าที่การงาน 2. ได้ทำงานที่มีความกดดัน 3. ค่าตอบแทนที่สูงขึ้น 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ได้ทำงานที่ยากและท้าทาย 2. สถานที่ทำงานไม่ไกลกับที่พัก 3. ได้ทำงานที่มีความกดดัน
---	---	---	---

ตารางที่ 7.2 ข้อมูลพื้นฐานการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกบริษัทรับสร้างบ้าน

จากการศึกษาการปฏิบัติวิชาชีพสถาปัตยกรรมของสถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้าน : กรณีศึกษาแบบบ้านชนิดมาตรฐานนั้น ผู้วิจัยพบว่า

1. สถาปนิกส่วนใหญ่ยังขาดความเข้าใจในลักษณะการดำเนินงานของบริษัทรับสร้างบ้านก่อนการสมัครเข้าทำงานกับบริษัท จึงทำให้สถาปนิกไม่มีความสุขกับการทำงาน โดยเฉพาะการที่ต้องรับผิดชอบหน้าที่มากกว่า 1 อย่าง ซึ่งเป็นเรื่องปกติของการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิก ทั้งนี้ผู้วิจัยเห็นว่า ผู้บริหารบริษัทรับสร้างบ้านเองก็ควรมีการกระจายงานที่เหมาะสมกับจำนวนบุคลากรที่มีอยู่ รวมทั้งการให้ความสำคัญกับบทบาทหน้าที่ของผู้ปฏิบัติวิชาชีพมากกว่าที่เป็นอยู่
2. สถาปนิกส่วนใหญ่ยังขาดพื้นฐานความรู้ด้านการตลาด ซึ่งมีความจำเป็นในการให้บริการลูกค้าของบริษัทรับสร้างบ้าน ผู้วิจัยเห็นว่า เป็นหน้าที่ของสถาบันการศึกษาสถาปัตยกรรมที่ควรเพิ่มเติมความรู้ด้านการตลาดให้กับนักศึกษา / นิสิตสถาปัตยกรรม โดยอาจเป็นในรูปแบบของวิชาเลือกหรือการให้ความรู้เสริมนอกเวลาเรียนก็ได้ โดยเน้นการตลาดเชิงเทคนิค เช่น เทคนิคการเจรจาต่อรอง เทคนิคการโน้มน้าวใจใจ เทคนิคการนำเสนอผลงาน เป็นต้น ทั้งนี้เป็นเพราะไม่ว่าสถาปนิกจะทำงานในองค์กรใด สถาปนิกมักจะต้องมีการทำการตลาดควบคู่ไปกับการปฏิบัติวิชาชีพเสมอ
3. องค์กรทางวิชาชีพ บริษัทรับสร้างบ้าน และสถาบันการศึกษาสถาปัตยกรรมควรทำงานร่วมกัน เพื่อศึกษาแนวทางการกำหนดกรอบ ขอบเขตที่ชัดเจนในการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้านหรือองค์กรธุรกิจใดๆ ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่ากรอบจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพควรที่จะมีความยืดหยุ่นและเปิดโอกาสในการปฏิบัติวิชาชีพมากกว่าที่เป็นอยู่

7.1.3 สรุปข้อดีของการเป็นสถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้าน

- (1) การให้บริการก่อสร้างบ้านพักอาศัยซึ่งเป็นอาคารขนาดเล็ก โอกาสที่สถาปนิกจะต้องทำงานคลุกคลีอยู่กับความเสี่ยงในเรื่องความปลอดภัย มีน้อยกว่าการทำงานให้บริการควบคุมงานก่อสร้างอาคารสูงหรืออาคารขนาดใหญ่ แต่ทั้งนี้สถาปนิกก็ต้องทำงานด้วยความรอบคอบและถูกต้องตามหลักวิชาการเสมอ
- (2) ในการให้บริการลูกค้าแต่ละราย สถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้านมีการทำงานเป็นทีม ทำให้มีโอกาสเรียนรู้เทคนิคที่จะนำไปสู่ความสำเร็จในหน้าที่การงานได้ง่ายขึ้น ขณะเดียวกันการตำหนิหรือข้อชี้แนะจากทีมงานก็เปรียบเสมือนกระจกเงาที่สถาปนิกสามารถใช้ในการประเมินการทำงานของตัวเองได้
- (3) การทำงานในบริษัทรับสร้างบ้าน ทำให้สถาปนิกมีโอกาสได้รู้จักกับผู้คนทั้งในวงการและนอกวงการวิชาชีพมากขึ้น จากการติดต่อประสานงานกับลูกค้า ซึ่งจะประโยชน์ในการทำงานต่อไปในอนาคต
- (4) การทำงานในบริษัทรับสร้างบ้าน โดยเฉพาะการทำงานในกรณีที่ใช้แบบมาตรฐานของบริษัท สถาปนิกสามารถนำเอาปัญหาที่เคยประสบจากการทำงานครั้งแรกๆ ไปแก้ไขปรับปรุงการทำงานก่อสร้างบ้านแบบเดิมนั้นในการก่อสร้างครั้งต่อไปได้ ทำให้สถาปนิกสามารถทำงานได้ง่ายและสะดวกขึ้น

7.2 สรุปแนวทางการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้าน

7.2.1 แนวทางปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกออกแบบในบริษัทรับสร้างบ้าน

- 1) **หมั่นฝึกทักษะใหม่ๆ** : การทำงานสถาปนิกฝ่ายออกแบบ สถาปนิกควรต้องเป็นผู้ที่มีทักษะในการออกแบบ การจัดรูปแบบทางด้านกายภาพได้ดี มีทักษะด้านความคิดสร้างสรรค์สูง การหมั่นศึกษาหาความรู้ เทคนิคในการออกแบบใหม่ๆ จึงเป็นเรื่องที่สำคัญและจำเป็นมาก โดยเฉพาะการทำงานในบริษัทรับสร้างบ้านซึ่งมีแนวโน้มการแข่งขันที่สูงขึ้น การนำเทคนิคสมัยใหม่มาใช้ในการออกแบบและนำเสนอผลงานกับลูกค้า จะช่วยให้การบริการมีคุณภาพมากขึ้น เช่น การนำเสนอองานด้วยคอมพิวเตอร์ 3 มิติ หรือโปรแกรมภาพเคลื่อนไหว (Aimation) เป็นต้น
- 2) **ลดความเป็นศิลปิน ยอมรับกฎระเบียบ** : สถาปนิกจะต้องลดความเป็นศิลปินที่มีอยู่ในตัวเองลง และพยายามปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงาน ยอมรับการทำงานที่มีกรอบและเงื่อนไขต่างๆ มากขึ้น เพื่อจะได้ไม่รู้สึกว่ามีอุปสรรคทางความคิดถูกจำกัด จะนำมาซึ่งการไม่มีความสุขในการทำงาน ทั้งนี้สถาปนิกควรตระหนักว่า กรอบและระเบียบต่างๆ จะทำให้การทำงานกับคนหมู่มากเป็นระบบมากขึ้น

- 3) **เรียนรู้เทคโนโลยีและนำมาประยุกต์ใช้ในงานออกแบบ** : การทำงานในบริษัทรับสร้างบ้าน ไม่ได้หมายความว่าโอกาสในการเรียนรู้งานของสถาปนิกจะแคบหรือเล็กตามขนาดของอาคารซึ่งเป็นบ้านพักอาศัย ทั้งนี้สถาปนิกสามารถศึกษาหาความรู้ เทคโนโลยี วัสดุ และกรรมวิธีการก่อสร้างใหม่ๆ และนำมาประยุกต์ใช้กับการทำงานออกแบบได้
- 4) **ศึกษาแนวโน้มการตลาด** : สถาปนิกจะต้องหมั่นศึกษาแนวโน้มและทิศทางการตลาดต้องการของลูกค้าในตลาดรับสร้างบ้านอยู่เสมอ เพื่อจะสามารถเข้าใจภาพรวมความต้องการของลูกค้า และสถาปนิกสามารถใช้ฐานข้อมูลเหล่านั้นมาประกอบการทำงานออกแบบ ยิ่งสถาปนิกเข้าใจแนวโน้มทางการตลาดมากเท่าใด การทำงานออกแบบให้ตรงความต้องการของลูกค้าก็จะยิ่งง่ายขึ้น

7.2.2 แนวทางปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกฝ่ายขายในบริษัทรับสร้างบ้าน

