



พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับ
ผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

THE BUDDHISTPRENEURIAL ORIENTATION FOR BUSINESS
SUCCESSFUL OWNERS OF STAND ALONE DRUGSTORES
IN BANGKOK AND PERIMETER

นายรักษ์ วงษ์สาคร

ดุษฎีนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย
พุทธศักราช ๒๕๖๑



พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับ
ผู้ประกอบการรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

นายรักษ์ วงษ์สาคร

คุณูปการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย
พุทธศักราช ๒๕๖๑

(ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย)



The Buddhist Entrepreneurial Orientation for Business
Successful Owners of Stand-alone Drugstores
in Bangkok Metropolitan and Perimeter

Mr. Ruk Vongsakorn

A Dissertation Submitted in Partial Fulfillment of
the Requirements for the Degree of
Doctor of Philosophy
(Buddhist Psychology)

Graduate School
Mahachulalongkornrajavidyalaya University

C.E. 2018

(Copyright by Mahachulalongkornrajavidyalaya University)



บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัย เรื่อง “พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวใน เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา ตามหลักสูตรปริญญาพุทธศาสตรดุษฎี บัณฑิต สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา

(พระมหาสมบุรณ์ วุฑฒิกโร, ดร.)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

คณะกรรมการตรวจสอบดุษฎีนิพนธ์

(ภก.ดร.ศรัณย์ กอสนาน)

ประธานกรรมการ

(รศ.ดร.เมธาวิ อุดมธรรมมานุภาพ)

กรรมการ

(ผศ.ดร.สิริวัฒน์ ศรีเครือดง)

กรรมการ

(พระมหาเพื่อน กิตติโสภโณ, ผศ.ดร.)

กรรมการ

(ผศ.ดร.อุบลวรรณ รากานันท์)

กรรมการ

คณะกรรมการควบคุมดุษฎีนิพนธ์ พระมหาเพื่อน กิตติโสภโณ, ผศ.ดร.

ผศ.ดร.อุบลวรรณ รากานันท์

ประธานกรรมการ

กรรมการ

ชื่อผู้วิจัย

(นายรักษ วงศ์สาคร)

- ชื่อคุณูปนิพนธ์** : พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
- ผู้วิจัย** : นาย รัช วัชร์สาคร
- ปริญญา** : พุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต (พุทธจิตวิทยา)
- คณะกรรมการควบคุมคุณูปนิพนธ์**
- : พระมหาเผื่อน กิตติโสภโณ, ผศ.ดร., พธ.บ.(จิตวิทยา),
ศศ.ม.(จิตวิทยาการศึกษา), Ph.D. (Psychology)
- : ผศ.ดร.อุบลวรรณ ภาวกานันท์, กศ.บ.(ชีววิทยา),
กศ.ม.(จิตวิทยาพัฒนาการ), M.A. (Theoretical Psychology),
Ph.D.(Experimental Psychology with the Specialization in
Cognitive Psychology)
- วันสำเร็จการศึกษา** : ๑๕ มีนาคม ๒๕๖๒

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ ๑) เพื่อศึกษาคุณลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทัศนคติที่มีต่อการประกอบกิจการของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ๒) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทัศนคติที่มีต่อการประกอบกิจการกับความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ๓) เพื่อสร้างสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ๔) เพื่อพัฒนาแบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบกิจการซึ่งมีศีลธรรม การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณโดยกลุ่มตัวอย่างได้มาจากการสุ่มจากกลุ่มประชากรที่เป็นเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลอย่างต่อเนื่องมาไม่น้อยกว่า ๕ ปี และเป็นสมาชิกของสมาคมเภสัชกรชุมชน (ประเทศไทย) จำนวน ๑๒๐ คน เพื่อทำแบบสอบถามประเมินค่าด้วยตัวเองในการวัดระดับของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ คุณลักษณะทัศนคติที่มีต่อการประกอบกิจการ และความสำเร็จในการประกอบกิจการ ตามหลักเกณฑ์ของ ศ.ดร.ไมเคิล เพอร์เซอ การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติประกอบด้วย ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่า One-way ANOVA และ Linear regression โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์ในการวิเคราะห์ผลทางสถิติ

ผลการวิจัย พบว่า

๑. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบร้านยาเดี่ยวอยู่ในระดับปานกลาง โดยบุคลิกด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันค่อนข้างต่ำ คุณลักษณะทัศนคติที่มีต่อการประกอบกิจการ

ค่อนข้างสูง บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการในระดับปานกลางอย่างมีนัยสำคัญ คุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ และคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการระดับปานกลางถึงสูงอย่างมีนัยสำคัญ จึงสรุปได้ว่า บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเป็นตัวแปรส่งผ่านของที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมเพื่อให้เกิดความสำเร็จในการประกอบการได้

๒. ผลการสร้างสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการใช้ ๒ ตัวแปรอิสระ คือ ความกล้าเสี่ยงและความก้าวร้าวในการแข่งขัน และพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีศีลธรรมที่สอดคล้องกับสังคมไทย

Dissertation Title : The Buddhist Entrepreneurial Orientation for Business Successful Owners of Stand-alone Drugstores in Bangkok and Perimeter.

Researcher: : Mr.Ruk Vongsakorn

Degree : Doctor of Philosophy (Buddhist Psychology)

Dissertation Supervisory Committee

: Phramaha Phuen kittisobhano,
 Pali VII, B.A.(Psychology), M.A.(Counseling), Ph.D.(Psychology)
 : Asst.Prof. Dr. Ubolwanna pavakanun, B.ed.(Biology), M.Ed.
 (Developmental Psychology), M.A. (Theoretical Psychology),
 Ph.D.(Experimental Psychology with the Specialization in
 Cognitive Psychology)

Date of Graduation : March 15th, 2019

Abstract

The objectives of this study aim 1) to explore the level of entrepreneurial orientation and *Ditthadhammikattha-samvattanika-dhamma* (4 virtues conducive to benefits in the present) of stand-alone drugstore owners in Bangkok metropolitan and perimeter; 2) to investigate the relationship of entrepreneurial orientation and *Ditthadhammikattha-samvattanika-dhamma* of stand-alone drugstore owners in Bangkok metropolitan and perimeter to business success; 3) to synthesize the mathematics equation to predict the business success of stand-alone drugstore owners in Bangkok metropolitan and perimeter; and 4) to develop the Buddhist entrepreneurial orientation model for business successful owners of stand-alone drugstores in Bangkok metropolitan and perimeter. The study is a quantitative research in nature collecting data of a valid and reliable questionnaire, consisting of 4 sections: 1) Demographic information 2) Entrepreneurial orientation 3) *Ditthadhammikattha-samvattanika-dhamma* 4) business success for self assessment from 120 samples of community pharmacists who are members of Community Pharmacy Association (Thailand) and have been continually owning stand-alone drugstores more than 5 years by a random sampling method and

statistics including Percentage, Mean, Standard Deviation (S.D.), One-way ANOVA and Linear regression is used for analyzing data.

Results of the study were as follows.

1) The Entrepreneurial orientation of stand-alone drugstore owners was in the medium level and the competitive aggressiveness orientation was quite low, the characteristic of *Ditthadhammattha-samvattanika-dhamma* was at quite high level, the Entrepreneurial orientation had significant positive correlation with business success at medium to high level, the characteristic of *Ditthadhammattha-samvattanika-dhamma* had no correlation with business success, and the characteristics of *Ditthadhammattha-samvattanika-dhamma* had significant positive correlation with Entrepreneurial orientation at medium to high level. In conclusion, The Entrepreneurial orientation was the mediator between the Entrepreneurial orientation and business success.

2) The result of the mathematic equation for predicting business success through 2 independent variables, namely, a risk taking orientation and competitive aggressiveness orientation and the Buddhist entrepreneurial orientation of stand-alone drugstore owners in Bangkok metropolitan and perimeter for business success was found that they had got a moral personality in association with the Thai society.

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ก
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ค
กิตติกรรมประกาศ	จ
สารบัญ	ฉ
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ญ
คำอธิบายสัญลักษณ์และคำย่อ	ฎ
บทที่ ๑ บทนำ	๑
๑.๑ ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	๑
๑.๒ คำถามการวิจัย	๗
๑.๓ วัตถุประสงค์ของการวิจัย	๗
๑.๔ ขอบเขตการวิจัย	๗
๑.๕ สมมติฐานในการวิจัย	๙
๑.๖ นิยามศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการวิจัย	๑๐
๑.๗ ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย	๑๔
บทที่ ๒ เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	๑๕
๒.๑ แนวคิดและทฤษฎีผู้ประกอบการ (Entrepreneur)	๑๕
๒.๒ แนวคิดและทฤษฎีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)	๑๗
๒.๓ แนวคิดและทฤษฎีความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ (Business Success)	๒๓
๒.๔ แนวคิดและหลักธรรมที่ภุมมธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม	๒๖
๒.๕ งานวิจัยที่เกี่ยวกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบกิจการ	๒๘
๒.๖ กรอบแนวคิดในการวิจัย	๓๖
บทที่ ๓ วิธีดำเนินการวิจัย	๓๗
๓.๑ รูปแบบการวิจัย	๓๗
๓.๒ ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	๓๘

๓.๓ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	๓๘
๓.๔ การเก็บรวบรวมข้อมูล	๔๘
๓.๕ การวิเคราะห์ข้อมูล	๔๘
บทที่ ๔ ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	๕๐
ส่วนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไปของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	๕๑
ส่วนที่ ๒ ลักษณะความสำเร็จของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวใน เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล	๕๓
ส่วนที่ ๓ คุณลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับคุณลักษณะ ที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยา ยาเดี่ยว ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล	๕๔
ส่วนที่ ๔ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับระดับ ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว	๕๕
ส่วนที่ ๕ ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมกับ ระดับความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวและ ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมกับ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว	๕๖
ส่วนที่ ๖ ความสัมพันธ์ระหว่างระดับยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของร้านขายยา กับระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ระดับคุณลักษณะ ที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม และระดับความสำเร็จของผู้ประกอบการ	๕๘
ส่วนที่ ๗ สมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการ ร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล	๖๐
ส่วนที่ ๘ องค์ความรู้ที่ได้รับจากการวิจัย	๖๒
บทที่ ๕ สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	๖๖
๕.๑ สรุปและอภิปรายผลการศึกษาวิจัย	๖๘
๕.๒ ข้อเสนอแนะ	๗๙
บรรณานุกรม	๘๒
ภาคผนวก	๙๑
ภาคผนวก ก รายนามผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ	๙๒

๗

ภาคผนวก ข แบบสอบถาม

๙๘

ภาคผนวก ค การหาค่า IOC

๑๐๗

ภาคผนวก ง รูปภาพประกอบการเก็บแบบสอบถาม

๑๑๐

ประวัติผู้วิจัย

๑๑๔

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
๓.๑	แสดงค่าดัชนีความสอดคล้องและวัตถุประสงค์ (Item-Objective Congruence Index : IOC) ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ	๓๙
๓.๒	แสดงค่าดัชนีความสอดคล้องและวัตถุประสงค์ (Item-Objective Congruence Index: IOC) ของระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตนิกรรรม	๔๐
๓.๓	คะแนนการประเมินค่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการทั้ง ๖ ด้าน	๔๒
๓.๔	คะแนนการประเมินค่าระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตนิกรรรม ๔ ด้าน	๔๒
๓.๕	คะแนนการประเมินค่าระดับแนวโน้มของกำไร	๔๓
๓.๖	คะแนนการประเมินค่าระดับแนวโน้มธุรกิจโดยรวม	๔๔
๓.๗	คะแนนการประเมินความสำเร็จในมุมมองของผู้อื่น	๔๔
๓.๘	คะแนนการประเมินความพึงพอใจในความสำเร็จเมื่อเทียบกับคู่แข่ง	๔๕
๓.๙	คะแนนการประเมินความพึงพอใจในฐานะของเจ้าของกิจการ	๔๕
๓.๑๐	การแปรผลระดับคะแนนบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ	๔๖
๓.๑๑	การแปรผลระดับคะแนนความพึงพอใจในฐานะของเจ้าของกิจการ	๔๗
๓.๑๒	แสดงสมมุติฐานการวิจัยและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์	๔๙
๔.๑	ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ	๕๑
๔.๒	แสดงงบประมาณการลงทุนและยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของร้านขายยา	๕๒
๔.๓	แสดงค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับของความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว	๕๓
๔.๔	แสดงค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว	๕๔
๔.๕	แสดงค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตนิกรรรมของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว	๕๔
๔.๖	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับระดับความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว	๕๕
๔.๗	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตนิกรรรมกับระดับความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว	๕๖

๔.๘	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว	๕๗
๔.๙	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างระดับยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของร้านขายยา กับระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ระดับคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม และระดับความสำเร็จของผู้ประกอบการ	๕๘
๔.๑๐	ตารางแสดงการเปรียบเทียบระดับยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กับของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ คุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม และ ระดับความสำเร็จในการประกอบการด้วยสถิติ One way ANOVA	๕๙
๔.๑๑	การวิเคราะห์เปรียบเทียบรายคู่ (Post Hoc) ของค่าเฉลี่ยระดับความสำเร็จในการประกอบการทางธุรกิจ โดยวิธี Post Hoc Tests	๖๐
๔.๑๒	ผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบ Stepwise ในการพยากรณ์ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว	๖๑

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
๑.๑	Geissen - Amsterdam Model of Entrepreneurial Success	๓
๒.๑	แผนภูมิความสำคัญของทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมไว้ในบทความวิชาการทางพุทธศาสนา	๒๘
๒.๒	กรอบแนวคิดในการวิจัย	๓๖
๔.๑	กราฟวิเคราะห์การถดถอยของ Standardized residual	๖๐
๔.๒	แสดงการกระจายของข้อมูลระดับความสำเร็จทางธุรกิจ	๖๑
๔.๓	แบบจำลองความสัมพันธ์ของทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมและบุคคลิก การเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการประกอบการ	๖๓
๔.๔	แบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจ สำหรับผู้ประกอบธุรกิจร้านขายยาเดี่ยว	๖๔

คำอธิบายสัญลักษณ์และคำย่อ

๑. คำย่อเกี่ยวกับพระไตรปิฎก

๑. คำย่อภาษาไทย

อักษรย่อในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ อ้างอิงจากพระไตรปิฎก ภาษาบาลีและพระไตรปิฎก ภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย การอ้างอิงใช้ระบบระบุ เล่ม/ชื่อ/หน้า หลังคำย่อคัมภีร์

พระสุตตันตปิฎก

ที.ปา. (ไทย)	=	สุตตันตปิฎก	ทีฆนิกาย	ปาฏิกวรรค	(ภาษาไทย)
อง.สตตก. (ไทย)	=	สุตตันตปิฎก	อังคุตตรนิกาย	ัตตกนิบาต	(ภาษาไทย)
อง.อฎ ก. (ไทย)	=	สุตตันตปิฎก	อังคุตตรนิกาย	อฎฐกนิบาต	(ภาษาไทย)

๒. การระบุเลขหมายพระไตรปิฎก

ในดัชนีนิพนธ์เล่มนี้ ใช้พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย พ.ศ. ๒๕๓๙ การอ้างอิงใช้ระบบระบุ เล่ม ชื่อ หน้า หลังคำย่อชื่อคัมภีร์ ดังตัวอย่าง เช่น ที.ปา.(ไทย) ๑๑/๑๘๖/๑๐๘ หมายถึง ทีฆนิกาย ปาฏิกวรรคพระไตรปิฎก เล่มที่ ๑๑ ชื่อที่ ๑๘๖ หน้า ๑๐๘

บทที่ ๑

บทนำ

๑.๑ ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ร้านขายยาเป็นธุรกิจบริการสุขภาพที่สำคัญสำหรับประชาชนไทยเพราะทำหน้าที่กระจายยาและเป็นทางเลือกของประชาชนในการใช้บริการเมื่อมีอาการเจ็บป่วยเบื้องต้นที่ไม่รุนแรงถึงขั้นต้องไปโรงพยาบาล ปัจจุบันสามารถแยกร้านขายยาได้เป็น ๒ ประเภท คือร้านขายยาเดี่ยว (Independent or stand alone drug store) และร้านขายยาลูกโซ่ (Chain drug store) จากการประมาณมูลค่าของธุรกิจร้านขายยาในปี ๒๕๕๘ คาดว่ามูลค่าตลาดประมาณ ๓๔,๐๐๐-๓๕,๐๐๐ ล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี ๒๕๕๗ ประมาณร้อยละ ๑๐-๑๒ แต่จำนวนร้านขายยาในปี ๒๕๕๗ มีจำนวน ๑๕,๓๕๙ ร้าน เพิ่มขึ้นจากปี ๒๕๕๖ ถึงร้อยละ ๒๗ ซึ่งขยายตัวในอัตราที่สูงกว่าการขยายตัวของมูลค่าของธุรกิจร้านขายยามาก ทำให้การแข่งขันของธุรกิจร้านขายยาเพิ่มสูงมากขึ้นทุกปี ปัจจุบัน จำนวนร้านขายยาลูกโซ่ทั้งประเทศมีประมาณร้อยละ ๑๐ หรือประมาณ ๑,๔๐๐ ร้านและมีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้นเพราะความสามารถในการทำกำไรของร้านยาเป็นปัจจัยสำคัญที่นักลงทุนรายใหญ่ให้ความสนใจ ในปัจจุบันร้านขายยาเดี่ยวที่จำนวนประมาณร้อยละ ๙๐ ของร้านขายยาแผนปัจจุบัน ซึ่งแนวโน้มผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวส่วนใหญ่จะเป็นเกษตรกรเพราะการประกอบธุรกิจร้านขายยาในปัจจุบันมีกฎหมายควบคุมเรื่องใบอนุญาตและต้องมีเกษตรกรประจำร้านตลอดเวลาทำการ^๑ ทำให้ผู้ประกอบการที่ไม่ใช่เกษตรกรมีแนวโน้มลดลงมาก และเมื่อพิจารณาจำนวนร้านขายยาตามพื้นที่พบว่า เป็นร้านขายยาเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครถึงร้อยละ ๓๑ หรือประมาณ ๔,๗๙๔ ร้าน และต่างจังหวัด ๑๐,๕๖๐ ร้าน^๒ ดังนั้นร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีผู้ประกอบการเป็นเกษตรกรจึงมีบทบาทสำคัญในธุรกิจร้านขายยา

ปัจจุบัน คนไข้เลือกใช้สิทธิประกันสังคมหรือประกันสุขภาพถ้วนหน้า (บัตรทอง) มากขึ้น แทนการซื้อยาจากร้านขายยา อีกทั้งจำนวนร้านขายยาที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้การแข่งขันในธุรกิจร้านขายยาสูงขึ้นจนร้านขายยาบางแห่งต้องเลิกกิจการไป อย่างไรก็ตามพบว่า มีผู้ประกอบการร้านขายยา

^๑ ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, ธุรกิจร้านขายยา (Pharmacy หรือ Drug Store), [ออนไลน์], แหล่งที่มา: <https://thaipublica.org/wp-content/uploads/2016/06/ประมาณการธุรกิจขายยา.pdf> [๑๖ กันยายน ๒๕๖๑].

^๒ หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ, ปีที่ ๓๕ ฉบับที่ ๓ (๑ - ๔ พฤศจิกายน ๒๕๕๘): ๑๐๑. [ออนไลน์], แหล่งที่มา: <http://www.thansettakij.com/content/136754> [๑๖ กันยายน ๒๕๖๑].

เดี่ยวบางรายประสบความสำเร็จในทางธุรกิจดีกว่าร้านขายยาอื่นๆ แสดงว่าปัจจัยภายในตัวผู้ประกอบการเองที่เรียกว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) ที่หมายถึงรูปแบบพฤติกรรม ค่านิยม ความเชื่อ ที่พัฒนาขึ้นหรือเกิดขึ้นในขณะที่ดำเนินธุรกิจหรือมาเป็นผู้ประกอบการ^๓ น่าจะมีส่วนสนับสนุนให้ผู้ประกอบการบางรายประสบความสำเร็จทางธุรกิจได้ โดยเฉพาะธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวนั้น เป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ผู้ประกอบการมีอำนาจสูงในการตัดสินใจในการดำเนินกิจการ เช่นการกำหนดวิสัยทัศน์ นโยบาย การยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นเพื่อหวังผลกำไร มีความมุ่งมั่นต่อความสำเร็จ การวางแผน การบริหารจัดการบุคคล องค์กร ทรัพยากร และกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อผลักดันธุรกิจให้เกิดความสำเร็จ^๔ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยในหลายประเทศที่พบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเป็นปัจจัยนำไปสู่การเติบโตทางธุรกิจ ความได้เปรียบในการแข่งขันและผลประกอบการที่เหนือกว่าคู่แข่ง นอกจากนี้ยังพบว่ามีความสัมพันธ์ด้านบวกต่อความสำเร็จทางธุรกิจด้วย^๕ ดังนั้น การพัฒนาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของเภสัชกรผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวจะช่วยเพิ่มโอกาสของความสำเร็จในการประกอบกิจการได้

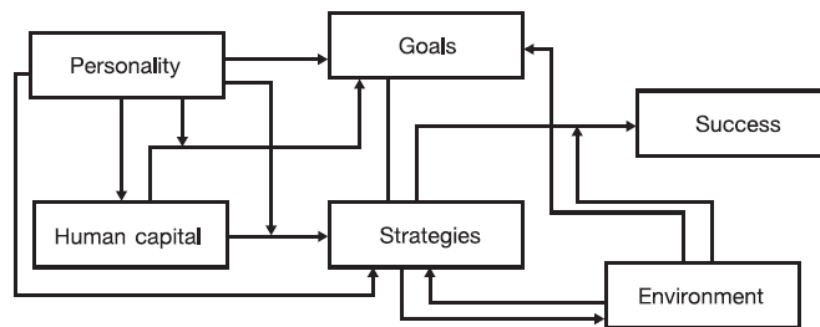
นักวิชาการได้ศึกษาแบบจำลองของปัจจัยต่างๆที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบกิจการหลายแบบ โดยแบบจำลองที่ใช้ในการวิจัยอย่างกว้างขวางคือ แบบจำลองความสำเร็จของผู้ประกอบการของ กีเซน-อัมสเตอร์ดัม (Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success)^๖ ที่แสดงรูปแบบความสัมพันธ์ของปัจจัย ๕ ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกิจการ คือ ปัจจัยด้าน บุคลิกภาพ (Personality) ทุนมนุษย์ (Human Capital) เป้าหมาย (Goals) กลยุทธ์การดำเนินงาน (Strategies) และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (Environment)

^๓ อุบลวรรณ ภาวกานันท์, ดร., “โครงการวิจัยเชิงทดลองโปรแกรมฝึกอบรมปัจจัยทางจิตวิทยาเพื่อพัฒนาความสำเร็จการประกอบธุรกิจในผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมไทยประเภทที่ปัก: ระยะที่ ๑ การสร้างพัฒนาคุณภาพ และการทดลองนำร่องโปรแกรมเพื่อพัฒนาความสำเร็จของการประกอบธุรกิจด้วยปัจจัยทางจิตวิทยาของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมไทยประเภทที่ปัก”, *Journal of Human Resource intelligence*. ปีที่ ๕ ฉบับที่ ๒ (๒๕๕๘): ๑๔-๓๐.

^๔ Coulter, M., *Entrepreneurship in Action*, 2nd ed., (Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, 2003), pp. 32-35.

^๕ Sascha Kraus, J. P. Coen Rigtering, Mathew Hughes, Vincent Hosman, “Entrepreneurial Orientation and the Business Performance of SMEs: A Quantitative Study from the Netherlands”. *Rev Manag Sci*, Vol. 6 (2012): 161-182.

^๖ Geissen-Amsterdam. *Model of Entrepreneurial Success*. (Van Gelderen and Frese, 1998), p. 16.



ที่มา : Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success (Van Gelderen and Frese, 1998, p.16)

ภาพที่ ๑.๑ Geissen - Amsterdam Model of Entrepreneurial Success

ศ.ดร.ไมเคิล เฟรเซอ อดีตนายกสมาคมจิตวิทยาประยุกต์นานาชาติ (International Association of Applied Psychology : IAAP) และคณะ ได้ทำการวิจัยปัจจัยทางจิตวิทยาที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในประเทศกำลังพัฒนาคือ ซิมบับเว อัฟริกาใต้ นามิเบีย และในกลุ่มประเทศยุโรป คือ เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ และ ไอร์แลนด์ โดยยึดแบบจำลองของ กีเซน-อัมสเตอร์ดัมเป็นหลัก และใช้ ๔ ตัวแปรหลักในการทำนายความสำเร็จในการประกอบการคือ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) กลยุทธ์ในการดำเนินงาน (Strategic Process) ภูมิความรู้ความชำนาญหรือทุนมนุษย์ (Human Capital) และสภาพแวดล้อมของธุรกิจ (Business Environment) ซึ่ง ศ.ดร.ไมเคิล เฟรเซอได้แบ่งบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการไว้ ๖ ด้าน คือ ความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง ความก้าวร้าวในการแข่งขัน ความสม่ำเสมอและความใส่ใจในการเรียนรู้ และความใฝ่ในความสำเร็จ ซึ่งงานวิจัยในต่างประเทศจำนวนมากได้ใช้ปัจจัยบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในการพยากรณ์ผลสำเร็จและการเติบโตทางธุรกิจ ตลอดจนความได้เปรียบในการแข่งขัน เช่น คราสส์ (Krauss)^๗ นักจิตวิทยาชาวเยอรมันจากมหาวิทยาลัย Giessen ได้นำแนวคิดบุคลิกผู้ประกอบการทั้ง ๖ ประเภทตามแบบของ ศ.ดร. ไมเคิล เฟรเซอ ไปศึกษากับผู้ประกอบการในแอฟริกาใต้ พบว่าบุคลิกของผู้ประกอบการทั้ง ๖ ประเภท มีความสัมพันธ์ทางบวกกับผลประกอบการทางธุรกิจในเนเธอร์แลนด์ ซึ่งสอดคล้ององการงานวิจัยของเฟรเซอ, แบริดจ์เจส และ ฮอร์น^๘ ของธุรกิจขนาดย่อมในนามิเบีย พบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์

^๗ Krauss, S.I., Frese and Friedrich, "Entrepreneurial Orientation: A Psychological model of Success among Southern African Small Business Owners", **European Journal of Work & Organizational Psychology**, Vol. 14 No. 3 (2005): 315-344.

^๘ Frese, M., Brantjes, Aand Hoorn, R., "Psychological Success Factors of Small Scale Businesses in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environmen"t, **Journal of developmental Entrepreneurship**, Vol. 7 No. 3 (2002): 259-282.

ทางบวกกับความสำเร็จของธุรกิจหรืองานวิจัยของสไวเออร์เชคและฮา (Swierczek and Ha)^๙ ที่ทำการศึกษารัฐกิจ SMEs ของไทยและเวียดนาม ก็พบความสัมพันธ์เชิงบวกบางส่วนระหว่างบุคลิกผู้ประกอบการและผลประกอบการ ส่วนในมาเลเซียที่ประชากรส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม ซูลกิฟลี และ รอสลี (R. Mohamad Zulkifli and M. Mohd Rosli)^{๑๐} ได้ทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จทางธุรกิจในประเทศมาเลเซียที่นับถือศาสนาอิสลาม โดยมีศาสนาอิสลามเป็นตัวแปรควบคุม พบว่ามีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญเหมือนกับประเทศตะวันตกที่ไม่ได้นับถือศาสนาอิสลาม แสดงว่า ศาสนาอิสลามในมาเลเซียไม่ก่อให้เกิดความสัมพันธ์ด้านลบ

นอกจากนี้ นักวิจัยหลายรายได้ทำการวิจัยเพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกแต่ละด้านของการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการประกอบการ เช่น ซาซซา เครััสส์และคณะ^{๑๑} ได้ทำการวิจัยอิทธิพลของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลประกอบการในระหว่างที่มีวิกฤติเศรษฐกิจโลก โดยใช้ข้อมูลจากการสำรวจผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางในเนเธอร์แลนด์จำนวน ๑๖๔ ราย พบว่า บุคลิกของผู้ประกอบการที่มีพฤติกรรมเชิงรุก (Proactive) มีผลทางบวกต่อผลประกอบการ ในขณะที่มีวิกฤติเศรษฐกิจ และยังพบว่า ในสภาวะแวดล้อมที่มีความแปรปรวน SMEs ที่มีนวัตกรรมจะมีผลประกอบการดีกว่า SMEs ทั่วไป ในขณะที่ไมเนอร์ แบรคเกอร์และสมิธ (Miner, Braker and Smith)^{๑๒} ได้ทำการศึกษาผู้ประกอบการจำนวน ๑๑๘ คน พบว่าบุคลิกของผู้ประกอบการด้านการมีนวัตกรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการเจริญเติบโตขององค์กร นอกจากนี้ยังมีการวิจัยบุคลิกด้านอื่นๆ ซึ่งก็มักพบความสัมพันธ์เชิงบวกกับผลประกอบการ ส่วนในประเทศไทยนั้น มีงานวิจัยบางรายพบว่า บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการบางบุคลิกไม่มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการ

^๙ Swierczek FW & HA TT, “Entrepreneurial Orientation, Uncertainty Avoidance And Firm Performance: An Analysis Of Thai And Vietnamese SMEs”, **International Journal Entrepreneurship Innovation**, Vol. 4 No. 1 (2003): 46-58.

^{๑๐} R. Mohamad Zulkifli and M., “Mohd Rosli, Entrepreneurial Orientation and Business Success of Malay Entrepreneurs: Religiosity as Moderator”, **International Journal of Humanities and Social Science**, Vol. 3 No. 10 (Special Issue – May 2013): 264-271.

^{๑๑} Sascha Kraus, J. P. “Coen Rigtering, Mathew Hughes, Vincent Hosman, Entrepreneurial orientation and the Business Performance of SMEs: A Quantitative Study from the Netherlands”, **Rev Manag Sci**, Vol.6 (2012): 161-182.

^{๑๒} Miner, John Bracker, Jeffrey S., and Smith, “Norman R., Role of Entrepreneurial Task Motivation in the Growth of Technologically Innovative Firms”, **Journal of Applied Psychology**, Vol.74 No. 4 (August, 1989): 554-560.

ประกอบการ เช่น งานวิจัยของ จริยา ตันติพงศ์อนันต์^{๑๓} ที่ทำการศึกษากับผู้ประกอบการธุรกิจ OTOP ประเภทอาหารในระดับ ๔-๕ ดาว หรืองานวิจัยของ กัญญวัชร ธนะจันทร์^{๑๔} ในผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับ ๓-๕ ดาว ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร ที่ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพเป็นตัวของตัวเองกับความสำเร็จในการประกอบกิจการ หรืองานวิจัยของ ผศ.ดร.อุบลวรรณ ภวานันท์^{๑๕} ที่ทำการศึกษาปัจจัยบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จในผู้ประกอบการ SMEs ประเภทโรงแรมอิสระ ๕๙๗ รายในจังหวัดที่ประสบความสำเร็จตามเกณฑ์วิจัยของ ๖ ภาคการท่องเที่ยว พบว่าความสำเร็จในการประกอบการมีความสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเกือบทุกปัจจัย ยกเว้นปัจจัยความก้าวร้าวในการแข่งขันที่มีความสัมพันธ์เชิงลบ

อย่างไรก็ตาม บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ในการประกอบการตามหลักจิตวิทยาตะวันตกนั้น ไม่ได้กำหนดถึงปัจจัยด้านจริยธรรมและศีลธรรม แต่สังคมไทยเป็นสังคมที่ยึดถือแนวทางพุทธศาสนาในการดำเนินชีวิต และในทางพุทธศาสนานั้นก็มีฆราวาสธรรมเพื่อความสำเร็จในการประกอบการ คือ ทิฐุธรรมมีกัตถสังวัตตนิกรธรรม หรือที่เรียกอีกชื่อว่า ทิฐุธรรมมีกัตถประโยชน์^{๑๖} ที่เป็นฆราวาสธรรมที่เกี่ยวกับการจัดการและพัฒนาพฤติกรรม ค่านิยม ของฆราวาสให้มีชีวิตที่รุ่งเรืองมั่นคงจากการประกอบกิจการหรืออาชีพที่สุจริต ถูกทั้งกฎหมายและศีลธรรม ซึ่งเป็นประโยชน์สุขขั้นต้นที่คนทั่วไปปรารถนาในปัจจุบัน ในชาตินี้ ไม่ต้องรอถึงชาติหน้า ซึ่งผลประโยชน์อาจเป็นได้ทั้งทางวัตถุและจิตใจ คือ มีความรุ่งเรืองมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจ ทรัพย์ ยศ เกียรติ ไม้ตรี^{๑๗}

^{๑๓} จริยา ตันติพงศ์อนันต์, “บุคลิกภาพของผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (๔-๕ ดาว)”, **วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ**, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๕๕), หน้า ๑๐๗-๑๐๘.

^{๑๔} กัญญวัชร ธนะจันทร์, “บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ ความสามารถในการเผชิญหน้าอุปสรรคและความสำเร็จของผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (๓-๕ ดาว) ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร”, **วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ**, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๕๒), หน้า ๒๖-๓๒.

^{๑๕} อุบลวรรณ ภวานันท์, ดร., “ปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมธุรกิจการท่องเที่ยวและที่พัก: ความรู้ ระยะเวลาที่ ๓: สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ กลยุทธ์ในการดำเนินการ ภูมิความรู้ความชำนาญ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและแบบจำลองความสำเร็จในการประกอบการ”, **Journal of HR Intelligence**, ปีที่ 7 ฉบับที่ 2 (กรกฎาคม-ธันวาคม, ๒๕๕๕): หน้า ๒๘-๔๐.

^{๑๖} อัง.อรรถก. (ไทย) ๒๓/๕๔/๓๔๐.

^{๑๗} สุกัญญา สร้อยฟ้า, “การศึกษาพฤติกรรมการณ์นำหลักทิฐุธรรมมีกัตถประโยชน์ไปใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวัน ของประชาชนในเขตเทศบาลตำบลนาเยี่ย อำเภอนาเยี่ย จังหวัดอุบลราชธานี”, **วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพระพุทธศาสนา**, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๕๖), หน้า ๙.

ซึ่งทฤษฎีนี้มีกัตตสังวัตตนิกรธรรมหรือทฤษฎีนี้มีกัตตประโยชน์ ประกอบไปด้วยหลักธรรม ๔ ประการ คือ^{๑๘} ๑. อุภูฐานสัมปทา (ถึงพร้อมด้วยความหมั่น) ๒. อารักขสัมปทา (ถึงพร้อมด้วยการรักษา) ๓. กัลยาณมิตตา (ความมีเพื่อนเป็นคนดี) ๔. สมชีวีตา (ความเลี้ยงชีพตามสมควรแก่กำลังทรัพย์ที่หาได้) ซึ่งผลของการปฏิบัติตามทฤษฎีนี้มีกัตตสังวัตตนิกรธรรม นั้นมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์หลักของผู้ประกอบการที่ต้องการบรรลุความสำเร็จทางธุรกิจอย่างมั่นคงรุ่งเรือง

แม้จะมีงานวิจัยในหลายประเทศพบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่อความสำเร็จของการประกอบการ แต่ในประเทศไทยยังมีงานวิจัยด้านนี้น้อยและยังไม่มีงานวิจัยเกี่ยวกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยว ที่ประสบความสำเร็จในการประกอบการ และมีศีลธรรม ดังนั้นงานวิจัยนี้จะทำการวิจัยในกลุ่มเกษตรกรเจ้าของร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อหาพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่เป็นการบูรณาการคุณลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการตามหลักของ ศ.ดร.ไมเคิล เพรเซอ กับหลักทฤษฎีนี้มีกัตตสังวัตตนิกรธรรม โดยจะทำการศึกษากุศลการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทฤษฎีนี้มีกัตตสังวัตตนิกรธรรม ศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทฤษฎีนี้มีกัตตสังวัตตนิกรธรรมในแต่ละด้านกับความสำเร็จของผู้ประกอบการ การสร้างแบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการ ตลอดจนการใช้พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเป็นแนวทางในการฝึกอบรมและพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs อื่นๆ

งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยกลุ่มตัวอย่างได้มาจากการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) ของกลุ่มประชากรที่เป็นเกษตรกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่เป็นสมาชิกของสมาคมเกษตรกรชุมชน (ประเทศไทย) และดำเนินกิจการมาต่อเนื่องไม่น้อยกว่า ๕ ปี เพื่อทำแบบสอบถามประเมินค่าด้วยตัวเองเพื่อวัดบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ระดับคุณลักษณะทฤษฎีนี้มีกัตตสังวัตตนิกรธรรม และระดับความสำเร็จในการประกอบการ ตามหลักเกณฑ์ของ ศ.ดร.ไมเคิล เพรเซอ หลังจากนั้นจะใช้โปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์ในการวิเคราะห์ผลทางสถิติ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัยนี้คือ ได้แบบสอบถามที่มีคุณภาพในการประเมินระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทฤษฎีนี้มีกัตตสังวัตตนิกรธรรมของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยว ทราบความสัมพันธ์ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทฤษฎีนี้มีกัตตสังวัตตนิกรธรรมกับความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยว ได้สมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการด้วยพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถสร้างแบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็น

^{๑๘} พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตโต), ธรรมนุญชีวีต, (กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๔๔), หน้า ๓๘.

ผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบการซึ่งมีศีลธรรมที่สามารถใช้เป็นแนวทางในการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้ประกอบการ SMEs อื่นๆ ได้

๑.๒ คำถามการวิจัย

๑.๒.๑ คุณลักษณะของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทัศนคติที่ถูกต้องของผู้นักธุรกิจของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีอยู่ในระดับใดบ้าง

๑.๒.๒ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทัศนคติที่ถูกต้องของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลกับความสำเร็จในการประกอบการเป็นอย่างไร

๑.๒.๓ สมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการด้วยพหุบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเป็นอย่างไร

๑.๓ วัตถุประสงค์ของการวิจัย

๑.๓.๑ เพื่อศึกษาคูณลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทัศนคติที่ถูกต้องของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

๑.๓.๒ เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทัศนคติที่ถูกต้องของผู้นักธุรกิจ กับความสำเร็จของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

๑.๓.๓ เพื่อสร้างสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

๑.๓.๔ เพื่อพัฒนาแบบจำลองพหุบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบการซึ่งมีศีลธรรม ที่สามารถใช้เป็นแนวทางในการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้ประกอบการ SMEs อื่นๆ

๑.๔. ขอบเขตการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ โดยการวิเคราะห์สหสัมพันธ์และการถดถอยด้วยสถิติอนุมาน จากส่วนที่เป็นสถิติบรรยายเพื่อศึกษาตัวแปรที่เกี่ยวข้อง เพื่อยืนยันกรอบแนวทางการวิจัย จากข้อมูลเชิงประจักษ์ ด้วยผลการวิเคราะห์ทางสถิติโปรแกรม แล้วนำผลจากวิธีการวิจัยไปสร้างแบบจำลองพหุบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบการ ผู้วิจัยได้แบ่งขอบเขตการศึกษาออก ดังนี้

๑.๔.๑ ขอบเขตด้านเนื้อหา

เป็นการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดของ ศ.ดร.ไมเคิล เฟรเซอ^{๑๙} และหลักทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมตามเนื้อหาที่กำหนดของพระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตฺโต)^{๒๐}

๑.๔.๒ ขอบเขตด้านตัวแปร

๑.๔.๒.๑ ตัวแปรต้น (Independent Variable) คือ

๑) บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งประกอบด้วย

๑.๑) ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy Orientation)

๑.๒) ความมีนวัตกรรม (Innovativeness Orientation)

๑.๓) ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking Orientation)

๑.๔) ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness Orientation)

๑.๕) ความสม่ำเสมอและใส่ใจเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation)

๑.๖) ความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation)

๒) คุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม ซึ่งประกอบด้วย

๒.๑) อุฏฐานสัมปทา (ความขยันหมั่นเพียร)

๒.๒) อารักขสัมปทา (การรู้จักเก็บรักษาโภคทรัพย์)

๒.๓) กัลยาณมิตตตา (คบคนดีเป็นมิตร)

๒.๔) สมชีวิตา (มีความเป็นอยู่เหมาะสม)

๑.๔.๒.๒ ตัวแปรตาม (Dependent Variable) คือความสำเร็จในการประกอบการ ตาม

ทฤษฎีของ ศ.ดร.ไมเคิล เฟรเซอ^{๒๑} ซึ่งจะพิจารณาองค์ประกอบ ๙ ประการ คือ

๑) แนวโน้มของกำไร

๒) แนวโน้มของจำนวนลูกค้า

๓) แนวโน้มของยอดขาย

๔) แนวโน้มของธุรกิจโดยรวม

^{๑๙} Michael Frese, Marco van Gelderen, Mikael Ombach, "How to Plan as a Small Scale Business Owner, Psychological Process Characteristics of Action Strategies and Success", **Journal of Small Business Management**, Vol. 38 No.2 (2000): 1-18.

^{๒๐} พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ. ปยุตฺโต), **พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม**, (กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๕๑), หน้า ๑๑๖.

^{๒๑} Frese, Michael, **For the Specialist: Methodological Issues of the Studies in Zambia, Uganda, South Africa, and Zimbabwe In Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa**, (Michael, Westport Connecticut: Quorum Books, 2000), pp. 149-159.

- ๕) การประเมินความสำเร็จในมุมมองของผู้อื่น
 - ๖) ความพึงพอใจในความสำเร็จเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
 - ๗) ความพึงพอใจในฐานะเจ้าของกิจการ
 - ๘) ความพึงพอใจในรายได้
 - ๙) แนวโน้มของจำนวนพนักงาน
- ๑.๔.๓ ขอบเขตด้านพื้นที่

กรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ประกอบด้วยจังหวัดนครปฐม นนทบุรี สมุทรปราการ ปทุมธานี และสมุทรสาคร

๑.๔.๔ ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้คือ เกษีกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ดำเนินกิจการมาต่อเนื่องไม่น้อยกว่า ๕ ปี อายุของผู้ประกอบการ ๒๘-๖๐ ปี จบการศึกษาขั้นต่ำเภสัชศาสตรบัณฑิต

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยนี้ได้จากการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จากเกษีกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ดำเนินกิจการมาต่อเนื่องไม่น้อยกว่า ๕ ปี และเป็นสมาชิกสมาคมเกษีกรชุมชน (ประเทศไทย) จำนวน ๑๒๐ ราย

๑.๔.๕ ขอบเขตด้านเวลา

ระยะเวลาที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ ๑ มกราคม ๒๕๖๐ ถึง ๓๑ มกราคม ๒๕๖๒

๑.๕ สมมติฐานในการวิจัย

๑.๕.๑ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของเกษีกรชุมชนมีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการประกอบการ

๑.๕.๒ ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมของเกษีกรชุมชนผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการประกอบการ

๑.๕.๓ ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมของเกษีกรชุมชนผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ

๑.๖ นิยามศัพท์เฉพาะที่ใช้ในการวิจัย

งานวิจัยครั้งนี้ มีศัพท์เฉพาะที่เกี่ยวกับหัวข้อการศึกษาวิจัย และเพื่อประโยชน์ต่อการสื่อความหมายในการศึกษาวิจัย ผู้วิจัยจึงให้คำจำกัดความไว้ดังนี้

๑.๖.๑ ร้านขายยาเดี่ยว (Independent or stand alone drugstore) คือ ร้านขายยาที่ไม่มีสาขา เจ้าของอาจเป็นเภสัชกรหรือไม่ใช่ก็ได้

๑.๖.๒ ร้านยาลูกโซ่ (Chain drug store) คือร้านขายยาแผนปัจจุบันที่มีจำนวนสาขามากกว่า ๑ สาขา มีชื่อร้านเดียวกัน^{๒๒}

๑.๖.๓ เภสัชกรรมชุมชน คือ งานบริการของเภสัชกรในร้านยาที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับผู้มารับบริการ เช่นงานจ่ายยาเพื่อบำบัดอาการเบื้องต้น การจ่ายยาตามใบสั่งยา ติดตามผลการใช้ยา ส่งเสริมการพึ่งพาตนเองด้านสุขภาพและการใช้ยา รวมทั้งการเฝ้าระวังปัญหาการใช้ยาชุมชน เป็นต้น^{๒๓}

๑.๖.๔ เภสัชกรชุมชน คือ ผู้ประกอบวิชาชีพเภสัชกรรมซึ่งเป็นผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการของสถานที่ขายยาแผนปัจจุบันตามกฎหมายว่าด้วยยา

๑.๖.๕ ผู้ประกอบการ (Entrepreneurs) หมายถึงผู้ก่อตั้งองค์การ เป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนและดำเนินกิจการโดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อผลกำไรและความพอใจของตนเอง^{๒๔} ซึ่งผู้ประกอบการเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จตามที่คาดหวังไว้นอกเหนือจากปัจจัยสภาวะแวดล้อม เพราะเป็นผู้กำหนดทิศทาง วิสัยทัศน์ นโยบาย และกลยุทธ์ต่างๆ ให้ เหมาะสมกับสิ่งแวดล้อมและสังคมที่ตนดำเนินอยู่^{๒๕}

^{๒๒} ชดาภา พงศ์วรานนท์, “ความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการของร้านยาลูกโซ่”, สารนิพนธ์ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการองค์กรเภสัชกรรม, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร, ๒๕๕๓), หน้า ๗.

^{๒๓} เฉลิมศรี ภูมิมางกูร, “การทบทวนงานวิจัยด้านเภสัชกรรมชุมชนอย่างเป็นระบบ”, ว. เภสัชศาสตร์อีสาน, ปีที่ ๘ ฉบับที่ ๒ (๒๕๕๕): ๗๖-๘๓.

^{๒๔} อุบลวรรณ ภาวกานันท์, ดร., “โครงการวิจัยเชิงทดลองโปรแกรมฝึกอบรมปัจจัยทางจิตวิทยาเพื่อพัฒนาความสำเร็จการประกอบธุรกิจในผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมไทยประเภทที่ปัก: ระยะที่ ๑ การสร้างพัฒนาคุณภาพ และการทดลองนำร่องโปรแกรมเพื่อพัฒนาความสำเร็จของการประกอบธุรกิจด้วยปัจจัยทางจิตวิทยาของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมไทยประเภทที่ปัก”, Journal of Human Resource intelligence, ปีที่ ๕ ฉบับที่ ๒ (๒๕๕๓): ๑๔-๓๐.

^{๒๕} Coulter, Mary K., Upper Saddle River Entrepreneurship in action, 2 nd ed., (New Jersey: Prentica Hall, 2003), P. 23.

ดังนั้น ผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวคือเจ้าของร้านขายยาเดี่ยวหรือหุ้นส่วน ที่เป็นผู้กำหนดทิศทาง วิสัยทัศน์ นโยบายและกลยุทธ์ต่างๆ และการตัดสินใจดำเนินการให้เหมาะสมโดยยอมรับความเสี่ยงเพื่อผลกำไรและบรรลุความสำเร็จตามที่คาดหวังไว้

๑.๖.๖ เขตกรุงเทพมหานคร หมายถึง เขตปกครองพิเศษของประเทศไทย โดยมีได้มีสถานะเป็นจังหวัด โดยกรุงเทพมหานครมีอาณาเขตติดต่อกับจังหวัดสมุทรสาคร จังหวัดนครปฐม จังหวัดนนทบุรี จังหวัดปทุมธานี จังหวัดฉะเชิงเทรา และจังหวัดสมุทรปราการ ส่วน อาณาเขตทางทะเล อ่าวไทยตอนในติดต่อกับจังหวัดเพชรบุรี จังหวัดสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรปราการ และจังหวัดชลบุรี

๑.๖.๗ เขตปริมณฑล หมายถึง จังหวัดที่มีอาณาเขตติดต่อกับกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีอยู่ ๕ จังหวัด ได้แก่ นครปฐม นนทบุรี สมุทรปราการ ปทุมธานี และสมุทรสาคร

๑.๖.๘ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม: SMEs (Small and Medium Enterprises) ในประเทศไทยจะหมายถึงวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ประกอบไปด้วยกิจการการผลิต กิจการค้า และกิจการบริการ โดยได้กำหนดคุณลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตามขนาดของการจ้างงานและจำนวนเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร^{๒๖} ซึ่งกระทรวงอุตสาหกรรมได้กำหนดลักษณะขนาดของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของธุรกิจการให้บริการ คือ วิสาหกิจขนาดย่อมมีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน ๕๐ คน มูลค่าทรัพย์สินถาวรไม่เกิน ๕๐ ล้านบาท ส่วนวิสาหกิจขนาดกลางนั้น จำนวนการจ้างงานเกินกว่า ๕๐ คน แต่ไม่เกิน ๒๐๐ คน มูลค่าทรัพย์สินถาวรเกินกว่า

๑.๖.๙ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) หมายถึงรูปแบบพฤติกรรม ค่านิยม ความเชื่อ ที่พัฒนาขึ้นหรือเกิดขึ้นในขณะที่ดำเนินธุรกิจหรือมาเป็นผู้ประกอบการ^{๒๗}

^{๒๖} สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, (๒๔ ธันวาคม ๒๕๕๖), **คตการณ์ ปี ๒๕๕๗ SMEs เติบโต ๔.๓-๔.๗**, {ออนไลน์}, แหล่งที่มา: http://www.industry.go.th/center_mng/index.php/2016-04-24-18-06-24/2016-04-24-18-06-46/item/389-2557-smes-4-3-4-7 [๑๕ มกราคม ๒๕๖๒].

^{๒๗} อุบลวรรณ ภาวกานันท์, ดร., “โครงการวิจัยเชิงทดลองโปรแกรมฝึกอบรมปัจจัยทางจิตวิทยาเพื่อพัฒนาความสำเร็จการประกอบธุรกิจในผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมไทยประเภทที่ปัก: ระยะที่ ๑ การสร้างพัฒนาคุณภาพ และการทดลองนำร่องโปรแกรมเพื่อพัฒนาความสำเร็จของการประกอบธุรกิจด้วยปัจจัยทางจิตวิทยาของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมไทยประเภทที่ปัก”, *Journal of Human Resource intelligence*, ปีที่ ๕ ฉบับที่ ๒ (๒๕๕๓): ๑๔-๓๐.

ทัศนคติและลักษณะพฤติกรรมที่ผู้ประกอบการได้ปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจหรือมาเป็นผู้ประกอบการที่มักถูกกำหนดด้วยเงื่อนไขทางวัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม^{๒๘} โดยแบ่งเป็น ๖ ด้าน^{๒๙} ได้แก่

๑) ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy Orientation) หมายถึง ความสามารถและความตั้งใจที่จะหาหนทางสร้างโอกาสให้แก่ตน สามารถทำงานและตัดสินใจได้ด้วยตัวเองในภาวะกดดัน ช่วยให้ธุรกิจอยู่รอดเพราะมีแรงกระตุ้นที่จะรักษาธุรกิจของตนไว้ แต่อาจขัดขวางการเติบโตของธุรกิจจากปัญหาการประสานงานกับผู้อื่น

๒) ความมีนวัตกรรม (Innovativeness Orientation) หมายถึง การมีแนวความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ บริการ หรือกรรมวิธีทางเทคโนโลยีใหม่ ตลาดใหม่ กระบวนการผลิตใหม่และการวิจัยใหม่ต่อองค์กร แต่การนำไปใช้งานไม่สามารถทำเพียงคนเดียวได้ ต้องนำไปใช้ระดับองค์กร

๓) ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking Orientation) หมายถึง การคิดและลงมือทำธุรกิจในสภาพแวดล้อมที่เสี่ยงและมีโอกาสสำเร็จน้อย ความกล้าเสี่ยงแบ่งได้เป็น ๓ แบบ คือ กล้าเสี่ยงกับสิ่งที่ตนไม่รู้ กล้านำทรัพย์สินจำนวนมากของตนเข้าผูกพันในการก่อตั้งกิจการและกล้าในการกู้ยืมจำนวนมากในการทำธุรกิจ

๔) ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness Orientation) หมายถึง การเอาชนะการคุกคามในการแข่งขัน ทำให้คู่แข่งเข้าตลาดเดียวกันได้ลำบาก มีความมุ่งมั่นสูงที่จะล่าหน้าและเหนือกว่าคู่แข่ง การก้าวร้าวเพื่อเลื่อนตำแหน่ง

๕) ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation) หมายถึง การมีความมั่นคงไม่หวั่นไหวไปกับสถานการณ์ ไม่ผิดหวัง ท้อแท้ หรือเก็บเอาสิ่งผิดพลาดมาเป็นอารมณ์ แต่จะนำประสบการณ์เหล่านั้นมาเรียนรู้ตลอดเวลา เพื่อให้ได้ข้อมูลพื้นฐานในการตัดสินใจในสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนหรือไม่สามารถเตรียมการได้ ลงมือทำในขณะนั้นให้ดีที่สุดเพื่อคงความเป็นผู้นำขององค์กรและเหนือคู่แข่ง

๖) ความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation) หมายถึง การค้นหาหนทางและพยายามให้ประสบความสำเร็จด้วยงานที่ท้าทาย และยากกว่างานประจำที่ซ้ำซาก มีความรับผิดชอบต่องานของตน พยายามหาผลสะท้อนของงานที่ทำและหาวิธีการใหม่ๆ ที่ดีกว่าเดิม ปรับปรุงการทำงานให้ดีขึ้นและมุ่งหวังที่จะประสบความสำเร็จ

^{๒๘} Scarborough, Z. W., *Effective Small Business Management an Entrepreneurial Approach*, (7th Ed.), (New Jersey: Pearson Education Inc., 2003), pp. 2-3.

^{๒๙} Frese M., DeKruif M., *Psychological Success Factors of Entrepreneurship in Africa: A Selective Literature Review in Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa: A Psychological Approach*, Edited by M Frese, (Quorum: Westport, Conn, 2000): pp. 18-20.

๑.๖.๑๐ ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ (Business Success) หมายถึงความสามารถในการดำเนินกิจการให้บรรลุเป้าหมายหรือได้ผลเป็นที่พึงพอใจ โดยสามารถประเมินความสำเร็จในการประกอบธุรกิจเป็น ๒ ด้านใหญ่ๆคือ ด้านการเงินและด้านที่ไม่ใช่การเงิน^{๓๐} ซึ่งสามารถแยกเป็นรายละเอียดของระดับความสำเร็จของกิจการออกเป็น ๑๐ ด้านคือ^{๓๑}

- ๑) แนวโน้มของกำไร
- ๒) แนวโน้มของจำนวนลูกค้า
- ๓) แนวโน้มของยอดขาย
- ๔) แนวโน้มของธุรกิจโดยรวม
- ๕) การประเมินความสำเร็จในมุมมองของผู้อื่น
- ๖) ความพึงพอใจในความสำเร็จเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
- ๗) ความพึงพอใจในฐานะเจ้าของกิจการ
- ๘) ความพึงพอใจในรายได้
- ๙) แนวโน้มของจำนวนพนักงาน
- ๑๐) การประเมินความสำเร็จของผู้ประกอบการโดยผู้สัมภาษณ์

๑.๖.๑๑ ทิฐุธรรมมีกัตถสังวัตตนิกัธรรม เป็นหลักธรรมในการจัดการชีวิตให้มั่นคง มีประโยชน์สุขขั้นต้น ซึ่งเป็นประโยชน์สุขสามัญที่คนทั่วไปปรารถนามองเห็นผลที่ได้ทันตาเห็นในชาตินี้ ทั้งทางวัตถุและจิตใจ โดยไม่ต้องรอชาติหน้า^{๓๒} ช่วยพัฒนาชีวิตให้เกิดรุ่งเรืองอย่างมั่นคงที่คนทั่วไปปรารถนา มีทรัพย์ ยศ ชื่อเสียง เกียรติ การยกย่องสรรเสริญ ไฉไล จากการประกอบกิจการหรืออาชีพที่สุจริต ถูกทั้งกฎหมายและศีลธรรม โดยประกอบด้วยธรรม ๔ ประการ^{๓๓} คือ

๑) อุฏฐานสัมปทา หมายถึงพร้อมด้วยความหมั่น คือความขยันหมั่นเพียร หมั่นประกอบกิจการงานในทางสุจริต ไม่เกียจคร้าน ฝักฝนให้เกิดทักษะ ความชำนาญและรู้จักใช้ปัญญาในการดำเนินการให้ได้ผลดีและสำเร็จ

^{๓๐} Tenner, A. and DeToro, I., *Process Redesign: the Implementation Guide for Reneders*, (Harlow: Addison Wesley Longman, 1997), p. 97.

^{๓๑} Frese, Michael, *For the Specialist: Methodological Issues of the Studies in Zambia, Uganda, South Africa, and Zimbabwe*. In *Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa*, (Westport Connecticut: Quorum Books, 2000), pp. 149-159.

^{๓๒} อัง.อุฎฐก. (ไทย) ๒๓/๕๔/๓๔๐.

^{๓๓} พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ. ปยุตโต), *พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลศัพท์*, (กรุงเทพมหานคร: บริษัท เอส.อาร์. พรินติ้ง แมส โปรดักส์ จำกัด, ๒๕๕๑), หน้า ๑๓๙.

๒) อารักขสัมปทา หมายถึง ความพร้อมด้วยการรักษาโรคทรัพย์ที่หามาได้ด้วย ความขยันหมั่นเพียรโดยชอบธรรม ไม่ให้ถูกลัก หรือ ทำลายไปโดยภัยต่างๆ รู้จักอดออม ประหยัดมัธยัสถ์

๓) กัลยาณมิตตตา คือการคบคนดี ไม่คบคนชั่ว เลือกปฏิสัมพันธ์และผูกมิตรกับผู้มีลักษณะกัลยาณมิตร คือ เป็นผู้มีความรู้รอบคอบ มีประสบการณ์ที่ดี ผู้ที่ปฏิบัติตัวดี มีศีลธรรม สามารถจะแนะนำสิ่งดี ๆ ช่วยเหลือเราได้ในยามจำเป็น สนับสนุนให้เราหาทรัพย์ รักษาทรัพย์ และใช้จ่ายทรัพย์อย่างสมเหตุสมผล ไม่คบหรือปฏิสัมพันธ์กับเพื่อนที่ซุกจุกไปในทางที่เสื่อม

๔) สมชีวิตา เป็นการรู้จักครองชีพตามสมควรแก่ฐานะไม่ฟุ่มเฟือยหรือฝืดเคืองเกินไป ใช้ชีวิตแบบพอเพียง สามารถควบคุมจิตใจไม่ให้หลงตามกระแสนิยมโดยคำนึงถึงคุณค่าแท้ของสิ่งของนั้นๆ มีความรู้และทักษะในการวางแผนบริหารการเงินและการวิเคราะห์การเงินเป็น ไม่ให้รายจ่ายเกินกว่ารายรับเพราะความฟุ่มเฟือย

๑.๖.๑๒ พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Buddhist entrepreneurial orientation) หมายถึงผู้ก่อตั้งองค์การ เป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนและดำเนินกิจการโดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อผลกำไรและความพอใจของตนเองอย่างถูกต้องตามกฎหมายและหลักศีลธรรมทางพุทธศาสนา ซึ่งเป็นการบูรณาการของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการแบบตะวันตกกับหลักพุทธธรรม

๑.๗ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

๑.๗.๑ ทราบคุณลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีปฏิสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

๑.๗.๒ ทราบความสัมพันธ์ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีปฏิสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

๑.๗.๓ ได้สมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการด้วยพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่มีศีลธรรมเพื่อความสำเร็จในการประกอบการแก่ผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยว

๑.๗.๔ ได้พัฒนาแบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่มีศีลธรรมเพื่อความสำเร็จในการประกอบการที่สามารถใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้ประกอบการ SMEs อื่นๆ

บทที่ ๒

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาผลของโปรแกรมพัฒนาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการด้วยทฤษฎีธัมมิกัตถประโยชน์เพื่อความสำเร็จในการประกอบการของธุรกิจของร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลนั้น มีแนวคิดทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

๒.๑ แนวคิดและทฤษฎีผู้ประกอบการ (Entrepreneur)

๒.๒ แนวคิดและทฤษฎีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)

๒.๓ แนวคิดและทฤษฎีความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ (Business Success)

๒.๔ แนวคิดและหลักธรรมทฤษฎีธัมมิกัตถประโยชน์

๒.๕ งานวิจัยที่เกี่ยวกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบการ

๒.๖ กรอบแนวคิดการวิจัย

โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

๒.๑ แนวคิดและทฤษฎีผู้ประกอบการ (Entrepreneur)

ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในธุรกิจสมัยใหม่ในการเติบโตด้านต่างๆของเศรษฐกิจ มีการพัฒนาและบูรณาการความรู้ใหม่ๆให้เข้ากับความรู้เดิมและประสบการณ์สะสมรวมทั้งปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจด้วย ดังเช่น เฟดเดอริค คูร์ตโก และฮอดเกตส์ (Frederick, Kuratko, & Hodgetts) ^๑ ได้ให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการว่าเป็นพลังสำคัญทางเศรษฐกิจที่มีบทบาทสำคัญในธุรกิจสมัยใหม่ สามารถสร้างสรรค์งานประดิษฐ์คิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อบุกเบิกตลาดทั้งในและต่างประเทศ ในขณะที่ มินนิตติ และ บูเกรฟ (Minniti & Bvgrave) ^๒ ได้ขยายคุณค่าของผู้ประกอบการออกไปมากกว่าด้านนวัตกรรม เงินทุน หรือปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีการพัฒนาและบูรณาการความรู้ใหม่ๆให้เข้ากับปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเพื่อสามารถเชื่อมต่อกับความรู้เดิมที่

^๑ Frederick, H. H., Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M., **Entrepreneurship: Theory Process Practice**, ed. By Asia-Pacific, (Thomson South-Western, 2006), p 95-98.

^๒ Minniti, M., & Bvgrave, W. D., "A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning: Entrepreneurship Theory and Practice", **Entrepreneurship Theory and Practice**, Vol. 25 No. 3 (2001): 5-16.

เกิดจากประสบการณ์สะสมหรือการเรียนรู้จากพันธมิตรในท้องถิ่น โดยผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงอิทธิพลของสภาพแวดล้อม เงื่อนไขด้านสภาพภูมิศาสตร์ ปัจจัยทางเศรษฐกิจและการสร้างกิจกรรมภายในชุมชนเป็นสำคัญ

วิกแคม (Wickham)^๓ ได้ให้รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจในด้านต่างๆ คือ

๑. เป็นผู้ก่อตั้งองค์กร : ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่ก่อตั้งองค์กร สามารถบริหารปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ร่วมกันเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพทางธุรกิจมากที่สุด ไม่ว่าจะ เป็น คน ทรัพย์สิน ทรัพยากรการผลิตต่างๆ

๒. เป็นเจ้าขององค์กร : ผู้ประกอบการเป็นทั้งผู้ลงทุนและถือหุ้นในกิจการ จึงเป็นผู้จัดการธุรกิจนั้นๆ

๓. เป็นผู้นำ : ผู้ประกอบการต้องมีบทบาทในการเป็นผู้นำอย่างเด่นชัด ต้องเป็นผู้บุกเบิกริเริ่มงานใหม่ๆ ปรับปรุงประสิทธิภาพและการทำงานเป็นทีม โดยอาศัยศิลปะในการปกครอง ส่งเสริมขวัญและกำลังใจแก่ลูกน้องให้พร้อมรับมือและก้าวทันกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น

๔. เป็นผู้จัดการ : ผู้ประกอบการมีบทบาทเป็นผู้จัดการที่มีหน้าที่หลากหลายตามแต่สถานการณ์

๕. เป็นผู้นำความรู้ความชำนาญมาใช้ : ผู้ประกอบการจะต้องนำความรู้ความชำนาญที่มีอยู่มาใช้ในการดำเนินงานจัดการให้เข้ากับทรัพยากรที่มีอยู่ สร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ และมองหาช่องทางหรือโอกาสทางธุรกิจ

๖. เป็นผู้ระบุโอกาสทางการตลาด : ผู้ประกอบต้องวิเคราะห์ทิศทางของตลาด เพื่อหาช่องทางที่มีศักยภาพในโลกธุรกิจ

๗. เป็นผู้นำนวัตกรรมใหม่เข้าสู่ตลาด : ผู้ประกอบการต้องหานวัตกรรมใหม่มาปรับใช้ในองค์กร เช่น ผลิตภัณฑ์ แนวทางการบริหารจัดการผลผลิต การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล การบริการ และการขนส่ง

๘. ผู้สร้างสรรค์สังคม : เมื่อธุรกิจได้มีการเติบโตและขยายตัวออกไป ผู้ประกอบการนอกจากจะมีบทบาทในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าแล้ว ยังควรมีบทบาทที่รับผิดชอบต่อสังคมจึงจะได้ชื่อว่าเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณค่าสมควรแก่การยกย่องที่ประชาชนหรือลูกค้าควรให้การสนับสนุนของต่อไป

^๓ Wickham, Philip A, "Strategy Entrepreneurship", A Decision-Making Approach to New Venture Creation and Management, 2nd ed, (England: Financial Times Prentice Hall, 2001), pp. 19-46.

๒.๒ แนวคิดและทฤษฎีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)

บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการหมายถึงรูปแบบพฤติกรรม ค่านิยม ความเชื่อ ที่พัฒนาขึ้นหรือเกิดขึ้นในขณะดำเนินธุรกิจหรือมาเป็นผู้ประกอบการ^๔ เพื่อให้เกิดความสำเร็จในการประกอบกิจการ ดังเช่น มิลเลอร์ (Miller)^๕ ได้ให้ความหมายของบุคลิกของการเป็นผู้ประกอบการไว้ ๓ ประการคือ การสร้างนวัตกรรม การเผชิญกับความเสี่ยง และการทำงานเชิงรุก ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง โควิน เจจี และสเลวิน (Covin, J.G., and Slevin)^๖ ได้อธิบายปัจจัยการสร้างนวัตกรรม การเผชิญกับความเสี่ยง และการทำงานเชิงรุก ว่า ลักษณะดังกล่าวสะท้อนถึงพฤติกรรมของผู้บริหารองค์กร ๓ ประการ ประการแรก คือการเผชิญกับความเสี่ยงที่ผู้บริหารระดับสูงต้องเผชิญเมื่อมีการตัดสินใจลงทุนและการดำเนินกลยุทธ์ภายใต้ความไม่แน่นอน ประการที่สอง จำนวนความถี่และขอบเขตการพัฒนานวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ซึ่งมีส่วนสัมพันธ์กับผู้บริหารในการพัฒนาเทคโนโลยี และประการที่สามคือลักษณะทางธรรมชาติของผู้บริหารที่แสดงถึงระดับความสามารถในการแข่งขันและการทำงานเชิงรุกเมื่อธุรกิจต้องเผชิญกับการแข่งขันในอุตสาหกรรม

Lumpkin, G. T., & Dess, G. G.^๗ ได้ให้ความหมายว่าเป็นรูปแบบการตัดสินใจ การปฏิบัติ กระบวนการ และพฤติกรรม ที่นำไปสู่ตลาดเป้าหมายใหม่ ด้วยสินค้าหรือบริการที่มีอยู่เดิม หรือการพัฒนาสินค้าหรือบริการขึ้นมาใหม่ ทำให้การปฏิบัติงานมีความเจริญเติบโต มีมาตรฐาน มีต้นทุนต่ำและมีความคุ้มค่า เกิดสิ่งใหม่ที่เป็นประโยชน์มากขึ้น มีผลการดำเนินธุรกิจดีขึ้น เช่น ยอดขาย สัดส่วนทางการตลาด ผลกำไร ผลตอบแทนของการลงทุนและผลตอบแทนของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหรือผู้ถือหุ้น ได้แก่ ผลตอบแทนรวมหรือผลตอบแทนด้านมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น

^๔ อุบลวรรณ ภาวานันท์, ดร., “โครงการวิจัยเชิงทดลองโปรแกรมฝึกอบรมปัจจัยทางจิตวิทยาเพื่อพัฒนาความสำเร็จการประกอบธุรกิจในผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมไทยประเภทที่ปัก: ระยะที่ ๑ การสร้างพัฒนาคุณภาพ และการทดลองนำร่องโปรแกรมเพื่อพัฒนาความสำเร็จของการประกอบธุรกิจด้วยปัจจัยทางจิตวิทยาของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมไทยประเภทที่ปัก”, *Journal of Human Resource intelligence*, ปีที่ ๕ ฉบับที่ ๒ (๒๕๕๓): ๑๔-๓๐.

^๕ Miller, Danny, “The correlates of entrepreneurship in three types of firms”, *Management Science*, Vol. 29 No. 7 (1983): 770-791.

^๖ Covin, J., & Slevin, D., “Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments”, *Strategic Management Journal*, Vol. 10 (January, 1989): 75-87.

^๗ Lumpkin, G. T., & Dess, G. G., “Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance”, *Academy of Management Review*, Vol. 21 No. 1 (1990): 135-172.

มีการศึกษาถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จไว้หลายประการทั้งในไทยและต่างประเทศ เช่น โควินและสเลวิน (Covin and Slevin)^{๘๔} ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการบริหารเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจขนาดเล็กในสภาพแวดล้อมที่เป็นมิตร โดยการเก็บแบบสอบถามโรงงานขนาดเล็กในรัฐเพนซิลเวเนีย, อเมริกา จำนวน ๑๖๑ แห่ง หรือการศึกษาของฮัลท์และคณะ (Hult et al.)^{๘๕} เกี่ยวกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการต่อนวัตกรรมขององค์กรซึ่งส่งผลต่อความสำเร็จทางธุรกิจ หรือการศึกษาของรีและคณะ (Rhee et al.)^{๘๖} ในเกาหลีใต้เกี่ยวกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อการขับเคลื่อนนวัตกรรมขององค์กรที่ส่งผลต่อความสำเร็จทางธุรกิจ และการศึกษาของเพง (Peng)^{๘๗} เกี่ยวกับความสัมพันธ์ของผู้ประกอบการที่มีต่อนวัตกรรมและความสำเร็จทางธุรกิจ ทำให้สามารถสรุปบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่สำคัญที่ทำให้ประสบความสำเร็จทางธุรกิจได้ ๒ ประการคือ ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking Orientation) และการดำเนินงานเชิงรุก (Proactiveness Orientation) ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) ที่นำเสนอโดย Miller^{๘๘} ซึ่งเป็นปัจจัยที่ได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลาย นอกจากนี้ มิลเลอร์และฟรีเซน (Miller & Friesen)^{๘๙} ได้ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการสร้างกลยุทธ์ในองค์กรกับสภาพแวดล้อม พบว่าการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมจะส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมในองค์กรที่สะท้อนถึงลักษณะการสร้างกลยุทธ์ขององค์กร ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของวิคลูน

^{๘๔} Covin, J., & Slevin, D., “Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments”, **Strategic Management Journal**, Vol. 10 (January, 1989): 75-87.

^{๘๕} Hult, G.T.M., Hurley, R.F., & Knight, G.A., “Innovativeness: Its Antecedents and Impact on Business Performance”, **Industrial Marketing Management**, Vol. 33 (2004): 429-438.

^{๘๖} Rhee, J., Park, T., & Lee, D.H., “Drivers of Innovativeness and Performance for Innovative SMEs in South Korea: Mediation of Learning Orientation”, **Technovation**, Vol. 30 (2010): 65-75.

^{๘๗} Peng, C.-H., “The Relationships Between the Antecedents of Innovativeness and Business Performance”, **International Symposium on Electronic Commerce and Security**, (2008): 805-809.

^{๘๘} Miller, Danny. “The correlates of entrepreneurship in three types of firms”, **Management Science**, VOL. 29 No. 7 (1983): 770-791.

^{๘๙} Miller, D., & Friesen, P. H., “Strategy Making and Environment”, **The Third Link Strategic Management Journal**, Vol.4 No. 3 (1982): 221-235.

(Wiklund)^{๑๔} และการศึกษาของเกรเซอร์และคณะ (Kreiser et al.)^{๑๕} ที่ได้ศึกษาถึงคุณลักษณะของ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ พบว่าบุคลิกด้านนวัตกรรมของผู้ประกอบการเป็นคุณลักษณะสำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ดังนั้นจึงสามารถสรุป บุคลิกของผู้ประกอบการที่สำคัญได้ ๓ ด้าน คือ บุคลิกด้านการดำเนินงานเชิงรุก (Proactiveness Orientation) บุคลิกด้านความกล้าเสี่ยง (Risk Taking Orientation) และบุคลิกด้านนวัตกรรม (Innovativeness Orientation)

โคลวินและสเลวิน (Covin and Slevin)^{๑๖} ได้อธิบายเกี่ยวกับปัจจัยการสร้าง นวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง และการทำงานเชิงรุก โดยทำการศึกษาถึงอิทธิพลของภาวะผู้ประกอบการที่มีต่อ พฤติกรรมของผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดใหญ่ พบว่า ประการแรก ความกล้าเสี่ยงเป็นสิ่งที่ผู้บริหาร ระดับสูงต้องเผชิญเมื่อตัดสินใจลงทุนและการดำเนินกลยุทธ์ภายใต้สถานะไม่แน่นอน ประการที่สอง ความถี่และขอบเขตในการพัฒนานวัตกรรมของผลิตภัณฑ์มีความสัมพันธ์กับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ และประการที่สาม พบว่า บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีผลต่อระดับความสามารถในการแข่งขันและการทำงานเชิงรุกเมื่อธุรกิจต้องเผชิญกับการแข่งขันในอุตสาหกรรม ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของลัมป์กินและเดส (Lumpkin and Dess)^{๑๗} แต่ได้เสนอให้เพิ่มบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อประสิทธิภาพทางธุรกิจเป็น ๕ ปัจจัย ที่สามารถใช้ในการดำเนินงานร่วมกัน เพื่อที่จะพัฒนาความสามารถในการดำเนินธุรกิจ คือ

๑. ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy Orientation) หมายถึง ความเป็นอิสระในการทำงานของคุณหรือกลุ่มบุคคลเพื่อมุ่งหวังให้ธุรกิจบรรลุผลสำเร็จในเป้าหมายและวิสัยทัศน์ขององค์กร

๒. ความสามารถทางนวัตกรรม (Innovativeness Orientation) หมายถึง ความพยายามที่จะนำเสนอสิ่งใหม่ๆ ที่ได้จากการทดลองหรือจากประสบการณ์ และการมีกระบวนการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ

^{๑๔} Wiklund, J., "The Sustainability of The Entrepreneurial Orientation Performance Relationship", **Entrepreneurship Theory & Practice**, Vol. 24 No. 1 (1999): 37-48.

^{๑๕} Kreiser, P. M., Marino, L. D., & Weaver, K. M., "Assessing The Psychometric Properties of The Entrepreneurial Orientation Scale: A Multi-Country Analysis", **Entrepreneurship Theory and Practice**, Vol. 26 (2002): 71-92.

^{๑๖} Covin, J. G., & Slevin, D. P., "A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior", **Entrepreneurship Theory and Practice**, Vol. 16 No. 1 (1991): 7-25.