- 1) **เป็นผู้มีสองทักษะในคนเดียวกัน** : สถาปนิกฝ่ายขายจะต้องเป็นผู้ที่ให้บริการด้วยใจรัก ประสานกับการมีความสามารถหรือพรสวรรค์ในการให้บริการลูกค้า สถาปนิกจะต้องรู้จักตนเอง ประเมินศักยภาพของตัวเองให้ออก ทั้งนี้เป็นเพราะการทำงานฝ่ายขายสถาปนิกจะต้องเป็นทั้งผู้ปฏิบัติวิชาชีพสถาปัตยกรรมที่จะต้องมีความรู้ในเทคนิค กระบวนการในการออกแบบและการก่อสร้างเป็นอย่างดี ในขณะที่เดียวกันสถาปนิกฝ่ายขายจะต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ในด้านการตลาดพอสมควร
- 2) **เข้าใจจรรยาบรรณวิชาชีพ** : สถาปนิกจะต้องมีความเข้าใจในจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพอย่างถ่องแท้ และพึงระมัดระวังการให้บริการงานด้านการขาย ไม่ให้เป็นการฝ่าฝืนหรือละเมิดข้อกำหนดในจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพ
- 3) **เข้าใจงานขายและหมั่นเรียนรู้งาน** : สถาปนิกควรทำความเข้าใจรูปแบบการทำงาน วัตถุประสงค์และเป้าหมายของการใช้สถาปนิกทำงานฝ่ายขาย ทั้งนี้ การให้บริการฝ่ายขายนั้น สถาปนิกควรเน้นที่เทคนิคหรือจิตวิทยาในการขายและการเจรจา ตลอดจนการประสานกับฝ่ายต่างๆ โดยไม่จำเป็นต้องกังวลที่ตนเองไม่ได้สำเร็จการศึกษาทางด้านการตลาดมาโดยตรง แต่ทั้งนี้ สถาปนิกก็ควรหมั่นหาความรู้ด้านการตลาดอยู่เสมอเพื่อประโยชน์ในการทำงานในอนาคต การให้บริการเป็นสถาปนิกฝ่ายขาย จึงไม่ได้เป็นการทำงานที่ยากเกินความสามารถของสถาปนิก

7.2.3 แนวทางปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกควบคุมงานก่อสร้างในบริษัทรับสร้างบ้าน

- 1) **ทำตัวเป็นผู้เสนอปัญหา** : สถาปนิกควรปฏิบัติตัวเป็นผู้คอยเสนอปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการก่อสร้างบ้าน ทั้งนี้เพื่อให้เกิดการไหลเวียนของข้อมูลข่าวสาร และเพื่อให้ทุกฝ่ายรับทราบถึงสถานการณ์การทำงาน ณ ปัจจุบันที่มีผลต่อคุณภาพของงาน งบประมาณ และระยะเวลาของโครงการ รวมทั้งคอยให้ข้อมูล, คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ทั้งในด้านการ

วิเคราะห์เปรียบเทียบ เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจ เพื่อการประหยัดงบประมาณของโครงการ โดยที่คุณภาพของงานยังเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย

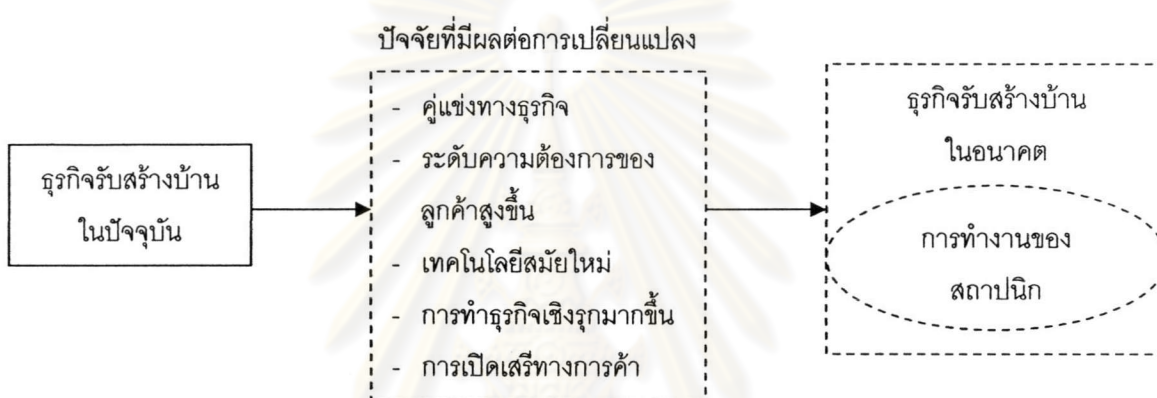
- 2) **มีทักษะด้านการจัดการ** : การทำงานเป็นสถาปนิกที่ต้องจัดการและควบคุมงานก่อสร้าง สถาปนิกควรเป็นผู้ที่มีทักษะในการบริหารจัดการ การวางแผน การควบคุมคุณภาพได้ดี การประสานงานกับผู้ร่วมงานต่างๆให้สามารถทำงานให้สำเร็จได้ดี
- 3) **มีใจรักและถนัดงานภาคสนาม** : สถาปนิกจะต้องเป็นผู้ที่มีใจรัก และมีความถนัดในการทำงานภาคสนาม สามารถทำงานร่วมกับช่างและคนงานทุกระดับได้เป็นอย่างดี รวมทั้งจะต้องเป็นผู้ที่สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี เพราะสถาปนิกควบคุมงานคือผู้ที่อยู่ใกล้ชิดกับหน่วยงานก่อสร้างมากที่สุด การทำงานกับทีมหรือกลุ่มทำงาน ซึ่งประกอบด้วยผู้คนหลายฝ่ายหลายระดับ ควรให้เกียรติกับผู้ร่วมงานทุกระดับ

7.2.4 แนวทางปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกลูกค้าสัมพันธ์ในบริษัทรับสร้างบ้าน

- 1) **เข้าใจบทบาทหน้าที่** : สถาปนิกฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ มีบทบาทหน้าที่คล้ายกับการทำงานของสถาปนิกฝ่ายขาย แตกต่างกันว่า บทบาทหลักของสถาปนิกฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์มุ่งเน้นที่การเป็นที่ปรึกษาให้กับลูกค้า เสมือนเป็นตัวแทนของลูกค้าในการตรวจสอบ ควบคุมคุณภาพงานแทนลูกค้า โดยที่การทำงานของสถาปนิกฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ไม่ได้มุ่งเน้นยอดขายที่เป็นปริมาณเชิงตัวเลขที่ชัดเจน ผู้ที่จะมาทำหน้าที่สถาปนิกฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ จึงต้องทำความเข้าใจในขอบเขตหน้าที่ของตนให้ดี เพื่อการบริการที่มีประสิทธิภาพ
- 2) **เข้าใจลูกค้า** : การเป็นสถาปนิกฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ สถาปนิกจะต้องเป็นผู้ที่ใจเย็น มีใจรัก การติดต่อกับผู้คน เป็นคนประณีตประนอม มีเหตุผล รอบคอบและในการทำงาน สถาปนิกพึงระลึกอยู่เสมอว่า ลูกค้าคือผู้ที่สำคัญที่สุด การมีปัญหาขัดแย้งกับลูกค้าย่อมไม่ส่งผลดีต่อสถาปนิกและบริษัทรับสร้างบ้านอย่างแน่นอน
- 3) **เป็นผู้ประสานงานที่ดี** : ลักษณะการทำงานของสถาปนิกฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ จะต้องมีการประสานงานกับหลายฝ่าย ทั้งจากภายนอกและภายในองค์กร สถาปนิกจึงต้องมีการจัดการระบบการทำงานที่ดี เพื่อการทำงานที่เป็นระบบ

7.3 สรุปแนวโน้มการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้าน

เนื่องจากสถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้าน ก็เป็นเพียงส่วนประกอบเล็กๆขององค์กร ฉะนั้นการทำงานของสถาปนิกย่อมจะได้รับผลโดยตรงจากนโยบายและความเปลี่ยนแปลงต่างๆอาจที่เกิดขึ้นกับบริษัทรับสร้างบ้าน ทั้งนี้ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ตลาดของธุรกิจรับสร้างบ้านในอนาคตจะมีการแข่งขันที่สูงขึ้น ทั้งจากบริษัทรับสร้างบ้านด้วยกันเองและการแข่งขันเพื่อการมีส่วนร่วมแบ่งทางการตลาดที่มากขึ้นจากผู้รับเหมาทั่วไป ซึ่งปัจจัยที่น่าจะส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจรับสร้างบ้านในอนาคต ประกอบด้วย



ภาพที่ 7.3 ปัจจัยที่ส่งผลต่อการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกในอนาคต

ผู้วิจัยมีความเห็นว่า ในอนาคตนั้น บริษัทรับสร้างบ้านแต่ละแห่งจะต้องมีการพยายามสร้างจุดแข็งให้เกิดขึ้นและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า ควบคู่ไปกับการศึกษาแนวโน้มทางการตลาดและปรับรูปแบบการดำเนินงานให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดรับสร้างบ้านอยู่ตลอดเวลา ตัวอย่างรูปแบบการดำเนินธุรกิจของบริษัทรับสร้างบ้านในอนาคต เช่น

- การสร้างความแตกต่างจากบริษัทรับสร้างบ้านอื่นๆในเรื่องรูปแบบทางสถาปัตยกรรม เช่น การเป็นผู้นำในเรื่องแบบบ้านเพื่อการประหยัดพลังงาน แบบบ้านที่เน้นความเป็นไทย การเป็นผู้นำในเรื่องการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูง เป็นต้น
- การรวมกลุ่มทางธุรกิจ เพื่อร่วมกันประดิษฐ์ คิดค้นวัสดุ เทคนิคและกรรมวิธีการในการทำงานก่อสร้าง เพื่อสร้างความแตกต่างจากผู้รับเหมาทั่วไป โดยมีนักปฏิบัติวิชาชีพ เช่น สถาปนิกและวิศวกรเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในกระบวนการดังกล่าว
- การปฏิรูปองค์กร เพื่อให้มีความสอดคล้องกับสภาพทางเศรษฐกิจและการจัดการเชิงกลยุทธ์ใหม่ๆ เช่น การจัดองค์กรโดยนำระบบบูรณาภิบาล (integration) มาใช้ การยอมรับและประยุกต์ใช้กลยุทธ์เชิงรุกใหม่ๆ ในการทำการตลาดเพื่อให้การบรรลุเป้าหมายในแต่ละรอบปีมีความแน่นอนยิ่งขึ้น

เมื่อเป็นเช่นนี้ ผู้วิจัยเห็นว่า แนวโน้มการให้บริการวิชาชีพของสถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้านในอนาคต สถาปนิกที่มีความเหมาะสมสำหรับการทำงานในบริษัทรับสร้างบ้าน จะต้องมีบุคลิกและคุณสมบัติดังนี้

- เป็นสถาปนิกที่มีความรู้และมีความสามารถมากกว่า 1 ด้านเพิ่มจากความรู้ทางด้านสถาปัตยกรรม โดยเฉพาะความรู้ด้านการตลาด แต่เป็นการตลาดในเชิงเทคนิคมากกว่าความรู้ทางการตลาดโดยตรง
- สถาปนิกจะต้องเป็นผู้ที่มีความเข้าใจในเรื่องวัสดุ เทคนิคและกรรมวิธีการก่อสร้างบ้านที่ลึกซึ่งสามารถนำความสามารถดังกล่าวมาสร้างจุดเด่นในการให้บริการลูกค้า ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการในระดับที่สูงขึ้นของลูกค้านั่นเอง การนำเสนอผลงานให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้าจะมีเทคนิคและเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาเกี่ยวข้อง สถาปนิกจึงควรเตรียมความพร้อมในทักษะการบริการวิชาชีพ เช่น การนำเสนอผลงานด้วยคอมพิวเตอร์ 3 มิติ
- สถาปนิกจะต้องลดความเป็นศิลปินในตัวเองลง โดยปรับเปลี่ยนและยอมรับรูปแบบการทำงานที่ต้องมีเหตุผลทางด้านธุรกิจเข้ามาเกี่ยวข้อง การทำงานที่ต้องใช้จิตวิทยาในการพูดคุยและติดต่อประสานงาน ซึ่งหากสถาปนิกสามารถปรับเปลี่ยนและยอมรับลักษณะการทำงานของธุรกิจรับสร้างบ้านได้ ก็จะสามารถนำซึ่งความสุขในการทำงานนั่นเอง

และในส่วนของแนวโน้มรูปแบบการทำงานของสถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้านนั้น ผู้วิจัยมีความเห็นว่าในอนาคตเมื่อบริษัทรับสร้างบ้านแต่ละแห่งสามารถสร้างผลงานจนเป็นที่ยอมรับในวงการได้แล้ว แต่ละบริษัทจะมีการให้ความสำคัญกับการจัดองค์กรเพื่อการบริหารงานที่มีมาตรฐานมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิก นั่นคือการกำหนดบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบของสถาปนิกจะชัดเจนมากขึ้น โดยสถาปนิกจะมีรูปแบบการทำงาน 3 รูปแบบหลักๆ คือ

- 1) ผู้ถ่ายทอดความต้องการของลูกค้าไปยังสถาปนิกออกแบบ โดยเป็นผู้กำหนดกรอบแนวคิดในการออกแบบ และอาจทำการออกแบบขั้นต้น แล้วส่งต่อให้สถาปนิกที่ทำหน้าที่ออกแบบหรือพนักงานเขียนแบบต่อไป โดยสถาปนิกจะกลับมามีบทบาทอีกครั้งในขั้นตอนการตรวจสอบแบบก่อสร้างก่อนที่จะนำไปทำการก่อสร้างต่อไป ซึ่งรูปแบบดังกล่าวนี้จะเหมาะกับบริษัทรับสร้างบ้านขนาดใหญ่ถึงขนาดกลาง มีทีมสถาปนิกและบุคลากรที่ค่อนข้างพร้อมและเพียงพอ
- 2) สถาปนิกที่รับผิดชอบการทำงานในสตูดิโอ ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบบ้านในกรณีที่เป็นการทำงานแบบบ้านพิเศษ การแก้ไขแบบบ้านในกรณีที่เป็นการใช้แบบมาตรฐานและมีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงแบบตามความต้องการของลูกค้า และการตรวจสอบความเรียบร้อยของแบบบ้านที่มาจากลูกค้า ก่อนส่งต่อไปให้ทีมงานก่อสร้างต่อไป
- 3) ผู้ทำหน้าที่ติดต่อประสานงานระหว่างลูกค้าและทีมงานก่อสร้างภาคสนาม เป็นการทำหน้าที่ในระหว่างที่มีการก่อสร้างบ้านเกิดขึ้นแล้ว โดยสถาปนิกจะเป็นเสมือนที่ปรึกษาและผู้ควบคุมตรวจสอบคุณภาพงานแทนลูกค้า

7.4 สรุปแนวทางประยุกต์การปฏิบัติวิชาชีพสถาปัตยกรรมของสถาปนิก ในบริษัทรับสร้างบ้าน

เมื่อสถาปนิกเข้ามาทำงานอยู่ในองค์กรธุรกิจอย่างบริษัทรับสร้างบ้าน จำเป็นอย่างยิ่งที่สถาปนิกจะต้องมีการประยุกต์การปฏิบัติวิชาชีพของตน เพื่อให้มีความเหมาะสมกับลักษณะการดำเนินงานของบริษัท ในที่นี้ผู้วิจัยนำเสนอแนวทางประยุกต์การปฏิบัติวิชาชีพไว้ 2 กลยุทธ์ คือ

- 1) การประยุกต์กลยุทธ์ Building Systems Integration
- 2) การประยุกต์วงจร Plan – Do – Check – Act

7.4.1. การประยุกต์กลยุทธ์ Building Systems Integration

Building Systems Integration หมายถึง “การรวบรวมและทำให้ระบบต่างๆของอาคารทำงานสอดคล้องกันได้อย่างสมบูรณ์” เป็นความพยายามที่จะหาวิธีการออกแบบและก่อสร้างอาคารให้มีคุณภาพและประสิทธิภาพ การสร้างระบบการทำงานและมาตรฐานที่ดี ทั้งนี้การประยุกต์ใช้เทคนิค Building Systems Integration จะต้องมีการดำเนินการตั้งแต่เริ่มโครงการ ไม่ใช่เริ่มเมื่อแบบก่อสร้างแล้วเสร็จ

แนวคิดหลักในการประยุกต์ Building Systems Integration คือการทำงานเป็นกลุ่มก่อนเดียวกัน มีการประสานงานของทุกๆฝ่ายในคณะทำงาน ดังนั้นสิ่งที่มีความสำคัญยิ่งในการทำให้เกิด Building Systems Integration ที่ดีก็คือ บุคคลผู้อยู่ในแต่ละระบบงานนั่นเอง

ต่อไปนี้เป็นแนวทางการประสานการทำงานของสถาปนิกฝ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการลูกค้าของบริษัทรับสร้างบ้าน

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

กิจกรรม	รายละเอียดขอบเขตและหน้าที่	การให้บริการวิชาชีพ			
		สถาปนิกฝ่ายชาย	สถาปนิกฝ่ายออกแบบ	สถาปนิกควบคุมงานก่อสร้าง	สถาปนิกลูกค้าสัมพันธ์
ช่วงการรับงาน					
การติดต่อขั้นต้น	- นำเสนอข้อมูลการบริการของบริษัท	ปฏิบัติ	(ปฏิบัติ)		(ปฏิบัติ)
การรับทราบความต้องการของลูกค้า	- รับทราบข้อมูลด้านต่างๆของลูกค้า - กำหนด(เลือก)รูปแบบบ้านมาตรฐาน	ปฏิบัติ ช่วย	(ปฏิบัติ) (ช่วย)		(ปฏิบัติ) (ช่วย)
ช่วงก่อนการแก้ไขแบบมาตรฐาน					
การศึกษาสภาพแวดล้อมของสถานที่ก่อสร้าง	- เก็บข้อมูล ณ สถานที่ก่อสร้าง - ตรวจสอบขนาดพื้นที่ดินกับเอกสารสิทธิ์ครอบครอง	ปฏิบัติ ปฏิบัติ	(ปฏิบัติ) (ปฏิบัติ)		(ปฏิบัติ) (ปฏิบัติ)
การติดต่อสินเชื่อ	- ติดต่อหน่วยงานราชการทำกรังวัดที่ดิน (กรณีเกิดความไม่ชัดเจนในขอบเขตที่ดินของลูกค้า) - ส่งต่อข้อมูลสำคัญที่ใช้ประกอบการแก้ไขแบบ - ติดต่อสถาบันการเงิน (กรณีลูกค้ากู้ยืมเงิน)	ประสานงาน ปฏิบัติ ประสานงาน	(ประสานงาน) แก้ไข		(ประสานงาน) (ปฏิบัติ) (ประสานงาน)
ช่วงการแก้ไขแบบมาตรฐาน					
การเงิน	- ตรวจสอบรายละเอียดแบบที่แก้ไขให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนด	(ปฏิบัติ) / (ประสานงาน)	ปฏิบัติ		(ปฏิบัติ) / (ประสานงาน)
กฎหมาย	- ตรวจสอบแบบแปลนบ้านที่แก้ไข ให้ถูกต้องตามข้อบังคับของหน่วยงานราชการ	(ปฏิบัติ)	ปฏิบัติ	ช่วย	(ช่วย)