^{๑๗} Lumpkin, G. T., & Dess, G. G., "Clarifying The Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance", **Academy of Management Review**, Vol. 21 No. 1 (1996): 135-172.

๓. ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking Orientation) หมายถึง การตัดสินใจและการปฏิบัติ ภายใต้สถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนหรืออาจต้องเผชิญกับความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น

๔. การดำเนินงานเชิงรุก (Proactiveness Orientation) หมายถึง ลักษณะของการมองไปข้างหน้าเพื่อแสวงหาความเป็นผู้นำในตลาด เป็นการมองการณ์ไกลเพื่อแสวงหาโอกาสและความต้องการในอนาคต

๕. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness Orientation) หมายถึง ความพยายามในการแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจมีลักษณะที่ขบถต่อสู้หรือมีการตอบสนองต่อการแข่งขันที่รุนแรง เพื่อพัฒนาตำแหน่งของธุรกิจหรือจัดอุปสรรคคู่แข่งในตลาด

ซึ่งปัจจัยทั้ง ๕ ปัจจัย สามารถใช้ในการดำเนินธุรกิจร่วมกันเพื่อพัฒนาความสามารถในการดำเนินธุรกิจ ส่วนปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมของธุรกิจและองค์กรนั้น ลัมป์กินและเดสจัตเป็นปัจจัยแทรกซ้อน

ในเอเชียก็มีการศึกษาเช่นกัน ดังเช่น ริซซาล (Rissal)^{๑๘} ได้ศึกษาถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการขนาดเล็กและกลางในประเทศอินโดนีเซีย โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์อย่างละเอียดกับผู้ประกอบการ ๒๗ คนในกิจการประเภทต่างๆ และใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ และพบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ใช้เป็นกรอบอ้างอิงในการประกอบอาชีพกิจการส่วนตัว ได้แก่ แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ ความคิดริเริ่ม ทักษะและความรู้ด้านเทคโนโลยี ทักษะในการบริหาร องค์กร และความขยัน และยังพบว่าพื้นฐานทางการศึกษาเป็นปัจจัยสำคัญเกี่ยวพันกับการเป็นผู้ประกอบการ ในขณะที่ โอกาว่า (Ogawa)^{๑๙} ได้ทำการศึกษาการทำงานของธุรกิจขนาดเล็กในญี่ปุ่นซึ่งเน้นระบบการทำงานเป็นทีมและการพัฒนาวัฒนธรรมต่างๆ ที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องในองค์กร ช่วยปรับปรุงการทำงานให้ดีขึ้น ลดต้นทุนสินค้า สร้างสรรสินค้าใหม่ๆ เพิ่มคุณภาพสินค้าและบริการ พบว่าบุคลิกของผู้ประกอบการขนาดเล็กที่ประสบความสำเร็จในญี่ปุ่นประกอบด้วย ๓ ลักษณะ คือ

๑. ต้องเป็นผู้มีความสามารถในด้านเทคโนโลยี คือ ต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะในธุรกิจที่ทำอยู่ซึ่ง

ประกอบด้วยความเชี่ยวชาญในด้านการตลาดและด้านการบริหารจัดการทางการเงิน

๒. ต้องเป็นผู้มีความสามารถในการจูงใจ หากขวัญและกำลังใจของพนักงานอยู่ในระดับสูง พนักงานจะปฏิบัติหน้าที่เกินกว่าความคาดหวังของบริษัท หากขวัญและกำลังใจของพนักงานอยู่ในระดับต่ำ ก็อาจก่อผลให้เกิดเสียกับธุรกิจได้

^{๑๘} Rissal, R., A Study of The Characteristics of Entrepreneurs in Indonesia, (Indonesia: George Washington University, 1992), pp. 80-102.

^{๑๙} Ogawa, E, Small Business Management Today, (Asian Productivity Organization, 1994), pp.25-38.

๓. ต้องเป็นผู้มีความสามารถในการวางกลยุทธ์ เพราะปัจจุบันประเทศญี่ปุ่นเป็นผู้นำทางเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศเอเชียและได้รับอิทธิพลจากเศรษฐกิจโลก ดังนั้นผู้นำของธุรกิจต้องมีความสามารถในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์

จะเห็นได้ว่า บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความแตกต่างกันในแต่ละประเทศ โดยเฉพาะปัจจัยสถานะแวดล้อมมีส่วนสำคัญ

นอกจากนี้ นักวิชาการหลายรายได้ทำการรวบรวมงานวิจัยที่เกี่ยวกับบุคลิกของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ เช่น คูรัตโค และฮอดเกตต์ส (Kuratko and Hodgetts)^{๒๐} ได้รวบรวมงานวิจัยที่เกี่ยวกับบุคลิกของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและสามารถสรุปเป็นคุณลักษณะได้ ๑๑ ประการ คือ

๑. มีความยึดมั่นและมุ่งมั่น
๒. มีแรงขับเพื่อความสำเร็จและความก้าวหน้า
๓. ใส่ใจกับโอกาสและเป้าหมาย
๔. มีความคิดริเริ่มและมีความรับผิดชอบ
๕. ยืนหยัดแก้ปัญหา
๖. ยึดถือความเป็นจริงและเหตุผล
๗. ค้นหาและใช้ผลสะท้อนกลับ
๘. ความเชื่อในอิทธิพลจากการควบคุมภายใน
๙. คำนวณความเสี่ยงและค้นหาความเสี่ยง
๑๐. มีความต้องการอำนาจต่ำ
๑๑. มีความน่าเชื่อถือ

ซึ่งซิมเมอร์เรอร์ และสคาร์โบโร (Zimmerer and Scarborough)^{๒๑} ได้ทำการสรุปบุคลิกของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กที่ประสบความสำเร็จจากงานวิจัยต่างๆ ดังนี้

๑. ต้องการเป็นผู้รับผิดชอบต่อการกระทำของตนเอง
๒. ชอบความเสี่ยงในระดับปานกลาง
๓. มีความเชื่อมั่นในความสามารถที่จะประสบความสำเร็จได้

^{๒๐} Kuratko, D. F., and Hodgetts, R. M., **Entrepreneurship: A Contemporary Approach.** Mason, (OH: South-Western Thomson Learning, 2001), pp. 60-71.

^{๒๑} Scarborough, N.M. and Zimmerer, T.W., **Effective Small Business Management: An Entrepreneurial Approach,** 7th Edition, (Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall, 2003), pp. 50-75..

๔. ต้องการข้อมูลสะท้อนกลับทันทีที่ทำงานเสร็จ
๕. มีพลังงานสูงเพื่อทุ่มเทการทำงาน
๖. ให้ความสำคัญกับอนาคต
๗. มีทักษะด้านการจัดการ
๘. มีค่านิยมของความต้องการความสำเร็จมากกว่าเงินตรา
๙. มีระดับความยึดมั่นสูง
๑๐. อึดทนต่อความกำกวม ไม่ชัดเจน
๑๑. ยอมรับการเปลี่ยนแปลงต่างๆที่จะเกิดขึ้น
๑๒. มีความยืดหยุ่น ไม่ย่อท้อ และคงทนต่อทุกสถานการณ์

แม้ว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จทางธุรกิจจะมีหลายคุณลักษณะตามงานวิจัยดังกล่าว แต่สามารถสรุปคุณลักษณะสำคัญได้ตามทฤษฎีของ ศ.ดร. ไมเคิล เฟรเซอ (Frese)^{๒๒} นักจิตวิทยาชาวเยอรมัน อดีตนายกสมาคม International Association of Applied Psychology (IAAP) ที่ได้ทำการศึกษาและพบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial orientation) ที่มีความสัมพันธ์ทางบวกและสามารถทำนายความสำเร็จทางธุรกิจ มี ๖ คุณลักษณะ ซึ่งงานวิจัยนี้ใช้เป็นแนวทางในการวิจัย คือ

๑. ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy Orientation) สามารถทำงานได้ด้วยตนเองและสามารถตัดสินใจได้ในภาวะที่บีบบังคับหรือมีความจำกัด ผู้ประกอบการที่มีความเป็นตัวของตนเองจะยังมีความสามารถในการต่อรองหรือเผชิญกับผู้จัดจำหน่ายหรือบริษัทใหญ่ๆได้

๒. ความมีนวัตกรรม (Innovativeness Orientation) หมายถึง การมีความคิดริเริ่มเกี่ยวกับสินค้าใหม่ๆ การบริการและเทคโนโลยีใหม่ๆ

๓. ความกล้าเสี่ยง (Risk taking Orientation) สามารถแบ่งได้เป็น 3 ลักษณะ ได้แก่ การกล้าเสี่ยงต่อสิ่งที่ไม่รู้ การกล้าใช้ทรัพย์สินจำนวนมากสำหรับการก่อตั้งธุรกิจ และการกล้ากู้ยืมเงินจำนวนมาก ซึ่งความกล้าเสี่ยงดังกล่าวเกี่ยวข้องกับลักษณะการหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน (Uncertainty avoidance)

๔. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness Orientation) หมายถึง คุณลักษณะที่ทำให้คู่แข่งยากที่จะเข้ามาในตลาดเดียวกัน ผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะนี้จะมีความมุ่งมั่นสูงในความพยายามก้าวล้ำหน้า ทำให้คู่แข่งหมดประสิทธิภาพและทำการต่างๆ ให้เหนือกว่าคู่แข่งในตลาด

^{๒๒} Frese, M., *Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa*, (USA: Greenwood, 2000), pp. 80-94.

๕. ความสม่ำเสมอและความใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning Orientation) หมายถึง คุณลักษณะที่มีความมั่นคง ไม่หวั่นไหวกับสถานการณ์หรือความผิดพลาดที่เกิดขึ้นและนำข้อบกพร่องมาเป็นประสบการณ์ที่ดีในการเรียนรู้ในอนาคต

๖. ความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation) หมายถึง คุณลักษณะที่ผู้ประกอบการที่ค้นหาหนทางหรือให้ความสำคัญในหนทางที่นำไปสู่ความสำเร็จ เป็นผู้ที่ชอบงานที่มีความท้าทาย และมีแรงจูงใจที่จะทำงานนั้นๆ ให้ดีกว่าเดิมและประสบความสำเร็จ

๒.๓ แนวคิดและทฤษฎีความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ (Business Success)

ความสำเร็จในการประกอบกิจการคือความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายหรือได้ผลเป็นที่น่าพอใจที่ตั้งไว้ ซึ่งประเมินได้ และเป็นดัชนีวัดความเข้มแข็ง ความก้าวหน้า หรือความอยู่รอดของกิจการ ซึ่งการวัดความสำเร็จในการประกอบการสามารถวัดได้หลายวิธี ทั้งจากการพิจารณาเทียบกับเกณฑ์ทั่วไปจากกลุ่มธุรกิจนั้นๆ หรือจากการเทียบกับเป้าหมายที่ผู้ประกอบการตั้งไว้ ดังนั้น การวัดความสำเร็จในการประกอบการจึงต้องใช้เกณฑ์ทั่วไปหรือเกณฑ์มาตรฐานของกลุ่มธุรกิจนั้นและเกณฑ์ตามการรับรู้ส่วนบุคคลของผู้ประกอบการในอาชีพนั้นมาร่วมกันเป็นตัวตัดสินจึงจะได้ความชัดเจนถึงลักษณะความสำเร็จในการประกอบการอย่างแท้จริง สำหรับตัวชี้วัดความสำเร็จมีหลายวิธี เช่น วัดจากยอดขาย กำไร การเติบโตทางธุรกิจ หรือส่วนแบ่งตลาด ความพึงพอใจของลูกค้า เป็นต้น ดังเช่น ริชาร์ด ดีวินนี่ ยิป และ จอห์นสัน (Richard, Devinney, Yip and Johnson)^{๒๓} ที่ได้ศึกษาเกี่ยวกับการวัดผลงานขององค์กร และให้พิจารณาความสำเร็จของกิจการ ๓ ด้าน คือ ด้านแรกเป็นผลการดำเนินการด้านการเงิน ได้แก่ ผลกำไร ผลตอบแทนการลงทุน ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ เป็นต้น ด้านที่สอง เป็นผลการดำเนินการด้านการตลาด ได้แก่ ยอดขาย สัดส่วนการตลาด เป็นต้น และด้านที่สาม เป็นผลตอบแทนของผู้ที่มีส่วนได้เสียกับองค์กรหรือผู้ถือหุ้น ได้แก่ ผลตอบแทนรวมมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ ลิตเติล มูซิมดา และ เพจ (Little, Mazumdar and Page)^{๒๔} ที่ได้วัดผลสำเร็จของการประกอบการของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในอินเดีย จากยอดขายต่อปี (annual sales) กำไรขั้นต้น (gross margin) กระแสเงินสดในการดำเนินงาน

^{๒๓} Richard, P. J., Devinney, T. M., Yip, G. S., & Johnson, G., "Measuring Organizational Performance: Towards Methodological Best Practice", *Journal of Management*, Vol. 35 No. 3 (2009): 718-804.

^{๒๔} Little, I., Mazumdar, D., & Page, J., *Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies*, (New York: Oxford University Press, 1987), pp. 22-31.

(operating cash flow) และกำไรสุทธิ (net profit) และการศึกษาของ วิทติ้ง (Whiting)^{๒๕} ที่วัดความสำเร็จของผลประกอบการด้านการเงินของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยใช้ ผลตอบแทนจากการลงทุน (return on investment: ROI) ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (return on assets: ROA) กระแสเงินสด (cash flow) กำไรขั้นต้น (gross margin) และอัตราส่วนทางการเงินอื่นๆ เห็นได้ว่าการวัดความสำเร็จของการประกอบการส่วนใหญ่เป็นการวัดผลทางการเงิน ซึ่ง แคปแลนด์และนอร์ตัน (Kaplan & Norton)^{๒๖} จากมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด มีความเห็นต่างไป โดยได้ทำการศึกษาความสำเร็จของกิจการของบริษัทชั้นนำ ๑๒ แห่งในอเมริกา และเห็นว่า การวัดความสำเร็จของกิจการ ไม่ควรวัดจากตัวเลขทางการเงินเพียงอย่างเดียว เช่น ยอดขาย กำไร เพราะความสำเร็จด้านการเงินเป็นเพียงการบอกเรื่องราวในอดีต แต่ไม่ได้วัดความสำเร็จที่จะเกิดในอนาคตด้วย เพราะเมื่อธุรกิจเข้าสู่ยุคเทคโนโลยี มีจำเป็นต้องสร้างคุณค่าในอนาคตโดยผ่านการลงทุนด้านลูกค้า ผู้ร่วมค้ำพนักงาน กระบวนการธุรกิจ เทคโนโลยีและนวัตกรรมด้วย และได้คิดค้นการใช้ Balanced scorecard เป็นเครื่องมือในการวัดวัดผลงานและความสำเร็จของกิจการ ดังนั้นการวัดผลสำเร็จขององค์กรนอกจากจะวัดผลด้านการเงินแล้ว ยังต้องวัดผลสำเร็จด้านลูกค้า ด้านความสามารถในการเรียนรู้ขององค์กรและด้านนวัตกรรมประกอบกันด้วย ซึ่งค่อนข้างสอดคล้องกับ ดร. ปีเตอร์ เอฟ. ดรักเกอร์ (Drucker, Peter F.)^{๒๗} ศาสตราจารย์พิเศษด้านสังคมศาสตร์และการจัดการชาวอเมริกันได้วัดความสำเร็จในการประกอบการโดยแบ่งเป็น ๓ กลุ่ม ใหญ่ๆ คือ กลุ่มเสริมสร้างสมรรถภาพทางการตลาด ที่ประกอบด้วย ๔ ตัวแปร คือ สถานภาพทางการตลาด การพัฒนาและรักษาคุณภาพการมีนวัตกรรม และความรับผิดชอบต่อสังคม กลุ่มบริหารทรัพยากร ประกอบด้วย ๓ ตัวแปร คือ ทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรทางการเงิน และทรัพยากรทางกายภาพ และกลุ่มเศรษฐกิจ ประกอบด้วย ๒ ตัวแปร คือ ประสิทธิภาพด้านต้นทุน และความสามารถในการทำกำไร ซึ่งเป็นไปในแนวทางเดียวกับ ฟรายและคณะ (Fry et al.)^{๒๘} ที่ให้ความสำคัญกับการวัดความสำเร็จในการประกอบการทั้งด้านการเงินโดยเน้นที่ความสามารถในการทำกำไร และด้านที่ไม่ใช่การเงินที่ประกอบด้วย การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงจุดและทันท่วงที การสร้างสินค้าและ

^{๒๕} Whiting, B. G., “Creativity and Entrepreneurship: How Do They Relate?”, *Journal of Creative Behavior*, Vol. 22 No. 2 (1986): 178–183.

^{๒๖} Kaplan, Robert S., and Norton, David P., “The Balanced Score card: Measures That Drive Performance”, *Harvard Business Review*, Vol. 70 (1992): 71-79.

^{๒๗} Drucker, P.F., *The Essential Drucker: Selections from The Management Works of Peter F. Drucker*, (Oxford: Butterworth Heinemann, 2001), pp. 1-13.

^{๒๘} Fry, F. L., Stoner, C.R., and Hattwich, R. E., *Business: An Integrative Framework*, (McGraw-Hill: Boston, 1998), pp. 100-108.

บริการที่มีคุณภาพ การส่งเสริมนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ การมีพันธสัญญาและความผูกพันต่อองค์กรของพนักงาน

ศ.ดร. ไมเคิล เฟรเซอ ได้ใช้วิธีการวัดความสำเร็จของการประกอบการของธุรกิจขนาดย่อมและขนาดกลาง ทั้งทางด้านการเงินและไม่ใช้การเงินเช่นกัน โดยใช้เกณฑ์ในการพิจารณาด้วยกัน ๔ วิธี ได้แก่^{๒๙}

๑. ให้ผู้ประกอบการประเมินความสำเร็จของตนเอง โดยจะใช้ความเห็นในด้าน การเงินเป็นตัวสะท้อนธุรกิจ และความพึงพอใจจากรายได้ที่มาจากการดำเนินธุรกิจ

๒. ทำการวิเคราะห์ธุรกิจ โดยการพิจารณาข้อมูลทางธุรกิจ ได้แก่ การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของจำนวนลูกค้า ผลกำไร และยอดขายในช่วง ๑ หรือ ๒ ปีที่ผ่านมา

๓. ใช้แบบสอบถามด้วยภาพของ บรูเดอรัล เพรสเซนเดอร์ฟเฟอร์ และซิกเกลอร์ (Beuederl, Presisendoefler & Ziegler)^{๓๐} ในการวัดแนวโน้มธุรกิจโดยรวม โดยให้ผู้ประกอบการประเมินความสำเร็จของธุรกิจในช่วงปีที่ผ่านมาว่ามีลักษณะการเปลี่ยนแปลงโดยรวมอย่างไรด้วยภาพ

๔. ให้ผู้สัมภาษณ์ประเมินผลสำเร็จโดยรวมคะแนนของผู้ประกอบการออกเป็น ๕ ระดับย่อย คือ

ระดับที่ ๑ หมายถึง ไม่ประสบความสำเร็จ

ระดับที่ ๒ หมายถึง ค่อนข้างไม่ประสบความสำเร็จ

ระดับที่ ๓ หมายถึง ประสบความสำเร็จปานกลาง

ระดับที่ ๔ หมายถึง ค่อนข้างประสบความสำเร็จ

ระดับที่ 5 หมายถึง ประสบความสำเร็จ ซึ่งผู้สัมภาษณ์จะประเมินความสำเร็จโดยรวมจากการสังเกตของผู้สัมภาษณ์

แม้การวัดทางเศรษฐกิจจะให้ผลจากการวัดที่ดี เพราะเป็นการวัดที่เป็นรูปธรรมจากตัวเลขที่เกิดขึ้นจริงและเป็นอิสระจากความคิดเห็นของผู้ประกอบการ แต่ถ้าเป็นองค์กรที่เพิ่งก่อตั้งมาเพียง ๑ หรือ ๒ ปี เท่านั้น ข้อมูลที่ได้จะไม่เพียงพอในการวิเคราะห์

จากข้อมูลข้างต้น สามารถสรุปนิยามความสำเร็จทางธุรกิจของ ศ.ดร. ไมเคิล เฟรเซอ ได้ว่า คือความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายหรือได้ผลเป็นที่น่าพอใจ โดยวัดจากแนวโน้มของกำไร แนวโน้มของจำนวนลูกค้า แนวโน้มของยอดขาย แนวโน้มของธุรกิจโดยรวม ความ

^{๒๙} Frese, Michael, For the Specialist: Methodological Issues of the Studies in Zambia, Uganda, South Africa, and Zimbabwe. In Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa, (Westport Connecticut: Quorum Books, 2000), pp. 149-159.

^{๓๐} Bruederl, J., Preeisendorfer, P. and Ziegler, R., "Survival Chances of Newly Founded Business Organizations", *American Sociological Review*, Vol. 57 No. 2 (1992): 227-242.

พึงพอใจจากมุมมองของผู้อื่น ความพึงพอใจของความสำเร็จเมื่อเทียบกับคู่แข่ง ความพึงพอใจในฐานะเจ้าของกิจการ ความพึงพอใจในรายได้ จำนวนพนักงานในปัจจุบัน มูลค่าเครื่องจักร และ อุปกรณ์ หากมีการขายกิจการ และการประเมินโดยผู้ถูกสัมภาษณ์

๒.๔ แนวคิดและหลักธรรมที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม

เป็นธรรมะที่ปรากฏในทีฆชาดกสูตรที่พระพุทธเจ้าทรงแสดงเพื่อเป็นแนวในการครองชีพสำหรับคฤหัสถ์ผู้ครองเรือนในการจัดการและพัฒนาชีวิตให้รุ่งเรืองมั่นคงจากการประกอบกิจการหรืออาชีพที่สุจริต ถูกทั้งกฎหมายและศีลธรรม เพื่อให้ได้มาซึ่งประโยชน์สุขขั้นต้นที่คนทั่วไปปรารถนาในปัจจุบันและมองเห็นกันในชาตินี้ ไม่ต้องรอถึงชาติหน้า^{๓๑} ทั้งทางวัตถุและจิตใจ อาจเป็นทรัพย์ยศ ไฉฉวย ชื่อเสียง เกียรติยศ การยกย่องสรรเสริญ ประกอบด้วยธรรม ๔ ประการ คือ

๑. อุฏฐานสัมปทา ถึงพร้อมด้วยความหมั่นขยันเพียรอดทน ไม่ย่อท้อในการปฏิบัติหน้าที่ การงานและประกอบอาชีพที่สุจริต ผิดแผกให้เกิดโทษ ความชำนาญและรู้จริง ใช้ปัญญาในการดำเนินการให้ได้ผลดี ประสบความสำเร็จในด้านความมั่งคั่งและบรรลุเป้าหมาย

๒. อารักขสัมปทา ถึงพร้อมด้วยการรักษาโภคทรัพย์ที่หามาได้ด้วยความขยันหมั่นเพียรโดยชอบธรรม เขารักษาคุ้มครองโภคทรัพย์ที่ได้มาแล้วให้คงอยู่ สร้างนิสัยรักการเก็บออม มีการประหยัดมัธยัสถ์ รู้จักรักษาทรัพย์ให้รอดปลอดภัยจากพวกมิจฉาชีพหรือไม่ให้พิบัติไปด้วยภัยต่างๆ ทำให้สามารถสร้างอนาคตให้มีฐานะที่มั่นคงได้และสามารถนำมาใช้ประโยชน์ในคราวจำเป็น ซึ่งในสังคาลกสูตร ทีฆนิกาย ปาฎิกวรรค พระพุทธเจ้าแนะนำให้จัดแบ่งทรัพย์ออกเป็น ๔ ส่วน คือ^{๓๒}

ส่วนที่ ๑ สำหรับใช้จ่ายเลี้ยงตน เลี้ยงครอบครัว เลี้ยงคนที่ควรบำรุงเลี้ยงและทำประโยชน์ เป็นส่วนที่เสริมสร้างคุณภาพหรือตอบสนองต่อความต้องการของชีวิต

ส่วนที่ ๒ และส่วนที่ ๓ สำหรับการลงทุนประกอบกิจการ เป็นส่วนที่จัดแบ่งไว้เพื่อการทำธุรกิจการงาน เพื่อเป็นทุนในการประกอบอาชีพ เป็นทรัพย์ส่วนที่ช่วยพัฒนาอาชีพให้สูงขึ้น

ส่วนที่ ๔ สำหรับเก็บไว้ใช้ในคราวจำเป็นเร่งด่วน เพื่อใช้ในคราวฉุกเฉิน เช่นการเจ็บไข้ได้ป่วยหรืออุบัติเหตุ เป็นต้น

๓. กัลยาณมิตรตตา การคบคนดี ไม่คบคนชั่ว อยู่อาศัยในบ้านหรือนิคมใด ย่อมดำรงตน เจริญ สันทนากับบุคคลในบ้านหรือนิคมนั้น ซึ่งเป็นผู้มีสมาจารบริสุทธิ์ ผู้ถึงพร้อมด้วยศรัทธา ศีล จาคะ และปัญญา การรู้จักคบเพื่อนที่ติงาย่อมทำให้สามารถเพิ่มพูนโภคทรัพย์ได้ เพราะเพื่อนมีส่วนอย่างสำคัญในการสร้างหรือทำลายฐานะในการประกอบกิจการ จึงต้องเลือกปฏิสัมพันธ์และผูกมิตร

^{๓๑} อัง.อุฎฐก. (ไทย) ๒๓/๕๔/๓๔๐.

^{๓๒} ที.ปา. (ไทย) ๑๑/๒๖๕/๒๑๑.

กับกัลยาณมิตร ซึ่งพระพุทธเจ้าทรงแสดงการคบกัลยาณมิตรไว้ในกัลยาณมิตรธรรม ๗^{๓๓} คือ ผู้มีความรู้ มีประสบการณ์ที่ดี ผู้ที่ปฏิบัติตัวดี มีศีลธรรม สามารถจะแนะนำสิ่งดีๆ ขอบก่อกูลประโยชน์ให้แก่ส่วนรวมมากกว่าเห็นแต่ประโยชน์ส่วนตนเท่านั้น ซึ่งจะช่วยเหลือเราได้โดยง่ายและเป็น สันติสุขให้เราหาทรัพย์ รักษาทรัพย์ และใช้จ่ายทรัพย์อย่างสมเหตุสมผล ไม่คบหรือปฏิสัมพันธ์กับ เพื่อนที่ชักจูงไปในทางที่เลื่อม

๔. สมชีวิตา รู้จักครองชีพอย่างพอเพียงพอเหมาะตามสมควรแก่ฐานะ ไม่ใช่ชีวิตฟุ่มเฟือย หรือฝืดเคืองเกินไป สามารถควบคุมจิตใจไม่ให้หลงตามกระแสนิยม ใช้สอยสิ่งของเพื่อให้เกิดแต่คุณค่า แท้คือประโยชน์ที่แท้จริงจากสิ่งของนั้น ๆ ทำให้รายได้ของเราต้องมากกว่ารายจ่าย ซึ่งในการประกอบ กิจการต้องมีความรู้และทักษะในการวางแผนบริหารการเงินและการวิเคราะห์การเงิน

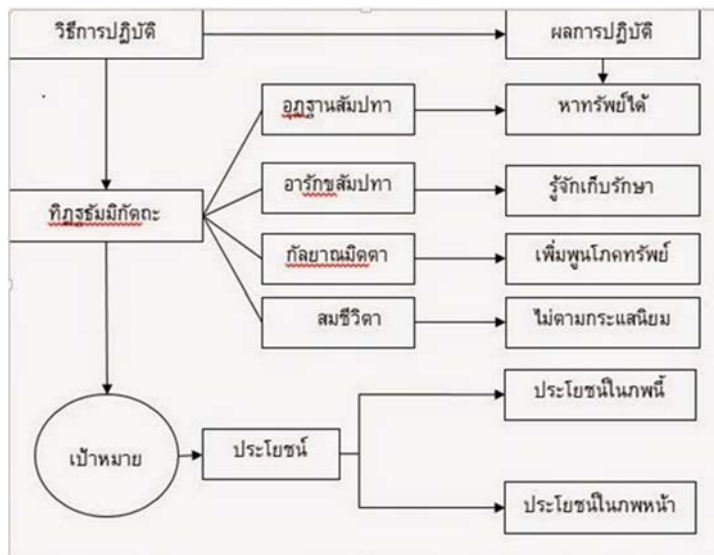
พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตโต)^{๓๔} ได้ให้หลักความสำคัญของการปฏิบัติเพื่อให้สำเร็จ ประโยชน์ต่อตนเองในปัจจุบันตามหลักทฤษฎีธัมมิกัตถประโยชน์ในหนังสือธรรมบุญชีวิตว่า “คนที่ จะเรียกว่ารู้จักใช้ทรัพย์หรือหาเงินเป็น ใช้เงินเป็น เป็นคนที่ทำมาหากินที่ดีตั้งตัวสร้างหลักฐานได้และ ใช้ทรัพย์สมบัติให้เป็นประโยชน์เป็นผู้ปฏิบัติหน้าที่ทางเศรษฐกิจอย่างถูกต้องเพราะปฏิบัติตามหลัก ธรรมต่อไปนี้” และความสำคัญของทฤษฎีธัมมิกัตถประโยชน์นี้มีหลักธรรม ๔ อย่างนี้มีประโยชน์ มากมายหลายประการแก่ผู้ประพฤติปฏิบัติตาม รวมทั้งส่งผลดีไปถึงสังคมด้วยคือ

๑. ทำให้บุคคลสามารถสร้างหลักฐานได้อย่างมั่นคง
๒. ทำให้เป็นคนที่มิเกียติมีชื่อเสียงมีคนเชื่อฟังนับถือ
๓. เป็นทางเสริมสร้างสัมพันธไมตรี
๔. ทำให้มีโอกาสได้บำเพ็ญประโยชน์แก่ส่วนรวม
๕. เป็นแบบอย่างที่ดีให้บุคคลอื่นได้ปฏิบัติตามทั้งในด้านการงานและการดำรงชีวิต
๖. สร้างความเจริญก้าวหน้าทางเศรษฐกิจให้แก่ชาติและช่วยลดปัญหาสังคมได้

^{๓๓} อังสตุตถก๒๓/๓๔/๓๓.

^{๓๔} พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตโต), ธรรมบุญชีวิต, (กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราช วิทยาลัย, ๒๕๔๔), หน้า ๓๘.

พระสมุห์แวงชัย ฐมฺมกาโม ได้แสดงแผนภูมิความสำคัญของทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมไว้ในบทความวิชาการทางพุทธศาสนา^{๓๕} ไว้ดังนี้



ภาพที่ ๒.๑ แสดงแผนภูมิความสำคัญของทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม

๒.๕ งานวิจัยที่เกี่ยวกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบการ

บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) มักใช้ในการพยากรณ์ผลประกอบการ การเติบโตและความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยผลของงานวิจัยต่างๆมักเป็นความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบการ ดังเช่น ซาซซา เคร้าส์และคณะ^{๓๖} ได้ทำการวิจัยถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจวิสาหกิจขนาดกลางในเนเธอร์แลนด์และผลประกอบการในระหว่างที่มีวิกฤติเศรษฐกิจโลก โดยการสำรวจจากผู้ประกอบการ SMEs ในเนเธอร์แลนด์ ๑๖๔ ราย พบว่า พฤติกรรมเชิงรุก (Proactive) ของผู้ประกอบการมีผลทางบวกต่อผลประกอบการในขณะมีวิกฤติเศรษฐกิจ นอกจากนี้

^{๓๕} พระสมุห์แวงชัย ฐมฺมกาโม, ทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมกับการทำงาน, [ออนไลน์], แหล่งที่มา: http://waengchai.blogspot.com/2014/08/blog-post_75.html [๑๕ มกราคม ๒๕๖๒].

^{๓๖} Sascha Kraus, J.P. Coen Rigtering, "Mathew Hughes, Vincent Hosman, Entrepreneurial Orientation and the Business Performance of SMEs: A Quantitative Study from the Netherlands", *Rev Manag Sci*, Vol. 6 (2012): 161-182.

ยังพบว่าในสภาวะแวดล้อมมีความแปรปรวน SMEs ที่มีนวัตกรรมจะมีผลประกอบการที่ดีกว่า SMEs ทั่วไป

เร้าช์และคณะ (Rauch et al)^{๓๗} ได้ทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกของผู้ประกอบการกับความสำเร็จทางธุรกิจในงานวิจัย ๕๑ ชิ้นและวิเคราะห์โดย meta-analysis พบว่าส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสไวเออร์เชคและฮา (Swierczek and Ha)^{๓๘} ที่ทำการศึกษารัฐกิจ SME ของไทยและเวียดนาม ก็พบความสัมพันธ์เชิงบวกบางส่วนระหว่างบุคลิกผู้ประกอบการและผลประกอบการ

ซูลกิฟลี และ รอสลี (R. Mohamad Zulkifli and M. Mohd Rosli)^{๓๙} ทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จทางธุรกิจในประเทศมาเลเซียที่นับถือศาสนาอิสลาม โดยมีศาสนาอิสลามเป็นตัวแปรควบคุม พบว่ามีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญเหมือนกับประเทศตะวันตกที่ไม่ได้นับถือศาสนาอิสลาม แสดงว่า ศาสนาอิสลามในมาเลเซียไม่ก่อให้เกิดความสัมพันธ์ด้านลบ

ในประเทศไทย ดร. อุบลวรรณ ภาวนันท์^{๔๐} ได้ทำการศึกษาปัจจัยบุคลิกผู้ประกอบการและความสำเร็จในผู้ประกอบการ SMEs ประเภทโรงแรมอิสระ ๕๙๗ รายในจังหวัดที่ประสบความสำเร็จตามเกณฑ์วิจัยของ ๖ ภาคการท่องเที่ยวในปี ๒๕๕๕ พบว่า ความสำเร็จในการประกอบการสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการทุกแบบ ยกเว้นแบบความก้าวร้าวในการแข่งขันที่เป็นความสัมพันธ์ด้านลบ นั่นคือ ในสถานการณ์ยุ่งยากถ้ามีบุคลิกทุกแบบในระดับสูงเท่าไรก็จะช่วยให้ประสบความสำเร็จในการประกอบการมากขึ้น ยกเว้นลักษณะของการพยายามแข่งขันเอาชนะหรือทำให้เหนือคู่แข่งทางการตลาด ซึ่งความสัมพันธ์เชิงบวกดังกล่าวสอดคล้องกับ

^{๓๗} Rauch A, Wiklund J, Lumpkin G & Frese M, “Entrepreneurial Orientation And Business Performance: An Assessment Of Past Research And Suggestions For The Future”, **Entrepreneurship Theory and Practice**, Vol. 33 No. 3 (2009): 761-787.

^{๓๘} Swierczek FW & Ha TT Entrepreneurial Orientation, “Uncertainty Avoidance and Firm Performance : An Analysis Of Thai And Vietnamese SMEs”, **International Journal Entrepreneurship Innovation**, 2003, Vol. 4 No. 1: 46-58.

^{๓๙} R. Mohamad Zulkifli and M. Mohd Rosli, “Entrepreneurial Orientation and Business Success of Malay Entrepreneurs: Religiosity as Moderator”, **International Journal of Humanities and Social Science**, Vol. 3 No. 10 (Special Issue–May, 2013): 264-271.

^{๔๐} อุบลวรรณ ภาวนันท์, ดร., “ปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมธุรกิจการท่องเที่ยวและที่พัก: ความรู้ ระยะเวลาที่ ๓: สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ กลยุทธ์ในการดำเนินการ ภูมิความรู้ความชำนาญ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและแบบจำลองความสำเร็จในการประกอบการ”, **Journal of HR Intelligence**, ปีที่ ๗ ฉบับที่ ๒ (กรกฎาคม-ธันวาคม ๒๕๕๕): ๒๘-๔๐.

การศึกษาของ ฝนทิพย์ ฆารไสว ณิชเชษฐ ฟูเจริญ และ ไว จามรมาน ที่ทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับความสำเร็ของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมในเขตภาคเหนือตอนล่าง^{๔๑} โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเชิงปริมาณ คือ สถานประกอบการโรงแรมในเขตจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย จำนวน ๙๕ แห่ง และกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเชิงคุณภาพคือผู้ประกอบการโรงแรมในจังหวัดพิษณุโลกจำนวน ๙ คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเชิงปริมาณคือแบบสอบถามคุณลักษณะของผู้ประกอบการและความสำเร็ในการประกอบธุรกิจโรงแรม ส่วนเครื่องมือในการวิจัยเชิงคุณภาพคือคำถามในการสัมภาษณ์เกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการและความสำเร็ในการประกอบธุรกิจโรงแรม ผลการวิจัยเชิงปริมาณพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์กับความสำเร็ของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ ๐.๐๕ ผลการวิจัยเชิงคุณภาพพบว่า ความคิดเห็นของผู้ประกอบการในการที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้นั้นจะเกิดจากความตั้งใจ และต้องกล้าลงมือทำ มีการมองแบบมุมกว้าง มีการพิจารณาความเหมาะสมในการทำธุรกิจ มองคู่แข่งและมีการมองหาตลาดใหม่ ต้องพิจารณาความพึงพอใจของลูกค้า มีการพัฒนาตนเองตลอดเวลา มีการจัดการธุรกิจที่ดี เลือกวิธีการที่เหมาะสม มีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในแต่ละด้าน มีการเตรียมการตลอดเวลา จับโอกาสทางธุรกิจได้ก่อนผู้อื่น และสามารถทำให้สำเร็จตามเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้

นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยที่พบความสัมพันธ์และการทำนายนบุคลิกด้านต่างๆของการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลประกอบการดังนี้

๑. ปัจจัยความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy Orientation) กับความสำเร็ในการประกอบการ

ส่วนใหญ่พบความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็ในการประกอบการ ดังเช่น เฟรเซอ, แบริดเจส และ ฮอร์น^{๔๒} ทำการศึกษาปัจจัยความสำเร็ของธุรกิจขนาดย่อมในนามิเบีย พบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็ของธุรกิจทั้งในมุมมองการวัดความสำเร็โดยตัวผู้ถูกวิจัย, ขนาดของธุรกิจและความสำเร็ในด้านอัตราการเติบโต ขณะที่วัดกัน^{๔๓}ได้

^{๔๑} ฝนทิพย์ ฆารไสว ณิชเชษฐ ฟูเจริญ และ ไว จามรมาน, “การศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจโรงแรม ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย”, วารสารวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร, ปีที่ ๗ ฉบับที่ ๑ (ตุลาคม ๒๕๕๔-เดือนมีนาคม ๒๕๕๕): ๓๙-๕๐

^{๔๒} Frese, M., Brantjes, Aand Hoorn, R.m “Psychological Success Factors of Small Scale Businesses in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment”, *Journal of developmental Entrepreneurship*, Vol. 7 No. 3 (2002): 259-282.