กิจกรรม	รายละเอียดขอบเขตและหน้าที่	การให้บริการวิชาชีพ			
		สถาปนิกฝ่ายขาย	สถาปนิกฝ่ายออกแบบ	สถาปนิกควบคุมงานก่อสร้าง	สถาปนิกลูกค้าสัมพันธ์
การควบคุมคุณภาพงาน	- ตรวจสอบแบบแปลนและรูปร่างของบ้านโดยรวมให้ตรงตามความต้องการลูกค้า	(ประสานงาน)	ปฏิบัติ	ช่วย	(ประสานงาน)
การประสานงาน	- ทำงานร่วมกับวิศวกรฝ่ายต่างๆ		ปฏิบัติ	ปฏิบัติ	
การตรวจสอบ	- ขอความเห็นชอบของลูกค้าในแบบที่แก้ไข - ตรวจรายละเอียดของแบบสถาปัตยกรรม และงานระบบทุกฝ่าย เพื่อลดความขัดแย้งของแบบ	(ประสานงาน)	ปฏิบัติ	(ช่วย)	(ประสานงาน)
ช่วงเตรียมการก่อนทำการก่อสร้าง					
งานเอกสาร	- จัดเตรียมเอกสารสัญญาและเอกสารอื่นๆ	ปฏิบัติ			(ปฏิบัติ)
การติดต่อหน่วยงานราชการ	- จัดเตรียมเอกสารที่ใช้ในการขออนุญาตปลูกสร้างบ้าน	ปฏิบัติ			(ปฏิบัติ)
การวางแผนเตรียมการ	- ดำเนินการขออนุญาตปลูกสร้างกับหน่วยงานราชการ - จัดประชุมทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเพื่อวางแผนการทำงาน	ประสานงาน		(ปฏิบัติ)	(ประสานงาน)
	- จัดเตรียม / ขอดัดตั้งสาธารณูปโภคชั่วคราว	ร่วม	ร่วม	ปฏิบัติ	ร่วม
	- จัดเตรียมที่พักคนงาน			ปฏิบัติ	
	- จัดเตรียมวัสดุ เครื่องจักร			ปฏิบัติ	

กิจกรรม	รายละเอียดขอบเขตและหน้าที่	การให้บริการวิชาชีพ			
		สถาปนิกฝ่ายชาย	สถาปนิกฝ่ายออกแบบ	สถาปนิกควบคุมงานก่อสร้าง	สถาปนิกลูกค้าสัมพันธ์
ช่วงระหว่างการก่อสร้าง					
Q.C.	- ตรวจสอบควบคุมคุณภาพ เวลา งบประมาณ - จัดประชุมรายสัปดาห์และรายเดือน เพื่อสรุปผลการทำงาน อุปสรรค ปัญหาต่างๆ	(ประสานงาน)	(ร่วม)	ปฏิบัติ	
ให้คำปรึกษา	- ให้คำปรึกษา คำนะนำตามหลักวิชาการที่ถูกต้องแก่ผู้ทำการก่อสร้าง - ให้คำปรึกษาแก่ลูกค้า	(ปฏิบัติ)	(ร่วม)	ปฏิบัติ	
การตัดสินใจ	- ตัดสินใจแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น - ยืนยันรายการเปลี่ยนแปลงวัสดุ			ปฏิบัติ	
การเงิน	- เรียกเก็บเงินงวดจากลูกค้าตามเงื่อนไขสัญญา	ปฏิบัติ		(ประสานงาน)	(ปฏิบัติ)
การติดต่อหน่วยงานราชการ	- การติดต่อขอใบอนุญาต	(ประสานงาน)			(ประสานงาน)
ช่วงหลังการก่อสร้าง					
การส่งมอบบ้าน	- ตรวจสอบคุณภาพทั้งหมดก่อนส่งมอบบ้านให้ลูกค้า - ส่งมอบ As-build drawing และใบประกอบผลงาน	ช่วย	(ร่วม)	ปฏิบัติ	(ช่วย)
การบริการช่วงประกันผลงาน	- ตรวจสอบผลงานเป็นระยะ - ควบคุมการแก้ไขข้อบกพร่อง	ประสานงาน	(ร่วม)	ปฏิบัติ	(ประสานงาน)
หมายเหตุ	หน้าที่ภายในวงเล็บ หมายถึง หน้าที่ที่สามารถกระทำแทนกันได้ โดยไม่จำเป็นต้องทำงานซ้ำซ้อนกัน				

ตารางที่ 7.3 แนวทางการประสานการทำงานของสถาปนิกฝ่ายต่างๆ

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับการประยุกต์ Building Systems Integration

(1) การใช้แบบและข้อมูลที่เป็นดิจิทัล

ด้วยเทคโนโลยีปัจจุบันการใช้ข้อมูลแบบดิจิทัล (An digitally-based) มีศักยภาพที่จะแสดงรูปแบบและข้อมูลของบ้านหลังหนึ่งได้อย่างครบถ้วน มีการกล่าวถึง การออกแบบและทำแบบก่อสร้างในอนาคตจะไม่ทำแบบเป็นสองมิติอีกต่อไป งานทั้งหมดจะถูกทำขึ้นเป็นสามมิติทั้งหมด แนวความคิดนี้ เริ่มมีการพัฒนาแล้วในศาสตร์ด้านคอมพิวเตอร์ มีชื่อเรียกว่า แนวความคิดเชิงวัตถุ หรือ Object Oriented เป็นแนวความคิดที่มองข้อมูลและสิ่งต่างๆในโลกของดิจิทัลเป็นชิ้นวัตถุที่สามารถจับต้องได้ สามารถเพิ่ม ลด เชื่อมต่อความสัมพันธ์ระหว่างวัตถุหนึ่งกับวัตถุอีกชิ้นหนึ่งได้เมื่อสามารถมองภาพสามมิติได้ ปัญหาการทำงานของสถาปนิกจะลดลงไปมาก เนื่องจากสามารถเห็นภาพจำลอง ภาพเสมือน ของอาคารและรายละเอียดทุกส่วนของอาคาร ในเกือบ ทุกมุมได้ ก่อนลงมือก่อสร้างจริง โดยสามารถนำข้อมูลนั้นมาทำการแก้ไข ปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ได้ล่วงหน้า

ข้อดีของการใช้ข้อมูลแบบดิจิทัล

- แบบแก้ไขเปลี่ยนแปลงได้ง่าย
- ใช้ที่เก็บข้อมูลน้อย ข้อมูลที่สำเนาเหมือนข้อมูลต้นฉบับทุกประการ

ข้อเสียของการใช้ข้อมูลแบบดิจิทัล

- มีค่าใช้จ่ายในการเตรียมความพร้อมในตอนแรก
- ต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถเฉพาะ

(2) การสร้างมาตรฐานการทำงานระบบ ISO 9000

แม้จะดูเป็นเรื่องยาก แต่ผู้วิจัยเห็นว่าบริษัทรับสร้างบ้านควรรีเริ่มในการสร้างระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐานสากลมากขึ้น ระบบ ISO 9000 จะเป็นเครื่องแสดงให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าจะได้รับ ผลิตภัณฑ์หรือบริการเป็นไปตามที่ลูกค้าต้องการ มีคุณภาพสม่ำเสมอและมีความปลอดภัย แนวความคิดหลักของระบบ ISO 9000 คือ การจัดวางระบบบริหาร เพื่อการประกันคุณภาพ ที่สามารถตรวจสอบได้โดยผ่านระบบเอกสาร ต้องมีการบันทึกการทำงานในทุกขั้นตอนการทำงาน และการตรวจสอบการทำงานภายใน การทำงานที่มีมาตรฐานที่ดี จะสามารถลดข้อผิดพลาดในการออกแบบ เขียนแบบได้และการทำงานขั้นตอนอื่นๆได้อย่างแน่นอน

(3) การประสานงานและการติดต่อสื่อสารที่ดี

- ควรเริ่มการประสานงานตั้งเริ่มงานและในทุกช่วงของการทำงาน
- การประสานงานควรต้องเริ่มตั้งแต่ก่อนเริ่มออกแบบ และทำไปในทุกขั้นตอน จนกระทั่งขึ้นส่งมอบบ้านให้แก่ลูกค้า
- เพิ่มช่องทางสื่อสารเพื่อให้การประสานงานเป็นไปได้อย่างสะดวกมากยิ่งขึ้น เช่นการใช้ E-mail เพื่อการรับ-ส่งข้อมูลแบบก่อสร้าง ให้สามารถช่วยร่นระยะเวลาการติดต่อ ดีกว่าการส่งข้อมูลเป็นแบบที่อยู่บนกระดาษ
- ต้องเน้นรายละเอียดของรายการประกอบระหว่างสถาปนิกกับวิศวกร โดยกำหนดอย่างแน่ชัดในงานแต่ละอย่าง รวมทั้งพื้นที่ที่ต้องทำงานต่อเนื่องกันว่าเป็นหน้าที่ของใคร

(4) การสร้างความเข้าใจร่วมกันระหว่างสถาปนิกและวิศวกร

โดยธรรมชาติของการทำงาน สถาปนิกต้องการออกแบบบ้านให้สวยงาม มีเนื้อที่ใช้สอยเต็มที่ วิศวกรก็อยากออกแบบระบบที่ดี แข็งแรงและซ่อมแซมง่าย แต่หากต่างฝ่ายต่างยึดความต้องการของตนเป็นที่ตั้ง ไม่พยายามที่จะทำงานด้วยความเห็นอกเห็นใจเพื่อนร่วมงาน ก็คงจะมีปัญหาในการปฏิบัติงานร่วมกัน ดังนั้นสถาปนิกจึงควรพยายามคิดอย่างวิศวกร และวิศวกรควรพยายามคิดแบบสถาปนิก เพราะถ้าสามารถทำอย่างนี้ได้ การทำงานร่วมกันก็จะมีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลโดยตรงต่อคุณภาพการบริการของบริษัทรับสร้างบ้าน

7.4.2. การประยุกต์วงจร Plan – Do – Check – Act (วงจรเดมมิ่ง)

แนวคิดวงจร Plan – Do – Check – Act หรือ “PDCA” เกิดขึ้นครั้งแรกหลังสงครามโลกครั้งที่สอง ที่ประเทศญี่ปุ่น โดยเอ็ดเวิร์ด เดมมิ่ง (Edward Deming) นักวิชาการด้านการควบคุมคุณภาพเชิงสถิติชาวสหรัฐอเมริกา¹ โดย เดมมิ่ง ได้เสนอวงจรในการควบคุมคุณภาพการทำงาน โดยมีองค์ประกอบดังนี้

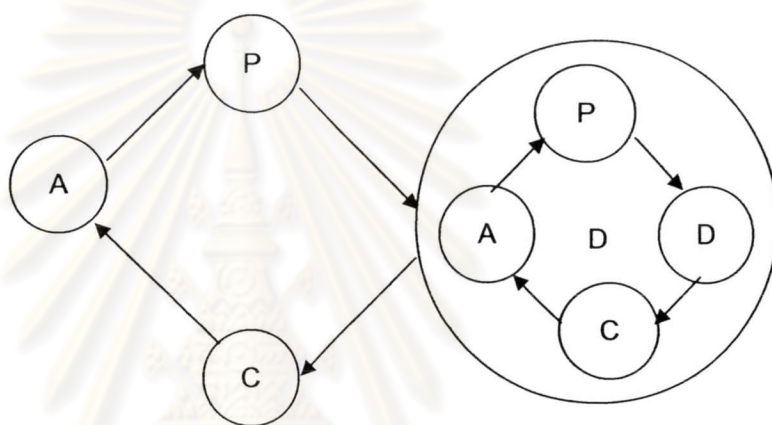
การวางแผน (Planning) เป็นการค้นหาและความสูญเสียที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติงาน ซึ่งปัญหาใดรุนแรงที่สุดก็จะต้องได้รับการวางแผนปฏิบัติเพื่อการปรับปรุงแก้ไขก่อน

¹นราธิป ศรีราม, การจัดโครงสร้างสำนักงาน (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2547), หน้า 62.

การลงมือกระทำ (Doing) เป็นการนำแผนปฏิบัติการที่ได้จากการระดมสมองร่วมกันของทีมงานไปปฏิบัติตามขั้นตอนและวิธีการที่กำหนด เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ของงาน

การตรวจสอบ (Checking) เป็นการตรวจสอบการปฏิบัติงานว่าเกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากน้อยเพียงใด บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้หรือไม่

การปฏิบัติการแก้ไข (Acting) จากการตรวจสอบหากพบว่าการปฏิบัติงานยังมีปัญหาและเกิดความสูญเสียในการปฏิบัติงานอยู่ในระดับที่ไม่น่าพอใจ ก็จำเป็นต้องมีการแก้ไข โดยเริ่มการวางแผนปฏิบัติการใหม่เพื่อค้นหาปัญหา สาเหตุของปัญหาและแนวทางในการแก้ปัญหาใหม่ ดังแผนภาพต่อไปนี้

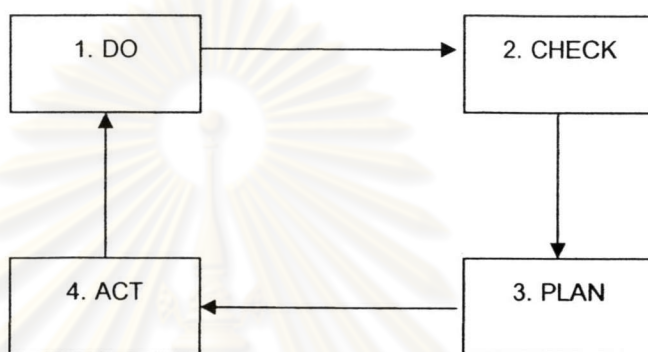


ภาพที่ 7.4 แสดงวงจรเดมมิง

จากการศึกษาผู้วิจัยพบว่า ในธุรกิจรับสร้างบ้านนั้น แบบบ้านชนิดมาตรฐานเป็นรูปแบบบ้านที่นำมาให้บริการลูกค้ามากที่สุด โดยบริษัทรับสร้างบ้านขนาดใหญ่ใช้แบบบ้านชนิดมาตรฐานเฉลี่ย 61.1% ของปริมาณบ้านทั้งหมดที่ให้บริการ ส่วนบริษัทรับสร้างบ้านขนาดกลางและขนาดเล็ก ใช้แบบบ้านชนิดมาตรฐานเฉลี่ย 61.2% และ 70.0% ตามลำดับ ผู้วิจัยยังพบว่า แบบบ้านแต่ละแบบจะได้รับความนิยมเฉพาะบางช่วงเท่านั้น แต่เมื่อเวลาผ่านไป แบบบ้านชนิดมาตรฐานที่ได้รับความนิยมก็จะไม่เป็นที่นิยมอีกต่อไป ทั้งนี้เป็นเพราะความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนไปนั่นเอง

การสร้างสรรคแบบบ้านชนิดมาตรฐานขึ้นมา เพื่อให้บริษัทมีแบบบ้านหลากหลายรูปแบบไว้บริการลูกค้า จึงเป็นหน้าที่ของสถาปนิกและทีมงานของบริษัทรับสร้างบ้าน ผู้วิจัยพบว่าการสร้างสรรคแบบบ้านชนิดมาตรฐานของแต่ละบริษัท ไม่ได้มีการกำหนดช่วงเวลาชัดเจนตายตัว เช่น บางบริษัทอาจกำหนดไว้ที่ 1 ปี หรืออาจใช้แบบบ้านพิเศษซึ่งได้รับอนุญาตจากลูกค้าแล้ว มาเป็นแบบบ้านชนิดมาตรฐาน โดยบริษัทจะให้เกิดรอยตุดด้วยการใช้ชื่อของลูกค้าเป็นชื่อของแบบบ้านชนิดมาตรฐานนั้น

การสร้างสรรค์แบบบ้านชนิดมาตรฐานรูปแบบใหม่ๆขึ้นมา จึงถือเป็นการทำงานที่ทำ ทายสำหรับสถาปนิกที่ทำงานอยู่ในบริษัทรับสร้างบ้าน เพราะถึงแม้จะเป็นงานสเกลเล็กแต่ เกี่ยวข้องกับความต้องการในระดับที่สูงของลูกค้า ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ ในที่นี้ผู้วิจัย ได้เสนอแนะแนวทางการประยุกต์วงจรเดมมิ่ง เพื่อนำมาใช้ในการสร้างสรรค์แบบบ้านชนิด มาตรฐานของสถาปนิก ดังนี้