^{๔๓} Caird, S. P., “What Do Psychological Tests Suggest about Entrepreneur?”, *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 8 No. 6 (1993): 11-20.

ได้ศึกษาเปรียบเทียบระหว่างผู้ประกอบการผิวขาวและผิวดำพบว่า ความเป็นตัวของตนเองไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญระหว่างผู้ประกอบการผิวขาวและผิวดำ ในขณะที่งานวิจัยของ เอรินเบอร์ก^{๔๔} เกี่ยวกับความแตกต่างด้านทัศนคติและบุคลิกอื่นๆระหว่างผู้ประกอบการกับพนักงานองค์กรพบว่าผู้ประกอบการมีความเป็นตัวของตัวเองสูงกว่าพนักงานทั่วไป

ในประเทศไทยนั้น จริญญา ตันติพงศ์อนันต์^{๔๕} ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความเป็นตัวของตัวเองของผู้ประกอบการธุรกิจ OTOP ประเภทอาหารในระดับ ๔-๕ ดาว กับความสำเร็จในการประกอบการ พบว่าไม่มีความสัมพันธ์กัน เช่นเดียวกับผลการศึกษากัญญวัวร์ ธนะจันทร์^{๔๖} ในผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ ๓-๕ ดาว ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

๒. ความมีนวัตกรรม (Innovativeness Orientation) กับความสำเร็จในการประกอบการ

ส่วนใหญ่พบความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ ดังเช่น การศึกษาของ เฟรเซอ, เคราส์และฟรายดิช (Frese, Krauss and Friedrich)^{๔๗} ในผู้ประกอบการของประเทศซิมบับเว พบว่าความมีนวัตกรรมเป็นคุณลักษณะหลักของความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จ

^{๔๔} Ehrenberg, M., "Additudinal and Personality Differences between Entrepreneurial and Bureaucratic Man", *Dissertation Abstracts International*, Vol. 31 No. 10: 5518 - A (April, 1971): pp. 55-57.

^{๔๕} จริญญา ตันติพงศ์อนันต์, "บุคลิกภาพของผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (๔-๕ ดาว)", *วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ*, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๕๙), หน้า ๑๐๗-๑๐๘.

^{๔๖} กัญญวัวร์ ธนะจันทร์, "บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ ความสามารถในการเผชิญฟันฝ่าอุปสรรคและความสำเร็จของผู้ประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (๓-๕ ดาว) ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร", *วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ*, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๕๖), หน้า ๑๒๓-๑๒๘.

^{๔๗} Frese, Michael, Krauss, Strfanie I., and Friedrich, Christian, *Microenterprises in Zimbabwe : The Function of Sociodemographic Factors, Psychological Strategies, Personal Initiative and Goal Setting for Entrepreneurial Success In Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa*, Edited by Frese, Michael, (Westport Connecticut: Quorum Books,2000), pp. 103-130.

เช่นเดียวกับที่มีการศึกษาของเคย์เซอร์ ครุฟ และเฟรเซอ (Keyser, Kruit and Frese)^{๔๘} ในประเทศแซมเบียพบว่า และงานวิจัยของอลสันและโบเกอร์ (Olson & Boker)^{๔๙} ที่พบว่าความมีนวัตกรรมเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จ แต่ต้องพิจารณาปัจจัยรูปแบบการวางแผนงานเป็นตัวแปรกำกับร่วมด้วย

ในประเทศไทยนั้น อรการ พุฒิปาสพานิช^{๕๐} ได้ทำการศึกษาในผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ พบว่า ความมีนวัตกรรมมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ ขณะที่จริยา ตันติพงศ์ อนันต์^{๕๑} ได้วิจัยความมีนวัตกรรมกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ OTOP ๔-๕ ดาว ประเภทอาหาร กลับไม่พบความสัมพันธ์กัน

๓. ความกล้าเสี่ยง (Risk taking Orientation) กับความสำเร็จในการประกอบการ

ส่วนใหญ่พบความสัมพันธ์เชิงบวก ดังเช่น การวิจัยของเบิร์กเลย์และบอยด์ (Begeley & Boyd's)^{๕๒} พบว่าความกล้าเสี่ยงสามารถทำนายผลความสำเร็จในการประกอบการได้ และผู้ประกอบการที่กล้าเสี่ยงน้อยจะไม่สามารถตัดสินใจทำอะไรได้ แต่ถ้ากล้าเสี่ยงสูงก็จะมีโอกาสประสบความสำเร็จได้ ดังนั้นความกล้าเสี่ยงปานกลางจึงส่งผลบวกต่อความสำเร็จได้ ซึ่งสอดคล้องกับ

^{๔๘} Keyser, Madelief, Kruit, Michelin de, and Frese, Michael, *The Psychology Strategy Process and Socioeconomic Variables as Predictor of Success for Micro and Small Scale Business Owners in Africa In Success and Failure of Micro Business Owners in Africa*, edited by Michael Frese. (Westport: London, 2000), pp. 168-174.

^{๔๙} Olson, P.D., & Bokor, D.W., "Strategy Process-Content Interaction : Effects on Growth Performance in Small, Start up firms", *Journal of Small Business Management*, Vol. 27 No. 1 (1995): 34-44.

^{๕๐} อรการ พุฒิปาสพานิช, "บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญและความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ", *วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ*, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๕๐), หน้า ๙๓-๑๐๗.

^{๕๑} จริยา ตันติพงศ์อนันต์, "บุคลิกภาพของผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และ ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (๔-๕ ดาว)", *วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ*, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๕๔), หน้า ๒๕๔.

^{๕๒} Begley, T. M. & Boyd, D. P., "Psychological Characteristics of Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Small Businesses", *Journal of Business Venturing*, Vol. 2 (1987): 11-23.

งานของเรย์ (Ray)^{๕๓} ในสิงคโปร์ และงานของเคร้าส์ เฟรเซอ และ ไพรตริช (Krauss, S., Frese, M., & Friedrich, C)^{๕๔} ในธุรกิจ SME ในแอฟริกาใต้ นอกจากนี้ สจิวตและร็อท (Stewart & Roth)^{๕๕} ได้ศึกษาเกี่ยวกับความเสี่ยง โดยเปรียบเทียบความกล้าเสี่ยงระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจที่เป็นเจ้าของกิจการกับผู้จัดการธุรกิจที่ไม่ใช่เจ้าของกิจการ พบว่าผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของกิจการมีความกล้าเสี่ยงสูงกว่าผู้ประกอบการที่ไม่ใช่เจ้าของกิจการ และจากการศึกษาของมาสเตอร์ และไมเยอร์ (Master & Meier)^{๕๖} ถึงความแตกต่างระหว่างผู้ประกอบการหญิงและชาย อเมริกันในความกล้าเสี่ยง พบว่าไม่มีความแตกต่างกัน นอกจากนี้ ชอเวอร์ และ ยูเซลท์ (Schwer & Yucelt)^{๕๗} ได้ทำการศึกษาถึงความกล้าเสี่ยงในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในเวอร์มอนต์ พบว่าความกล้าเสี่ยงมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญในด้านอายุ การศึกษา และประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ผู้ประกอบการที่อายุ การศึกษาและประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาก จะมีความกล้าเสี่ยงมาก และผู้ประกอบการจะมีความพร้อมรับมือกับความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจของตนเองได้เป็นอย่างดี

๔. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness Orientation) กับความสำเร็จในการประกอบการ

จากการศึกษาของ เฟรเซอ เคร้าส์ และ เฟรดิช (Frese, Krauss and Freiedrich)^{๕๘} ซึ่งทำการศึกษาในผู้ประกอบการขนาดย่อมของประเทศซิมบับเว พบว่าความก้าวร้าวในการแข่งขัน

^{๕๓} Ray, D.M, “The role of risk-taking in Singapore”, *Journal of Business Venturing*, Vol. 9 No. 2 (1994): 157–177.

^{๕๔} Krauss, S., Frese, M., & Friedrich, C., “Entrepreneurial orientation: A psychological model of success among southern African small business owners”, [http:// www.ingenta connect.com/content/psych/pewo/2005/00000014/00000003/art000 05](http://www.ingentaconnect.com/content/psych/pewo/2005/00000014/00000003/art00005), [3 March 2006].

^{๕๕} W. H. Stewart & P. L. Roth, 2001, “Risk Propensity Differences Between Managers and Entrepreneurs and Between Low- and High-Growth Entrepreneurs: A reply in a More Conservative Vein”, *Journal of Applied Psychology*, Vol. 89 No. 1 (Feb, 2004): 3-13.

^{๕๖} Masters, R; Meier R., “Sex differences and risk-taking propensity of entrepreneurs”, *Journal of Small Business Management*, (1988): 31-35.

^{๕๗} Schwer, K., & Yucelt, U., “A study of risk-taking propensities among small business entrepreneurs and managers. An empirical evaluation”, *American journal of small business*, Vol. 8 No. 3 (1984): 31-40.

^{๕๘} Frese, Michael, Krauss, Strfanie I., and Friedrich, Christian, *Microenterprises in Zimbabwe: The Function of Sociodemographic Factors, Psychological Strategies, Personal Initiative, and Goal Setting for Entrepreneurial Success In Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa*, Edited by Frese, Michael, (Westport Connecticut: Quorum Books, 2000), pp.103-130.

ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จ เพราะผู้ประกอบการขนาดเล็กชาวแอฟริกาไม่ค่อยมีความก้าวร้าวในการแข่งขันเพราะเป็นพหุสังคม แต่ก็พบในบางกลุ่มว่าความก้าวร้าวในการแข่งขันมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งคล้ายๆงานวิจัยในประเทศไทยที่พบว่าความก้าวร้าวในการแข่งขันของผู้ประกอบการมักอยู่ในระดับปานกลางหรือต่ำ หรือไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ เช่นเดียวการศึกษาของกัญญวรัช ณะจันทร์^{๕๙} ในประเทศไทยที่ได้ศึกษาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จของผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับ ๓-๕ ดาวประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร พบว่าไม่มีความสัมพันธ์ระหว่างกัน เนื่องจากผู้ประกอบการนั้นเรื่องการผลิตโดยไม่ได้ใช้บุคลิกด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันทางการตลาดที่เป็นหัวใจของความสำเร็จในการประกอบการเพราะที่ผ่านมารัฐบาลเป็นผู้ให้การสนับสนุนและช่วยเหลือในด้านการตลาดตลอดจนการจัดจำหน่าย ดังนั้นความสำเร็จในการประกอบการจึงขึ้นกับรัฐบาลเป็นหลัก

๕. ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ (Stability and learning Orientation) กับความสำเร็จในการประกอบการ

จากงานวิจัยส่วนใหญ่พบความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ เช่นจากการศึกษาของเฟรเซอ (Frese)^{๖๐} รวมทั้งการศึกษาของแซลลี่ พี คาร์ด (Sally P. Caird)^{๖๑} ที่ทำการวัดบุคลิกด้านการเรียนรู้ของผู้ประกอบการโดยใช้ Honey and Mumford Measure of Learning พบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและเติบโตในกิจการขนาดเล็ก ส่วนมากมีบุคลิกด้านการใฝ่ใจในการเรียนรู้ และยังพบว่าเป็นการเรียนรู้จากการกระทำและทดลองปฏิบัติมากกว่าเรียนรู้จากทฤษฎี

^{๕๙} กัญญวรัช ณะจันทร์, “บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ ความสามารถในการเผชิญฟันฝ่าอุปสรรคและความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจของผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (๓-๕ ดาว) ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร”, วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2552), หน้า ๑๒๓-๑๒๘.

^{๖๐} Frese, Michael, *For the Specialist: Methodological Issues of the Studies in Zambia, Uganda, South Africa, and Zimbabwe In Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa*, Edited by Frese, Michael. Westport, (Connecticut: Quorum Books, 2000), pp. 375-411.

^{๖๑} Sally, P. Caird, “What Do Psychology Tests Suggest about Entrepreneur?”, *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 8 (1993): 11-20.

ในประเทศไทย วรรณ ฉายาวัฒน์^{๖๒} ได้ศึกษาในผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรม โลหะพลาสติกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในด้านความ สม่่าเสมอและความใฝ่ ใจในการเรียนรู้มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำร็จในการดำเนินธุรกิจอย่าง มีนัยสำคัญ แต่ในขณะที่การศึกษาของ ปลีนา บางกรวย^{๖๓} ที่ได้วิจัยในผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่ พักในเขตพื้นที่ประสภัยสินามิ พบว่าบุคลิกผู้ประกอบการในด้านความสม่่าเสมอและความใฝ่ใจใน การเรียนรู้ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำร็จในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจที่พักมีความสัมพันธ์กับ การเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมภายนอกสูง ผู้ประกอบการจึงต้องเรียนรู้ใฝ่หาข้อมูลตลอดเวลา ดังนั้น คะแนนเฉลี่ยของบุคลิกด้านความสม่่าเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ทั้งกลุ่มตัวอย่างและกลุ่ม ควบคุมค่อนข้างสูงใกล้เคียงกันทั้งสองกลุ่ม ทำให้ความสัมพันธ์ของบุคลิกด้านนี้กับความสำร็จในการ ประกอบการของทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกัน

๖. ความใฝ่ใจในความสำร็จ (Achievement Orientation) กับความสำร็จในการ ประกอบการ

จากงานวิจัยจำนวนมากพบว่า ผู้ประกอบการมีความใฝ่ใจในความสำร็จสูงและบุคลิก ด้านนี้มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำร็จในการประกอบการ ดังเช่น คูป รอย และเฟรเซอ (Koop, Reuand Frese)^{๖๔} รวมทั้งวิจัยของเบ็กเลย์ บอยด์ และคณะ (Begley, Boyd et al)^{๖๕} ที่พบว่าผู้ประกอบการที่ประสภความสำเร็จในการลงทุนมีความต้องการใฝ่สมฤทธิสูงกว่าผู้ที่ไม่ได้เป็น ก่อตั้งและผู้จัดการบริษัท โดยผู้ประกอบการจะกำหนดเป้าหมายที่ท้าทายและใช้ข้อมูลย้อนหลังใน การประเมินการบรรลุเป้าหมาย

^{๖๒} วรรณ ฉายาวัฒน์, “รูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และความสำร็จของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดย่อมในอุตสาหกรรมแม่พิมพ์โลหะและพลาสติกในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล”, วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, พ.ศ.๒๕๔๔), หน้า ๙๐-๙๗.

^{๖๓} ปลีนา บางกรวย, “ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิ ความรู้ความชำนาญและความสำร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการประเภทที่พักในเขตพื้นที่ประสภัยสินามิ พ.ศ. ๒๕๔๗ ประเทศไทย”, วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๕๐), หน้า ๙๑-๑๐๐.

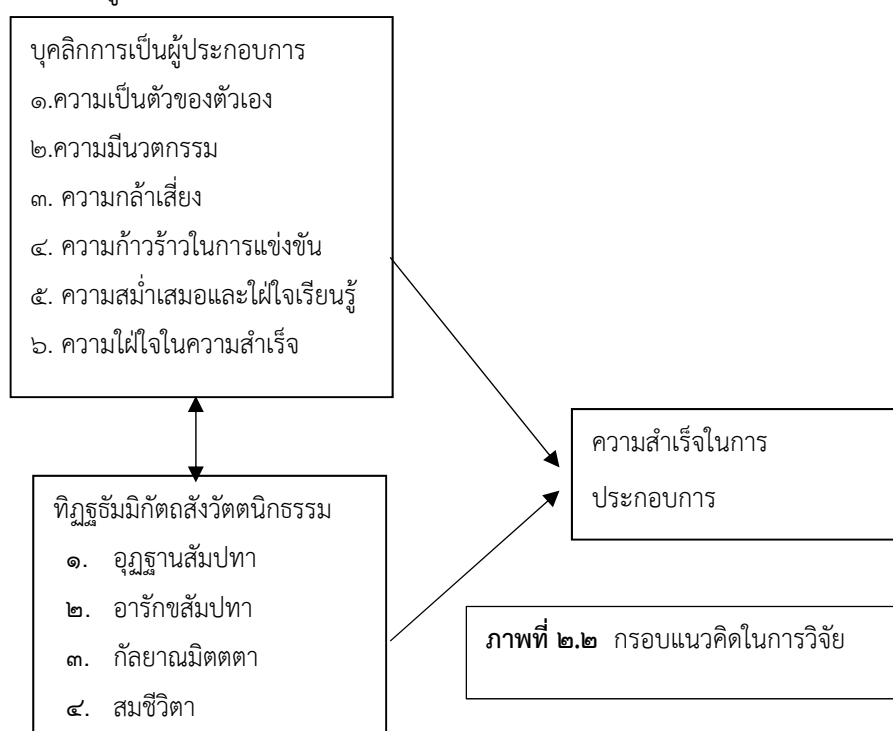
^{๖๔} Koop, S., De Reu, T., and Frese, M. “Socio-Demographic Factors, Entrepreneurial Orientation, Personal Initiative, and Environmental Problems in Uganda. Success and Failure of Microbusiness Owner in Africa”, *A New Psychological approach*, (2000): 138-141.

^{๖๕} Begley, T., and Boyd, D., “Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Business”, *Journal of Business Venturing*, Vol.2 (1987): 138.

ในประเทศไทย กัญญวัชร^{๖๖} ได้ศึกษาในกลุ่มผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับ ๓-๕ ดาว ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหารพบว่าผู้ประกอบการมีความใส่ใจในความสำเร็จสูง แต่ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่าง ความใส่ใจในความสำเร็จกับความสำเร็จในการประกอบกิจการ เนื่องจากผู้ประกอบการเน้นเรื่องการผลิตให้ได้มาตรฐานมากกว่าการทำการตลาดซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในความสำเร็จในการประกอบการ

๒.๖ กรอบแนวคิดในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาพฤติกรรมผู้ประกอบการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยตัวแปรต้น (Independent Variables) คือพฤติกรรมเป็นผู้ประกอบการ ได้แก่ ความเป็นตัวของตัวเอง, ความมีวินัย, ความกล้าเสี่ยง, ความก้าวร้าวในการแข่งขัน, ความสม่ำเสมอและใส่ใจเรียนรู้, ความใส่ใจในความสำเร็จ และ คุณลักษณะที่ภูมิจิตสังวัตตนิกรม ได้แก่ อุภูฐานสัมปทา อารักขสัมปทา กัลยาณมิตตตา และสมชีวิตา ตัวแปรตาม (Dependent Variables) คือ ความเป็นตัวของตัวเอง, ความมีวินัย, ความกล้าเสี่ยง, ความก้าวร้าวในการแข่งขัน, ความสม่ำเสมอและความใส่ใจในการเรียนรู้, ความใส่ใจในความสำเร็จ



^{๖๖} กัญญวัชร ธนะจันทร, “บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ ความสามารถในการเผชิญหน้าอุปสรรค และความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจของผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (๓-๕ ดาว) ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร”, วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๕๒), หน้า ๑๒๓-๑๒๘..

บทที่ ๓

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ ๑. เพื่อศึกษาคุณลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทัศนคติที่มีต่อการตั้งวิสาหกิจของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ๒. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทัศนคติที่มีต่อการตั้งวิสาหกิจของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ๓. เพื่อสร้างสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ๔. เพื่อพัฒนาแบบจำลองพฤติกรรมบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบกิจการซึ่งมีศีลธรรม ที่สามารถใช้เป็นแนวทางในการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้ประกอบการ SMEs อื่นๆ การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ โดยการวิเคราะห์สหสัมพันธ์และการถดถอยด้วยสถิติอนุมาน จากส่วนที่เป็นสถิติบรรยายเพื่อศึกษาตัวแปรที่เกี่ยวข้อง แล้วนำผลจากวิธีการวิจัยไปสร้างแบบจำลองพฤติกรรมบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบกิจการ ดังรายละเอียดของวิธีดำเนินการวิจัยได้ ดังนี้

๓.๑ รูปแบบการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative research) โดยใช้แบบสอบถามให้ผู้ประกอบการประเมินค่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบกิจการด้วยตนเอง ซึ่งแบบสอบถามตามทฤษฎีของ ดร.ไมเคิล เฟรเซอ (Michael Frese) อดีตนักสังคมจิตวิทยาประยุกต์นานาชาติ (International Association of Applied Psychology : IAAP) ที่พัฒนาโดย ดร. ศรัณย์ กอสนาน และอนุญาตให้ผู้วิจัยนำมาใช้ภายใต้การควบคุมดูแลของ ผศ.ดร.อนุสรณ์ ภาวกานันท์ และแบบสอบถามประเมินระดับคุณลักษณะที่ทัศนคติที่มีต่อการตั้งวิสาหกิจด้วยตนเอง ที่พัฒนาโดยผู้วิจัยเอง

๓.๒ ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

๓.๒.๑ ประชากร

เกษักรชุมชนผู้ประกอบการธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพและปริมณฑล ที่ดำเนินกิจการมาต่อเนื่องไม่น้อยกว่า ๕ ปี และเป็นสมาชิกของสมาคมเกษักรชุมชน (ประเทศไทย) ซึ่งเป็นศูนย์รวมของเกษักรชุมชนทั่วประเทศ

๓.๒.๒ กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยนี้มาจากการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive sampling) ของเกษักรชุมชนผู้ประกอบการธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพและปริมณฑล ที่ดำเนินกิจการมาต่อเนื่องไม่น้อยกว่า ๕ ปี และเป็นสมาชิกของสมาคมเกษักรชุมชน (ประเทศไทย) จำนวน ๑๒๐ ราย โดยมีขั้นตอนดังนี้

๑) ส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ขอความร่วมมือและความอนุเคราะห์ในการเก็บข้อมูล โดยแจ้งวัตถุประสงค์และวิธีการที่ใช้ในการวิจัยโดยส่งเข้าไปกับคณะกรรมการสมาคมเกษักรชุมชน (ประเทศไทย) พร้อมติดต่อยืนยันการยอมรับในการเก็บข้อมูล

๒) แจกแบบสอบถามให้เกษักรชุมชนที่เป็นสมาชิกสมาคมเกษักรชุมชน (ประเทศไทย) ที่เข้าร่วมประชุมใหญ่สามัญประจำปีและการประชุมวิชาการ แล้วทำการคัดกรองเพื่อให้ได้แบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างตรงตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้

๓.๓ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยใช้แบบสอบถามประเมินค่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ และความสำเร็จในการประกอบการด้วยตัวผู้ประกอบการเอง ซึ่งเป็นแบบสอบถามตามทฤษฎีของ ดร.ไมเคิล เฟรเซอ (Michael Frese) อดีตนักจิตวิทยาประยุกต์นานาชาติ (International Association of Applied Psychology: IAAP) ที่พัฒนาโดย ดร. ศรัณย์ กอสนาน และแบบสอบถามประเมินระดับคุณลักษณะที่รัฐธรมมีกัตถสังวัตตนิกรธรรมด้วยตนเอง ที่พัฒนาโดยผู้วิจัย ซึ่งแบบสอบถามทั้งหมดผ่านการหาความตรงของเนื้อหา (Content Validity) จากคณะกรรมการผู้เชี่ยวชาญแล้วและผ่านการหาความเที่ยง (Reliability)

ในการตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหานั้น ผู้วิจัยได้นำเครื่องมือที่ปรับปรุงแล้วไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหาจำนวน ๕ ท่าน โดยมีผู้ทรงคุณวุฒิด้านการวัดและประเมินผล ผู้ทรงคุณวุฒิด้านจิตวิทยาและพุทธศาสนา เป็นผู้พิจารณาตรวจสอบและให้ความคิดเห็นแล้วนำมาแก้ไขให้เหมาะสมเพื่อตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือในด้านความตรงของเนื้อหา (Content Validity) ความครอบคลุมของคำถาม และความเป็นปรนัย (objectivity) พิจารณาความชัดเจนของภาษาและข้อความถาม รวมทั้งตรวจสอบว่าข้อความถามแต่ละข้อเป็นตัวแทนพฤติกรรมที่

ต้องการวัดหรือไม่ โดยในการส่งแบบสอบถามเพื่อให้ผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณานั้น ได้แนบเอกสารไปพร้อมแบบฟอร์มการรายงานผลการตรวจสอบ ได้แก่ ความเป็นมาของการวิจัย วัตถุประสงค์การวิจัย วิธีการวิจัย นิยามเชิงปฏิบัติการ ตารางวิเคราะห์เนื้อหาและพฤติกรรมที่ต้องการวัดและกรอบแนวคิดในการวิจัย โดยมีการกำหนดการให้คะแนนของผู้ทรงคุณวุฒิ ดังนี้

- +๑ แทน ข้อคำถามมีความสอดคล้องกับนิยามที่ใช้ในการวิจัย
 - o แทน ไม่แน่ใจว่าข้อคำถามมีความสอดคล้องกับนิยามที่ใช้ในการวิจัยหรือไม่
- ๑ แทน ข้อคำถามไม่สอดคล้องกับนิยามที่ใช้ในการวิจัย

จากนั้นนำข้อคำถามทั้งหมดไปหาคุณภาพของข้อคำถามโดยการหาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างคำถามรายข้อกับจุดประสงค์ที่ต้องการวัดตามความคิดเห็นของผู้ทรงคุณวุฒิ (IOC: Index of Item Objective Congruence) โดยเลือกข้อคำถามที่มีค่า IOC ตั้งแต่ ๐.๕ ขึ้นไป^๑ ผลการตรวจสอบเครื่องมือวิจัย ดังนี้

๓.๓.๑ ค่าความตรงของเนื้อหาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation)

ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบการที่พัฒนาโดย ดร. ศรัณย์ กอสนาน ซึ่งแบบสอบถามทั้งหมดผ่านการหาความตรงของเนื้อหา (Content Validity) จากคณะกรรมการผู้เชี่ยวชาญแล้ว โดยมีค่าความตรงของเนื้อหา ๐.๗๕

ตารางที่ ๓.๑ แสดงค่าความตรงของเนื้อหา (Content validity) ของแบบสอบถามบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ

ประเด็นที่ต้องการวัด	จำนวนข้อ	IOC
ความเป็นตัวของตัวเอง	๕	๐.๖๖
ความมีนวัตกรรม	๕	๐.๘๕
ความกล้าเสี่ยง	๕	๐.๗๔
ความก้าวร้าวในการแข่งขัน	๕	๐.๖๘
ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้	๕	๐.๘๑
ความใส่ใจในความสำเร็จ	๕	๐.๗๙
รวม		๐.๗๕

^๑ ศิริชัย กาญจนวาสี, **ทฤษฎีการทดสอบแบบดั้งเดิม**, พิมพ์ครั้งที่ ๕, (กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๕๖), หน้า ๙๙.

๓.๓.๒ หลักธรรมที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม

แบบสอบถามประเมินระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมด้วยตนเอง พัฒนาโดยผู้วิจัย ซึ่งแบบสอบถามทั้งหมดผ่านการหาความตรงของเนื้อหา (Content Validity) จากคณะกรรมการผู้เชี่ยวชาญแล้ว โดยมีค่าความตรงของเนื้อหา ๐.๙๐

ตารางที่ ๓.๒ แสดงค่าดัชนีความสอดคล้องและวัตถุประสงค์ (Item-Objective Congruence Index : IOC) ของระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม

ประเด็นที่ต้องการวัด	จำนวนข้อ	IOC
อุฏฐานสัมปทา	๘	๐.๘๘
อารักขสัมปทา	๖	๐.๙๓
กัลยาณมิตตตา	๗	๐.๙๑
สมชีวิตา	๗	๐.๘๙
รวม		๐.๙๐

ผู้วิจัยได้นำเครื่องมือที่ได้ปรับปรุงแก้ไขแล้วไปทดลองใช้กับประชากรที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจำนวน ๓๐ คน เพื่อช่วยในการพิจารณาว่าการวัดนั้นได้ผลสม่ำเสมอคงเส้นคงวา (consistency) โดยการตรวจสอบความเที่ยงแบบวัดความสอดคล้องภายใน (internal consistency reliability) ตามสูตรสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's alpha coefficient: α)

สำหรับในการประเมินความเที่ยงของเครื่องมือครั้งนี้ พิจารณาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาที่มากกว่า ๐.๗๐ จึงจะถือว่าใช้ได้ โดยเกณฑ์การประเมินความเชื่อมั่นสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาคใช้หลักแห่งความชัดเจน (rules of thumb) ที่ George and Mallery เสนอไว้ ดังนี้^๒

สัมประสิทธิ์แอลฟา (α)	ระดับความเชื่อมั่น
มากกว่า .๙๐	ดีมาก
มากกว่า .๘๐	ดี
มากกว่า .๗๐	พอใช้
มากกว่า .๖๐	ระดับค่อนข้างพอใช้
มากกว่า .๕๐	ต่ำ
น้อยกว่า .๕๐	ไม่สามารถรับได้

^๒ ลำพอง กลมกุล, “อิทธิพลของกระบวนการสะท้อนคิดต่อประสิทธิผลการวิจัยปฏิบัติการในชั้นเรียน: การวิจัยแบบผสมวิธี”, วิทยานิพนธ์ครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต, (ภาควิชาวิจัยและจิตวิทยาการศึกษา: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๕๔), หน้า ๑๐๓.

เมื่อได้ดำเนินการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์ความเที่ยงแล้ว จากนั้นนำผลการวิเคราะห์มาเป็นข้อมูลในการพิจารณาปรับปรุง แก้ไข และจัดทำเป็นแบบสอบถามฉบับสมบูรณ์ แล้วจึงนำไปใช้จริงกับกลุ่มตัวอย่างจริง จำนวน ๑๒๐ คน โดยผลการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์ความเที่ยงของแบบสอบถามทั้งฉบับ คือ ๐.๘๔

๓.๓ แบบสอบถามมี ๔ ส่วน ดังนี้

๑. ข้อมูลเฉพาะบุคคลและข้อมูลทั่วไปทางธุรกิจ

๑.๑ ลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ ได้แก่ เพศ ช่วงอายุ สถานภาพการสมรส ระดับการศึกษา ประเภทของร้านขายยา

๑.๒ ประสบการณ์ในการทำงานของผู้ประกอบการ ได้แก่ ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจร้านขายยา ประสบการณ์ในการบริหารงาน

๑.๓ ขนาดของร้านขายยา ได้แก่ จำนวนเงินลงทุน รายได้ต่อเดือน

๒. ข้อมูลบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ๖ ด้าน

ประกอบด้วยแบบสอบถามประเมินค่าด้วยตนเองโดยใช้มาตราลิกเคิร์ตสเกล (Likert Scale) ๕ ระดับ ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ๖ ด้านที่มีรายละเอียดดังนี้

๒.๑ ความเป็นตัวของตัวเอง วัดจากคำถาม ๕ ข้อ ในแบบลิกเคิร์ต (Likert Scale) มี ๕ ระดับ

๒.๒ ความมีนวัตกรรม วัดจากคำถาม ๕ ข้อ ในแบบลิกเคิร์ต (Likert Scale) มี ๕ ระดับ

๒.๓ ความกล้าเสี่ยง วัดจากคำถาม ๕ ข้อ ในแบบลิกเคิร์ต (Likert Scale) มี ๕ ระดับ

๒.๔ ความก้าวร้าวในการแข่งขัน วัดจากคำถาม ๕ ข้อ ในแบบลิกเคิร์ต (Likert Scale) มี ๕ ระดับ

๒.๕ ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ วัดจากคำถาม ๕ ข้อ ในแบบลิกเคิร์ต (Likert Scale) มี ๕ ระดับ

๒.๖ ความใส่ใจในความสำเร็จ วัดจากคำถาม ๕ ข้อ ในแบบลิกเคิร์ต (Likert Scale) มี ๕ ระดับ

การให้คะแนนการประเมินค่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการทั้ง ๖ ด้าน ดังตารางที่ ๓.๓

ตารางที่ ๓.๓ คะแนนการประเมินค่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการทั้ง ๖ ด้าน

ลักษณะคำตอบ	การให้คะแนน
ไม่ตรงเลย	๑
ตรงนิดหน่อย	๒
ตรงพอประมาณ	๓
ตรงมาก	๔
ตรงมากที่สุด	๕

๓. ข้อมูลระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม ๔ ด้าน

ประกอบด้วยแบบสอบถามประเมินค่าด้วยตนเองโดยใช้มาตราลิเคิร์ตสเกล (Likert Scale) ๕ ระดับ ของคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม ๔ ด้าน ที่มีรายละเอียดดังนี้

๓.๑ อุภูฐานสัมปทา วัดจากคำถาม ๕ ข้อ ในแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) มี ๕ ระดับ

๓.๒ อารักขสัมปทา วัดจากคำถาม ๕ ข้อ ในแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) มี ๕ ระดับ

๓.๓ กัลยาณมิตตตา วัดจากคำถาม ๕ ข้อ ในแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) มี ๕ ระดับ

๓.๔ สมชีวิตา วัดจากคำถาม ๕ ข้อ ในแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) มี ๕ ระดับ

การให้คะแนนการประเมินค่าระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม ๔ ด้าน ดังตารางที่ ๓.๔

ตารางที่ ๓.๔ คะแนนการประเมินค่าระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม ๔ ด้าน

ลักษณะคำตอบ	การให้คะแนน
ไม่ตรงเลย	๑
ตรงนิดหน่อย	๒
ตรงพอประมาณ	๓
ตรงมาก	๔
ตรงมากที่สุด	๕

๔. ข้อมูลความสำเร็จในการประกอบการ ประกอบด้วยแบบสอบถามประเมินค่าด้วยตนเองในปัจจุบันที่ใช้วัดความสำเร็จในการประกอบการ ๑๐ ด้าน ดังนี้

๔.๑ แนวโน้มของกำไร วัดจากข้อความจำนวน ๑ ข้อ โดยให้ผู้ประกอบการเปรียบเทียบผลกำไรของธุรกิจในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา โดยมี ๓ คำตอบ คือ เพิ่มขึ้น ไม่เปลี่ยนแปลง และลดลง การให้คะแนนการประเมินค่าแนวโน้มของกำไรดังตารางที่ ๓.๕

ตารางที่ ๓.๕ คะแนนการประเมินค่าระดับแนวโน้มของกำไร

ลักษณะคำตอบ	การให้คะแนน
ลดลง	๑
ไม่เปลี่ยนแปลง	๒
เพิ่มขึ้น	๓

๔.๒ แนวโน้มจำนวนลูกค้า วัดจากข้อคำถามจำนวน ๑ ข้อ โดยให้ผู้ประกอบการเปรียบเทียบจำนวนลูกค้าในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมาโดยมี ๓ คำตอบ คือ เพิ่มขึ้น ไม่เปลี่ยนแปลง และลดลง การให้คะแนนการประเมินค่าแนวโน้มจำนวนลูกค้าดังตารางที่ ๓.๕

๔.๓ แนวโน้มยอดขาย วัดจากข้อคำถามจำนวน ๑ ข้อ โดยให้ผู้ประกอบการเปรียบเทียบยอดขายในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมาโดยมี ๓ คำตอบ คือ เพิ่มขึ้น ไม่เปลี่ยนแปลง และลดลง การให้คะแนนการประเมินค่าแนวโน้มจำนวนลูกค้าดังตารางที่ ๓.๕

๔.๔ จำนวนพนักงาน วัดจากข้อคำถามจำนวน ๑ ข้อ โดยให้ผู้ประกอบการเปรียบเทียบจำนวนพนักงานในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมาโดยมี ๓ คำตอบ คือ เพิ่มขึ้น ไม่เปลี่ยนแปลง และลดลง การให้คะแนนการประเมินค่าแนวโน้มจำนวนลูกค้าดังตารางที่ ๓.๕

๔.๕ แนวโน้มของธุรกิจโดยรวม ใช้แบบสอบถามด้วยภาพของเพรสเซนดอร์ฟเฟอร์ บรูเตร์ล และซิกเกอร์ (Presiendoerfer Beuederi & Ziegler,1992) จำนวน ๑ ข้อ มีคำตอบเป็นภาพกราฟแสดง แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจจำนวน ๘ ภาพ คือ

- ๑) กราฟเส้นตรงแสดงการเติบโตของธุรกิจอย่างรวดเร็ว
- ๒) กราฟแสดงการเติบโตของธุรกิจอย่างรวดเร็วแต่มีแนวโน้มการแกว่งตัว
- ๓) กราฟแสดงการเติบโตของธุรกิจอย่างช้าๆ
- ๔) กราฟเส้นตรงแสดงการเติบโตของธุรกิจอย่างช้าแต่มีแนวโน้มการแกว่งตัว
- ๕) กราฟเส้นตรงแสดงการหยุดนิ่งของธุรกิจ
- ๖) กราฟแสดงการหยุดนิ่งของธุรกิจที่มีการแกว่งตัว
- ๗) กราฟเส้นตรงแสดงการถดถอยของธุรกิจ
- ๘) กราฟแสดงการถดถอยของธุรกิจที่มีการแกว่งตัว