ภาพที่ 7.5 การประยุกต์วงจรเดมมิ่ง

1. **ขั้นตอน DO** เป็นขั้นตอนที่มีการให้บริการลูกค้าตามรูปแบบบ้านชนิดมาตรฐานแต่ ละรูปแบบ ตั้งแต่ขั้นตอนการติดต่อขั้นต้น การก่อสร้าง ไปจนถึงขั้นตอนส่งมอบบ้าน และการบริการลูกค้าภายหลังการก่อสร้างแล้วเสร็จ
2. **ขั้นตอน CHECK** เป็นขั้นตอนที่สอง ซึ่งสถาปนิกจะต้องมีการตรวจเช็ค และเก็บ ข้อมูล ความบกพร่อง ความผิดพลาด ในการทำงานของรูปแบบบ้านชนิดมาตรฐานนั้นๆ โดยควร มีการจดบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษรเสมอ เพื่อเป็นการบันทึกช่วยจำ และจะเป็นเอกสารข้อมูลที่จะ มีประโยชน์ในการทำงานขั้นตอนอื่นต่อไป
3. **ขั้นตอน PLAN** เป็นขั้นตอนที่สถาปนิกและทีมงานออกแบบต้องร่วมกันวางแผน และร่วมกันสร้างสรรค์บ้านรูปแบบใหม่ โดยนำข้อมูลความบกพร่องที่ได้มีการเก็บรวบรวมมา จากแบบบ้านชนิดมาตรฐานเก่าๆ มาเป็นพื้นฐานในการวางแผนเพื่อแก้ปัญหาและวางแผน ป้องกัน / ลดปัญหานั้นๆไม่ให้เกิดขึ้นอีก ในการทำงานครั้งต่อไป ในขั้นตอนนี้สถาปนิกและ ทีมงานควรร่วมกันจัดทำแผนการดำเนินงาน (Implementation Plan) ซึ่งแผนดังกล่าว นอกจากจะแสดงว่าจะต้องทำอะไรบ้างแล้ว ควรที่จะระบุได้ด้วยว่าใครมีหน้าที่ต้องทำอะไรบ้าง เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์

4. **ขั้นตอน ACT** เป็นขั้นตอนที่มีการนำแบบบ้านชนิดมาตรฐานรูปแบบใหม่ไปให้บริการลูกค้า โดยการทำงาน สถาปนิกและทีมงานจะต้องปฏิบัติตามแผนงานที่วางไว้ เพื่อจะได้ทราบว่าปัญหาที่เคยเกิดขึ้นกับการทำงานครั้งก่อนๆ นั้น สามารถแก้ไขได้หรือไม่ ภายหลังจากระดมสมองของสถาปนิกและทีมงาน หากผลการปรับปรุงนั้นยังไม่เป็นที่พอใจ การ Act ก็จะมีหมายถึงการเตรียมตัววางแผนเพื่อที่จะแก้ไขปรับปรุงความผิดพลาดจากการทำงานต่อไป แต่ในกรณีที่ผลการปรับปรุงนั้น ออกมาเป็นที่น่าพอใจ การปฏิบัติการ Act ก็จะมีหมายถึง การนำเอาวิธีการปรับปรุงนั้นมาทำให้เป็นมาตรฐาน (standard) ในการทำงานและการสร้างสรรค์แบบบ้านครั้งต่อไป

7.5 ข้อเสนอแนะ

7.5.1 ข้อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาธุรกิจของบริษัทรับสร้างบ้าน

7.5.1.1 การพัฒนาด้านเทคนิคและกรรมวิธีในการก่อสร้าง

ธุรกิจรับสร้างบ้านเป็นการให้บริการงานก่อสร้างที่มีลักษณะเฉพาะตัว เทคนิคและกรรมวิธีในการก่อสร้างใหม่ๆ เป็นปัจจัยที่สำคัญในการทำงาน หากมีการพัฒนาที่ดีจะส่งผลในด้านการลดต้นทุนและช่วยประหยัดเวลาในการทำงานได้ โดยแนวทางในการพัฒนามีดังนี้

1) ควรมีการเก็บข้อมูลการทำงานภายในองค์กร ตรวจสอบหาผลดีผลเสียของวิธีการทำงานรูปแบบที่ผ่านๆ มา ทั้งนี้เป็นเพราะเมื่อเวลาผ่านไป รูปแบบการทำงานแบบเดิมๆ อาจไม่เหมาะสมกับสภาวะการแข่งขัน การที่แต่ละองค์กรมีการเก็บรวบรวมข้อมูลการทำงานที่ผ่านๆ มา จะทำให้ง่ายต่อการนำไปวิเคราะห์จุดแข็ง – จุดอ่อนของรูปแบบการทำงานที่ผ่านๆ

สามารถนำไปกำหนดเป็นนโยบายเพื่อการแก้ปัญหาที่ตรงจุด และสามารถพัฒนาเทคนิคและกรรมวิธีการทำงานที่เหมาะสมกับแนวโน้มทางการตลาด หรืออาจกำหนดเป็นเทคนิควิธีการเฉพาะของบริษัทได้

2) บริษัทรับสร้างบ้านควรมีการสนับสนุนการศึกษาวิจัยเพื่อค้นหาเทคนิคและกรรมวิธีในการทำงานก่อสร้างบ้านรูปแบบใหม่ๆ ที่สามารถลดขั้นตอนการทำงานให้มีความสะดวกหรือมีประสิทธิภาพที่มากขึ้น โดยอาจใช้สภาพ ปัญหา, ข้อจำกัดของรูปแบบการทำงานรูปแบบเดิมเป็นฐานข้อมูลในการคิดค้นเทคนิคและกรรมวิธีใหม่ๆ ทั้งนี้ผู้วิจัยเห็นว่าในอนาคตผู้ประกอบการที่สามารถเป็นผู้นำในด้านการคิดค้นเทคนิคและกรรมวิธีการก่อสร้างบ้านรูปแบบใหม่ๆ จะเป็นผู้ที่ได้เปรียบในตลาดการแข่งขันของธุรกิจรับสร้างบ้าน

3) องค์กรกลางหรือสมาคมธุรกิจรับสร้างบ้านควรมีหน่วยงานที่รวบรวมข้อมูล, ความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาเทคนิคและกรรมวิธีการก่อสร้างบ้าน เพื่อประโยชน์ของสมาชิกและผู้สนใจโดยทั่วไป นอกจากนี้การพัฒนาเทคนิคและกรรมวิธีการก่อสร้างก็ควรจะเป็นไปในลักษณะช่วยกันคิด ร่วมมือกันทำ ไม่ใช่ต่างคนต่างเดิน ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่าหากสามารถทำได้ ก็จะเป็นการสร้างความแตกต่างระหว่างบริษัทรับสร้างบ้านกับผู้รับเหมาทั่วไปให้ผู้บริโภคได้เข้าใจมากยิ่งขึ้น และจะส่งผลต่อการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในท้ายที่สุด

7.5.1.2 การพัฒนาด้านวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง

วัสดุ (Material) เป็นหนึ่งในทรัพยากรงานก่อสร้าง เป็นปัจจัยที่สำคัญในการทำงานก่อสร้างทุกชนิด รวมทั้งธุรกิจรับสร้างบ้าน โดยแนวทางในการพัฒนามีดังนี้

- 1) ผู้ประกอบการควรมีความกระตือรือร้นในการพัฒนาด้านวัสดุอยู่เสมอ โดยอาจมีการประชุมแลกเปลี่ยนความรู้ การรวมกลุ่มกันเพื่อไปศึกษาดูงาน เป็นต้น
- 2) ควรมีการรวมตัวเพื่อการต่อรองราคาวัสดุจากผู้ผลิตรายใหญ่ โดยเฉพาะในช่วงเวลาปัจจุบันซึ่งธุรกิจได้รับผลกระทบจากภาวะน้ำมันขึ้นราคา การรวมกลุ่มเพื่อการต่อรองราคาวัสดุ จะทำให้การควบคุมต้นทุนในการก่อสร้างทำได้ง่ายขึ้น

7.5.1.3 การพัฒนาด้านแรงงานและทรัพยากรบุคคล

แรงงาน (Man Power) เป็นอีกหนึ่งในทรัพยากรงานก่อสร้างที่มีความสำคัญ ในที่หมายรวมถึงแรงงานทั้งระบบ ตั้งแต่ระดับผู้บริหาร ผู้ปฏิบัติวิชาชีพ ช่างฝีมือและกรรมกรด้านต่างๆ ถือเป็นผู้นำเอาเทคนิค วิธีการการบริหารจัดการและเทคนิคเชิงช่างไปสู่กระบวนการปฏิบัติจริง แรงงานที่มีศักยภาพจึง

เป็นปัจจัยสนับสนุนสำคัญที่มีส่วนในการพัฒนาองค์กรบริษัทรับสร้างบ้าน รวมถึงธุรกิจรับสร้างบ้านทั้งระบบ การพัฒนาด้านแรงงานนี้ ผู้วิจัยเห็นว่าควรต้องมีการพัฒนาอย่างเป็นระบบ โดยแบ่งเป็นการพัฒนาในด้านต่างๆดังนี้

- 1) การพัฒนาในด้านการส่งเสริมทักษะ ฝีมือ รวมถึงมาตรฐานการทำงานเฉพาะด้าน ให้แก่แรงงาน ซึ่งจากการศึกษาของผู้วิจัยพบว่าโดยภาพรวมแล้ว การศึกษาขั้นพื้นฐานของแรงงานยังอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ จึงเป็นอุปสรรคสำคัญในการเรียนรู้และพัฒนาการทำงานให้มีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ภาครัฐควรที่จะให้ความสำคัญสนับสนุนอย่างจริงจังและต่อเนื่องมากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน
- 2) การพัฒนาในด้านแรงงานสัมพันธ์ เพื่อให้เกิดความสัมพันธ์อันดี ลดช่องว่างระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง อีกทั้งช่วยลดปัญหาต่างๆที่อาจส่งผลกระทบต่องานก่อสร้าง

- 3) การพัฒนาในด้านกฎหมายแรงงาน โดยให้มีสวัสดิการ การคุ้มครองแรงงานและพนักงานทุกส่วนอย่างเป็นธรรมและทั่วถึง
- 4) ควรปลูกฝังค่านิยมการแข่งขันภายในองค์กร โดยเป็นค่านิยมการแข่งขันเพื่อการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน, การลดขั้นตอนการทำงานโดยที่คุณภาพและประสิทธิภาพของงานยังเท่าเดิมหรือมากกว่าเดิม โดยมีผลตอบแทนที่เหมาะสมเป็นแรงจูงใจในการดึงศักยภาพที่เต็มที่ของพนักงานแต่ละคนออกมา
- 5) ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ควรมีการส่งเสริมแรงงานที่มีความสามารถเฉพาะด้าน สนับสนุนการศึกษาค้นคว้าความรู้ใหม่ๆ เพิ่มเติม รวมทั้งให้ผลตอบแทนจากการทำงานที่เหมาะสมกับระดับความสามารถในการทำงานของพนักงานและแรงงานแต่ละคน

7.5.1.4 การพัฒนาด้านการบริหารงานก่อสร้าง แนวทางในการในการพัฒนาด้านการบริหารงานก่อสร้าง มีดังนี้

- 1) ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับการตรวจสอบความถูกต้องชัดเจนของสัญญา ระหว่างลูกค้ากับบริษัท เพราะสัญญาที่ไม่ชัดเจน กลุ่มเครือข่ายเป็นสาเหตุของปัญหาที่จะตามมาในระหว่างทำการก่อสร้าง โดยแนวทางการตกลงทำสัญญาเพื่อความ เป็นธรรมกับทั้งสองฝ่ายนั้นอาจสามารถทำได้ 2 รูปแบบ คือ
 - รูปแบบสัญญาที่มีการร่างและนำเสนอลูกค้าพิจารณา มีข้อดีที่มีความ ยืดหยุ่น อย่างไรก็ตาม ก่อนตกลงทำสัญญาฉบับจริง ควรมีข้อสรุปที่ ชัดเจนในประเด็นต่างๆ ซึ่งเป็นที่ยอมรับร่วมกันทั้งสองฝ่าย ทั้งนี้เพื่อ ป้องกันปัญหาที่จะตามมาในภายหลัง
 - รูปแบบสัญญามาตรฐานของบริษัท แม้จะมีความยืดหยุ่นน้อยกว่า สัญญารูปแบบแรก แต่ทำให้การทำงานเริ่มได้เร็วและสะดวกขึ้น

อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยเห็นว่ารูปแบบสัญญาประเภทนี้ ผู้ประกอบการควร คำนึงถึงความเป็นธรรมแก่ลูกค้าและผู้บริโภค อีกทั้งมีการพิจารณาปรับปรุงเนื้อหา รายละเอียดของสัญญาเพื่อให้มีความสอดคล้องกับภาวะตลาดและลูกค้าแต่ละกลุ่ม ด้วย
- 2) ควรให้ความสำคัญในด้านการรณรงค์เพื่อความปลอดภัยในการทำงาน เพราะเมื่อ อุบัติเหตุความเสียหายเกิดขึ้น ย่อมหมายถึงภาระค่าใช้จ่ายที่บริษัทต้องรับผิดชอบ เพิ่มขึ้นนั่นเอง การรณรงค์ด้านความปลอดภัยจึงเป็นการป้องกัน แทนที่จะเป็น การแก้ไขเมื่อความเสียหายเกิดขึ้นแล้ว ซึ่งแนวทางในการสร้างความปลอดภัยใน การทำงานก่อสร้างบ้านนั้น ผู้วิจัยได้ทำการสรุปไว้ในหัวข้อถัดไป

7.5.1.5 การส่งเสริมความปลอดภัยในการทำงานก่อสร้าง แนวทางในการส่งเสริมความปลอดภัยในการก่อสร้างบ้าน มีดังนี้

1) การจัดระเบียบภายในหน่วยงานก่อสร้าง แนวทางปฏิบัติเพื่อความปลอดภัย มีดังนี้

- สถานที่ปฏิบัติงาน, อุปกรณ์และสิ่งปลูกสร้างในโครงการ ต้องได้รับการดูแลรักษาให้อยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ สะอาด ปราศจากสิ่งสกปรกและได้รับการจัดเก็บอย่างเป็นระเบียบเรียบร้อยอยู่ตลอดเวลา
- สถานที่ปฏิบัติงานทุกส่วนจะต้องได้รับการดูแลให้เรียบร้อย ปราศจากสิ่งที่จะก่อให้เกิดอันตรายหรือเป็นอุปสรรคในการทำงาน
- ห้องน้ำและสุขภัณฑ์ต่างๆ ต้องได้รับการดูแลทำความสะอาดให้อยู่ในสภาพที่ถูกต้องลักษณะอยู่เสมอ
- จัดให้มีที่ทิ้งขยะที่เหมาะสมมีการจัดแบ่งที่ทิ้งขยะตามประเภทและให้มีเครื่องหมายกำกับประเภทของขยะบนที่ทิ้งขยะเหล่านั้นด้วย
- ขยะที่สามารถเป็นเชื้อเพลิงได้ ต้องได้รับการจัดเก็บในภาชนะเฉพาะและเก็บไว้ในที่ปลอดภัย ห่างไกลจากแหล่งกำเนิดประกายไฟ

2) อุปกรณ์ป้องกันอันตรายส่วนบุคคล แนวทางปฏิบัติเพื่อความปลอดภัย ดังนี้

- ต้องมีหมวกนิรภัยให้กับพนักงานทุกคน
- ต้องมีอุปกรณ์ป้องกันตาและใบหน้า สำหรับงานที่ดวงตาและใบหน้ามีโอกาสได้รับอันตราย
- ต้องสวมรองเท้าหนัง หรือบูท ตลอดเวลาการทำงาน
- ห้ามใส่กางเกงขาสั้นและเสื้อที่ไม่มีแขนในเวลาทำงาน
- การทำงานในที่สูงกว่าสองเมตรจากพื้นดิน พนักงานต้องสวมใส่เครื่องป้องกันการตก หากไม่มีเครื่องป้องกันการตกอื่นๆ เช่น รวกันตก ไว้ให้
- ต้องจัดหาอุปกรณ์ป้องกันมือให้กับพนักงาน ถ้าทำงานในที่ที่มีโอกาสได้รับบาดเจ็บที่มือ
- พนักงานจะเริ่มปฏิบัติงานได้ก็ต่อเมื่อได้สวมอุปกรณ์เรียบร้อยแล้ว

3) การป้องกันอัคคีภัย

- บริษัทรับสร้างบ้านจะต้องจัดฝึกอบรมให้พนักงานทุกคนรับทราบวิธีการใช้ รวมถึงสถานที่ติดตั้งอุปกรณ์ดับเพลิง
- จัดเก็บวัสดุไวไฟให้ห่างจากสถานที่หรือเครื่องมือที่ก่อให้เกิดประกายไฟ
- ก่อนการเติมน้ำมันให้กับเครื่องจักรและอุปกรณ์ จะต้องปิดเครื่องยนต์และเครื่องยนต์นั้นต้องไม่มีความร้อน
- ทิ้งก้นบุหรี่ในที่ที่จัดไว้ให้เท่านั้น ห้ามทิ้งในที่ทิ้งขยะทั่วไป

4) บันไดและนั่งร้าน

- บันไดต้องมั่นคง และอยู่ในสภาพที่ดี เมื่อพบความเสียหายต้องรีบรายงานให้ผู้บังคับบัญชาทราบ เพื่อซ่อมแซมหรือทิ้งไป
- ก่อนการใช้งานต้องตรวจสอบว่านั่งร้าน มีราวกันตก ที่กันของตก พื้นอยู่ในสภาพสมบูรณ์ ไม่มีช่องว่างและไม่สามารถเคลื่อนตัวได้
- นั่งร้านที่ไม่ปลอดภัย ให้ทำการแขวนป้ายสีแดง แสดงข้อความว่าไม่ปลอดภัย และห้ามพนักงานใช้โดยเด็ดขาด
- นั่งร้านที่เคลื่อนตัวได้ และมีความสูงมากกว่า 3 เมตร จะต้องมียุติบัตรแนบขณะปฏิบัติหน้าที่
- นั่งร้านที่เคลื่อนตัวได้ ขณะเคลื่อนย้าย ต้องไม่มีพนักงาน วัสดุหรืออุปกรณ์ใดๆ อยู่บนนั่งร้านนั้น
- ห้ามใช้ชั้นส่วนของนั่งร้านเป็นตัวค้ำยันน้ำหนัก นอกจากได้มีการปรึกษาวิศวกรและมีความจำเป็นในการดัดแปลง และได้รับการอนุมัติจากผู้ควบคุมงานแล้ว