การให้คะแนนการประเมินค่าแนวโน้มธุรกิจโดยรวม ดังตารางที่ ๓.๖

ตารางที่ ๓.๖ คะแนนการประเมินค่าระดับแนวโน้มธุรกิจโดยรวม

ลักษณะคำตอบ	การให้คะแนน
กราฟเส้นตรงแสดงการเติบโตของธุรกิจอย่างรวดเร็ว	๗
กราฟแสดงการเติบโตของธุรกิจอย่างรวดเร็วแต่มีแนวโน้มการแกว่งตัว	๖
กราฟแสดงการเติบโตของธุรกิจอย่างช้าๆ	๕
กราฟเส้นตรงแสดงการเติบโตของธุรกิจอย่างช้าๆแต่มีแนวโน้มการแกว่งตัว	๔
กราฟเส้นตรงแสดงการหยุดนิ่งของธุรกิจ	๓
กราฟแสดงการหยุดนิ่งของธุรกิจที่มีการแกว่งตัว	๒
กราฟเส้นตรงแสดงการถดถอยของธุรกิจ	๑
กราฟแสดงการถดถอยของธุรกิจที่มีการแกว่งตัว	๐

๔.๖ ประเมินความสำเร็จในมุมมองของผู้อื่น วัดจากคำถาม ๑ ข้อ โดยเป็นแบบสอบถามประเมินค่าด้วยตนเองที่ให้คะแนนค่าความสำเร็จในมุมมองของผู้อื่นเป็นมาตรวัดแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) มี ๕ ระดับ ใช้เกณฑ์การให้คะแนนและระดับของคะแนน ดังตารางที่ ๓.๗

ตารางที่ ๓.๗ คะแนนการประเมินความสำเร็จในมุมมองของผู้อื่น

ลักษณะคำตอบ	การให้คะแนน
น้อย	๑
ค่อนข้างน้อย	๒
ปานกลาง	๓
ค่อนข้างมาก	๔
มาก	๕

๔.๗ ความพึงพอใจในความสำเร็จเมื่อเทียบกับคู่แข่ง วัดจากคำถาม ๑ ข้อ โดยเป็นแบบสอบถามประเมินค่าด้วยตนเองที่ให้คะแนนค่าความพึงพอใจในความสำเร็จเมื่อเทียบกับคู่แข่งเป็นมาตรวัดแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) มี ๕ ระดับ ใช้เกณฑ์การให้คะแนนและระดับของคะแนน ดังตารางที่ ๓.๘

ตารางที่ ๓.๘ คะแนนการประเมินความพึงพอใจในความสำเร็จเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

ลักษณะคำตอบ	การให้คะแนน
ไม่พึงพอใจ	๑
ค่อนข้างไม่พึงพอใจ	๒
ปานกลาง	๓
ค่อนข้างพึงพอใจ	๔
พึงพอใจมาก	๕

๔.๘ ความพึงพอใจในฐานะของเจ้าของกิจการ วัดจากคำถาม ๑ ข้อ โดยเป็นแบบสอบถามประเมินค่าด้วยตนเองที่ให้คะแนนค่าความพึงพอใจในฐานะของเจ้าของกิจการ โดยคำตอบมี ๗ ระดับ โดยให้คะแนนตั้งแต่ -๓ ถึง ๓ ดังตารางที่ ๓.๙

ตารางที่ ๓.๙ คะแนนการประเมินความพึงพอใจในฐานะของเจ้าของกิจการ

ลักษณะคำตอบ	การให้คะแนน
ไม่พึงพอใจมาก	-๓
ไม่พึงพอใจ	-๒
ค่อนข้างไม่พึงพอใจ	-๑
เฉยๆ	๐
ค่อนข้างพึงพอใจ	๑
พึงพอใจ	๒
พึงพอใจมาก	๓

๔.๙ ความพึงพอใจในรายได้ วัดจากคำถาม ๑ ข้อ โดยเป็นแบบสอบถามประเมินค่าด้วยตนเองที่ให้คะแนนค่าความพึงพอใจในรายได้ โดยคำตอบมี ๗ ระดับ โดยให้คะแนนตั้งแต่ -๓ ถึง ๓ ดังตารางที่ ๓.๙

๕. การแปลผลระดับคะแนน

๕.๑ การแปลผลระดับคะแนนของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการทั้ง ๖ ด้านและรวม จะพิจารณาการให้คะแนนในการประเมินค่าในตาราง ๓.๓ ที่แบ่งคะแนนของข้อคำถามแต่ละข้อเป็น ๕ ระดับ โดยคะแนนต่ำสุด คือ ๑ คะแนน และคะแนนสูงสุด คือ ๕ คะแนน และทำการแบ่งช่วงของคะแนนด้วยวิธีการหาความกว้างสเกลขั้นดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างสเกลขั้น} &= \text{พิสัย/จำนวนขั้น} \\ &= (\text{คะแนนสูงสุด}(๕) - \text{คะแนนต่ำสุด}(๑))/\text{จำนวนขั้น}(๕) \\ &= ๔/๕ \\ &= ๐.๘๐ \end{aligned}$$

จากความกว้างของสเกลขั้น ๐.๘ จะแปลผลระดับคะแนนจากแบบสำรวจบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการทั้ง ๖ ด้านและรวม เป็น ๕ ช่วงคะแนน ดังตารางที่ ๓.๑๐

ตารางที่ ๓.๑๐ การแปลผลระดับคะแนนบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ

ช่วงคะแนนเฉลี่ย	ระดับของคะแนน
๑.๐-๑.๘๐	ต่ำ
๑.๘๑-๒.๖๐	ค่อนข้างต่ำ
๒.๖๑-๓.๔๐	ปานกลาง
๓.๔๑-๔.๒๐	ค่อนข้างสูง
๔.๒๑-๕.๐๐	สูง

๕.๒ การแปลผลระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธธรรม ๔ ด้านและรวม จะพิจารณาการให้คะแนนประเมินค่าในตาราง ๓.๔ ที่แบ่งคะแนนของข้อคำถามแต่ละข้อเป็น ๕ ระดับ โดยคะแนนต่ำสุด คือ ๑ คะแนน และคะแนนสูงสุด คือ ๕ คะแนน ดังนั้น การแปลผลระดับคะแนนจะใช้ตารางที่ ๓.๑๐ เช่นเดียวกับการแปลผลระดับคะแนนบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ

๕.๓ การแปลผลระดับคะแนนการประเมินค่าความสำเร็จทางธุรกิจ

๑) การแปลผลระดับคะแนนการประเมินความสำเร็จในมุมมองของผู้อื่น

จะพิจารณาการให้คะแนนประเมินค่าในตาราง ๓.๗ ที่แบ่งคะแนนของข้อคำถามแต่ละข้อเป็น ๕ ระดับ โดยคะแนนต่ำสุด คือ ๑ คะแนน และคะแนนสูงสุด คือ ๕ คะแนน ดังนั้น การแปลผลระดับช่วงคะแนนจะใช้ตารางที่ ๓.๑๐ เช่นเดียวกับการแปลผลระดับคะแนนบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ

๒) การแปรผลระดับคะแนนความพึงพอใจในความสำเร็จเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

จะพิจารณาการให้คะแนนประเมินค่าในตาราง ๓.๘ ที่แบ่งคะแนนของข้อคำถามแต่ละข้อเป็น ๕ ระดับ โดยคะแนนต่ำสุด คือ ๑ คะแนน และคะแนนสูงสุด คือ ๕ คะแนน ดังนั้น การแปรผลระดับช่วงคะแนนจะใช้ตารางที่ ๓.๑๐ เช่นเดียวกับการแปรผลระดับคะแนนบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ

๓) การแปรผลระดับความพึงพอใจในฐานะของเจ้าของกิจการ

จะพิจารณาการให้คะแนนประเมินค่าในตาราง ๓.๙ ที่แบ่งคะแนนของข้อคำถามแต่ละข้อเป็น ๗ ระดับ โดยคะแนนต่ำสุด คือ -๓ คะแนน และคะแนนสูงสุด คือ ๓ คะแนน และทำการแบ่งช่วงของคะแนนด้วยวิธีการหาความกว้างสเกลขั้นดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างสเกลขั้น} &= \text{พิสัย/จำนวนขั้น} \\ &= (\text{คะแนนสูงสุด}(๓) - \text{คะแนนต่ำสุด}(-๓))/\text{จำนวนขั้น}(๗) \\ &= ๖/๗ \\ &= ๐.๘๖ \end{aligned}$$

จากความกว้างของสเกลขั้น ๐.๘๖ จะแปรผลระดับคะแนนจากแบบสำรวจระดับความพึงพอใจในฐานะของเจ้าของกิจการเป็น ๗ ช่วงคะแนน ดังตารางที่ ๓.๑๑

ตารางที่ ๓.๑๑ การแปรผลระดับคะแนนความพึงพอใจในฐานะของเจ้าของกิจการ

ช่วงคะแนนเฉลี่ย	การแปรผลระดับของคะแนน
ต่ำกว่า (-๒.๑๗)	ไม่พึงพอใจมาก
(-๒.๑๗) - (-๑.๓๐)	ไม่พึงพอใจ
(-๑.๓๐) - (-๐.๔๔)	ค่อนข้างไม่พึงพอใจ
(-๐.๔๓) - ๐.๔๒	เฉยๆ
๐.๔๓ - ๑.๒๘	ค่อนข้างพึงพอใจ
๑.๒๙ - ๒.๑๔	พึงพอใจ
๒.๑๕ - ๓.๐๐	พึงพอใจมาก

๕.๓.๔ การแปรผลระดับคะแนนความพึงพอใจในรายได้

จะพิจารณาการให้คะแนนประเมินค่าในตาราง ๓.๙ ที่แบ่งคะแนนของข้อคำถามแต่ละข้อเป็น ๗ ระดับ โดยคะแนนต่ำสุด คือ -๓ คะแนน และคะแนนสูงสุด คือ ๓ คะแนน ดังนั้น การแปรผลระดับช่วงคะแนนจะใช้ตารางที่ ๓.๑๑ เช่นเดียวกับการแปรผลระดับคะแนนความพึงพอใจในฐานะของเจ้าของกิจการ

๕.๓.๕ การแปรผลระดับคะแนนความสำเร็จทางธุรกิจโดยรวม

๓.๔ การเก็บรวบรวมข้อมูล

๓.๕.๑ สร้างแบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัยและให้ที่ปรึกษาโครงการวิจัยและผู้ทรงคุณวุฒิ ด้านพุทธจิตวิทยาตรวจสอบความเหมาะสมของแบบสัมภาษณ์

๓.๕.๒ ติดต่อสมาคมเภสัชกรรมชุมชน (ประเทศไทย) เพื่อขออนุญาตแจกแบบสอบถาม ให้เภสัชกรชุมชนที่เป็นสมาชิกที่มาร่วมงานประชุมใหญ่สามัญประจำปีและเภสัชกรชุมชนที่มาประชุมวิชาการของสมาคมฯ

๓.๕.๓ สุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) จากผู้ประกอบการเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ดำเนินกิจการมาต่อเนื่อง ไม่น้อยกว่า ๕ ปี ที่มาเข้าร่วมประชุมใหญ่สามัญประจำปีหรือมาประชุมวิชาการที่จัดโดยสมาคมฯ

๓.๕.๔ แจกแบบสอบถามให้กับกลุ่มตัวอย่างและทำการคัดกรองแบบสอบถามเพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่ตรงตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้

๓.๕.๕ เก็บรวบรวมข้อมูลทั้งทางสถิติ

๓.๕ การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามจะใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ดังนี้

๑. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติพรรณนา (Descriptive Statistics) ใช้ค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) เพื่อนำเสนอข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับผู้ประกอบการ ข้อมูลเกี่ยวกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ข้อมูลเกี่ยวกับระดับคุณลักษณะที่ภูมิจัฒม์มีกัตถสังวัตตนิกรธรรม และความสำเร็จในการประกอบการ

๒. ทำการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำการทดสอบสมมุติฐานในงานวิจัย โดย

๒.๑ ทดสอบสมมุติฐานที่ ๑ ถึง ๓ โดยใช้สถิติการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's Coefficient of Correlation)

ตารางที่ ๓.๑๒ แสดงสมมุติฐานการวิจัยและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์

สมมุติฐานการวิจัย	สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์
สมมุติฐานที่ ๑ : บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ของเกษตรกรชุมชนมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จ ในการประกอบการ	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's Coefficient of Correlation)
สมมุติฐานที่ ๒ : ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถ สังวัตตนิกรธรรมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จใน การประกอบการของเกษตรกรชุมชน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's Coefficient of Correlation)
สมมุติฐานที่ ๓ : ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถ สังวัตตนิกรธรรมมีความสัมพันธ์กับบุคลิกการเป็น ผู้ประกอบการของเกษตรกรชุมชน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's Coefficient of Correlation)

บทที่ ๔

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

งานวิจัยเรื่อง“พุทธรูปบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” ทำการศึกษาโดยการสุ่มตัวอย่างเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ประกอบธุรกิจร้านขายยามาไม่น้อยกว่า ๕ ปีและเป็นสมาชิกของสมาคมเภสัชกรรมชุมชน (ประเทศไทย) จำนวน ๑๒๐ ราย และทำแบบสอบถาม หลังจากนั้นจึงนำผลมาคำนวณค่าทางสถิติและวิเคราะห์ผล โดยแบ่งเป็น ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป ของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว ในเขต กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล

ส่วนที่ ๒ ลักษณะความสำเร็จของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขต กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล

ส่วนที่ ๓ คุณลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ส่วนที่ ๔ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของเภสัชกรชุมชนกับระดับความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

ส่วนที่ ๕ ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมกับระดับความสำเร็จทางธุรกิจของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว และความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

ส่วนที่ ๖ ความสัมพันธ์ระหว่างระดับยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของร้านขายยากับระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม และระดับความสำเร็จของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ ๗ สมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ส่วนที่ ๘ องค์ความรู้ที่ได้รับ

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลในตารางต่างๆ ผู้วิจัยกำหนดสัญลักษณ์และตัวแปรต่างๆ ดังต่อไปนี้

สัญลักษณ์ทางสถิติ

Mean	=	ค่าเฉลี่ย
SD	=	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
N	=	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
r	=	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
t	=	ค่าสถิติในการวิเคราะห์แบบ(t-distribution)
F	=	อัตราส่วน (F) ที่ใช้ทดสอบนัยสำคัญของสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ
P	=	ค่านัยสำคัญทางสถิติ
b	=	สัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนดิบ
Beta	=	สัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐาน
SEB	=	ค่าประมาณความคาดเคลื่อนมาตรฐานของของสัมประสิทธิ์การถดถอย
R	=	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณ
R ²	=	สัมประสิทธิ์การพยากรณ์

ส่วนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไปของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ตารางที่ ๔.๑ ข้อมูลเฉพาะบุคคลของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

ลักษณะส่วนบุคคล	จำนวนราย	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	๕๗	๔๗.๕๐
หญิง	๖๓	๕๒.๕๐
รวม	๑๒๐	๑๐๐.๐๐
อายุ		
๒๐-๓๐ ปี	๖	๕.๐๐
๓๑-๔๐ ปี	๑๖	๑๓.๓๓
มากกว่า ๔๐ ปี	๙๘	๘๑.๖๗
รวม	๑๒๐	๑๐๐.๐๐
สถานภาพทางครอบครัว		
โสด	๒๖	๒๑.๖๗
สมรส	๙๑	๗๕.๘๓
หย่าร้าง	๓	๒.๕๐
รวม	๑๒๐	๑๐๐.๐๐

จากตาราง ๔.๑ แสดงลักษณะทั่วไปของเกษตรกรชุมชนผู้ประกอบการทางด้าน เพศ ช่วงอายุ สถานภาพทางครอบครัว พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งเพศหญิงและชายมีจำนวนพอๆ กัน โดยเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชายเล็กน้อย คือ เพศหญิงร้อยละ ๕๒.๕ เพศชาย ๔๗.๕๐ และส่วนใหญ่เป็นผู้มีอายุมากกว่า ๔๐ ปี ถึงร้อยละ ๘๑.๖๗ รองลงมาอยู่ในช่วงอายุ ๓๑-๔๐ ปี ร้อยละ ๑๓.๓๓ และมีอายุช่วง ๒๐-๓๐ ปี เพียงร้อยละ ๕.๐๐ เท่านั้น ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่สมรสแล้วถึงร้อยละ ๗๕.๒๓ เนื่องจากต้องการมีธุรกิจของตนเองเพื่อสร้างความมั่นคงในชีวิตครอบครัว รองลงมาคือเป็นโสดร้อยละ ๒๑.๖๗ และหย่าร้างเพียงร้อยละ ๒.๕๐

ตารางที่ ๔.๒ แสดงงบประมาณการลงทุนและยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของร้านขายยา

ข้อมูลร้านขายยา	จำนวนราย	ร้อยละ
งบประมาณการลงทุนในร้านขายยา		
น้อยกว่า ๑ ล้านบาท	๖๕	๕๔.๑๗
๑-๕ ล้านบาท	๔๓	๓๕.๘๓
มากกว่า ๕ ล้านบาท	๑๒	๑๐.๐๐
รวม	๑๒๐	๑๐๐.๐๐
ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของร้านขายยา		
น้อยกว่า ๑๕๐,๐๐๐ บาท	๖๒	๕๑.๖๗
๑๕๐,๐๐๐-๔๐๐,๐๐๐ บาท	๓๔	๒๘.๓๓
มากกว่า ๔๐๐,๐๐๐ บาท	๒๔	๒๐.๐๐
รวม	๑๒๐	๑๐๐.๐๐

ตารางที่ ๔.๒ แสดงงบประมาณการลงทุนและยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของร้านขายยา ในด้านงบประมาณการลงทุนพบว่า ส่วนใหญ่เป็นร้านขายยาที่มีการลงทุนน้อยกว่า ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท คิดเป็นร้อยละ ๕๔.๒๗ รองลงมาคือลงทุน ๑-๕ ล้านบาท และมากกว่า ๕ ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ ๓๕.๘๓ และ ๑๐.๐๐ ตามลำดับ ส่วนในด้านยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของร้านขายยานั้น ส่วนใหญ่มียอดขายน้อยกว่า ๑๕๐,๐๐๐ บาท คิดเป็นร้อยละ ๕๑.๖๗ รองลงมาคือมียอดขายเฉลี่ยต่อเดือน ๑๕๐,๐๐๐-๔๐๐,๐๐๐ บาท และมากกว่า ๔๐๐,๐๐๐ บาท คิดเป็นร้อยละ ๒๘.๓๓ และ ๒๐.๐๐ ตามลำดับ

ส่วนที่ ๒ ลักษณะความสำเร็จของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล

ตาราง ๔.๓ แสดงค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับของความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

ความสำเร็จทางธุรกิจ	N	Min	Max	\bar{X}	SD	ระดับ
๑.แนวโน้มการทำกำไร	๑๒๐	๑	๓	๑.๘๒	๐.๘๔	ค่อนข้างต่ำ
๒.แนวโน้มจำนวนลูกค้า	๑๒๐	๑	๓	๑.๙๐	๐.๘๑	ค่อนข้างต่ำ
๓.แนวโน้มยอดขาย	๑๒๐	๑	๓	๑.๙๐	๐.๘๓	ค่อนข้างต่ำ
๔.แนวโน้มจำนวนพนักงาน	๑๒๐	๑	๓	๑.๘๔	๐.๕๒	ค่อนข้างต่ำ
๕.แนวโน้มธุรกิจโดยรวม	๑๒๐	๑	๕	๒.๙๓	๑.๖๓	ปานกลาง
๖.ความสำเร็จของกิจการในมุมมองผู้อื่น	๑๒๐	๑	๕	๓.๒๓	๐.๖๕	ปานกลาง
๗.ความพึงพอใจในความสำเร็จของกิจการเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	๑๒๐	๑	๕	๓.๑๙	๐.๘๖	ปานกลาง
๘.ความพึงพอใจในฐานะรายได้ของกิจการ	๑๒๐	-๑	๓	๐.๘๐	๑.๑๑	ต่ำ
๙.ความพึงพอใจในฐานะเจ้าของกิจการ	๑๒๐	-๒	๓	๑.๐๒	๑.๓๑	ต่ำ
๑๐.ระดับความสำเร็จทางธุรกิจ	๑๒๐	.๖๗	๓.๕๖	๒.๐๗	๐.๖๙	ค่อนข้างต่ำ

ตาราง ๔.๓ แสดงค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับของความสำเร็จทางธุรกิจของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว พบว่า ความสำเร็จทางธุรกิจมีระดับคะแนนค่อนข้างต่ำ โดยมีคะแนนเฉลี่ย ๒.๐๗ เมื่อพิจารณาแต่ละปัจจัย พบว่า แนวโน้มการทำกำไร แนวโน้มจำนวนลูกค้า แนวโน้มยอดขาย และแนวโน้มจำนวนพนักงาน มีระดับคะแนนค่อนข้างต่ำ โดยมีคะแนนเฉลี่ย ๑.๘๒, ๑.๙๐, ๑.๙๐ และ ๑.๘๔ ตามลำดับ ส่วนแนวโน้มธุรกิจโดยรวม ความสำเร็จของกิจการในมุมมองผู้อื่น และความพึงพอใจในความสำเร็จของกิจการเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง มีระดับคะแนนปานกลาง โดยมีคะแนนเฉลี่ย ๒.๙๓, ๓.๒๓ และ ๓.๑๙ ตามลำดับ ความพึงพอใจในฐานะรายได้ของกิจการและความพึงพอใจในฐานะเจ้าของกิจการ มีระดับคะแนนต่ำ โดยมีคะแนนเฉลี่ย ๐.๘๐ และ ๑.๐๒ ตามลำดับ

ส่วนที่ ๓ คุณลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ตาราง ๔.๔ แสดงค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ	N	Min	Max	\bar{X}	SD	ระดับ
ความเป็นตัวของตัวเอง	๑๒๐	๒.๔๐	๕.๐๐	๓.๗๗	๐.๕๖	ค่อนข้างสูง
ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้	๑๒๐	๒.๐๐	๕.๐๐	๓.๕๖	๐.๕๗	ค่อนข้างสูง
ความมีนวัตกรรม	๑๒๐	๑.๘๐	๕.๐๐	๓.๓๗	๐.๖๒	ปานกลาง
ความกล้าเสี่ยง	๑๒๐	๒.๐๐	๔.๘๐	๓.๒๘	๐.๖๓	ปานกลาง
ความใส่ใจในความสำเร็จ	๑๒๐	๒.๒๐	๔.๔๐	๓.๐๘	๐.๔๐	ปานกลาง
ความก้าวร้าวในการแข่งขัน	๑๒๐	๑.๐๐	๔.๖๐	๑.๘๙	๐.๖๔	ค่อนข้างต่ำ
ระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ	๑๒๐	๒.๖๓	๔.๐๗	๓.๑๖	๐.๓๐	ปานกลาง

จากตาราง ๔.๔ พบว่ามีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในระดับปานกลาง ๓.๑๖ เมื่อพิจารณาคคุณลักษณะของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในด้านต่างๆ พบว่า คะแนนเฉลี่ยความเป็นตัวของตัวเองมากที่สุด ๓.๗๗ รองมาคือ คะแนนเฉลี่ยความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ ๓.๕๖ คะแนนเฉลี่ยความมีนวัตกรรม ๓.๓๗ คะแนนเฉลี่ยความกล้าเสี่ยง ๓.๒๘ คะแนนเฉลี่ยความใส่ใจในความสำเร็จ ๓.๐๘ และคะแนนเฉลี่ยความก้าวร้าวในการแข่งขัน ๑.๘๙ ตามลำดับ โดยคุณลักษณะความเป็นตัวของตัวเองและความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ มีระดับคะแนนค่อนข้างสูง ส่วนคุณลักษณะความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง ความใส่ใจในความสำเร็จ มีระดับคะแนนปานกลาง และคุณลักษณะความก้าวร้าวในการแข่งขันมีระดับคะแนนค่อนข้างต่ำ

ตาราง ๔.๕ แสดงค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

ที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม	N	Min	Max	\bar{X}	SD	ระดับ
ความมีกัลยาณมิตรตา	๑๒๐	๒.๗๑	๕.๐๐	๓.๙๖	๐.๕๔	ค่อนข้างสูง
ความมีสมชีวิตา	๑๒๐	๒.๕๗	๕.๐๐	๓.๘๖	๐.๕๕	ค่อนข้างสูง
ความมีอุภูฐานสัมปทา	๑๒๐	๒.๕๐	๕.๐๐	๓.๘๐	๐.๕๐	ค่อนข้างสูง
ความมีอารักขสัมปทา	๑๒๐	๒.๑๗	๕.๐๐	๓.๖๗	๐.๕๙	ค่อนข้างสูง
ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม	๑๒๐	๒.๘๒	๔.๙๓	๓.๘๒	๐.๔๓	ค่อนข้างสูง

จากตาราง ๔.๕ พบว่า ระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม มีระดับคะแนนเฉลี่ยค่อนข้างสูง ๐.๔๓ เมื่อพิจารณาคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมในด้านต่างๆ พบว่า เกสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี๋ยวมียุคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมทั้ง ๔ ด้าน ในระดับคะแนนเฉลี่ยค่อนข้างสูงทั้งหมด โดยคะแนนเฉลี่ยความมีกัลยาณมิตตตามีระดับคะแนนสูงสุด ๓.๘๖ รองมาคือ คะแนนเฉลี่ยความมีสมชีวิตา ๓.๘๖ คะแนนเฉลี่ยความมีอุภูฐานสัมปทา ๓.๘๐ และคะแนนเฉลี่ยความมีอารักขสัมปทา ๓.๖๗ ตามลำดับ

ส่วนที่ ๔ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับระดับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี๋ยวม

ตาราง ๔.๖ แสดงความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับระดับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี๋ยวม (N=๑๒๐ คน)

ระดับบุคลิก	ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับระดับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี๋ยวม							
	การเป็นผู้ประกอบการ	ความเป็นตัวของตัวเอง	ความมีนวัตกรรม	ความกล้าเสี่ยง	ความก้าวร้าวในการแข่งขัน	ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้	ความใส่ใจในความสำเร็จ	ระดับความสำเร็จทางธุรกิจ
๑ ระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ	๑.๐๐๐							
๒ ความเป็นตัวของตัวเอง	๐.๕๒๕**	๑.๐๐๐						
๓.ความมีนวัตกรรม	๐.๗๔๘**	๐.๔๓๘**	๑.๐๐๐					
๔ ความกล้าเสี่ยง	๐.๓๗๙**	-๐.๑๙๒*	๐.๐๔๒	๑.๐๐๐				
๕ ความก้าวร้าวในการแข่งขัน	๐.๔๔๒**	๐.๑๗๖	๐.๒๖๓**	-๐.๑๒๔	๑.๐๐๐			
๖ ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้	๐.๔๙๒**	๐.๐๑๖	๐.๑๗๘	๐.๓๔๘**	-๐.๑๕๔	๑.๐๐๐		
๗ ความใส่ใจในความสำเร็จ	๐.๕๕๒**	๐.๒๕๒**	๐.๔๒๔**	๐.๐๑๙	๐.๑๒๓	๐.๑๕๙	๑.๐๐๐	
๘ ระดับความสำเร็จทางธุรกิจ	๐.๓๒๐**	๐.๐๓๗	๐.๒๓๐*	๐.๓๔๙**	๐.๑๘๙*	๐.๑๙๐*	-๐.๑๐๘	๑.๐๐๐

**มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.๐๑.

*มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.๐๕.

จากตาราง ๔.๖ พบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับระดับความสำเร็จในการประกอบการอย่างมีนัยสำคัญในระดับปานกลางถึงสูง โดย Pearson's correlation ๐.๓๒๐** เมื่อพิจารณาปัจจัยต่างๆ ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการพบว่าทุกปัจจัยของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ ยกเว้นปัจจัยความใส่ใจในความสำเร็จที่ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ โดยความกล้าเสี่ยงมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการในระดับกลางถึงสูงอย่างมีนัยสำคัญ มี Pearson's Correlation ๐.๓๔๙** รองมาคือ ความมีนวัตกรรม ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ และความก้าวร้าวในการแข่งขัน มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการอย่างมีนัยสำคัญระดับต่ำถึงกลาง โดยมีค่า Pearson's Correlation ๐.๒๓๐*, ๐.๑๙๐* และ ๐.๑๘๙* ตามลำดับ

ส่วนที่ ๕ ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมกับระดับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยว และความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว (N=๑๒๐ คน)

ตาราง ๔.๗ แสดงความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมกับระดับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยว

	คุณลักษณะ ที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตต นิกรธรรม	ความมีอู่ ฐาน สัมปทา	ความมีอา รักขสัมปทา	ความมี กัลยาณมิตต ตา	ความมีสม ชีวิตา	ระดับ ความสำเร็จ ทางธุรกิจ
๑คุณลักษณะ ที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตต นิกรธรรม	๑.๐๐๐					
๒ ความมีอู่ฐาน สัมปทา	๐.๘๓๗**	๑.๐๐๐				
๓ ความมีอา รักขสัมปทา	๐.๘๑๐**	๐.๕๖๐**	๑.๐๐๐			
๔ ความมีกัลยาณ มิตตตา	๐.๖๘๔**	๐.๔๕๔**	๐.๓๘๙**	๑.๐๐๐		
๕ ความมีสมชีวิตา	๐.๘๐๑**	๐.๖๔๐**	๐.๕๕๑**	๐.๓๑๓**	๑.๐๐๐	
๖ ระดับ ความสำเร็จทาง ธุรกิจ	๐.๐๙๔	๐.๑๕๔	๐.๐๓๐	๐.๐๙๔	๐.๐๒๗	๑.๐๐๐

** มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.๐๑. (๒-tailed)

จากตาราง ๔.๗ พบว่า คุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมไม่มีความสัมพันธ์กับระดับความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว โดยมี Pearson's Correlation ๐.๐๙๔ นอกจากนี้ ทุกปัจจัยของทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมก็ไม่มีความสัมพันธ์กับระดับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยว

ตาราง ๔.๘ แสดงความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

	ระดับ					
	ระดับบุคลิก การเป็นผู้ประกอบการ	คุณลักษณะ ทฤษฎีธัมมิกัตถสัง วัตตนิกรธรรม	ความมี อุภูฐาน สัมปทา	ความมี อ รักษสัมปทา	ความมี กัลยาณมิตต ตา	ความมี สมชี วิตา
ระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ	๑.๐๐๐					
ระดับคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม	๐.๔๖๓**	๑.๐๐๐				
ความมีอุภูฐานสัมปทา	๐.๔๗๙**	๐.๘๓๗**	๑.๐๐๐			
ความมีอรักษสัมปทา	๐.๔๒๓**	๐.๘๑๐**	๐.๕๖๐**	๑.๐๐๐		
ความมีกัลยาณมิตตตา	๐.๒๕๕**	๐.๖๘๕**	๐.๔๕๔**	๐.๓๘๙**	๑.๐๐๐	
ความมีสมชีวิตา	๐.๒๙๖**	๐.๘๑๐**	๐.๖๔๐**	๐.๕๕๑**	๐.๓๑๓**	๑.๐๐๐

** มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.๐๑.level (๒-tailed)

จากตาราง ๔.๘ พบว่า คุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวอย่างมีนัยสำคัญในระดับปานกลางถึงสูง โดย Pearson's Correlation ๐.๔๖๓** และทุกปัจจัยของคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ โดย ความมีอุภูฐานสัมปทา และ ความมีอรักษสัมปทา มีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญระดับกลางถึงสูง โดย Pearson's correlation ๐.๔๗๙** และ ๐.๔๒๓** ส่วนความมีสมชีวิตาและความมีกัลยาณมิตตตา มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญในระดับต่ำถึงกลาง ด้วยค่า Pearson's correlation ๐.๒๙๖** และ ๐.๒๕๕**

ส่วนที่ ๖ ความสัมพันธ์ระหว่างระดับยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของร้านขายยากับระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม และระดับความสำเร็จในการประกอบการ

ตารางที่ ๔.๙ แสดงความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลส่วนบุคคลต่างๆกับบุคลิกในการประกอบการ กับระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม และระดับความสำเร็จในการประกอบการ

	เพศ	อายุ	สถานภาพ	เงินลงทุน	ยอดขาย	ระดับความสำเร็จทางธุรกิจ	ระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ	คุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม
เพศ	๑.๐๐๐							
อายุ	-๐.๑๖๗	๑.๐๐๐						
สถานภาพ	-๐.๑๐๘	๐.๕๔๕**	๑.๐๐๐					
เงินลงทุน	-๐.๐๒๙	-๐.๐๕๖	-๐.๐๘๗	๑.๐๐๐				
ยอดขาย	-๐.๐๒๒	๐.๑๒๓	-๐.๐๓๐	๐.๓๕๓**	๑.๐๐๐			
ความสำเร็จทางธุรกิจ	๐.๑๒๖	-๐.๒๒๖*	-๐.๑๖๐	๐.๑๐๔	๐.๓๙๕**	๑.๐๐๐		
คลิกรการเป็นผู้ประกอบการ	๐.๒๑๐*	-๐.๒๙๗**	-๐.๒๑๐*	๐.๑๗๕	๐.๑๙๔*	๐.๓๒๐**	๑.๐๐๐	
คุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม	๐.๑๒๔	๐.๑๐๔	-๐.๐๓๕	๐.๑๖๒	-๐.๐๕๖	๐.๐๙๔	๐.๔๖๓**	๑.๐๐๐

*. มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.๐๕. (๒-tailed)

**. มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ.๐๑. (๒-tailed)

ตารางที่ ๔.๙ พบว่าระดับเงินลงทุนไม่มีความสัมพันธ์กับระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม และระดับความสำเร็จในการประกอบการ ส่วนเพศนั้นมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในระดับต่ำถึงปานกลางอย่างมีนัยสำคัญ โดย Pearson's Correlation ๐.๒๑๐ แต่พบว่า ระดับยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของร้านมีความสัมพันธ์เชิงบวกระดับกลางถึงสูงกับความสำเร็จในการประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ โดย Pearson's Correlation ๐.๓๙๕** และมีความสัมพันธ์เชิงบวกระดับต่ำถึงปานกลาง

กับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ โดย Pearson's Correlation ๐.๑๙๔* ดังนั้น จึงเน้นการวิเคราะห์ข้อมูลธุรกิจด้านระดับยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนที่มีผลต่อระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม และระดับความสำเร็จในการประกอบการ

ตารางที่ ๔.๑๐ ตารางแสดงการเปรียบเทียบระดับยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กับของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ คุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม และ ระดับความสำเร็จในการประกอบการด้วยสถิติ One way ANOVA

ตัวแปร	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	Sig.
ระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ	Between Groups	๐.๔๐	๒	๐.๒๐	๒.๓๑	๐.๑๐
	Within Groups	๑๐.๐๘	๑๑๗	๐.๐๘		
	Total	๑๐.๔๘	๑๑๙			
ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม	Between Groups	๐.๒๑	๒	๐.๑๑	๐.๕๙	๐.๕๖
	Within Groups	๒๑.๒๘	๑๑๗	๐.๑๘		
	Total	21.49	๑๑๙			
ระดับความสำเร็จทางธุรกิจ	Between Groups	๘.๙๑	๒	๔.๔๖	๑๐.๙๕	๐.๐๐*
	Within Groups	๔๗.๖๑	๑๑๗	๐.๔๑		
	Total	๕๖.๕๒	๑๑๙			

ตารางที่ ๔.๑๐ พบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนที่ต่างกันทั้ง ๓ ระดับไม่ทำให้เกิดความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญของระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม แต่จะมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญในระดับความสำเร็จในการประกอบการ โดยระดับยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนทั้ง ๓ ระดับมีระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม โดยยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนทั้ง ๓ มีระดับ มีระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในระดับปานกลาง มีระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมในระดับสูง และมีระดับความสำเร็จของผู้ประกอบการในระดับค่อนข้างต่ำ

ตารางที่ ๔.๑๑ การวิเคราะห์เปรียบเทียบรายคู่ (Post Hoc) ของค่าเฉลี่ยระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการทางธุรกิจ โดยวิธี Post Hoc Tests

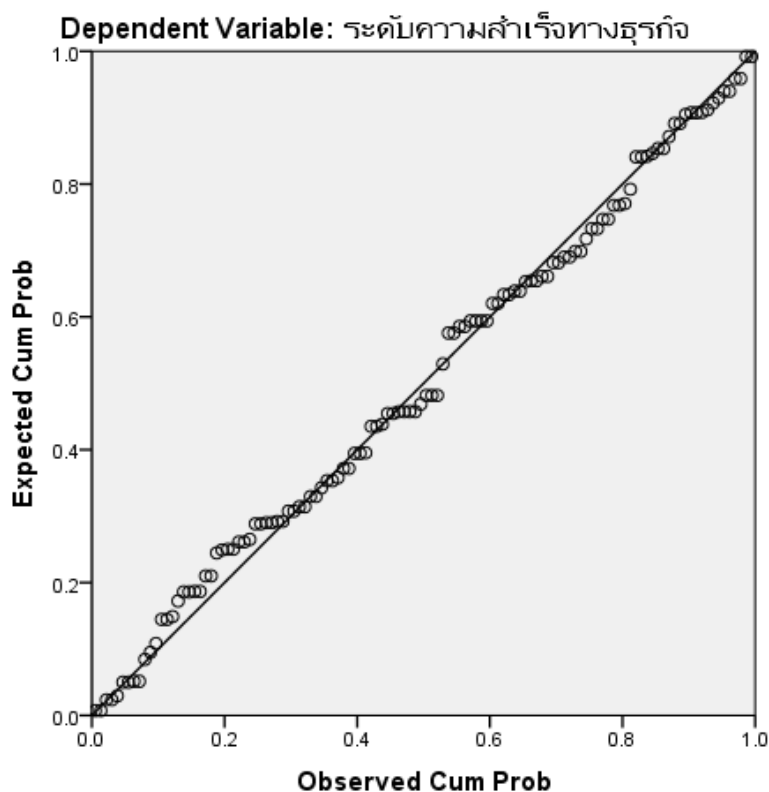
ตัวแปร	(I)group	(J) group	Mean	Sig.
	>๔๐๐,๐๐๐	<๑๕๐,๐๐๐		
ยอดขาย			๐.๗๐๙	๐.๐๐๐*
		๑๕๐,๐๐๐-๔๐๐,๐๐๐		
			๐.๔๒	๐.๐๕๐

*แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .๐๕

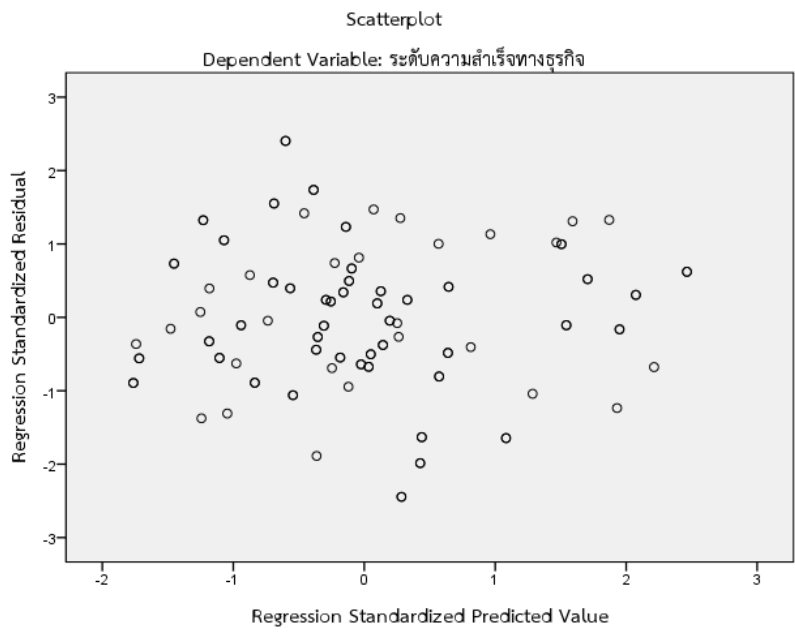
จากตารางที่ ๔.๑๑ เมื่อวิเคราะห์เปรียบเทียบรายคู่โดยวิธี วิธี Post Hoc Tests พบว่าเมื่อยอดขายเฉลี่ย > ๔๐๐,๐๐๐ บาท จะมีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการทางธุรกิจ สูงกว่า ยอดขาย <๑๕๐,๐๐๐ บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .๐๕

ส่วนที่ ๗ สมการทำนายความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



ภาพที่ ๔.๑ กราฟวิเคราะห์การถดถอยของ Standardized residual



ภาพที่ ๔.๒ แสดงการกระจายของข้อมูลระดับความสำเร็จทางธุรกิจ

จากภาพที่ ๔.๑ และ ๔.๒ วิเคราะห์การถดถอยของ Standardized residual พบว่าข้อมูลมีการแจกแจงปกติ เป็น Normality แสดงว่าความคลาดเคลื่อนมีความแปรปรวนคงที่ ดังนั้นความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระคือปัจจัยต่างๆของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและคุณลักษณะที่ภูมูธัมมิกัดตสังวัตตนิกรธรรม กับตัวแปรตามของแบบจำลองนี้ คือ ความสำเร็จในการประกอบการ มีลักษณะเป็นแบบเส้นตรง จึงสามารถนำไปหาแบบจำลองเชิงเส้นด้วยการวิเคราะห์การถดถอย (Linear Regression analysis) ได้

ตารางที่ ๔.๑๒ ผลการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบ Stepwise ในการพยากรณ์ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

ตัวแปรอิสระ (ตัวพยากรณ์)	b	SEB	Beta	t- value	p-value
ค่าคงที่	๐.๒๓๐	๐.๓๗๒		๐.๖๒๐	๐.๕๓๖
1.ความกล้าเสี่ยง	๐.๔๑๖	๐.๐๙๓	๐.๓๗๙	๔.๔๗๘	๐.๐๐๐*
2.ความก้าวร้าวในการแข่งขัน	๐.๒๕๓	๐.๐๙๑	๐.๒๓๖	๒.๗๘๖	๐.๐๐๐*

R = ๐.๔๒๐ R² = ๐.๑๗๗ F = ๑๒.๕๕ p-value ๐.๐๐๐

* อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .๐๕

จากตาราง ๔.๑๒ ผลการวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้นแบบพหุคูณนำตัวแปรเข้าระบบสมการโดยวิธี Stepwise พบว่า มีตัวแปรอิสระ ๒ ตัวที่สามารถนำมาใช้สมการเชิงเส้นเพื่อหาความสำเร็จใน

การประกอบการคือ ความกล้าเสี่ยง และ ความก้าวร้าวในการแข่งขัน หลังจากนั้นจึงนำมาสร้างแบบจำลองในการทำนายความสำเร็จในการประกอบการได้ ๒ แบบ คือ แบบจำลองที่ ๑ ใช้ตัวแปรอิสระคือความกล้าเสี่ยง และแบบจำลองที่ ๒ ใช้ตัวแปรอิสระคือความกล้าเสี่ยงและความก้าวร้าวในการแข่งขัน จากตาราง ๔.๑๓ พบว่าแบบจำลองทั้ง ๒ แบบให้ผลที่มีนัยสำคัญ และจากตาราง ๔.๑๔ พบว่า แบบจำลองที่ ๑ สามารถทำนายความสำเร็จในการประกอบการได้ร้อยละ ๑๒.๒ ส่วนแบบจำลองที่ ๒ สามารถทำนายความสำเร็จในการประกอบการได้ร้อยละ ๑๗.๗ ดังนั้นแบบจำลองที่ ๒ จึงสามารถนำมาสร้างเป็นสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการได้ดีกว่า โดยมีค่า Constant ๐.๒๓๐ โดยค่าสัมประสิทธิ์ของ ความกล้าเสี่ยง และ ความก้าวร้าวในการแข่งขัน คือ ๐.๔๑๖ และ ๐.๒๕๓ ตามลำดับ ซึ่งค่า Constant และค่าสัมประสิทธิ์จะใช้ในการสร้างสมการเพื่อทำนายความสำเร็จในการประกอบการดังต่อไปนี้

$$\text{ค่าคงที่ (Constant , C)} = ๐.๒๓๐$$

$$\text{ความกล้าเสี่ยง (} X_1 \text{)} = ๐.๔๑๖$$

$$\text{ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (} X_2 \text{)} = ๐.๒๕๓$$

ความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล (Y)

ดังนั้นสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล คือ

$$Y = ๐.๒๓๐ + ๐.๔๑๖X_1 + ๐.๒๕๓X_2$$

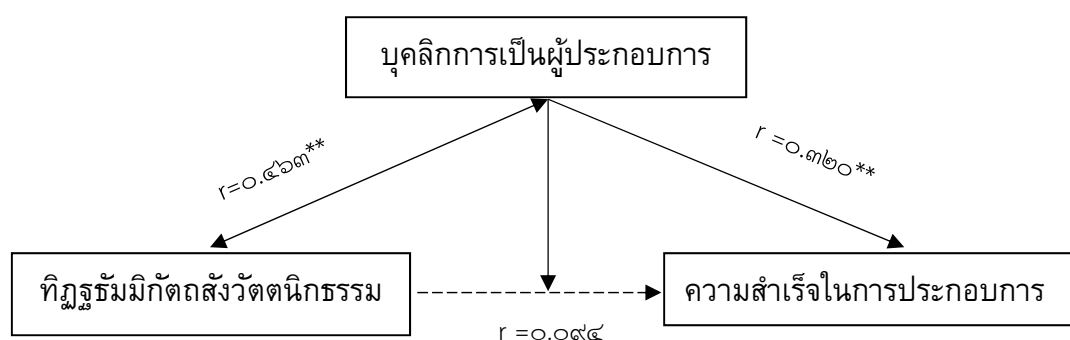
สมการนี้สามารถทำนายความสำเร็จในการประกอบการได้ร้อยละ ๑๗.๗

ส่วนที่ ๘ องค์ความรู้ที่ได้รับจากการวิจัย

๑. แบบจำลองความสัมพันธ์ของทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมและบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยว โดยคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมจะมีผลต่อความสำเร็จในการประกอบการได้นั้น ต้องมีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเป็นตัวแปรส่งผ่าน (Mediator)

แม้การวิจัยพบว่า คุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมไม่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบการ แต่คุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในระดับปานกลางถึงสูงอย่างมีนัยสำคัญโดย Pearson's Correlation ๐.๔๖** และทุกปัจจัยของคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญทั้งสิ้น โดย ความมีภูมิลำเนา และ ความมีอาชีพการงาน มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกในการประกอบการอย่างมีนัยสำคัญระดับกลางถึงสูง (Pearson's correlation ๐.๐๔๗๙** และ ๐.๔๒๓** ตามลำดับ) ความมีสมชีวิตาและความมีกัลยาณมิตรตา

มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในระดับต่ำถึงกลางอย่างมีนัยสำคัญ (Pearson's correlation ๐.๒๙๖** และ ๐.๒๕๕** ตามลำดับ) ในขณะที่เดียวกัน บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการก็มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการในระดับปานกลางถึงสูง ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า คุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมจะมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการได้นั้น ต้องมีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเป็นตัวแปรส่งผ่าน (Mediator) นับว่าเป็นองค์ความรู้ใหม่ที่ได้จากงานวิจัยครั้งนี้ แต่เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างจากงานวิจัยนี้เป็นเภสัชกรชุมชนเพียงในกทม.และปริมณฑล ๑๒๐ รายเท่านั้น จึงควรทำวิจัยเพิ่มเติม โดยเพิ่มจำนวนตัวอย่างไปทั่วประเทศ เพื่อยืนยันความสัมพันธ์ของแบบจำลองนี้



ภาพที่ ๔.๓ แบบจำลองความสัมพันธ์ของที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมและบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการประกอบการ

๒. คุณลักษณะพุทธบุคลิกผู้ประกอบการ และแบบจำลองความสัมพันธ์ระหว่างพุทธบุคลิกผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการประกอบการร้านขายยาเดี่ยว

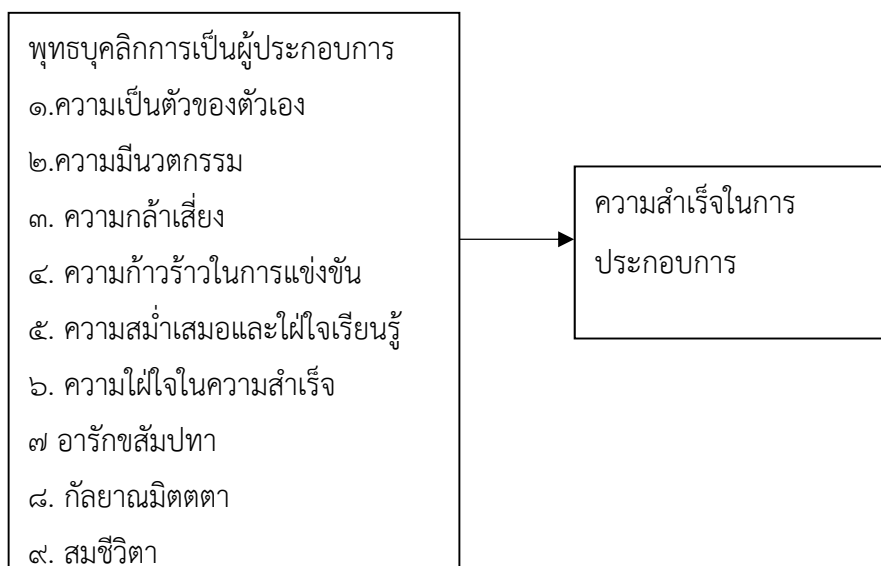
พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ คือการบูรณาการระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับหลักที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม เพราะแม้การวิจัยจะพบว่า บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ แต่เป็นบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการตามหลักจิตวิทยาตะวันตกที่ไม่มีการกำหนดถึงคุณลักษณะด้านจริยธรรมและศีลธรรม ซึ่งเป็นสิ่งที่สังคมไทยคำนึงถึงเพราะสังคมไทยเป็นสังคมที่ใช้แนวทางพุทธศาสนาในการดำเนินชีวิต โดยเฉพาะหลักที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม ซึ่งเป็นฆราวาสธรรมที่มีวัตถุประสงค์ใกล้เคียงกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ คือเพื่อประโยชน์ในทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืนอย่างมีศีลธรรม อีกทั้งการวิจัยยังพบว่าเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบร้านยาเดี่ยวมีระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมในระดับค่อนข้างสูงอย่างมีนัยสำคัญ และทั้ง ๔ คุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมของเภสัชกรชุมชนล้วนมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้น การสร้างพุทธ

บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นการบูรณาการบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการแบบตะวันตกเข้ากับหลักทฤษฎีธรรมิกัดสังวัตตนิกรธรรม จึงเป็นสิ่งที่สอดคล้องกับผู้ประกอบการของสังคมไทย

จากการศึกษาพบว่า บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการนั้นจะมีคุณลักษณะอภิวุฒานสัมปทาแทรกอยู่ เช่น ด้านความสม่ำเสมอและใฝ่ใจเรียนรู้ ความใฝ่ใจในความสำเร็จ แต่ยังคงขาดคุณลักษณะด้าน อารักขสัมปทา กัลยาณมิตตตา และสมชีวิตา ดังนั้นจึงสามารถสร้างคุณลักษณะพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบการทั้งหมด ๙ คุณลักษณะ ที่ได้จากการศึกษานี้ คือ

๑. ความเป็นตัวของตัวเอง
๒. ความมีวินัยตกรรรม
๓. ความกล้าเสี่ยง
๔. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน
๕. ความสม่ำเสมอและความใฝ่ใจในการเรียนรู้
๖. ความใฝ่ใจในความสำเร็จ
๗. อารักขสัมปทา
๘. กัลยาณมิตตตา
๙. สมชีวิตา

โดยแบบจำลองคุณลักษณะพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวที่มีศีลธรรม ซึ่งเป็นองค์ความรู้ใหม่ คือ



ภาพที่ ๔.๔ แบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจ
สำหรับผู้ประกอบธุรกิจร้านขายยาเดี่ยว

เนื่องจากบุคลิกการเป็นผู้ประกอบทั้ง ๖ บุคลิก รวมทั้ง อารักขสัมปทา กัลยาณมิตตตา และสมชีวิตา มีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ แต่อารักขสัมปทา กัลยาณมิตตตา และสมชีวิต ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการโดยตรง จึงกล่าวได้ว่า พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีแนวโน้มที่จะมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ แต่ควรทำวิจัยเพิ่มเติมโดยขยายขอบเขตไปทั่วประเทศเพื่อยืนยันแบบจำลองนี้ เพราะการวิจัยนี้ใช้กลุ่มตัวอย่างเฉพาะภาคีประชุมชนเพียง ๑๒๐ รายในกทม.และปริมณฑล เท่านั้น

บทที่ ๕

สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบธุรกิจร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีวัตถุประสงค์เพื่อ ๑. เพื่อศึกษาคุณลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทัศนคติสังวัตตนิกรธรรมของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ๒. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีทัศนคติสังวัตตนิกรธรรม กับความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ๓. เพื่อสร้างสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ๔. เพื่อพัฒนาแบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบการซึ่งมีศีลธรรม ที่สามารถใช้เป็นแนวทางในการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้ประกอบการ SMEs อื่นๆ การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยแบ่งวิธีดำเนินการวิจัยออกเป็น ๒ ระยะ ได้แก่ ระยะที่ ๑ ใช้แนวทางวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Approach) เพื่อศึกษาแนวคิดทฤษฎีทางพุทธจิตวิทยาและจิตวิทยาร่วมสมัยที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและความสำเร็จในการประกอบการ และพัฒนากรอบแนวคิดในการสร้างแบบจำลองความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและคุณลักษณะทัศนคติสังวัตตนิกรธรรม กับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และในระยะที่ ๒ ใช้แนวทางวิธีการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Approach) เพื่อตรวจสอบความตรง และนำเสนอแบบจำลองดังกล่าว ดังรายละเอียดของวิธีดำเนินการวิจัยได้ดังนี้

การวิจัยในระยะที่ ๑ แบบจำลองความสัมพันธ์จำนวน ๑ แบบจำลอง ประกอบด้วยตัวแปรต้น ๒ ตัวแปร คือ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและคุณลักษณะทัศนคติสังวัตตนิกรธรรมกับตัวแปรตามคือ ความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

การวิจัยระยะที่ ๒ ผู้วิจัยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) จากเครือข่ายชุมชนผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่เป็นสมาชิกสมาคมเภสัชกรรมชุมชน (ประเทศไทย) ที่ดำเนินกิจการมาต่อเนื่องไม่น้อยกว่า ๕ ปี จำนวน ๑๒๐ ราย โดยเครื่องมือวิจัยคือแบบสอบถามเพื่อให้กลุ่มตัวอย่างทำการประเมินด้วยตนเอง

โดยแบบสอบถามมี ๔ ส่วน ประกอบด้วย ๑. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ๒. แบบสอบถามประเมินค่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ๓. แบบสอบถามประเมินระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม ๔. แบบสอบถามประเมินระดับความสำเร็จในการประกอบการ โดยแบบสอบถามส่วนที่ ๑ และ ๓ ได้รับการพัฒนาโดยผู้วิจัยเอง แบบสอบถามส่วนที่ ๒ และ ๔ เป็นแบบสอบถามตามทฤษฎีของ ดร.ไมเคิล เฟรเซอ (Michael Frese) อดีตนักสสมาคมจิตวิทยา ประยุคนานาชาติ (International Association of Applied Psychology : IAAP) ที่พัฒนาโดย ภก.ดร.ศรัณย์ กอสนาน

ผู้วิจัยดำเนินการรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง ทั้งการรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ โดยผู้วิจัยใช้เวลาในการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และพัฒนากรอบแนวคิดการวิจัยจากระยะที่ ๑ แล้วจึงดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามที่สร้างขึ้น ซึ่งได้แบบสอบถามที่ส่งกลับ ๑๒๐ ชุด แล้วจึงทำการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณโดยใช้โปรแกรมการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (Statistical Package for Social Science) ในการวิเคราะห์ ๑. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติพรรณนา ใช้ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต ค่าความแปรปรวนและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เพื่อนำเสนอข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับผู้ประกอบการ ข้อมูลเกี่ยวกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ข้อมูลเกี่ยวกับระดับคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม และความสำเร็จในการประกอบการ ๒. ทำการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำการทดสอบสมมุติฐานในงานวิจัย โดยใช้สถิติการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson's Correlation) และทำการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปรต่างๆ และสร้างสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยวของผู้ประกอบการ ตลอดจนพัฒนาแบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่มีศีลธรรมเพื่อความสำเร็จในการประกอบการ

การสรุปและอภิปรายผลการวิจัย แบ่งเป็น ๕ ส่วน คือ ๑. ลักษณะข้อมูลส่วนบุคคลและข้อมูลทางธุรกิจทั่วไป ๒. คุณลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยว ๓. ความสัมพันธ์ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม กับความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยว ๔. สมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ๕. ผลการทดสอบสมมุติฐานการวิจัย ๖. แบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการซึ่งมีศีลธรรมเพื่อความสำเร็จในการประกอบการ

๕.๑ สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

๕.๑.๑ ข้อมูลทั่วไปของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล

จากการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลและข้อมูลทางธุรกิจทั่วไปที่สำคัญของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่าร้านยาเดี่ยวส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็ก ดังเห็นได้จากส่วนใหญ่ ร้อยละ ๕๔.๑๗ ใช้เงินลงทุนในการเปิดร้านน้อยกว่า ๑ ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ ๕๑.๖๗ มียอดขายเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า ๑๕๐,๐๐๐ บาท คิดเป็นร้อยละ ๕๑.๖๗ ทั้งนี้เนื่องจากธุรกิจร้านยาเดี่ยวเป็นธุรกิจบริการสุขภาพขนาดเล็กที่กระจายตัวอยู่ตามชุมชนต่างๆ และต้องดำเนินการโดยเภสัชกรผู้มีใบประกอบโรคศิลปะ โดยความน่าเชื่อถือต่อตัวเภสัชกรมีส่วนสำคัญในการตัดสินใจเข้ารับคำปรึกษาสุขภาพเบื้องต้นของผู้บริโภค ดังนั้น การมีเภสัชกรเพียง ๑ คนและมีพนักงานผู้ช่วยอีกเพียง ๑-๒ คน ก็สามารถดำเนินธุรกิจได้

๕.๑.๒ ลักษณะความสำเร็จของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

จากการวิจัยพบว่าระดับความสำเร็จทางธุรกิจค่อนข้างต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ย ๒.๐๗ จากการประเมินด้วยตนเองของเภสัชกรชุมชนเจ้าของร้านยา ซึ่งประเมินแนวโน้มยอดขาย จำนวนลูกค้า และการทำกำไรของร้านยาเดี่ยวอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ย ๑.๙๐, ๑.๙๐ และ ๑.๘๒ ตามลำดับ ส่งผลให้ความพึงพอใจในฐานะเจ้าของกิจการและความพึงพอใจในฐานะรายได้ของกิจการอยู่ในระดับต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ย ๑.๐๒ และ ๐.๘๐ ตามลำดับ สาเหตุเนื่องจากผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจของประเทศนับตั้งแต่มีความวุ่นวายทางการเมืองจนมีการรัฐประหาร ในช่วงปี ๒๕๕๖ - ๒๕๖๑ ประเทศไทยมีการเติบโตของ GDP ต่ำที่สุดใน ASEAN คือ ร้อยละ ๒.๙, ๐.๘, ๒.๘, ๓.๒, ๓.๙ และ ๔.๑ ตามลำดับ (ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ทั้งปี ๒๕๖๑ และแนวโน้มปี ๒๕๖๒: สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค, ๑๘ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๒) และมีหนี้ครัวเรือนสูงขึ้นโดยตลอด โดยปี ๒๕๖๐ ประเทศไทยมีหนี้ครัวเรือนสูงถึงร้อยละ ๗๗.๔ ของ GDP ทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ประกอบนโยบายสาธารณสุขไทยทำให้ผู้บริโภคหันไปใช้บัตรทองและประกันสังคมในการรักษาพยาบาลมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาปัจจัยในมุมมองของผู้อื่นหรือเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง คือ ความสำเร็จของกิจการในมุมมองผู้อื่น, ความพึงพอใจในความสำเร็จของกิจการเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งและแนวโน้มธุรกิจโดยรวม พบว่าได้คะแนนอยู่ระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ย ๓.๒๓, ๓.๑๙ และ ๒.๙๓ ตามลำดับ ซึ่งมากกว่าความพึงพอใจในฐานะเจ้าของกิจการร้านยาเดี่ยวและพึงพอใจในฐานะรายได้ของกิจการ ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า แบบสอบถามนี้เป็นการประเมินด้วยตนเองของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการเอง ดังนั้นเมื่อเทียบกับธุรกิจอื่นแล้ว ธุรกิจร้านยาเดี่ยวนับว่ายังมีแนวโน้มใน

การทำกำไร แนวโน้มการสร้างยอดขายและแนวโน้มจำนวนลูกค้า ดีกว่าธุรกิจอื่นๆอยู่ เพราะยาเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่ทุกคนจำเป็นต้องบริโภค แต่ผู้ประกอบการรู้สึกว่าจะไม่สามารถสร้างยอดขาย กำไร และการเพิ่มจำนวนลูกค้าได้เหมือนที่ผ่านมาหรือมากกว่ากับความคาดหวังของตัวเอง

๕.๑.๓ คุณลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับการมีปฏิสัมพันธ์มีกตตสังวัตตนิกรธรรมของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

๕.๑.๓.๑ คุณลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

พบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวของเภสัชกรชุมชนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ย ๓.๑๖ เมื่อวิเคราะห์บุคลิกความเป็นผู้ประกอบการทั้ง ๖ ด้านตามทฤษฎีของ ศ.ดร.ไมเคิล เพรเซอร์ พบว่า เภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการ มีความเป็นตัวของตัวเอง และความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ ค่อนข้างสูง คือค่าเฉลี่ย ๓.๓๗ และ ๓.๕๖ ตามลำดับ เพราะเป็นบุคลิกจำเป็นกับลักษณะอาชีพของเภสัชกรชุมชนที่ต้องมีความสามารถทำงานและตัดสินใจได้ด้วยตนเองในภาวะกดดัน ไม่ว่าจะเป็นการวินิจฉัยโรค การให้คำปรึกษาและการจ่ายยาให้กับผู้บริโภคด้วยดุลพินิจส่วนตัว และเนื่องจากเป็นอาชีพต้องอาศัยความรู้ใหม่ๆให้ทันกับโรค แนวทางการรักษา และยาใหม่ๆ ทำให้เภสัชกรชุมชนต้องหาความรู้เพิ่มเติม ทั้งจากการเข้าร่วมสัมมนาความรู้ทางวิชาการ และค้นคว้าข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เช่นวารสาร อินเทอร์เน็ต ฯลฯ

ส่วนลักษณะ ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง และความใส่ใจในความสำเร็จ อยู่ในระดับปานกลาง คือ มีค่าเฉลี่ย ๓.๓๗, ๓.๒๘ และ ๓.๐๘ ตามลำดับ เนื่องจากวิชาชีพเภสัชกรรมชุมชนเป็นอาชีพที่ต้องมีนวัตกรรมใหม่ๆพอสมควรในการประกอบอาชีพ ทั้งเทคนิคการตรวจรักษา และการจ่ายยา รวมทั้งการพัฒนาร้านยาให้ได้ตามข้อกำหนดใหม่ๆจากราชการ เช่น การพัฒนาให้เป็นร้านยาคุณภาพ การปรับปรุงระบบคุณภาพของร้านยาให้ได้ตามมาตรฐาน GPP (Good Pharmacy Practice) และเนื่องจากเภสัชกรต้องอยู่ในกรอบระเบียบและหลักเกณฑ์ทางวิชาการในการวินิจฉัยโรคและตัดสินใจจ่ายยา จึงทำให้มีความกล้าเสี่ยงในระดับปานกลาง นอกจากนี้ ธุรกิจร้านยายังมีแนวโน้มการทำกำไรและยอดขายดีกว่าอีกหลายธุรกิจ ทำให้ความบีบคั้นทางธุรกิจไม่มากเหมือนธุรกิจอื่นๆ จึงมีความใส่ใจในความสำเร็จในระดับปานกลางเท่านั้น

เมื่อพิจารณาลักษณะความก้าวร้าวในการแข่งขัน พบว่าอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ย ๑.๘๙ เพราะ

๑) ธุรกิจร้านยามีการแข่งขันน้อยกว่าอีกหลายธุรกิจ เพราะร้านยาถูกควบคุมด้วยพระราชบัญญัติยาที่ต้องมีเภสัชกรปฏิบัติการ จึงลดโอกาสการเข้ามาเปิดร้านยาใหม่ๆ ของผู้ประกอบการที่ไม่ใช่เภสัชกร

๒) การทำการตลาดร้านยามีน้อยเพราะถูกจำกัดด้วยพระราชบัญญัติยา เช่นข้อห้ามต่างๆ ในการทำโฆษณา เป็นต้น

๓) เกสัชกรชุมชนจะถูกปลูกฝังเรื่องจรรยาบรรณวิชาชีพในการบริหารผู้ป่วย ทำให้ความก้าวร้าวในการแข่งขันเชิงธุรกิจค่อนข้างต่ำ

๔) เกสัชกรชุมชนที่มีความก้าวร้าวในการแข่งขันสูง มักจะไม่ประกอบกิจการร้านยาเดี่ยว แต่จะเปิดกิจการหลายร้าน

ธุรกิจร้านยาเป็นธุรกิจเชิงตั้งรับที่รอผู้บริโภคเข้ามาใช้บริการมากกว่าการออกไปทำกิจกรรมนอกสถานประกอบการ โดยเกสัชกรชุมชนจึงเน้นการแข่งขันด้านความน่าเชื่อถือในการให้บริการคำแนะนำและปรึกษาการใช้ยาที่เหมาะสมต่อผู้บริโภคที่เข้ามาใช้บริการที่ร้าน

ปัจจัยเหล่านี้จึงทำให้เกสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวมีความก้าวร้าวในการแข่งขันในระดับค่อนข้างต่ำ ดังนั้น การเพิ่มความก้าวร้าวในการแข่งขันอย่างถูกกฎหมายและจรรยาบรรณจะช่วยเพิ่มความสำเร็จในการประกอบการได้

๕.๑.๓.๒ ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

จากการวิจัยพบว่าระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมโดยรวมของเกสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อยู่ในระดับค่อนข้างสูง โดยมีค่าเฉลี่ย ๓.๘๒ เพราะเกสัชกรจะได้รับการปลูกฝังด้านจรรยาบรรณวิชาชีพและความรับผิดชอบต่อผู้ป่วยเสมอ อีกทั้งธุรกิจร้านยาจะต้องอยู่ภายใต้กรอบของกฎหมายอย่างเคร่งครัด และจรรยาบรรณทางวิชาชีพเกสัชกรจะเป็นไปในแนวทางเดียวกับศีลธรรมอันดีงามและที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมด้วย

จากการวิเคราะห์ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมพบว่า ความมีกัลยาณมิตรตมามีระดับคะแนนสูงสุด โดยมีค่าเฉลี่ย ๓.๙๖ เนื่องจากเป็นวิชาชีพที่ต้องพบปะกับบุคคลหลากหลาย โดยเฉพาะผู้ป่วย จึงต้องมีปฏิสัมพันธ์และการผูกมิตรกับกัลยาณมิตรต่างๆ ให้ดี เช่นผู้ป่วย ผู้ริโภค พนักงานในร้าน บริษัทฯ เป็นต้น คุณสมบัติรองลงมาคือ ความมีสมชีวิตา ความมีภูฐานสัมปทา ความมีอารักขสัมปทา โดยมีค่าเฉลี่ย ๓.๘๖, ๓.๘๐ และ ๓.๖๗ ตามลำดับ เนื่องจากผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวทำงานอยู่ในร้านทั้งวัน จึงมักใช้ชีวิตอย่างเหมาะสมกับฐานะ ต้องคำนึงถึงรายได้ต้องมากกว่ารายจ่าย และต้องรู้จักวางแผนบริหารการเงิน ซึ่งเป็นคุณลักษณะความมีสมชีวิตา นอกจากนี้ ยังต้องมีความเพียรในการปฏิบัติหน้าที่การทำงานและประกอบอาชีพที่สุจริต หมั่นหาความรู้ใหม่ๆ และฝึกฝนให้เกิดทักษะ ความชำนาญและรู้จริง เพราะต้องรับผิดชอบต่อผู้ป่วยควบคู่ไปกับการสร้างความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจ ซึ่งตรงกับคุณลักษณะความมีภูฐานสัมปทา อีกทั้งทรัพย์สินส่วนใหญ่

ของร้านขายยาคือเวชภัณฑ์ซึ่งต้องมีการเก็บรักษาให้ดีเพื่อไม่ให้เกิดความเสียหาย ซึ่งตรงกับควมมีอารักขสัมปทา

๕.๑.๔ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับระดับความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

จากการศึกษาพบว่า บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับระดับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยวในระดับปานกลางถึงสูงอย่างมีนัยสำคัญ โดยมีค่า Pearson's Correlation ๐.๓๒๐ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยที่ผ่านมาหลายงาน เช่น เร้าช์และคณะ (Rauch et al)^๑ ที่ได้ทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกของผู้ประกอบการกับความสำเร็จทางธุรกิจจากการวิเคราะห์งานวิจัย ๕๑ ชิ้นด้วย meta-analysis และสอดคล้องกับงานวิจัยของสไวเออร์เซคและฮา (Swierczek and Ha)^๒ ที่ทำการศึกษาธุรกิจ SME ของไทยและเวียดนาม ก็พบความสัมพันธ์เชิงบวกบางส่วนระหว่างบุคลิกผู้ประกอบการและผลประกอบการ และสอดคล้องกับการศึกษาของ ฝนทิพย์ ฆารไสว ญัฐเชษฐ์ พูลเจริญ และ ไว จามรมาน ที่ทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการกับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมในเขตภาคเหนือตอนล่าง^๓ หรืองานวิจัยของ Lumpkin และ Dess^๔, Entrialgo^๕, Krauss, Frese,

^๑ Rauch A, Wiklund J, Lumpkin G & Frese M, "Entrepreneurial Orientation And Business Performance: An Assessment Of Past Research And Suggestions For The Future", **Entrepreneurship Theory and Practice**, Vol. 33 No. 3 (2009): 761-787.

^๒ Swierczek FW & Ha TT Entrepreneurial Orientation, "Uncertainty Avoidance and Firm Performance : An Analysis Of Thai And Vietnamese SMEs", **International Journal Entrepreneurship Innovation**, 2003, 4(1): 46-58.

^๓ ฝนทิพย์ ฆารไสว ญัฐเชษฐ์ พูลเจริญ และ ไว จามรมาน, "การศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจโรงแรม ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย", **วารสารวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร**, ปีที่ ๗ ฉบับที่ ๑ (ตุลาคม ๒๕๕๔ – เดือนมีนาคม ๒๕๕๕): ๓๙-๕๐.

^๔ Lumpkin, G. T., & Dess, G. G., "Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance", **Academy of Management Review**, Vol. 21 No. 1 (1990): 135-172.

^๕ Entrialgo, Montserrat, The Impact of the Alignment of Strategy and Managerial Characteristic on Spanish SMEs, **Journal of Small Business Management**, Vol. 40 No. 3 (2002): 260-270.

Friedrich และ Unger^๖ Ferreira และ Azevedo^๗ และยังคงสอดคล้องกับงานวิจัยของ Harms^๘ ที่พบว่า บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการความสำเร็จทางธุรกิจและความสามารถในการดำเนินงาน รวมทั้งทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยอาจใช้กลยุทธ์มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์หรือเน้นตลาดเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม รวมไปถึงการในการสร้างคุณค่าขององค์กรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และยังช่วยสนับสนุนให้องค์กรเจริญเติบโต

การศึกษาายังพบว่า ความกล้าเสี่ยงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จทางธุรกิจมากที่สุด โดยอยู่ในระดับกลางถึงสูงอย่างมีนัยสำคัญ โดยมี Pearson's Correlation ๐.๓๔๙** รองมาคือ ความมีนวัตกรรม ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ โดยมี Pearson's Correlation ๐.๒๓๐*, ๐.๑๙๐* เนื่องจากปัจจัยสำคัญของความสำเร็จในการประกอบการ คือ ความภักดีของผู้ป่วยที่มีต่อร้านยานั้นๆ ดังนั้น ความเสี่ยงในการวินิจฉัยโรคและการตัดสินใจจ่ายยาที่ถูกต้องกับโรค เพื่อให้ผู้ป่วยหายโดยเร็ว การหาความรู้และนวัตกรรมใหม่ๆในการบริหารผู้ป่วยเสมอ จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ลูกค้ามีความภักดีต่อร้าน อันนำมาซึ่งความสำเร็จในการประกอบการ

ผลการวิจัยยังพบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันกับความสำเร็จในการประกอบการต่ำที่สุด โดยมี Pearson's Correlation ๐.๑๘๙* เพราะเภสัชกรชุมชนจะเน้นเรื่องคุณภาพในการให้คำปรึกษาเรื่องโรคและยาเป็นหลัก ทำให้ความก้าวร้าวในการแข่งขันค่อนข้างต่ำ

จากการวิจัยยังพบว่า ความใส่ใจในความสำเร็จไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการของเภสัชกรชุมชนร้านยาเดี่ยว อาจเป็นเพราะลักษณะอาชีพของเภสัชกรชุมชนต้องบริการชุมชนตามหลักจรรยาบรรณ โดยเป้าหมายสำคัญคือการบริหารผู้ป่วยเพื่อให้หายจากการป่วยไข้และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น รวมทั้งได้รับการยอมรับและสามารถการอยู่ร่วมกับคนในชุมชนอย่างมีศักดิ์ศรี แต่เมื่อพิจารณาแบบวัดความสำเร็จในการประกอบการของ ศ.ดร. ไมเคิล เพรเซอร์ นั้นจะเน้น

^๖ Krauss, S.I., Frese and Friedrich, "Entrepreneurial Orientation: A Psychological model of Success among Southern African Small Business Owners", **European Journal of Work & Organizational Psychology**, Vol. 14 No. 3 (2005): 315-344

^๗ Ferreira, Joao and Azevedo, Susana, (09 November 2007), "Entrepreneurial Orientation as a main Resource and Capability on Small Firm's Growth", Retrieved from http://mpr.ub.uni-muenchen.de/5682/MPRA_paper_No.5682.posted09_November2007/16:57 [2 May 2009].

^๘ Harms, Rainer, "A Multivariate Analysis of the Characteristics of Rapid Growth Firms, Their Leaders, and Their Market", **Journal of Small Business and Entrepreneurship**, Vol. 22 No. 4 (2009): 429-454.

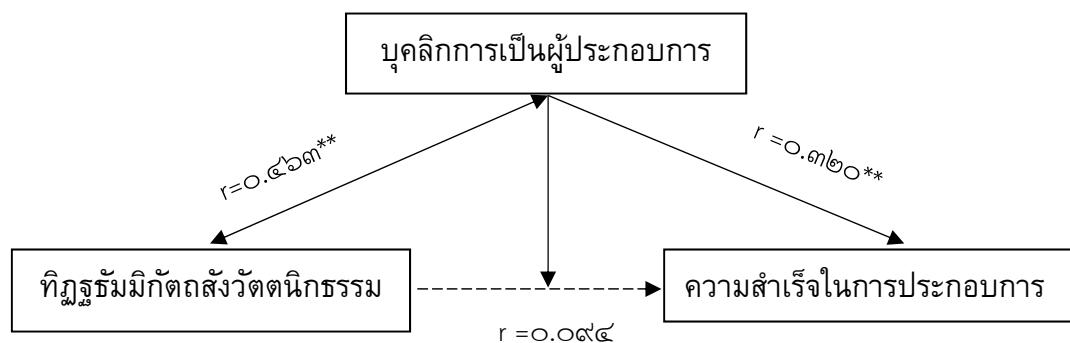
ความสำเร็จที่เป็นตัวเงินเป็นหลัก ไม่ได้เน้นเรื่องศีลธรรม จรรยาบรรณ หรือเป้าหมายสำคัญของเภสัชกรชุมชน จึงอาจทำให้ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างความใส่ใจในความสำเร็จของเภสัชกรชุมชนกับความสำเร็จในการประกอบการในการวิจัยนี้

๕.๑.๕ ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมกับระดับความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว และความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

จากการวิจัยพบว่า คุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมไม่มีความสัมพันธ์โดยตรงต่อความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่า ที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมไม่เน้นความสำเร็จทางธุรกิจระยะสั้นที่วัดจากตัวเลขทางบัญชีและการเอาชนะคู่แข่งขั้นเท่านั้น แต่ยังคงคำนึงถึงศีลธรรมและคุณค่าทางจิตใจด้วย อย่างไรก็ตาม

แม้ว่าคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมไม่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบการ แต่การวิจัยก็พบว่า คุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในระดับปานกลางถึงสูงอย่างมีนัยสำคัญโดย Pearson's Correlation ๐.๔๖๓** และทุกปัจจัยของคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญทั้งสิ้น สาเหตุเพราะอาชีพของเภสัชกรชุมชนต้องมีความสมดุลระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการแบบตะวันตกซึ่งไม่มีบุคลิกด้านศีลธรรม กับจรรยาบรรณวิชาชีพเภสัชกรรมที่มีความสอดคล้องกับศีลธรรมทางพุทธศาสนา โดย ความมีภูฐานสัมปทา และความมีอารักขสัมปทา มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกในการประกอบการอย่างมีนัยสำคัญระดับกลางถึงสูง (Pearson's correlation ๐.๐๔๗๙** และ ๐.๔๒๓** ตามลำดับ) ความมีสมชีวิตาและความมีกัลยาณมิตรตา มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในระดับต่ำถึงกลางอย่างมีนัยสำคัญ (Pearson's correlation ๐.๒๙๖** และ ๐.๒๕๕** ตามลำดับ)

เนื่องจากคุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมไม่มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยว แต่มีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับกลางถึงสูงกับกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ และบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการก็มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการในระดับปานกลางถึงสูง ดังนั้นสามารถสรุปได้ว่า คุณลักษณะที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมจะมีผลต่อความสำเร็จในการประกอบการได้นั้น ต้องมีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเป็นตัวแปรส่งผ่าน (Mediator) จึงสามารถสรุปแบบจำลอง ที่ภูธธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมและบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งเป็นองค์ความรู้ใหม่ที่ได้จากการวิจัย ดังนี้



แบบจำลองใหม่ของ ทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมและบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งเป็นองค์ความรู้ใหม่ที่ได้จากการวิจัย

๕.๑.๖ ความสัมพันธ์ระหว่างระดับยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนของร้านขายยา กับระดับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ระดับคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม และระดับความสำเร็จของผู้ประกอบการ

จากการศึกษาความสัมพันธ์ของลักษณะข้อมูลส่วนบุคคล พบว่า ไม่มีความสัมพันธ์กับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ระดับคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม และความสำเร็จในการประกอบการ ไม่ว่าจะ เป็น เพศ อายุ สถานภาพ เงินลงทุน ยกเว้นยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนที่มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ แต่ไม่มีความสัมพันธ์กับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและระดับคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรม ทั้งนี้เนื่องจากแนวโน้มยอดขายเป็นปัจจัยสำคัญในการวัดความสำเร็จในการประกอบการตามแบบวัดของ ศ.ดร. ไมเคิล เพรเซอร์

๕.๑.๗ สมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

จากตาราง ๔.๑๒ พบว่า แบบจำลองที่ ๒ ที่ใช้ตัวแปรอิสระ คือ ความกล้าเสี่ยงและความก้าวร้าวในการแข่งขัน สามารถใช้เป็นสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยวได้ดีที่สุด และจากตาราง ๔.๑๓ พบว่า ค่าคงที่และค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระต่างๆดังต่อไปนี้

$$\text{ค่าคงที่ (Constant, C)} = 0.230$$

$$\text{ความกล้าเสี่ยง (X}_1\text{)} = 0.416$$

$$\text{ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (X}_2\text{)} = 0.253$$

ความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล (Y)

ดังนั้นสมการทำนายความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล คือ

$$Y = 0.230 + 0.416X_1 + 0.253X_2$$

สมการนี้สามารถทำนายความสำเร็จในการประกอบการได้ร้อยละ ๑๗.๗

สมการนี้สามารถใช้ทำนายคร่าวๆถึงความสำเร็จในการประกอบการของเภสัชกรชุมชนร้านยาเดี่ยว เพื่อใช้เป็นแนวทางในว่า ควรพัฒนาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการด้านใดมากน้อยเพียงใด และจากสมการยังพบว่า การเปลี่ยนแปลงของระดับคะแนนความกล้าเสี่ยง จะส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบการมากที่สุด ดังนั้น ควรให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลิกด้านนี้

๕.๑.๘ ผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานที่ ๑ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการประกอบการ

จากตาราง ๔.๖ พบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับระดับความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวอย่างมีนัยสำคัญในระดับปานกลางถึงสูง โดย Pearson Correlation ๐.๓๒๐** เมื่อพิจารณาปัจจัยต่างๆของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการพบว่าทุกปัจจัยของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ ยกเว้นปัจจัยความใฝ่ใจในความสำเร็จที่ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ โดยความกล้าเสี่ยงมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการในระดับกลางถึงสูงอย่างมีนัยสำคัญ โดยมี Pearson Correlation ๐.๓๔๙** รองมาคือ ความมีวินัย ความสำเร็จและความใฝ่ใจในการเรียนรู้ และความก้าวร้าวในการแข่งขัน มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการอย่างมีนัยสำคัญระดับต่ำถึงกลาง โดยมีค่า Pearson Correlation ๐.๒๓๐*, ๐.๑๙๐* และ ๐.๑๘๙* ตามลำดับ

สมมติฐานที่ ๒ ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการประกอบการ

จากตาราง ๔.๗ พบว่า คุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมไม่มีความสัมพันธ์กับระดับความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว รวมทั้งทุกปัจจัยของที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมก็ไม่มีความสัมพันธ์กับระดับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยว

สมมติฐานที่ ๓ ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมของเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ

จากตาราง ๔.๘ พบว่า คุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวอย่างมีนัยสำคัญในระดับปานกลางถึงสูง โดย Pearson Correlation ๐.๔๖๓** และทุกปัจจัยของคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ โดย ความมีภูมฺฐานสัมปทา และ ความมีอารักขสัมปทา มีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญระดับกลางถึงสูง โดย Pearson correlation ๐.๔๗๙** และ ๐.๔๒๓** ส่วนความมีสมชีวิตาและความมีกัลยาณมิตรตตา มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับ

บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญในระดับต่ำถึงกลาง ด้วยค่า Pearson correlation ๐.๒๙๖** และ ๐.๒๕๕**

ตารางสรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานการวิจัย	สรุปผลการวิจัย
สมมติฐานที่ ๑ : บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรชุมชน มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการประกอบการ	มีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับ ปานกลางถึงสูง
๑. ความเป็นตัวของตัวเอง	มีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับ ต่ำถึงปานกลาง
๒. ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้	มีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับ ต่ำถึงปานกลาง
๓. ความมีนวัตกรรม	มีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับ ต่ำถึงปานกลาง
๔. ความกล้าเสี่ยง	มีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับ ปานกลางถึงสูง
๕. ความใส่ใจในความสำเร็จ	ไม่มีความสัมพันธ์
๖. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน	มีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับ ต่ำถึงปานกลาง
สมมติฐานที่ ๒ : ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม ของเกษตรกรชุมชนผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการ ประกอบการ	ไม่มีความสัมพันธ์
๑. ความมีกัลยาณมิตรตา	ไม่มีความสัมพันธ์
๒. ความมีสมชีวิตา	ไม่มีความสัมพันธ์
๓. ความมีอุภูฐานสัมปทา	ไม่มีความสัมพันธ์
๔. ความมีอารักขสัมปทา	ไม่มีความสัมพันธ์
สมมติฐานที่ ๓ : ระดับคุณลักษณะที่ภูธรธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม ของเกษตรกรชุมชนผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อบุคลิกการเป็น ผู้ประกอบการ	มีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับ ปานกลางถึงสูง
๑. ความมีกัลยาณมิตรตา	ความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับต่ำ ถึงปานกลาง

สมมุติฐานการวิจัย	สรุปผลการวิจัย
๒. ความมีสมชีวิตา	ความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับต่ำถึงปานกลาง
๓. ความมีอุภูฐานสัมปทา	มีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับปานกลางถึงสูง
๔. ความมีอารักขสัมปทา	มีความสัมพันธ์เชิงบวกในระดับปานกลางถึงสูง

๕.๑.๘ แบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการซึ่งมีศีลธรรมเพื่อความสำเร็จในการประกอบการ

จากการศึกษาพบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยวในระดับปานกลางถึงสูงอย่างมีนัยสำคัญ แต่เมื่อพิจารณาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการตามหลักจิตวิทยาตะวันตกของ ศ.ดร.ไมเคิล เพรเซอร์ เห็นได้ว่าไม่มีการกำหนดถึงปัจจัยด้านจริยธรรมและศีลธรรม ในขณะที่สังคมไทยเป็นสังคมที่ยึดถือแนวทางพุทธศาสนาในการดำเนินชีวิต และพุทธศาสนาก็มีฆราวาสธรรมเพื่อความสำเร็จในการประกอบการ คือ ทิฏฐธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม ที่ประกอบด้วย ๔ ประการคือ อุภูฐานสัมปทา (ถึงพร้อมด้วยความหมั่น) อารักขสัมปทา (ถึงพร้อมด้วยการรักษา) กัลยาณมิตตา (ความมีเพื่อนเป็นคนดี) สมชีวิตา (ความเลี้ยงชีพตามสมควรแก่กำลังทรัพย์ที่ทำได้) นอกจากนี้ ผลการวิจัยยังพบว่า เกสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีระดับคุณลักษณะทิฏฐธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมในระดับค่อนข้างสูงอย่างมีนัยสำคัญ และยังพบว่าทุกปัจจัยของทิฏฐธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวอย่างมีนัยสำคัญเช่นกัน ดังนั้น การสร้างแบบจำลองพุทธบุคลิกการ ซึ่งเป็นการบูรณาการของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับหลักทิฏฐธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม จึงเป็นสิ่งที่สอดคล้องกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการของสังคมไทย

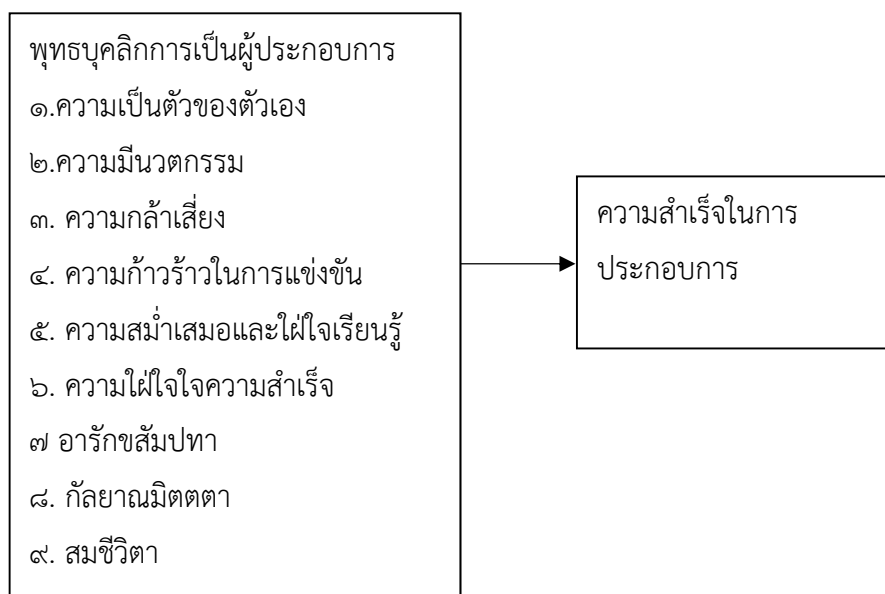
เมื่อพิจารณาจากบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการทั้ง ๖ ประการและคุณลักษณะทั้ง ๔ ประการของทิฏฐธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมแล้วพบว่า บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการแบบตะวันตกยังขาดคุณลักษณะที่สำคัญของของทิฏฐธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม คือ อารักขสัมปทา (ถึงพร้อมด้วยการรักษา) กัลยาณมิตตา (ความมีเพื่อนเป็นคนดี) และสมชีวิตา (ความเลี้ยงชีพตามสมควรแก่กำลังทรัพย์ที่ทำได้) ดังนั้น จึงสามารถสร้างพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการซึ่งมีศีลธรรมเพื่อความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งเป็นองค์ความรู้ใหม่ที่ได้จากการศึกษานี้มีทั้งหมด ๙ ปัจจัยคือ

๑. ความเป็นตัวของตัวเอง
๒. ความมีนวัตกรรม

๓. ความกล้าเสี่ยง
๔. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน
๕. ความสม่ำเสมอและความใส่ใจในการเรียนรู้
๖. ความใส่ใจในความสำเร็จ
๗. อารักขสัมปทา
๘. กัลยาณมิตตา
๙. สมชีวิตา

ซึ่งพุทธบุคลิกทั้ง ๙ ประการ จะช่วยในการจัดการและพัฒนาพฤติกรรม ค่านิยม ของผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวให้มีชีวิตที่รุ่งเรืองมั่นคงจากการประกอบกิจการหรืออาชีพที่สุจริต ถูกทั้งกฎหมายและศีลธรรม ซึ่งเป็นประโยชน์สุขขั้นต้นที่คนทั่วไปปรารถนา เพื่อผลประโยชน์ทั้งทางวัตถุและจิตใจ คือ มีความรุ่งเรืองมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจ ทรัพย์ ยศ เกียรติ ไมตรี

ดังนั้นสามารถสร้างแบบจำลองคุณลักษณะพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว ที่มีศีลธรรม ซึ่งเป็นองค์ความรู้ใหม่ได้



แบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจ
สำหรับผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว

๕.๒ ข้อเสนอแนะ

๕.๒.๑ ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

๕.๒.๑.๑ ภาครัฐควรพัฒนาธุรกิจและหามาตรากการเพื่อให้การบริการของร้านยา มีมาตรฐานมากขึ้น ด้วยการบังคับใช้กฎหมายธุรกิจร้านยาให้จริงจังเพราะยาเป็นหนึ่งปัจจัยที่ทุกคนต้องบริโภค เช่น การพัฒนาร้านยาให้ป็นร้านยาคุณภาพ การกวดขันอย่างจริงจังให้การจ่ายยา

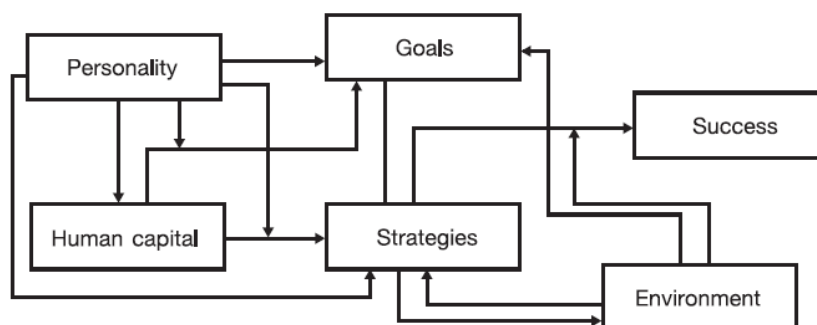
บางประเภท เช่น ยาอันตราย ต้องจ่ายโดยเภสัชกรเท่านั้น ตามที่กฎหมายกำหนด เพื่อลดปัญหาการจ่ายยาผิดจากพนักงานที่ไม่มีความรู้เรื่องยาอย่างถูกต้อง อันก่อให้เกิดปัญหาการแพ้ การใช้ยาผิด การดื้อยา การปรับปรุงระบบคุณภาพมาตรฐานร้านขายยาให้เหมาะสม เป็นต้น

๕.๒.๑.๒ รัฐควรมีมาตรการที่เหมาะสมให้เภสัชกรเท่านั้นเป็นผู้จ่ายยาในร้านขายยาแผนปัจจุบัน เพื่อความปลอดภัยและประสิทธิผลในการส่งมอบยาแก่ผู้ป่วย เช่นการกวดขันให้ทุกร้านยาต้องมีเภสัชกรเท่านั้นเป็นผู้ส่งมอบยาประเภทยาอันตรายตลอดเวลาทำการ

๕.๒.๑.๓ เนื่องจากธุรกิจร้านยาเดี่ยว เป็นธุรกิจประเภทวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประเภทหนึ่งที่เกิดการสร้างรากฐานเศรษฐกิจและการจ้างงาน แต่จากการวิจัยพบว่า ความสำเร็จในการประกอบการรายยาเดี่ยวของผู้ประกอบการอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ดังนั้นการจัดหลักสูตรฝึกอบรมสัมมนาในด้านพุทธุบถุคคคการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร้านยาอย่างมีศีลธรรม ทั้งการจัดหลักสูตรสำหรับนักศึกษาเภสัชศาสตร์โดยสถาบันการศึกษา หรือการจัดฝึกอบรมให้กับเภสัชกร โดยองค์กรวิชาชีพเภสัชศาสตร์ เช่นสมาคมเภสัชกรรมชุมชนแห่งประเทศไทย สภาเภสัชกรรม ฯลฯ อันจะช่วยยกระดับการเป็นผู้ประกอบการร้านยาที่มีความสามารถและมีศีลธรรม เพื่อความสำเร็จในการประกอบการที่ยั่งยืน

๕.๒.๒ ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

๕.๒.๒.๑ นำสมการทำนายผลความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยว ไปใช้ในการทำนาย เพื่อประเมินโอกาสในความสำเร็จว่าอยู่ในระดับใด ต้องการการพัฒนาพุทธุบถุคคคในการประกอบการร้านยาเดี่ยวน้อยเพียงใด แต่จากการวิจัยพบว่า สมการการทำนายผลได้ร้อยละ ๑๗.๗ เนื่องจากความสำเร็จในการประกอบการขึ้นกับปัจจัยอื่นๆอีกหลายปัจจัย ดังเช่นแบบจำลองความสำเร็จของผู้ประกอบการของ กีเซน-อัมสเตอร์ดัม (Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success) นั้น ขึ้นกับความสัมพันธ์ของ ๕ ปัจจัย คือปัจจัยด้าน บุคลิกภาพ (Personality) ทุนมนุษย์ (Human Capital) เป้าหมาย (Goals) กลยุทธ์การดำเนินงาน (Strategies) และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (Environment) โดยปัจจัยบุคลิกภาพเป็นผู้ประกอบการเป็นเพียงปัจจัยหนึ่งเท่านั้น ดังนั้น จึงควรทำการศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยอื่นๆทั้งหมดด้วย แล้วพัฒนาเป็นสมการใหม่ที่จะทำให้การทำนายผลจะแม่นยำขึ้น



ที่มา : Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success (Van Gelderen and Frese, 1998, p.16)

๕.๒.๒.๒ ควรนำผลการศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นแนวทางในการฝึกอบรมเกษตรกรชุมชนให้มีพฤติกรรมเป็นผู้ประกอบการ โดยเฉพาะด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันซึ่งเป็นบุคลิกที่เกษตรกรชุมชนผู้ประกอบการมีระดับค่อนข้างต่ำ เพื่อพัฒนาให้ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอย่างมีศีลธรรมและยั่งยืน

๕.๒.๒.๓ ขยายขอบเขตการฝึกอบรมพฤติกรรมเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในธุรกิจไปยังผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สาขาอื่นๆ เนื่องจาก SMEs เป็นองค์ประกอบสำคัญของระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย เพราะ SMEs มีจำนวนประมาณร้อยละ ๘๘ ของธุรกิจทั้งหมด โดยในปี ๒๕๖๐ มีจำนวน SMEs ทั้งสิ้น 3,046,793 ราย^๔ ก่อให้เกิดการจ้างงาน คิดเป็นสัดส่วนถึงกว่าร้อยละ ๗๗ ของการจ้างงานรวมของประเทศ มีบทบาทในการสร้างมูลค่าเพิ่มเฉลี่ย ประมาณร้อยละ ๓๘ ของมูลค่า GDP และมีมูลค่าการส่งออกโดยตรงคิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ ๒๘ ของมูลค่าการส่งออกรวม แต่ปัจจุบัน SMEs ส่วนใหญ่ยังขาดทักษะและความรู้ในการพัฒนาตนเองและองค์กรด้านบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งจะสามารถพัฒนาธุรกิจของตนเองให้มีความเจริญเติบโต สามารถยกระดับกิจการของตนเองและเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจเพื่อความสำเร็จในการประกอบการ

๕.๒.๓ ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

๕.๒.๓.๑ เพิ่มขอบเขตของพื้นที่ในการศึกษาให้ครอบคลุมทั้ง กทม. และต่างจังหวัด เพื่อให้ได้ผลการวิจัยที่แม่นยำในระดับประเทศ เพราะการวิจัยนี้ทำในพื้นที่ กทม.และปริมณฑลเท่านั้น

๕.๒.๓.๒ ควรทำการศึกษาวิจัยปัจจัยอื่นๆอีก ๔ ด้านนอกจากปัจจัยบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการตามแบบจำลองของความสำเร็จในการประกอบการ ก็เช่น-อัมสเตอร์ดัม (Geissen-

^๔ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.), รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี ๒๕๖๑, (มกราคม ๒๕๖๒), ออนไลน์], แหล่งที่มา: <http://www.sme.go.th/th/cms.php?modulekey=118> [๑๕ มกราคม ๒๕๖๒].

Amsterdam Model of Entrepreneurial Success) คือ ทุมนมนุษย์ (Human Capital) เป้าหมาย (Goals) กลยุทธ์การดำเนินงาน (Strategies) และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (Environment) เนื่องจากทั้ง ๕ ปัจจัย มีความสัมพันธ์กันต่อความสำเร็จในการประกอบการด้วย

๕.๒.๓.๓ ควรทำการศึกษาวิจัยเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของแบบจำลองตามองค์ความรู้ใหม่ที่ได้จากการวิจัยคือ

๕.๒.๓.๓.๑ แบบจำลองความสัมพันธ์ของทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมและบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการประกอบการร้านยาเดี่ยว โดยคุณลักษณะทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรมจะมีผลต่อความสำเร็จในการประกอบการได้นั้นต้องมีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเป็นตัวแปรส่งผ่าน (Mediator)

๕.๒.๓.๓.๒ แบบจำลองพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเพื่อความสำเร็จในการประกอบการโดยทำการวิจัยในกลุ่มเภสัชกรชุมชนผู้ประกอบการร้านยาเดี่ยวทั่วประเทศ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างเดิมอยู่เพียงใน กทม.และปริมณฑลเพียง ๑๒๐ ตัวอย่างเท่านั้น และควรขยายการศึกษาไปยังธุรกิจ SMEs ประเภทอื่นด้วย

๕.๒.๓.๔ ควรทำการศึกษากลุ่มเภสัชกรชุมชนเพิ่มเติมว่า มีการใช้คุณลักษณะใดที่นอกเหนือจากบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและหลักทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตนิกรธรรม เพื่อความสำเร็จในการประกอบการอีกหรือไม่ โดยเฉพาะพุทธธรรมอื่นๆ แล้วจึงทำการวิจัยเพื่อสร้างคุณลักษณะพุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบการ

บรรณานุกรม

๑. ภาษาไทย

ก. ข้อมูลปฐมภูมิ

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๓๙.

ข. ข้อมูลทุติยภูมิ

(๑) หนังสือ:

พระธรรมปิฎก (ป.อ. ปยุตฺโต). ธรรมนุญชีวิต. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๔๔.

_____. พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๕๑.

_____. พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลศัพท์. กรุงเทพมหานคร: บริษัท เอส.อาร์. พรินติ้ง แมสโปรดักส์ จำกัด, ๒๕๕๑.

(๒) ดุษฎีนิพนธ์/วิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์:

กัญญวรัช ณะจันท์. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ ความสามารถในการเผชิญฟันฝ่าอุปสรรคและความสำเร็จของผู้ประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (๓-๕ ดาว) ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ. บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๕๒.

จริยา ตันติพงษ์อนันต์. “บุคลิกภาพของผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (๔-๕ ดาว)”. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ. บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๕๙.

ชดาภา พงศ์วานนท์, “ความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการของร้านยาลูกโซ่”. สารนิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการองค์กรเภสัชกรรม. บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร, ๒๕๕๓.

ปลีนา บางกรวย. “ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการประเภทที่ปักในเขตพื้นที่ประมงชัยภูมิ พ.ศ. ๒๕๔๗ ประเทศไทย”. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท

มหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ. บัณฑิตวิทยาลัย:
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๕๐.

วรรณภา ฉายาวัดนะ. “รูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และความสำเร็จของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดย่อมในอุตสาหกรรมแม่พิมพ์โลหะ และพลาสติกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล”. **วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.** บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๔๔.

สุกัญญา สร้อยฟ้า. “การศึกษาพฤติกรรมกรรมการนำหลักทฤษฎีธรรมาภิบาลไปใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวัน ของประชาชนในเขตเทศบาลตำบลนาเยีย อำเภอนาเยีย จังหวัดอุบลราชธานี”. **วิทยานิพนธ์ พุทธศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาพระพุทธศาสนา.** บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย, ๒๕๕๖.

อรการ พุฒิกาสพานิช. “บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญและความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ”. **วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.** บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๕๐.

(๓) บทความ

เฉลิมศรี ภูมมางกูร. “การทบทวนงานวิจัยด้านเภสัชกรรมชุมชนอย่างเป็นระบบ”. **ว. เภสัชศาสตร์อีสาน.** ปีที่ ๘ ฉบับที่ ๒ (๒๕๕๕): ๗๖-๘๓.

ฝนทิพย์ ฆารไสว ณิชเชษฐ ฟูลเจริญ และ ไว จามรมาน. “การศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจโรงแรม ในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย”. **วารสารวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร.** ปีที่ ๗ ฉบับที่ ๑ (ตุลาคม ๒๕๕๔ – เดือนมีนาคม ๒๕๕๕): ๓๙-๕๐.

อุบลวรรณ ภาวานันท์, ดร. “โครงการวิจัยเชิงทดลองโปรแกรมฝึกอบรมปัจจัยทางจิตวิทยาเพื่อพัฒนาความสำเร็จการประกอบธุรกิจในผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมไทยประเภทที่ปัก: ระยะที่ ๑ การสร้าง พัฒนาคุณภาพ และการทดลองนำร่องโปรแกรมเพื่อพัฒนาความสำเร็จของการประกอบธุรกิจด้วยปัจจัยทางจิตวิทยาของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมไทยประเภทที่ปัก”, **Journal of Human Resource intelligence.** ปีที่ ๕ ฉบับที่ ๒ (๒๕๕๓): ๑๔-๓๐.

อุบลวรรณ ภาวานันท์, ดร. “ปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและย่อมธุรกิจการท่องเที่ยวและที่ปัก: ความรู้ ระยะที่ ๓: สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ กลยุทธ์ในการดำเนินการ ภูมิความรู้ความชำนาญ บุคลิกการ

เป็นผู้ประกอบการและแบบจำลองความสำเร็จในการประกอบการ”. *Journal of HR Intelligence*. ปีที่ ๗ ฉบับที่ ๒ (กรกฎาคม – ธันวาคม ๒๕๕๕): ๒๘-๔๐.

(๔) สื่ออิเล็กทรอนิกส์:

พระสมุห์แวงชัย ฆมมกาโม, **ทฤษฎีธัมมิกัตถสังวัตตินิกธรรมกับการทำงาน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: http://waengchai.blogspot.com/2014/08/blog-post_75.html [๑๕ มกราคม ๒๕๖๒].

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, **ธุรกิจร้านขายยา (Pharmacy หรือ Drug Store)**, [ออนไลน์], แหล่งที่มา: <https://thaipublica.org/wp-content/uploads/2016/06/ประมาณการธุรกิจขายยา.pdf> [๑๖ กันยายน ๒๕๖๑].

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (๒๔ ธันวาคม ๒๕๕๖)., **คาดการณ์ ปี ๒๕๕๗ SMEs เติบโต ๔.๓-๔.๗**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: http://www.industry.go.th/center_mng/index.php/2016-04-24-18-06-24/2016-04-24-18-06-46/item/389-2557-smes-4-3-4-7 [๑๕ มกราคม ๒๕๖๒].

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.). **รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี ๒๕๖๑**. (มกราคม ๒๕๖๒). [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: <http://www.sme.go.th/th/cms.php?modulekey=118> [๑๕ มกราคม ๒๕๖๒].

หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ. ปีที่ ๓๕ ฉบับที่ ๓ (๑ - ๔ พฤศจิกายน ๒๕๕๘): ๑๐๑. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา:<http://www.thansettakij.com/content/136754> [๑๖ กันยายน ๒๕๖๑].

๒. ภาษาอังกฤษ

(I) Books:

Coulter, M. **Entrepreneurship in Action**. 2nd ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall. 2003.

Coulter, Mary K. **Upper Saddle River Entrepreneurship in action**. 2 nd ed. New Jersey: Prentica Hall, 2003.

Drucker, P.F. **The Essential Drucker: Selections From The Management Works of Peter F. Drucker**. Oxford : Butterworth Heinemann, 2001.

Frederick, H. H., Kuratko, D. F. , & Hodgetts, R. M. **Entrepreneurship: Theory Process Practice**. ed. By Asia-Pacific. Thomson South-Western, 2006.

- Frese M., DeKruif M. **Psychological Success Factors of Entrepreneurship in Africa: A Selective Literature Review in Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa: A Psychological Approach.** Edited by M Frese, (Quorum: Westport, Conn, 2000.
- Frese, M. **Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa.** USA: Greenwood, 2000.
- Frese, Michael, Krauss, Strfanie I. and Friedrich, Christian, **Microenterprises in Zimbabwe: The Function of Sociodemographic Factors, Psychological Strategies Personal Initiative and Goal Setting for Entrepreneurial Success In Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa.** Edited by Frese. Michael. Westport Connecticut: Quorum Books, 2000.
- Frese, Michael, Krauss, Strfanie I., and Friedrich, Christian. **Microenterprises in Zimbabwe: The Function of Sociodemographic Factors, Psychological Strategies, Personal Initiative and Goal Setting for Entrepreneurial Success In Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa.** Edited by Frese. Michael. Westport Connecticut: Quorum Books, 2000.
- Frese, Michael. **For the Specialist: Methodological Issues of the Studies in Zambia, Uganda, South Africa, and Zimbabwe In Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa.** Edited by Frese. Michael. Westport. Connecticut: Quorum Books, 2000.
- Fry, F. L., Stoner, C.R., and Hattwich, R. E., **Business: An Integrative Framework.** McGraw-Hill: Boston, 1998.
- Geissen-Amsterdam. **Model of Entrepreneurial Success.** Van Gelderen and Frese, 1998.
- Keyser, Madelief, Kruif, Michelin de, and Frese, Michael. **The Psychology Strategy Process and Socioeconomic Variables as Predictor of Success for Micro and Small Scale Business Owners in Africa In Success and Failure of Micro Business Owners in Africa.** edited by Michael Frese. Westport: London, 2000.
- Kuratko, D. F., and Hodgetts, R. M. **Entrepreneurship: A Contemporary Approach.** Mason. OH: South-Western Thomson Learning, 2001.

- Little, I., Mazumdar, D., & Page, J. **Small Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies**. New York: Oxford University Press, 1987.
- Longenecker, Justin, G., More, Carlos W., and Petty J. W. **Small Business Management**. Cincinnati: South Western Publishing Co., 1994.
- Ogawa, E. **Small Business Management Today**. Asian Productivity Organization, 1994.
- Rissal, R. **A Study of The Characteristics of Entrepreneurs in Indonesia**. Indonesia: George Washington University, 1992.
- Rissal, R. **A Study of The Characteristics of Entrepreneurs in Indonesia**. Indonesia: George Washington University, 1992.
- Scarborough, N.M. and Zimmerer, T.W. **Effective Small Business Management: An Entrepreneurial Approach**. 7th Edition. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall, 2003.
- Scarborough, Z. W. **Effective Small Business Management an Entrepreneurial Approach**. 7th Ed. New Jersey: Pearson Education Inc., 2003.
- Tenner, A. and DeToro, I. **Process Redesign: the Implementation Guide for Reneders**. Harlow: Addison Wesley Longman, 1997.
- Wickham, Philip A. **“Strategy Entrepreneurship”, A Decision-Making Approach to New Venture Creation and Management**. 2nd ed. England: Financial Times Prentice Hall, 2001.

(II) Articles:

- Begley, T., and Boyd, D. “Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Business”. **Journal of Business Venturing**. Vol.2 (1987): 138.
- Begley, T. M. & Boyd, D. P. “Psychological Characteristics of Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Small Businesses”. **Journal of Business Venturing**. Vol. 2 (1987): 11-23.

- Bruederl, J., Preeisendorfer, P. and Ziegler, R. "Survival Chances of Newly Founded Business Organizations". **American Sociological Review**. Vol. 57 No. 2 (1992): 227-242.
- Caird, S. P. "What Do Psychological Tests Suggest about Entrepreneur?" **Journal of Managerial Psychology**. Vol. 8 No. 6 (1993): 11-20.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. "A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior". **Entrepreneurship Theory and Practice**. Vol. 16 No. 1 (1991): 7-25.
- Covin, J., & Slevin, D. "Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments" **Strategic Management Journal**. Vol. 10 (January, 1989): 75-87.
- Ehrenberg, M. "Additudinal and Personality Differences between Entrepreneurial and Bureaucratic Man". **Dissertation Abstracts International**. Vol. 31 No. 10: 5518 - A (April, 1971): 55-57.
- Entrialgo, Montserrat. The Impact of the Alignment of Strategy and Managerial Characteristic on Spanish SMEs. **Journal of Small Business Management**. Vol. 40 No. 3 (2002): 260-270.
- Frese, M., Brantjes, A and Hoorn, R. "Psychological Success Factors of Small Scale Businesses in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environmen"t. **Journal of developmental Entrepreneurship**. Vol. 7 No. 3 (2002): 259-282.
- Harms, Rainer. "A Multivariate Analysis of the Characteristics of Rapid Growth Firms, Their Leaders, and Their Market". **Journal of Small Business and Entrepreneurship**, Vol. 22 No. 4 (2009): 429-454.
- Hult, G.T.M., Hurley, R.F., & Knight, G.A. "Innovativeness: Its Antecedents and Impact on Business Performance". **Industrial Marketing Management**. Vol. 33 (2004): 429-438.
- Koop, S., De Reu, T., and Frese, M. "Socio-Demographic Factors, Entrepreneurial Orientation, Personal Initiative, and Environmental Problems in Uganda. Success and Failure of Microbusiness Owner in Africa", **A New Psychological approach**. (2000), pp. 138-141.

- Kaplan, Robert S., and Norton, David P, “The Balanced Score card: Measures That Drive Performance”. **Harvard Business Review**. Vol. 70 (1992): 71-79.
- Krauss, S.I., Frese and Friedrich. “Entrepreneurial Orientation: A Psychological model of Success among Southern African Small Business Owners”. **European Journal of Work & Organizational Psychology**. Vol. 14 No. 3 (2005): 315-344.
- Kreiser, P. M., Marino, L. D., & Weaver, K. M. “Assessing The Psychometric Properties of The Entrepreneurial Orientation Scale: A Multi-Country Analysis”. **Entrepreneurship Theory and Practice**. Vol. 26 (2002): 71-92.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. “Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance”. **Academy of Management Review**. Vol. 21 No. 1 (1990): 135-172.
- Masters, R; Meier R. “Sex differences and risk-taking propensity of entrepreneurs”, **Journal of Small Business Management**. (1988): 31-35.
- Michael Frese, Marco van Gelderen, Mikael Ombach. “How to Plan as a Small Scale Business Owner. “Psychological Process Characteristics of Action Strategies and Success”. **Journal of Small Business Management**. Vol. 38 No.2 (2000): 1–18.
- Miner, John Bracker, Jeffrey S., and Smith. “Norman R., Role of Entrepreneurial Task Motivation in the Growth of Technologically Innovative Firms”. **Journal of Applied Psychology**. Vol.74 No. 4 (August, 1989): 554-560.
- Miller, Danny. The correlates of entrepreneurship in three types of firms. **Management Science**., Vol. 29 No. 7 (1983): 770-791.
- Miller, D., & Friesen, P. H. “Strategy Making and Environment”. **The Third Link Strategic Management Journal**. Vol.4 No. 3 (1982): 221-235.
- Minniti, M., & Bvgrave, W. D. “A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning: Entrepreneurship Theory and Practice”. **Entrepreneurship Theory and Practice**. Vol. 25 No. 3 (2001): 5-16.
- Olson, P.D., & Bokor, D.W. “Strategy Process-Content Interaction : Effects on Growth Performance in Small, Start up firms”. **Journal of Small Business Management**. Vol. 27 No. 1 (1995): 34-44.

- Peng, C.-H. "The Relationships Between the Antecedents of Innovativeness and Business Performance". **International Symposium on Electronic Commerce and Security**. (2008): 805-809.
- Rauch A, Wiklund J, Lumpkin G & Frese M. "Entrepreneurial Orientation And Business Performance: An Assessment Of Past Research And Suggestions For The Future". **Entrepreneurship Theory and Practice**. Vol. 33 No. 3 (2009): 761-787.
- Rhee, J., Park, T. & Lee, D.H., "Drivers of Innovativeness and Performance for Innovative SMEs in South Korea: Mediation of Learning Orientation". **Technovation**. Vol. 30 (2010): 65-75.
- Richard, P. J., Devinney, T. M., Yip, G. S., & Johnson, G. "Measuring Organizational Performance: Towards Methodological Best Practice". **Journal of Management**. Vol. 35 No. 3 (2009): 718-804.
- R. Mohamad Zulkifli and M. "Mohd Rosli, Entrepreneurial Orientation and Business Success of Malay Entrepreneurs: Religiosity as Moderator". **International Journal of Humanities and Social Science**. Vol. 3 No. 10 (Special Issue – May 2013): 264-271.
- Ray, D.M. "The role of risk-taking in Singapore". **Journal of Business Venturing**. Vol. 9 No. 2 (1994): 157-177.
- Sally, P. Caird. "What Do Psychology Tests Suggest about Entrepreneur?" . **Journal of Managerial Psychology**. Vol. 8 (1993): 11-20.
- Sascha Kraus, J. P. "Coen Rigtering, Mathew Hughes, Vincent Hosman, Entrepreneurial orientation and the Business Performance of SMEs: a Quantitative Study from the Netherlands". **Rev Manag Sci**. Vol.6 (2012): 161-182.
- Schwer, K., & Yucelt, U. "A study of risk-taking propensities among small business entrepreneurs and managers. An empirical evaluation". **American journal of small business**. Vol. 8 No. 3 (1984): 31-40.
- Swierczek FW & HA TT, "Entrepreneurial Orientation, Uncertainty Avoidance And Firm Performance: An Analysis Of Thai And Vietnamese SMEs". **International Journal Entrepreneurship Innovation**. Vol. 4 No. 1 (2003): 46-58.

- Whiting, B. G. "Creativity and Entrepreneurship: How Do They Relate?". **Journal of Creative Behavior**. Vol. 22 No. 2 (1986): 178–183.
- Wiklund, J. "The Sustainability of The Entrepreneurial Orientation Performance Relationship". **Entrepreneurship Theory & Practice**. Vol. 24 No. 1 (1999): 37-48.
- W. H. Stewart & P. L. Roth, 2001. "Risk Propensity Differences Between Managers and Entrepreneurs and Between Low- and High-Growth Entrepreneurs: A reply in a More Conservative Vein". **Journal of Applied Psychology**. Vol. 89 No. 1 (Feb, 2004): 3-13.

(III) Electronics:

- Ferreira, Joao and Azevedo, Susana, (09 November 2007), "Entrepreneurial Orientation as a main Resource and Capability on Small Firm's Growth", Retrieved from [http://mpa.ub.uni-muenchen.de/5682/MPRA_paper_No.5682.posted09, Novenber2007/16:57](http://mpa.ub.uni-muenchen.de/5682/MPRA_paper_No.5682.posted09_November2007/16:57) [2 May 2009].
- Krauss, S., Frese, M., & Friedrich, C. "**Entrepreneurial orientation: A psychological model of success among southern African small business owners**", http://www.ingentaconnect.com/content/psych/pewo/2005/00000014/0000003/art000_05, [3 March 2006].

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

จดหมายผู้ทรงคุณวุฒิในการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ



บันทึกข้อความ

ส่วนงาน ภาควิชาจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ โทร./โทรสาร ๐๓๕-๒๔๘-๐๐๐ (ต่อ ๘๒๐๘)

ที่ ศธ ๖๑๐๔.๔/ วันที่ ๑๓ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือวิจัย

เรียน ดร.พุทธชาติ แผนสมบุญ

ด้วย นายรักษ์ วงษ์สาคร นิสิตหลักสูตรพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติให้ทำดุษฎีนิพนธ์ เรื่อง พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล : THE BUDDHISTPRENEURIAL ORIENTATION FOR BUSINESS SUCCESSFUL OWNERS OF STAND-ALONE DRUGSTORES IN BANGKOK METROPOLITAN AREA..

การจัดทำดุษฎีนิพนธ์ดังกล่าว นิสิตได้จัดทำเครื่องมือที่จะเก็บรวบรวมข้อมูล และได้รับความเห็นชอบเบื้องต้นจากกรรมการที่ปรึกษา ivo ชั้นหนึ่งแล้ว แต่เพื่อให้เครื่องมือที่จัดทำนั้นมีความครอบคลุมเนื้อหาวิชา แนวปฏิบัติและสอดคล้องกับหลักและกระบวนการวิจัย สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านในฐานะผู้เชี่ยวชาญ ได้โปรดพิจารณาตรวจสอบและให้ความคิดเห็น เพื่อการปรับปรุงเครื่องมือการวิจัยของนิสิตผู้นี้ด้วย สำหรับรายละเอียดอื่น ๆ นิสิตจะนำเรียนด้วยตนเอง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาตรวจเครื่องมือวิจัยดังกล่าว

(ผศ.ดร.สิริวัฒน์ ศรีเครือตง)

ผู้อำนวยการหลักสูตรพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา

ตรวจแล้ว
OK
ดร.พุทธชาติ แผนสมบุญ



บันทึกข้อความ

ส่วนงาน ภาควิชาจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ โทร./โทรสาร ๐๓๕-๒๔๘-๐๐๐ (ต่อ ๘๒๐๘)

ที่ ศธ ๖๑๐๔.๔/๑๖

วันที่ ๑๓ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๖๑

เรื่อง ขอรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือวิจัย

เรียน ผศ.ดร.สมโภช ศรีวิจิตรวรกุล

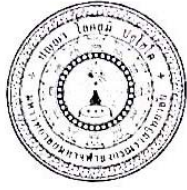
ด้วย นายรักษ์ วงษ์สาคร นิสิตหลักสูตรพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติให้ทำคุษฎีนิพนธ์ เรื่อง พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล : THE BUDDHISTPRENEURIAL ORIENTATION FOR BUSINESS SUCCESSFUL OWNERS OF STAND-ALONE DRUGSTORES IN BANGKOK METROPOLITAN AREA..

การจัดทำคุษฎีนิพนธ์ดังกล่าว นิสิตได้จัดทำเครื่องมือที่จะเก็บรวบรวมข้อมูล และได้รับความเห็นชอบเบื้องต้นจากกรรมการที่ปรึกษา ไว้ขั้นหนึ่งแล้ว แต่เพื่อให้เครื่องมือที่จัดทำนั้นมีความครอบคลุมเนื้อหาวิชา แนวปฏิบัติและสอดคล้องกับหลักและกระบวนการวิจัย สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านในฐานะผู้เชี่ยวชาญ ได้โปรดพิจารณาตรวจสอบและให้ความคิดเห็น เพื่อการปรับปรุงเครื่องมือการวิจัยของนิสิตผู้นี้ด้วย สำหรับรายละเอียดอื่น ๆ นิสิตจะนำเรียนด้วยตนเอง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาตรวจเครื่องมือวิจัยดังกล่าว

(ผศ.ดร.ศิริวัฒน์ ศรีเครือดง)

ผู้อำนวยการหลักสูตรพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา



บันทึกข้อความ

ส่วนงาน ภาควิชาจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ โทร./โทรสาร ๐๓๕-๒๔๘-๐๐๐ (ต่อ ๘๒๐๘)

ที่ ศธ ๖๑๐๔.๔/๑๖

วันที่ ๑๓ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือวิจัย

นมัสการ พระครูพิพิธปริยัติกิจ,ดร.

ด้วย นายรักษ วงษ์สาคร นิสิตหลักสูตรพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติให้ทำดุษฎีนิพนธ์ เรื่อง พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล : THE BUDDHISTPRENEURIAL ORIENTATION FOR BUSINESS SUCCESSFUL OWNERS OF STAND-ALONE DRUGSTORES IN BANGKOK METROPOLITAN AREA..

การจัดทำดุษฎีนิพนธ์ดังกล่าว นิสิตได้จัดทำเครื่องมือที่จะเก็บรวบรวมข้อมูล และได้รับความเห็นชอบเบื้องต้นจากกรรมการที่ปรึกษา ivo ชั้นหนึ่งแล้ว แต่เพื่อให้เครื่องมือที่จัดทำนั้นมีความครอบคลุมเนื้อหาวิชา แนวปฏิบัติและสอดคล้องกับหลักและกระบวนการวิจัย สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านในฐานะผู้เชี่ยวชาญ ได้โปรดพิจารณาตรวจสอบและให้ความคิดเห็น เพื่อการปรับปรุงเครื่องมือการวิจัยของนิสิตผู้นี้ด้วย สำหรับรายละเอียดอื่น ๆ นิสิตจะนำเรียนด้วยตนเอง

จึงนมัสการมาเพื่อโปรดพิจารณาตรวจเครื่องมือวิจัยดังกล่าว

พระครูพิพิธปริยัติกิจ,ดร.
:15 นพ 2561

(ผศ.ดร.สิริวัฒน์ ศรีเครื่องดง)

ผู้อำนวยการหลักสูตรพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา

ที่ ศธ.๖๑๐๔.๔/๒๖๐



มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย
๗๙ หมู่ ๑ ตำบลลำไทร อำเภอรังน้อย
จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ๑๓๑๗๐
โทรศัพท์ ๐ ๓๕๒๔ ๘๐๐๐-๕ โทรสาร ๐ ๓๕๒๔ ๘๐๓๔
www.mcu.ac.th

๑๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๑

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือวิจัย
เรียน ภก.ดร.ศรัณย์ กอสนาน

ด้วย นายรัชช วงษ์สาคร นิสิตหลักสูตรพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติให้ทำดุษฎีนิพนธ์ เรื่อง พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล : THE BUDDHISTPRENEURIAL ORIENTATION FOR BUSINESS SUCCESSFUL OWNERS OF STAND-ALONE DRUGSTORES IN BANGKOK METROPOLITAN AREA..

การจัดทำดุษฎีนิพนธ์ดังกล่าว นิสิตได้จัดทำเครื่องมือที่จะเก็บรวบรวมข้อมูล และได้รับความเห็นชอบเบื้องต้นจากกรรมการที่ปรึกษา ivo ชั้นหนึ่งแล้ว แต่เพื่อให้เครื่องมือที่จัดทำนั้นมีความครอบคลุมเนื้อหาวิชา แนวปฏิบัติและสอดคล้องกับหลักและกระบวนการวิจัย สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านในฐานะผู้เชี่ยวชาญ ได้โปรดพิจารณาตรวจสอบและให้ความคิดเห็น เพื่อการปรับปรุงเครื่องมือการวิจัยของนิสิตผู้นี้ด้วย สำหรับรายละเอียดอื่น ๆ นิสิตจะนำเรียนด้วยตนเอง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์

ขอแสดงความนับถือ

(ผ.ดร.ศิริวัฒน์ ศรีเครือดง)

ผู้อำนวยการหลักสูตรพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา

ดร.ท.โกวิท วัฒนกุล

(๗๖๖ ๑๐๕๖๕๕)



บันทึกข้อความ

ส่วนงาน ภาควิชาจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ โทร./โทรสาร ๐๓๕-๒๔๘-๐๐๐ (ต่อ ๘๒๐๘)

ที่ ศธ ๖๓๐๔.๔/๑๖

วันที่ ๑๓ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๖๑

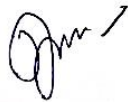
เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้เชี่ยวชาญตรวจเครื่องมือวิจัย


เรียน ดร.กมลาศ ภูวนาธิพงศ์

ด้วย นายรักษ์ วงษ์สาคร นิสิตหลักสูตรพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย ได้รับอนุมัติให้ทำดุษฎีนิพนธ์ เรื่อง พุทธบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบธุรกิจร้านขายยาเดี่ยวในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล : THE BUDDHISTPRENEURIAL ORIENTATION FOR BUSINESS SUCCESSFUL OWNERS OF STAND-ALONE DRUGSTORES IN BANGKOK METROPOLITAN AREA..

การจัดทำดุษฎีนิพนธ์ดังกล่าว นิสิตได้จัดทำเครื่องมือที่จะเก็บรวบรวมข้อมูล และได้รับความเห็นชอบเบื้องต้นจากกรรมการที่ปรึกษา ไว้ชั้นหนึ่งแล้ว แต่เพื่อให้เครื่องมือที่จัดทำนั้นมีความครอบคลุมเนื้อหาวิชาแนวปฏิบัติและสอดคล้องกับหลักและกระบวนการวิจัย สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา จึงขอความอนุเคราะห์จากท่านในฐานะผู้เชี่ยวชาญ ได้โปรดพิจารณาตรวจสอบและให้ความคิดเห็น เพื่อการปรับปรุงเครื่องมือการวิจัยของนิสิตผู้นี้ด้วย สำหรับรายละเอียดอื่น ๆ นิสิตจะนำเรียนด้วยตนเอง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาตรวจเครื่องมือวิจัยดังกล่าว

นางฉวี วัฒนวิชัย 11 ส.วิ



 (ผศ.ดร.ศิริวัฒน์ ศรีศรีเรือง)

ผู้อำนวยการหลักสูตรพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต
 สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา

ภาคผนวก ข
แบบสอบถามที่ใช้ในการวิจัย

แบบสอบถาม

บุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจสำหรับ
ผู้ประกอบการรายย่อย ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้มี วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) และหลักทฤษฎีธรรมาภิบาลที่ส่งผลต่อการประกอบธุรกิจรายย่อย โดยใช้แนวทางการศึกษาจากแบบจำลองความสำเร็จในการประกอบกิจการเกิสเซน-อัมสเตอร์ดัม (Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success :Van Gelderen and Frese) ผลการวิจัยที่ได้จะนำไปใช้ในการศึกษาและสังเคราะห์บุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการรายย่อยแนวพุทธจิตวิทยาที่ประสบความสำเร็จในการประกอบกิจการ ข้อมูลทั้งหมดจะถูกเก็บเป็นความลับและใช้ประโยชน์เพื่อการศึกษาเท่านั้นโดยไม่ได้มีผลกระทบต่อตัวผู้ตอบแบบสอบถามนี้แต่อย่างใด

กลุ่มตัวอย่างเป้าหมายของผู้ตอบแบบสอบถามนี้คือ ผู้ประกอบการรายย่อย/เจ้าของรายย่อย

(หมายเหตุ : คำว่า ผู้ประกอบการรายย่อยคือเจ้าของรายย่อยหรือหุ้นส่วน ที่เป็นผู้กำหนดทิศทาง วิสัยทัศน์ นโยบายและกลยุทธ์ต่างๆ และการตัดสินใจดำเนินการให้เหมาะสมโดยยอมรับความเสี่ยงเพื่อผลกำไรและบรรลุความสำเร็จตามที่คาดหวังไว้)

แบบสอบถามประกอบด้วยสามส่วน ได้แก่

ส่วนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ ๒ แบบสอบถามบุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการ จำนวน ๓๔ ข้อ

ส่วนที่ ๓ แบบสอบถามหลักพุทธธรรมกับบุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการ ๒๘ ข้อ

ส่วนที่ ๔ แบบสอบถามความสำเร็จในการประกอบกิจการ ๘ ข้อ

ผู้วิจัยขอขอบคุณในความกรุณาตอบแบบสอบถามครั้งนี้

ผู้วิจัย

เกศัชกร รักษ์ วงษ์สาคร

นิสิตระดับปริญญาตรีบัณฑิต สาขาวิชาพุทธจิตวิทยา

มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

กรุณาตอบแบบสอบถามให้ครบทุกข้อตามความเป็นจริง ข้อมูลทั้งหมดจะถูกเก็บเป็นความลับและใช้ประโยชน์เพื่อการศึกษาเท่านั้น

ชื่อ..... ร้าน.....

โทรศัพท์..... email.....

****แบบสอบถามนี้เป็นลิขสิทธิ์ของเกศัชกร รักษ์ วงษ์สาคร****

ส่วนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง : โปรดตอบคำถามต่อไปนี้โดยทำเครื่องหมาย (X) หรือแอบสี่ลงในช่องซึ่งตรงกับตัวท่านมากที่สุด

๑. เพศ ชาย หญิง
๒. อายุ ๒๐ - ๓๐ ปี ๓๑ - ๔๐ ปี มากกว่า ๔๐ ปี
๓. สถานะภาพ โสด สมรส หย่าร้าง
๔. ระดับการศึกษา ปริญญาตรี ปริญญาโท ปริญญาเอก
๕. ท่านจบการศึกษาเภสัชศาสตร์แบบ หลักสูตร ๕ ปี หลักสูตร ๖ ปี
๗. ประสบการณ์งานบริหาร(ทั้งร้านยาและธุรกิจอื่นๆ) ๑-๕ ปี ๖ - ๑๐ ปี มากกว่า ๑๐ ปี
๘. ร้านยาของท่านประสบความสำเร็จในระดับไหน
 ยิ่งน้อย น้อย ปานกลาง ค่อนข้างดี ประสบความสำเร็จ
๙. ท่านเป็นเจ้าของร้านยา จำนวน.....ร้าน (กรุณาเติมจำนวนร้านที่ท่านเป็นเจ้าของ)
๑๐. ประมาณการ เงินลงทุนในร้านยา (เฉลี่ยแต่ละสาขาหากมีมากกว่า ๑ ร้าน) (บาท)
 น้อยกว่า ๑ ล้านบาท ๑ - ๕ ล้านบาท มากกว่า ๕ ล้านบาท
๑๑. ประกอบกิจการร้านยามาแล้ว ๑ - ๕ ปี ๖ - ๑๐ ปี มากกว่า ๑๐ ปี
๑๒. ร้านยาของท่านมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน น้อยกว่า ๑๕๐,๐๐๐ บาท ๑๕๐,๐๐๐-๔๐๐,๐๐๐ บาท มากกว่า ๔๐๐,๐๐๐
๑๓. ท่านมีธุรกิจอื่นนอกจากร้านยาหรือไม่ มี ไม่มี
๑๔. ท่านได้นำประสบการณ์จากธุรกิจอื่นๆ ของท่านมาใช้ในการบริหารร้านยาหรือไม่ ใช่ ไม่ใช่

ส่วนที่ ๒-๓ คำชี้แจง : โปรดพิจารณาข้อความแต่ละข้อ แล้วทำเครื่องหมาย Xหรือ แแถบสี ลงในช่องที่ตรงกับ
ความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพียงช่องเดียว กรุณาทำทุกข้อโดยไม่เว้นข้อใดข้อหนึ่ง

ส่วนที่ ๒

ข้อที่	ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
		ไม่ ตรง เลย	ตรง นิด หน่อย	ตรง พอ ประ มาณ	ตรง มาก	ตรง ที่สุด
๑	ท่านเชื่อมั่นว่าสามารถเผชิญกับปัญหาที่ไม่คาดคิดได้ อย่างมีประสิทธิภาพ					
๒	ท่านต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจ มากกว่าลูกจ้างประจำ แม้ จะเป็นธุรกิจเล็กก็ตาม					
๓	หากท่านประกอบกิจการท่านจะจดทะเบียนถูกต้องตาม กฎหมาย แม้จะมีขั้นตอนยุ่งยาก มากมาย					
๔	ท่านทราบว่าผู้ประกอบการธุรกิจนี้ต้องจดทะเบียนอะไรบ้าง					
๕	ท่านทราบว่าผู้ประกอบการธุรกิจนี้มีภาษีประเภทไหนที่ต้อง จ่ายชำระ					
๖	ท่านเชื่อว่าความคิดเห็นของท่าน สามารถทำให้เป็นจริง ได้เสมอ					
๗	ท่านสนับสนุนพนักงานของท่านให้ใช้ความคิดสร้างสรรค์ ของตนเอง และคิดค้นสิ่งใหม่เสมอ					
๘	ท่านเชื่อว่าการเปลี่ยนแปลงนำมาซึ่งสิ่งที่ดีกว่าเสมอ					
๙	ทุกครั้งท่านจะพัฒนาสินค้าหรือบริการของท่านให้รองรับ หรือเข้ากันได้กับเทคโนโลยีใหม่ ที่ออกสู่ตลาดและเป็นที่ นิยม					
๑๐	ท่านมักจะใช้ความรู้ ความชำนาญในธุรกิจของท่านคิดค้น และออกแบบสินค้าหรือบริการที่แตกต่างจากเดิม นำเสนอลูกค้า					
๑๑	ข้าพเจ้าไม่ต้องการเสี่ยงในการเลือกงานหรือบริษัทที่จะ ทำงานด้วย					
๑๒	ข้าพเจ้าชอบงานที่มีความเสี่ยงน้อยมั่นคงได้เงินเดือน ปกติมากกว่างานที่มีความเสี่ยงสูงแต่ได้รับผลตอบแทน มากกว่า					

ข้อที่	ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
		ไม่ ตรง เลย	ตรง นิด หน่อย	ตรง พอ ประ มาณ	ตรง มาก	ตรง ที่สุด
๑๓	ข้าพเจ้าชอบทำงานที่รู้อยู่แล้วว่ามีปัญหาอะไรอยู่บ้างมากกว่าการเสี่ยงทำงานที่ไม่รู้ว่าจะมีปัญหอะไรเกิดขึ้น แม้จะได้รับผลตอบแทนมากกว่า					
๑๔	ข้าพเจ้าไม่วางแผนในระยะยาวเกินไป เพราะหลายสิ่งหลายอย่างขึ้นอยู่กับโชคชะตา					
๑๕	ชีวิตข้าพเจ้าถูกควบคุมโดยเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นโดยไม่คาดคิด					
๑๖	ท่านพอใจกับการเติบโตทางธุรกิจในปัจจุบันของท่าน					
๑๗	ท่านสร้างหรือมีแผนจะสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของท่านเพื่ออำนาจในการควบคุมตลาดแต่เพียงผู้เดียว					
๑๘	ท่านคิดว่าสินค้าหรือบริการของท่านไม่มีใครเลียนแบบได้					
๑๙	ท่านคิดว่าสินค้าหรือบริการของท่านไม่มีคู่แข่งในตลาด					
๒๐	ท่านผลิตสินค้าหรือบริการใหม่ที่ยังไม่มีใครนำเสนอในตลาดได้ก่อนคู่แข่งเสมอ					
๒๑	ข้าพเจ้ารู้สึกเครียด เมื่อทำงานผิดพลาด					
๒๒	ข้าพเจ้ารู้สึกกลัวอยู่บ่อย ๆ ว่าจะทำผิดพลาด					
๒๓	ข้าพเจ้าจะอารมณ์เสียและโกรธ เมื่อทำงานผิดพลาด					
๒๔	ในขณะที่ทำงานข้าพเจ้ากังวลว่าอาจทำบางสิ่งบางอย่างผิดพลาด					
๒๕	ท่านเผชิญปัญหาอย่างแข็งขัน					
๒๖	ถ้าท่านไม่บรรลุเป้าหมายและทำงานไม่เสร็จด้วยดี ท่านจะทำให้ดีที่สุดต่อไปจนบรรลุเป้าหมาย					
๒๗	ปกติท่านทำงานมากกว่าที่ท่านตั้งใจมาก					
๒๘	ท่านพึงพอใจ トラบไคที่ธุรกิจของท่าน ทำให้ตัวท่านและครอบครัวดำรงอยู่ได้					

ข้อที่	ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
		ไม่ ตรง เลย	ตรง นิด หน่อย	ตรง พอ ประ มาณ	ตรง มาก	ตรง ที่สุด
๒๙	ในฐานะที่ท่านเป็นเจ้าของกิจการ ท่านมีความสนใจในสิ่ง ที่ทำอยู่ปัจจุบัน ท่านไม่ต้องการทำสิ่งอื่นได้อีก					
๓๐	แม้มีคนขัดขวาง ข้าพเจ้าก็สามารถหาทางที่จะได้ในสิ่งที่ ต้องการ					
๓๑	ท่านมีการวางแผนกลยุทธ์ครอบคลุมทุกประเด็นของ ปัญหาทางธุรกิจของท่าน					
๓๒	ท่านวางแผนกลยุทธ์ครอบคลุมเฉพาะสิ่งที่สำคัญของ เป้าหมายทางธุรกิจของท่าน					
๓๓	ท่านมองหาโอกาสทางธุรกิจตลอดเวลาจากทุกประเด็นที่ ท่านไม่ได้วางแผนกลยุทธ์					
๓๔	ท่านจะไม่วางแผนกลยุทธ์หรือเป้าหมายธุรกิจไว้ล่วงหน้า แต่จะกระทำเมื่อมีบุคคลหรือเหตุการณ์สื่อให้กระทำ					

ส่วนที่ ๓

ข้อ ที่	ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
		ไม่ ตรง เลย	ตรง นิด หน่อย	ตรง พอ ประ มาณ	ตรง มาก	ตรง ที่สุด
๓ ๕	ฉันเชื่อว่า ความขยันประกอบการงานในทางสุจริตช่วยให้ กิจการประสบความสำเร็จ					
๓ ๖	ฉันพัฒนาปรับปรุงตนเองให้มีความรู้และความสามารถในการ ทำงานเพิ่มขึ้นเสมอ					
๓ ๗	ฉันรับผิดชอบต่อภาระหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจนสำเร็จตาม เป้าหมายที่วางไว้					
๓ ๘	ฉันทำงานด้วยความอดทน ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคและปัญหา ใดๆ					
๓ ๙	ฉันทำงานโดยไม่รอคอยโชคชะตามาดลบันดาล					

ข้อ ที่	ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
		ไม่ ตรง เลย	ตรง นิด หน่อย	ตรง พอ ประ มาณ	ตรง มาก	ตรง ที่สุด
๔ ๐	ฉันมักทำงานล่วงเวลาเพื่อให้งานเสร็จเรียบร้อย					
๔ ๑	ฉันไม่ขาดลามาสายในการดำเนินกิจการ ยกเว้นกรณีเจ็บป่วย					
๔ ๒	แม้ฉันจะขยันหมั่นเพียรมากกว่านี้ก็ไม่ทำให้ธุรกิจของฉันดีขึ้นกว่าที่เป็นอยู่					
๔ ๓	ฉันเชื่อว่าการรู้จักรักษาทรัพย์สินและชื่อเสียงจะทำให้กิจการรุ่งเรืองมั่นคง					
๔ ๔	ฉันมีความรอบคอบ ระมัดระวังในเก็บรักษาทรัพย์สินและเงินทองไว้อย่างเรียบร้อยในที่เหมาะสม					
๔ ๕	ฉันบริหารค่าใช้จ่ายโดยมีระบบการจัดเก็บ เบิกจ่าย อย่างมีหลักการ					
๔ ๖	ฉันศึกษาวิธีใช้เครื่องมือเครื่องใช้ในการทำงานอย่างดีเพื่อใช้ได้อย่างคุ้มค่า					
๔ ๗	ฉันตั้งใจรักษาชื่อเสียงในการงานไม่ให้เสื่อมเสีย โดยไม่ละเมิดกฎหมายและจรรยาบรรณวิชาชีพ					
๔ ๘	ฉันรู้จักวิธีบริหารทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจให้เพิ่มขึ้น					
๔ ๙	ฉันเชื่อว่า การมีเพื่อนที่ดีสามารถแนะนำสิ่งดีๆ ช่วยเหลือเราได้ในยามจำเป็น ทำให้กิจการเจริญรุ่งเรืองได้					
๕ ๐	เมื่อฉันประสบปัญหา เพื่อนของฉันจะคอยรับฟัง ให้กำลังใจ เพื่อให้ฉันผ่านปัญหานั้นไปได้					
๕ ๑	เพื่อนส่วนใหญ่ของฉันสนับสนุนให้ฉันหาทรัพย์ รักษาทรัพย์ และใช้จ่ายทรัพย์อย่างสมเหตุสมผล					
๕ ๒	ฉันไม่คบหาเพื่อนที่ชักชวนฉันให้ทำสิ่งที่ละเมิดกฎหมายหรือเสื่อมเสียต่อศีลธรรมอันดีงาม					
๕ ๓	ฉันมักยกย่องและชมเชยเพื่อนที่ประพฤติดี ควรค่าแก่การสรรเสริญ					
๕	ฉันกล้าพูดคุยกุญแจเปลี่ยนประสบการณ์การทำงาน ปัญหา					

ข้อ ที่	ข้อความ	ระดับความคิดเห็น				
		ไม่ ตรง เลย	ตรง นิด หน่อย	ตรง พอ ประ มาณ	ตรง มาก	ตรง ที่สุด
๔	ธุรกิจและปัญหาส่วนตัวกับเพื่อนได้					
๕	ฉันเชื่อว่าการใช้ชีวิตอย่างพอเพียงจะทำให้ฉันประสบ ความสำเร็จทางธุรกิจได้					
๕ ๖	ฉันใช้จ่ายค่าอาหาร เสื้อผ้า ตกแต่งบ้าน อย่างสมฐานะ ตาม กำลังทรัพย์ที่หามาได้					
๕ ๗	ฉันมีความสุขตามกำลังทรัพย์ที่หาได้					
๕ ๘	ฉันทำบัญชีรายรับรายจ่ายเพื่อวิเคราะห์และวางแผนการใช้ จ่ายอย่างเหมาะสม					
๕ ๙	ฉันใช้ทรัพย์สินและทรัพยากรต่างๆอย่างเหมาะสมให้เป็น ประโยชน์ในการดำรงชีวิต					
๖ ๐	ในฐานะคนทำธุรกิจ ฉันเชื่อว่า ความสุขเกิดจากการมี ทรัพย์สินเงินทองมากๆ					
๖ ๑	เมื่อซื้อสิ่งของเครื่องใช้ ฉันจะคำนึงถึงประโยชน์ใช้สอยเป็น อย่างแรก					

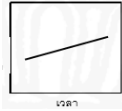
ส่วนที่ ๔

ข้อ ๖๒ - ๖๙ ให้ทำเครื่องหมาย X หรือแถบสี ที่ข้อใดข้อหนึ่ง ที่ตรงกับคำตอบของท่าน

ข้อ ที่	ข้อความ	เพิ่มขึ้น	ไม่ เปลี่ยน แปลง	ลดลง
๖๒	ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมาผลกำไรของธุรกิจท่านเปลี่ยนแปลงหรือมีแนวโน้ม อย่างไร			
๖๓	ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมาจำนวนลูกค้าของธุรกิจท่านเปลี่ยนแปลงหรือมี แนวโน้มอย่างไร			
๖๔	ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมายอดขายของธุรกิจท่านเปลี่ยนแปลงหรือมี แนวโน้มอย่างไร			
๖๕	ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมาจำนวนพนักงานของธุรกิจท่านเปลี่ยนแปลงหรือมี แนวโน้มอย่างไร			

๖๖. ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา ธุรกิจโดยรวมของท่านมีการเปลี่ยนแปลงหรือมีแนวโน้มอย่างไร

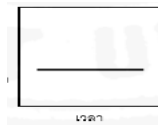
a. การเติบโตทางธุรกิจอย่างช้าๆ



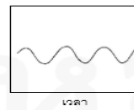
b. การเติบโตของธุรกิจอย่างช้าแต่มีการแกว่งตัว



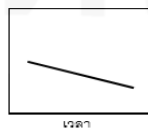
c. การหยุดนิ่งของธุรกิจ



d. การหยุดนิ่งของธุรกิจที่มีการแกว่งตัว



e. การถดถอยของธุรกิจ



๖๗. ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา ท่านคิดว่า ผู้อื่นมองว่าท่านประสบความสำเร็จในการประกอบกิจการอย่างไร

a. มาก b. ค่อนข้างมาก c. ปานกลาง d. ค่อนข้างน้อย e. น้อย

๖๘. ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา ท่านมีความพึงพอใจในความสำเร็จอย่างไรเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

a. พึงพอใจ b. ค่อนข้างพึงพอใจ c. ปานกลาง d. ค่อนข้างไม่พึงพอใจ e. ไม่พึงพอใจ

๖๙. ในช่วง ๓ ปีที่ผ่านมา ท่านมีความพึงพอใจในฐานะเจ้าของกิจการอย่างไร

a. พึงพอใจมาก
b. พึงพอใจ
c. ค่อนข้างพึงพอใจ
d. เฉยๆ
e. ค่อนข้างไม่พึงพอใจ
f. ไม่พึงพอใจ
g. ไม่พึงพอใจมาก

**** ขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามที่เสียสละเวลาของท่านในครั้งนี้ กรุณาส่งกลับที่**

ภก. รัชช วัชรศาสตร์

๑๐๕๕/๙๐๗ อาคารสหเทพทาวเวอร์ ถ. สีลม บางรัก กทม. ๑๐๕๐๐

โทร ๐๘๑๖๒๘๙๙๔๙

Email : spylion@yahoo.com

ภาคผนวก ค
การหาค่า IOC

คะแนนค่า IOC ของเนื้อหาในแต่ละปัจจัยของคุณลักษณะที่ปฏิสัมพันธ์กับทัศนคติ

แบบสอบถามคุณสมบัติผู้เรียนสัมปทา

ข้อที่	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๑	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๒	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๓	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๔	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๕	ค่า IOC
๑	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๒	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๓	๑	๑	๐	๑	๑	๐.๘๐
๔	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๕	๑	๑	๑	๐	๑	๑.๐๐
๖	๑	๐	๐	๑	๑	๐.๖๐
๗	๑	๐	๑	๑	๑	๐.๘๐
๘	๑	๑	๐	๑	๑	๐.๘๐
รวมทั้ง ฉบับ	๘	๖	๕	๗	๘	๐.๘๘

แบบสอบถามคุณสมบัติอาจารย์สัมปทา

ข้อที่	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๑	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๒	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๓	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๔	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๕	ค่า IOC
๑.	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๒.	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๓.	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๔.	๑	๑	๐	๑	๑	๐.๘๐
๕.	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๖.	๑	๐	๑	๑	๑	๐.๘๐
รวมทั้ง ฉบับ	๖	๕	๕	๖	๖	๐.๙๓

คะแนนค่า IOC ของเนื้อหาในแต่ละปัจจัยของคุณลักษณะที่ภูมิคุ้มกันก่อดังวัตตนิกรธรรม

แบบสอบถามคุณสมบัติกัลยาณมิตตดา

ข้อที่	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๑	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๒	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๓	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๔	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๕	ค่า IOC
๑.	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๒.	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๓.	๑	๑	๐	๑	๑	๐.๘๐
๔.	๑	๑	๑	๐	๑	๐.๘๐
๕.	๑	๑	๐	๑	๑	๐.๘๐
๖.	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๗.	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
รวมทั้ง ฉบับ	๗	๗	๕	๖	๗	๐.๙๑

แบบสอบถามคุณสมบัติสมชีวิตา

ข้อที่	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๑	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๒	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๓	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๔	ผู้ทรงคุณวุฒิ ท่านที่ ๕	ค่า IOC
๑.	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๒.	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๓.	๑	๑	๑	๑	๑	๑.๐๐
๔.	๑	๑	๐	๑	๑	๐.๘๐
๕.	๑	๑	๑	๐	๑	๐.๘๐
๖.	๑	๐	๑	๑	๑	๐.๘๐
๗.	๐	๑	๑	๑	๑	๐.๘๐
รวมทั้ง ฉบับ	๘	๙	๑๐	๑๐	๑๐	๐.๘๙

ภาคผนวก ง
รูปภาพประกอบการเก็บแบบสอบถาม





การแจกแบบสอบถามให้กับเกษตรกรที่สมาชิกของเกษตรกรชุมชน (ประเทศไทย)
ในการประชุมสามัญประจำปี ๒๕๖๑ และการสัมมนาวิชาการ และเกษตรกรทำแบบสอบถาม



ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ/นามสกุล	: นาย รัชช์ วงษ์สาคร
ว/ด/ป เกิด	: วันที่ ๑ กันยายน พ.ศ. ๒๕๐๔
ภูมิลำเนาที่เกิด	: กรุงเทพมหานคร
การศึกษา	: พ.ศ. ๒๕๒๘ สำเร็จการศึกษา เกษัตริศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล พ.ศ. ๒๕๓๒ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การตลาด) สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
ประสบการณ์การทำงาน	: บ. สยามเฮลท์ กรุ๊ป จำกัด ตำแหน่ง ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด บ. คิวรอน จำกัด กรุงเทพมหานคร ตำแหน่ง ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ปัจจุบันทำงานที่ บ. เค้ก แอนด์ เบเกอรี่ จำกัด ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ ที่ปรึกษาธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม
ปีที่เข้าศึกษา	: ๒๕๕๗
ปีที่สำเร็จการศึกษา	: ๒๕๖๑
ที่อยู่ปัจจุบัน	: ๑๐๕๕/๙๐๗ อาคารสเตททาวเวอร์ ถ. สีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร ๑๐๕๐๐
ติดต่อ	: มือถือ ๐๘๑-๖๒๘๙๙๔๙
E-mail	: spylion@yahoo.com