5) การรายงานอุบัติเหตุ

- ต้องมีการรายงานการได้รับบาดเจ็บ และเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดอุบัติเหตุ หรือเกิดความเสียหาย ไม่ว่าเล็กน้อยหรือรุนแรง ให้ผู้บังคับบัญชาทราบโดยทันทีทุกครั้ง
- ผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้อง ต้องรายงานให้บริษัทฯ ทราบทันทีเมื่อเหตุการณ์ใดเหตุการณ์หนึ่งต่อไปนี้เกิดขึ้น
 - การตาย
 - อุบัติเหตุถึงขั้นหยุดงาน

- อุบัติเหตุไม่ถึงขั้นต้องหยุดงาน แต่มีผู้ได้รับบาดเจ็บต้องรักษาพยาบาลที่โรงพยาบาล
 - อุบัติเหตุที่เกิดขึ้นกับยานพาหนะ
 - อุปกรณ์ / เครื่องมือได้รับความเสียหาย
 - ไฟไหม้
 - การปฏิบัติตามกฎระเบียบว่าด้วยการรักษาความปลอดภัย
 - เหตุการณ์ที่อาจก่อให้เกิดอุบัติเหตุ
- ต้องมีการรายงานการกระทำ หรือสถานที่ทำงานที่ไม่ปลอดภัย ให้แก่ผู้บังคับบัญชาทราบทันทีที่พบเห็น
 - ผู้ควบคุมงาน ต้องจัดการประชุมเพื่อสอบสวนหาสาเหตุของอุบัติเหตุนั้น พร้อมทั้งมาตรการแก้ไขเพื่อป้องกันการเกิดอุบัติเหตุดังกล่าวขึ้นอีกในอนาคต

7.5.2 ข้อเสนอแนะสำหรับสถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้าน

- 1) สถาปนิกจะต้องเปิดใจยอมรับการทำงานหลายรูปแบบ ไม่ควรให้ความสำคัญกับเอกลักษณ์ประจำตัวหรือรูปแบบของตนเองตอนสมัยเรียนมากเกินไป เพราะอาจเป็นปัญหาในการทำงานร่วมกับผู้อื่นได้
- 2) สถาปนิกควรใส่ใจในคุณภาพงานมากกว่าเงินหรือผลตอบแทนที่ตนจะได้รับ ไม่ควรคาดหวังกับรายได้จนเกินไป ในขณะที่ยังไม่มีประสบการณ์ และยังไม่มียอดงานเป็นที่ยอมรับ
- 3) สถาปนิกไม่ควรคิดว่าตัวเองเก่งและรู้ทั้งหมด เพราะในความเป็นจริงแล้วสิ่งที่เรียนมานั้น ยังไม่ถึงครึ่งหนึ่งของชีวิตการทำงานจริง
- 4) สถาปนิกควรพยายามเรียนรู้ด้านอื่นๆ ด้วย เช่น การตลาด คน วัฒนธรรม ค่านิยม สังคม อย่ายึดติดกับหลักการในตำราเกินไป

7.5.3 ข้อเสนอแนะสำหรับนักศึกษาสถาปัตยกรรม / สถาปนิกจบใหม่

- 1) การทำงานเป็นสถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้าน เป็นอีกทางเลือกในการทำงานของสถาปนิกที่เพิ่งจบใหม่ๆ ผู้ที่มีความสนใจที่จะเข้าทำงานในบริษัทรับสร้างบ้านจะต้องมีการเตรียมความพร้อมในการปรับเปลี่ยนตัวเองจากชีวิตการเรียนเข้ามาสู่การทำงานในองค์กรทางธุรกิจซึ่งมีความแตกต่างกับองค์กรทางวิชาชีพซึ่งสถาปนิกอาจมีความคุ้นเคยมากกว่า การจะตัดสินใจเข้าทำงานกับองค์กรใด สถาปนิกใหม่ควรจะต้องศึกษาข้อมูลในด้านต่างๆ เกี่ยวกับตัวองค์กร ลักษณะการทำงาน ข้อจำกัดและเงื่อนไขต่างๆ นำมาเปรียบเทียบกับศักยภาพ ความถนัดของตนเอง เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจ ที่สำคัญก็คือ สถาปนิกจบใหม่ไม่ควรมองว่าการทำงานออกแบบและจัดการงานก่อสร้าง เป็นเพียงเวทีสำหรับการฝึกปรีฝีมือเพื่อการทำงานในระดับที่ใหญ่และซับซ้อนกว่าการทำงานในบริษัทรับสร้างบ้าน

- 2) การทำงานที่มีแบบมาตรฐานของบริษัทอยู่แล้ว จะทำให้การทำงานรวดเร็วขึ้น แต่สำหรับสถาปนิกใหม่อาจจะรู้สึกไม่ชอบใจกับการทำงานที่ต้องแก้ไขแบบมาตรฐานที่มีอยู่แล้ว การทำงานในบริษัทรับสร้างบ้านเป็นโอกาสสำหรับการศึกษาเรียนรู้ เช่น การทำงานเป็นทีม การบริหารองค์กรซึ่งมีความแตกต่างจากสำนักงานออกแบบโดยตรง สถาปนิกหรือผู้ที่เพิ่งจบใหม่ๆ จึงควรเปิดใจให้กว้าง เพื่อรับประสบการณ์ใหม่ที่จะได้จากการทำงานในบริษัทรับสร้างบ้าน

7.6 ข้อเสนอแนะในการวิจัยต่อไป

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยพบว่า การปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกในบริษัทรับสร้างบ้าน สถาปนิกได้รับผลโดยตรงต่อนโยบายทางธุรกิจของบริษัทรับสร้างบ้านแต่ละแห่ง โดยเฉพาะการกำหนดบทบาทหน้าที่ที่ไม่ชัดเจน ส่งผลให้สถาปนิกมักต้องมีความรับผิดชอบที่มากกว่า 1 อย่างเสมอ นอกจากนี้การปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกก็ยังมีข้อจำกัดเรื่องความไม่ชัดเจนของจรรยาบรรณแห่งวิชาชีพ ทำให้โอกาสในการทำงานด้านอื่นๆ นอกเหนือจากการปฏิบัติวิชาชีพโดยตรง ถูกจำกัดไปด้วย ผู้วิจัยจึงมีความเห็นว่า ในอนาคตควรที่จะมีการศึกษาวิจัยในประเด็น ดังต่อไปนี้

- แนวทางในการปฏิบัติวิชาชีพของสถาปนิกในองค์กรทางธุรกิจอื่นๆ
- แนวทางในการกำหนดจรรยาบรรณที่ชัดเจน ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับสถาปนิกและการดำเนินธุรกิจภาคเอกชน
- ศึกษาความต้องการและความคาดหวังที่ผู้บริหารบริษัทรับสร้างบ้านมีต่อสถาปนิก
- แนวทางในการประยุกต์ใช้ทฤษฎี Design – Build กับโครงการก่อสร้างภาครัฐ เปรียบเทียบกับภาคเอกชน
- แนวทางในการนำมาตรฐานสากลมาใช้ในบริษัทรับสร้างบ้าน เช่น มาตรฐาน ISO เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม สำหรับการดำเนินงานวิจัยใดๆ นั้น ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

- 1) การเลือกหัวข้อในการศึกษาวิจัย ควรเลือกหัวข้อหรือประเด็นที่ตนเองสนใจจริงๆ เพราะจะทำให้มีความสุขกับการศึกษาค้นคว้า นอกจากนี้ หากเป็นหัวข้อซึ่งผู้ศึกษาวิจัยมีพื้นฐานความรู้ หรือมีความถนัดอยู่ด้วย ก็จะเป็นการดี มีส่วนสำคัญที่จะทำให้การศึกษาวิจัยสำเร็จลุล่วงไปได้ตามวัตถุประสงค์
- 2) การสร้างเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล เมื่อได้เก็บข้อมูลไปได้ระยะหนึ่งแล้ว พบปัญหาหรือข้อบกพร่องซึ่งอาจส่งผลในการรวบรวมและแปลความหมายของข้อมูล ผู้ทำการวิจัยต้องทำการแก้ไขเพื่อให้เครื่องมือในการเก็บข้อมูลนั้น สามารถตอบสนองความต้องการในการเก็บข้อมูลมาทำการวิเคราะห์และสรุปผลจริงๆ การใช้ความรอบคอบและการปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ จะช่วยลดความบกพร่องในการสร้างเครื่องมือในการวิจัยได้

- 3) ในขั้นตอนการทำงานศึกษาวิจัย ผู้ทำการศึกษาวิจัยจะต้องมีการตรวจสอบอยู่เสมอว่า
แนวทางในการดำเนินการนั้น เป็นแนวทางที่อยู่ในกรอบที่จะทำให้การศึกษามีบรรลุผล
ดังวัตถุประสงค์ที่ตั้งเอาไว้หรือไม่ ต้องมีการปรับกลยุทธ์ในการทำงานเมื่อพบอุปสรรคใน
การดำเนินงานค้นคว้าวิจัย



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย