

บทความวิจัย

อาจารย์ ดร.อุบลวรรณ ภวกันันท์
ภาควิชาจิตวิทยา คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การวิจัยเชิงทดลองโปรแกรมฝึกอบรมปัจจัยทางจิตวิทยาเพื่อพัฒนาความสำเร็จ การประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมไทยประเภทที่พิก : ระยะที่ 1 การสร้าง พัฒนาคุณภาพ และการทดลองนำร่องโปรแกรมเพื่อการพัฒนาความสำเร็จ ของการประกอบธุรกิจด้วยปัจจัยทางจิตวิทยา

บทคัดย่อ

การวิจัยระยะที่ 1 นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้าง พัฒนาคุณภาพ และทำการทดลองนำร่องโปรแกรมฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการด้วยปัจจัยทางจิตวิทยา กลุ่มตัวอย่างถูกสุ่มมาจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมการท่องเที่ยวและโรงแรมอิสระที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริงของวิจัยระยะที่ 2 ซึ่งผู้ประกอบการตัวอย่างเหล่านี้ต้องดำเนินกิจการมาอย่างน้อย 5 ปี และอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ต้องสมัครใจเข้าร่วมวิจัยนี้ ซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 54 คน แบ่งเป็นกลุ่มควบคุม 27 คน และกลุ่มทดลอง 27 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการทดลองคือ โปรแกรมการฝึกอบรมในปัจจัยทางจิตวิทยาที่สร้างจากทฤษฎีแบบจำลองกิเซน-อัมสเตอร์ดัม (1999) และผลวิจัยจากโครงการปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมไทยธุรกิจการท่องเที่ยวและที่พิก : ความรู้ (2552, 2553, 2554) และแบบสัมภาษณ์ชนิดมีโครงสร้างเป็นรายบุคคล และแบบสอบถามประเมินค่าด้วยตนเองเพื่อใช้ประเมินปัจจัยทางจิตวิทยาและความสำเร็จของการประกอบการ

การวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป SPSS เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลสถิติเชิงพรรณนา ข้อมูลเชิงสรุปผล และการทดสอบสมมติฐานซึ่งได้แก่ T-test ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ผลการวิจัยมีดังต่อไปนี้

1. กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงอายุมากกว่า 40 ปี เป็นโสด เป็นคนกรุงเทพฯ มีอายุกิจการมา 6-10 ปี ใช้เงินลงทุนต่ำกว่า 10 ล้านบาท
2. ผลของทุกปัจจัยทางจิตวิทยาและระดับความสำเร็จในการประกอบการของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองในระยะก่อนการทดลองนั้นไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติใดๆ ทุกกลุ่ม
3. ผลของการเปรียบเทียบปัจจัยทางจิตวิทยาต่างๆ ของกลุ่มควบคุมทั้งก่อนและหลังการทดลองกับกลุ่มทดลองหลังการทดลอง (ทันที) ไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเกือบทั้งหมด จะพบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติก็น้อยมากเป็นแค่เพียงบางด้านเท่านั้น
4. ผลของกลุ่มทดลองระยะหลังการทดลองแล้ว 2 เดือน สามารถสร้างความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติหรือปรับระดับได้ดีกว่ากลุ่มควบคุมในระยะก่อนหรือหลังการทดลองได้โดยเฉพาะในระดับความสำเร็จในการประกอบการ ผลนี้แสดงให้เห็นว่าโปรแกรมพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการด้วยปัจจัยทางจิตวิทยาสามารถที่จะทำตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการได้จริง

คำสำคัญ : ปัจจัยทางจิตวิทยา ระดับความสำเร็จในการประกอบการ กลยุทธ์ในการดำเนินงาน บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม

An Experimental Research Project of The Training Program for developing business success through the employment of psychological factors of the Thai Accommodation Small Business Entrepreneurs : Phase I Creating quality development and an experimental pilot study in order to develop business success through the employment of psychological factors of the Thai Accommodation Small Business Entrepreneurs

Abstract

The objective of this phase I study is to create, quality development, and pilot experiment of the training program for developing business success through the employment of psychological factors with the entrepreneurs in the Thai tourism and free hotel small business, which is running over than 5 years, in Bangkok and the surrounding areas. These randomized entrepreneur-subjects have to be willing to participate in the experiment. Total subjects are 54 ; 27 randomized subjects are the control group, and the other 27 randomized subjects are the experiment group.

The instruments being used in this study are the training program for developing business success through the employment of psychological factors, which is created by the idea of Glissen-Amsterdam model (1999) and the results from the research project of psychological factors of entrepreneurial success in tourism and accommodations small business entrepreneurs : knowledge (2552, 2553, 2554), and the individual structured interviews and the questionnaires which compose of entrepreneurs' self-report of the psychological factors, and the business success.

The SPSS program is used to analyze of descriptive statistic and Inferential statistics. T-test is used to test the hypotheses with the significant level of 0.05 and 0.01.

The findings are as follows :

1. Most of the subjects are woman with over 40 years old, single, live in Bangkok, business is running between 6-10 years, business investment is lower than 10 million baht.
2. Results of all psychological factors and the level of business success in the Control and the Experimental groups of the pre-experiment period are not significantly different from one another.
3. Comparing results of all psychological factors between the control group in the pre and the post experimental period (after finish training) with the experiment group in the post experimental period (after finish training), can't illustrated any significant differences, only some sub-factors show some small different results.
4. Results of the experiment group in the post experiment -2 month- period can demonstrated the significant differences or the higher level than all other study groups. These results show that the training program for developing business success through the employment of psychological factors has the quality followed the objective of the study.

Keywords : Psychological factors, Level of business success, Business strategy, Entrepreneurial orientations, Human capital, Business environment, Small business entrepreneur

บทนำ

ท่ามกลางปัญหาต่างๆ ทั้งการเมือง เศรษฐกิจ ภัยธรรมชาติ และโรคระบาด ความรุนแรงทางสังคม ภาคบริการยังคงมีบทบาทสำคัญในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับภาคเศรษฐกิจของประเทศไทยในการช่วยลดการขาดดุลการค้า และพัฒนาคุณภาพชีวิตประชาชน แม้ว่าสัดส่วนมูลค่าผลิตภัณฑ์จะลดลงอย่างต่อเนื่องภายหลังจากวิกฤติเศรษฐกิจใน พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา ในช่วงแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 7 (พ.ศ. 2535-2539) ภาคบริการมีสัดส่วนเฉลี่ย 56.3% และได้ลดลงเหลือ 49.4% ในช่วงระยะ 3 ปีแรกของแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 10 (พ.ศ. 2550-2552) สาขาที่มีบทบาทสำคัญในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับภาคบริการช่วงก่อนเกิดวิกฤติ คือ สาขาค้าส่งค้าปลีก การขนส่ง การเงิน และการธนาคาร และสาขาการก่อสร้างซึ่งมีสัดส่วนรวมกันเกือบ 70% ของมูลค่าภาคบริการ แต่ภายหลังจากวิกฤติดังกล่าวสาขาที่มีบทบาทโดดเด่นขึ้นมาคือ สาขาอสังหาริมทรัพย์ และสาขาโรงแรมและภัตตาคาร ส่วนสาขาที่มีบทบาทลดลงอย่างเห็นได้ชัดคือ สาขาการเงิน การธนาคาร และสาขาการก่อสร้าง เนื่องจากได้รับผลกระทบโดยตรงจากวิกฤติเศรษฐกิจโลก วิกฤติการเมืองภายในประเทศ ภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากนโยบายการเปิดตลาดการค้าเสรี ที่ทำให้การเคลื่อนย้ายธุรกิจ เงินทุน และแรงงานเป็นไปอย่างเสรีมากขึ้น รวมถึงการสนับสนุนจากรัฐบาลเพื่อให้สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้ (แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 (พ.ศ. 2555-2559))

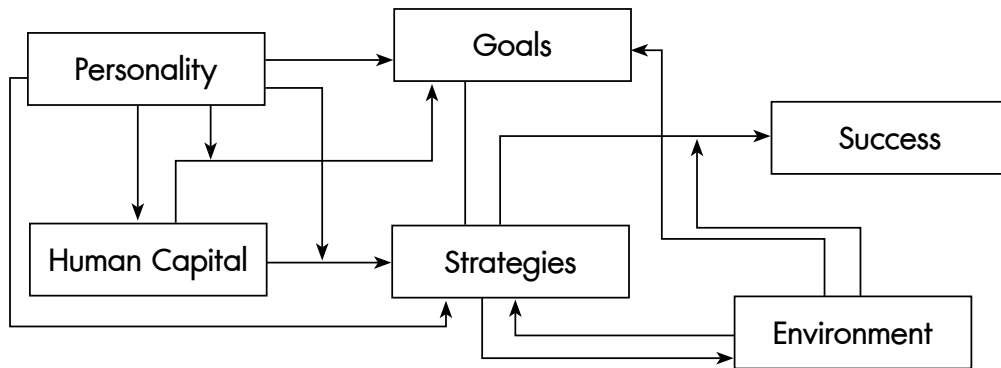
นอกจากนี้ ภาคบริการยังมีบทบาทสำคัญในการเป็นแหล่งจ้างงานขนาดใหญ่ของประเทศ โดยมีสัดส่วนแรงงานถึง 45.3% ของจำนวนผู้มีงานทำทั้งหมดในช่วง 3 ปีแรกของแผน 10 เพิ่มขึ้นจาก 35.5% ในช่วงแผนฯ 7 ซึ่งสอดคล้องกับการลดลงของแรงงานในภาคการเกษตร ทำให้แรงงานในภาคบริการส่วนใหญ่ยังคงเป็นแรงงานระดับล่าง ส่งผลให้สัดส่วนค่าตอบแทนแรงงานต่อมูลค่าเพิ่มค่อนข้างต่ำ และผลิตภาพการผลิตโดยรวมหดตัวลงเฉลี่ย 0.94% ในช่วงระยะ 3 ปีแรกของแผนฯ 10 อย่างไรก็ตาม การส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่องในระยะต่อมาช่วยสร้างรายได้หลักให้กับสาขาโรงแรมและภัตตาคารและสาขาที่เกี่ยวข้องเนื่องอีกมากมาย รวมทั้งภายใต้บริบทการเปลี่ยนแปลงของโลกและข้อตกลงการเปิดตลาดเสรีทางการค้า จะช่วยส่งเสริมบทบาท

ภาคบริการไทยต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศมากขึ้นด้วย และผลตอบแทนแรงงานภาคอุตสาหกรรมและบริการเพิ่มขึ้นจาก 14.2% และ 35.5% ในช่วงแผนฯ 7 เป็น 15% และ 45.6% ในช่วง 3 ปีแรกของแผนฯ 10 ตามลำดับ แต่เมื่อพิจารณาถึงผลตอบแทนแรงงาน (Compensation of Employee : CE) ในแต่ละสาขาการผลิตพบว่าในช่วง 3 ปีแรกของแผนฯ 10 ผลตอบแทนแรงงานในภาคเกษตรมีสัดส่วนต่ำสุดเพียง 3.4% ภาคอุตสาหกรรม 35.7% และภาคบริการ 60.9%

อย่างไรก็ตาม ผลิตภาพการผลิตในภาคการผลิตและบริการยังอยู่ในระดับต่ำ ทำให้ประเทศไทยไม่สามารถยกระดับความสามารถในการแข่งขันและขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจได้อย่างยั่งยืน โดยภาคบริการยังขาดแคลนแรงงานที่มีคุณภาพในการให้บริการและบริหารจัดการโดยเฉพาะในวิสาหกิจการท่องเที่ยว ประเทศไทยนั้นมีศักยภาพในการพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีคุณภาพของโลก แต่ทั้งหมดนี้ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการที่จะต้องสามารถคาดการณ์และปรับตัวได้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้อย่างเหมาะสม และทัน่วงที มีทักษะในการใช้กลยุทธ์ต่างๆ ในการดำเนินการหรือการบริหารจัดการ มีความชำนาญ องค์ความรู้ ความคิดสร้างสรรค์ เทคโนโลยี และภูมิปัญญา รวมทั้งสามารถประยุกต์ใช้ เพื่อยกระดับห่วงโซ่มูลค่าของภาคการผลิตและบริการ จะเป็นภูมิคุ้มกันในการยกระดับขีดความสามารถของผู้ประกอบการไทย และแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานอันเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรที่กำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมและรสนิยมการบริโภคสินค้าและบริการ ดังนั้นการปรับปรุงพัฒนาผู้ประกอบการในภาคการบริการของประเทศให้สอดคล้องกับพฤติกรรมและรสนิยมการบริโภคของประชากรโลกที่เปลี่ยนแปลงไปจึงเป็นเรื่องเร่งด่วนและได้รับความนิยมเพื่อประโยชน์ของความสำเร็จในการประกอบการที่จะนำมาซึ่งเศรษฐกิจที่ดีของประเทศทั้งรายได้และตลาดแรงงาน

ด้วยเหตุนี้จึงมีการวิจัยต่างๆ เกิดขึ้นเพื่อศึกษาในเรื่องดังกล่าวข้างต้น ซึ่งก็เช่นเดียวกับโครงการวิจัยเรื่อง ปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมธุรกิจการท่องเที่ยวและที่พัก : ความรู้ (อุบลวรรณ ภาวนันท์, 2552, 2553, 2554) ที่เกิดขึ้นโดยใช้

แบบจำลองความสำเร็จในการประกอบการกิเซน-อัมสเตอร์ดัม (Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success) ที่เป็นการศึกษาในปี ค.ศ.1997 โดยศาสตราจารย์ ดร. ไมเคิล เฟรเซอร์ และคณะ (1997, 1998, 1999, 2000) โดยวิจัยในประเทศที่กำลังพัฒนา คือ ซิมบับเว แอฟริกาใต้ นามิเบีย และในกลุ่มประเทศยุโรป คือ เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ และไอร์แลนด์ เกี่ยวกับปัจจัยทางจิตวิทยาที่ทำให้ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ (Business Success) และได้เสนอแบบจำลองที่แบ่งออกมาเป็น 4 ตัวแปรคือ กลยุทธ์ในการดำเนินงาน (Strategic Process) บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) ภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital) และสภาพแวดล้อมของธุรกิจ (Business Environment)



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

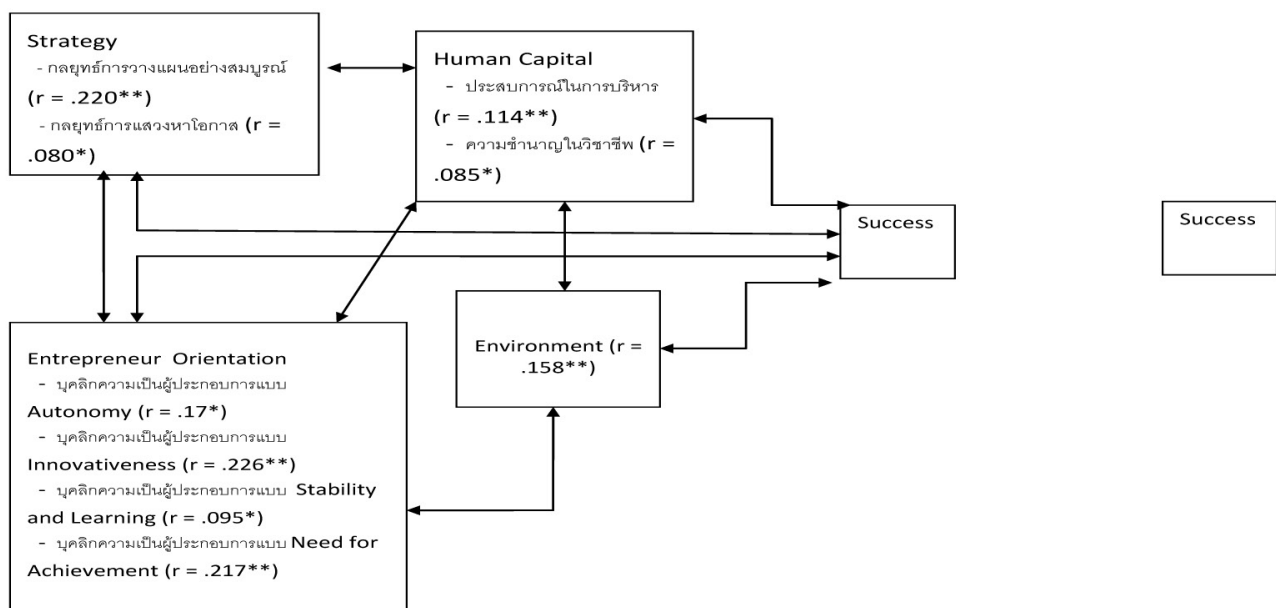
โดย 4 ตัวแปรทางจิตวิทยานี้จะเป็นปัจจัยหลักในการทำนายความสำเร็จในการประกอบการ (Business Success) โดยแยกออกมาเป็น 3 มิติ โดยแต่ละมิติมีความเป็นอิสระไม่ขึ้นต่อกันคือ

1. เนื้อหาของกลยุทธ์ (Strategic Content) จะเกี่ยวกับประเภทของการตัดสินใจทางธุรกิจ การศึกษาเรื่องนี้ส่วนใหญ่จะทำโดยนักเศรษฐศาสตร์
2. กระบวนการของกลยุทธ์ (Strategic Process) ที่เกี่ยวกับการกำหนดวิธีการดำเนินธุรกิจ การวางรูปแบบ และการปลูกฝัง จะแตกต่างกันไปตามการผันแปรของเป้าหมาย การวางแผน พื้นฐานความรู้ ความกระตือรือร้น และการตอบสนองต่อสถานการณ์ ซึ่งจำแนกออกเป็น 4 แบบ ได้แก่ การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete Planning) การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical Point Planning) การแสวงหาโอกาส (Opportunistic Strategy) และการตั้งรับ (Reactive Strategy)
3. การผันแปร บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) เป็นเรื่องของกระบวนการเบื้องหลังว่าทำไมผู้ประกอบการจึงมีรูปแบบการกระทำที่แน่นอน ซึ่งเป็นเรื่องเกี่ยวกับความคิด ความเชื่อ ค่านิยม และการปรับตัวตามอาชีพของการเป็นผู้ประกอบการเพื่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจำแนกเป็น 6 ด้าน ได้แก่ 1. ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) 2. ความมีนวัตกรรม (Innovativeness) 3. ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) 4. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness) 5. ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning) 6. ความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement)

ส่วนภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital) จะเป็นประสบการณ์และการเรียนรู้ของผู้ประกอบการที่ช่วยให้เกิดความสามารถในการบริหารให้กิจการอยู่รอดและสามารถขยายกิจการเติบโตก้าวหน้าต่อไปได้ ในทางเศรษฐศาสตร์ถือว่าเป็นรูปแบบหนึ่งของปัจจัยทุนในการประกอบธุรกิจ เป็นการลงทุนในมนุษย์ (สุนทร อัจฉริ, 2544, น.32-33) นั่นคือ บุคคลยอมเสียโอกาสที่จะทำงาน แต่กลับมาใช้จ่ายลงทุนเพื่อแสวงหาความรู้และประสบการณ์ต่างๆ เพราะบุคคลนั้นเห็นโอกาสที่จะได้ผลตอบแทนที่ดีกว่าในอนาคต สมมติฐานทั่วไปคือ ทุนมนุษย์ของผู้ก่อตั้งจะเพิ่มโอกาสในการอยู่รอดของบริษัท โดยเฉพาะบริษัทขนาดเล็ก (Bruederl et al., 1992, pp.123-126)

นอกจากปัจจัยภายในต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้วนั้น ผู้ประกอบการแต่ละคนยังต้องเผชิญกับปัจจัยจากสภาวะแวดล้อมภายนอกในแต่ละธุรกิจอีกด้วย (ดูใน Davis & Powell, 1992) ซึ่งมีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการประกอบการหรือความผันแปรในการประกอบการให้ต่างกันถึงแม้จะเป็นธุรกิจประเภทเดียวกัน ดังนั้นการศึกษาปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่จะช่วยให้ผู้ทำธุรกิจรายใหม่หรือรายเดิม แต่ไม่สามารถได้เป้าหมายที่ตั้งไว้หรือที่ประสบความสำเร็จแล้วในระดับหนึ่ง ได้มีโอกาสตรวจสอบปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่จะช่วยให้ดำเนินกิจการได้อย่างที่วางเป้าหมายไว้ เจาะลึกที่ใช้ศึกษาคือ ความแน่นอน ความซับซ้อน ความเป็นปรักษ์ของสภาพแวดล้อมที่รวมกันเป็นสภาพที่ระบุไว้ว่า “ยุ่งยาก” หรือ “ง่าย” ตามระดับสูง-ต่ำของสภาพแวดล้อม ซึ่งมีอิทธิพลกับกลยุทธ์ในการดำเนินการและบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการอย่างชัดเจน เช่น ในวิกฤติการณ์เมืองที่ถือว่าเป็นสภาพที่ยุ่งยาก ผู้ประกอบการควรมีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการสูง เช่น กล้าแข่งขันและกล้าเสี่ยงสูง จากการค้นคว้าในประเทศไทยก่อน พ.ศ. 2550 พบว่าไม่มีการศึกษาถึงปัจจัยทั้งทางจิตวิทยาและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบการ จนเกิดโครงการวิจัยเรื่อง ปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดย่อมธุรกิจการท่องเที่ยวและที่พัก : ความรู้ (อุบลวรรณ ภวานันท์, 2552, 2553, 2554) ที่เริ่มศึกษาระยะที่ 1 - 2 (ต.ค. 2550 - ก.ย. 2552) ที่เป็นสถานการณ์ง่ายเพราะเหตุวิกฤติต่างๆ เช่น การเมือง ยังมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจไม่ชัดเจนเท่ากับเหตุวิกฤติที่เกิดขึ้นในระยะเวลาที่ 3 ช่วง ต.ค. 2552 - เม.ย. 2554 ที่ถือเป็นสถานการณ์ยุ่งยาก ผลของวิกฤติต่างๆ ปรากฏชัดเจน ซึ่งผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการผ่านพ้นมาได้ถือว่ามีความสำเร็จในการประกอบการ จึงเป็นที่น่าสนใจว่ามีการใช้กลยุทธ์ในการดำเนินงานอย่างไร มีการปรับเปลี่ยนบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการและทุนมนุษย์ไปอย่างไรในสถานการณ์วิกฤติต่างๆ นี้ โดยผลการศึกษาเปรียบเทียบของโครงการนี้สรุปโดยรวมได้แบบจำลองข้างล่างนี้ ซึ่งผลที่ได้สอดคล้องกับสมมติฐานของแบบจำลองโครงสร้างความสำเร็จในการประกอบการก็เช่น-อัมสเตอร์ดัมและงานวิจัยอื่นๆ ที่ใช้แบบจำลองนี้ไปศึกษาเช่นกัน แต่มีความแตกต่างกันตรงที่ทุกปัจจัยทางจิตวิทยามีผลโดยตรงต่อความสำเร็จในการประกอบการและมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันและกัน รวมทั้งรายละเอียดเพิ่มเติมของแต่ละปัจจัยของตัวแปร ซึ่งสามารถนำผลวิจัยดังกล่าวนี้มาสร้างโปรแกรมฝึกอบรมให้ผู้ประกอบการได้สามารถพัฒนาปัจจัยต่างๆ เหล่านั้นเพื่อก่อให้เกิดความสำเร็จที่ยั่งยืนและส่งเสริมอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของไทยได้

แบบจำลองโครงสร้างความสำเร็จในการประกอบการตามผลการศึกษาโครงการวิจัยปัจจัยทางจิตวิทยาที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบการ (อุบลวรรณ ภวานันท์, 2554)



การวิจัยครั้งนี้จึงเป็นการศึกษาต่อยอดองค์ความรู้ให้ลึกซึ้ง มีลักษณะเฉพาะของผู้ประกอบการไทย รวมทั้งเป็นการได้นำเอาผลงานวิจัยมาใช้ให้เกิดประโยชน์ด้วยการสร้างโปรแกรมฝึกอบรมเพื่อการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการด้วยปัจจัยทางจิตวิทยาที่ศึกษาพบดังกล่าวข้างต้น ซึ่งโปรแกรมนี้อาจช่วยทำให้ผู้ประกอบการได้สร้างประสิทธิภาพของความสำเร็จในการประกอบการ ช่วยปรับโครงสร้างฐานความรู้ในการบริหารจัดการด้วยวิธีการที่มีประสิทธิผล และก่อให้เกิดแนวทางในการพัฒนาบุคลากรเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการใช้ความคิดสร้างสรรค์ มีนวัตกรรมในสินค้าและบริการใหม่ๆ ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและชุมชน ตามแนวคิดเศรษฐกิจสร้างสรรค์และเศรษฐกิจสีเขียว ซึ่งเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจให้กับประเทศ โดยการวิจัยในระยะที่ 1 นี้จะทำการสร้างโปรแกรดังกล่าวนี้และทำการศึกษานำร่องด้วยการทดลองกับกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริง ซึ่งจะศึกษากับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมในกรุงเทพมหานครที่เป็นเขตการท่องเที่ยวที่มีสถิติว่าประสบความสำเร็จสูงสุดของประเทศไทยทั้งในด้านรายได้และจำนวนนักท่องเที่ยว แต่ก็ยังเป็นเขตที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดเพราะเป็นพื้นที่ศูนย์กลางในเหตุการณ์จลาจลประท้วงชุมนุมต่างๆ ของประเทศไทย และก็เป็นศูนย์กลางของการคมนาคมของประเทศที่โรคระบาดต่างๆ สามารถแพร่กระจายได้ง่ายและเกิดก่อนเขตหรือภาคอื่นๆ รวมทั้งเป็นแหล่งท่องเที่ยวของศิลปินวัฒนธรรมแห่งกรุงรัตนโกสินทร์ และเป็นศูนย์กลางของการดำเนินงานทางธุรกิจต่างๆ เช่น ธุรกิจการเงิน ตลาดการค้าทั้งหลายทั้งรายผลิตค้าส่ง ค้าปลีก การบริการ

วัตถุประสงค์ของการวิจัยระยะที่ 1

เพื่อสร้างโปรแกรมฝึกอบรมและทำการทดลองนำร่องโปรแกรมฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการด้วยปัจจัยทางจิตวิทยาแก่ผู้ประกอบการท่องเที่ยวไทยวิสาหกิจขนาดย่อมที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริง

ประชากรศึกษาและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา

ประชากรศึกษาที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ ผู้ประกอบการขนาดย่อมในวิสาหกิจการท่องเที่ยวและที่พักประเภทโรงแรมอิสระที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริง โดยผู้ประกอบการเหล่านี้ต้องสามารถสร้างและดำเนินกิจการมาอย่างน้อย 5 ปี และอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่เป็นเขตที่รายได้จากวิสาหกิจการท่องเที่ยวและที่พักสูงที่สุดในประเทศไทยติดต่อกันมากกว่า 5 ปี (ททท. 2556, ออนไลน์) กลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติตามคุณลักษณะของประชากรศึกษาจะถูกสุ่มจากธุรกิจต่างๆ ในวิสาหกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมอิสระ และจากความสมัครใจของผู้ประกอบการที่จะเข้าร่วมการวิจัยนี้ ซึ่งจะมีลักษณะเป็น Small Focus Group ซึ่งได้กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 54 คน หลังจากนั้นจะถูกสุ่มอย่างง่ายในสัดส่วนที่เท่ากันออกเป็นกลุ่มควบคุม 27 คน และกลุ่มทดลอง 27 คน

รูปแบบการทดลอง

การวิจัยในครั้งนี้ใช้รูปแบบการทดลอง คือ รูปแบบ Pre Test - Post Test Design เพื่อศึกษาปฏิบัติการและคุณลักษณะก่อนและหลังการให้ข้อมูลตามโปรแกรมที่ออกแบบไว้ นั่นคือ

1. Pre test หมายถึง การเก็บข้อมูลและคุณลักษณะของปัจจัยทางจิตวิทยาทั้งหมดและระดับความสำเร็จในการประกอบการซึ่งกลุ่มตัวอย่างมีมาก่อนที่จะมาเข้าทำการวิจัย การเก็บรวบรวมข้อมูลจะทำก่อนล่วงหน้าการทำการทดลอง 1 เดือนด้วยแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์เชิงโครงสร้าง ผลที่ได้จะใช้เป็นเกณฑ์ในการพิสูจน์เปรียบเทียบข้อมูลและคุณลักษณะของปัจจัยทางจิตวิทยาในการทดลอง

2. Post test คือ การเก็บข้อมูลและคุณลักษณะของปัจจัยทางจิตวิทยาจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดและระดับความสำเร็จในการประกอบการหลังจากที่กลุ่มทดลองได้รับการฝึกอบรมโปรแกรมการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการเสร็จสิ้นแล้วทันทีทั้ง 2 กลุ่มตัวอย่าง และหลังจากนั้นอีก 2 เดือนจะมีการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม อีกครั้งเพื่อดูผลของการให้โปรแกรมการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการว่าจะเป็นอย่างไ

การควบคุมตัวแปรสุทธิตยภูมิและตัวแปรแทรกซ้อนในการทดลอง

ในการทดลองนี้ได้มีการควบคุมตัวแปรสุทธิตยภูมิและตัวแปรแทรกซ้อนไม่ให้นำมาอิทธิพลต่อผลการวิจัยได้จึงมีการควบคุมดังต่อไปนี้

1. ตัวอย่างทุกคนจะถูกใช้วิธีการสุ่มอย่างง่ายเข้าสู่กลุ่มควบคุมและกลุ่มทดลองทำให้ไม่เกิดการลำเอียงและเกิดการกระจายของธรรมชาติของกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มที่เท่าๆ กัน
2. ตัวอย่างในกลุ่มควบคุมและกลุ่มทดลองไม่รู้จักกัน
3. วิทยาการที่ฝึกอบรมของโปรแกรมการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการจะเป็นผู้เชี่ยวชาญในวันข้อนั้นๆ และฝึกในเนื้อหาที่อบรมเป็นอย่างดี และวิทยาการเหล่านี้ไม่รู้จักกลุ่มตัวอย่างมาก่อน
4. ผู้เก็บรวบรวมข้อมูลกับวิทยากรจะไม่ติดต่อสื่อสารกัน
5. ผู้เก็บรวบรวมข้อมูลจะเป็นคนเดียวกันตลอดการดำเนินการรวบรวมทั้ง 3 ระยะและเฉพาะกลุ่มตัวอย่างแต่ละกลุ่มไม่ปะปนกัน ซึ่งทุกคนต้องผ่านการฝึกอบรมในการใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์คน
6. ในการทดลอง ตัวอย่างทุกคนจะต้องมาครบตามตารางการฝึกอบรม ไม่สามารถขาด หรือลา หรือมาสายได้แม้แต่ครั้งเดียว มิฉะนั้นจะถูกถอนออกจากการเป็นตัวอย่างของกลุ่มทดลองทันที รวมทั้งไม่มีการเปลี่ยนหรือแทนที่ตัวอย่างในระหว่างการทดลองของทั้ง 2 กลุ่มด้วย
7. ตัวอย่างในกลุ่มทดลองที่ไม่ปฏิบัติตามกิจกรรม หรือร่วมมือในการฝึกอบรม หรือไม่ตั้งใจในการอบรม จะถูกคัดออกจากการทดลองทันที รวมทั้งผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินสัมฤทธิ์ผลในการฝึกอบรมด้วย

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ปัจจัยทางจิตวิทยาที่เป็นตัวแปรในการวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วย

1. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ แบ่งเป็น 4 ด้าน ได้แก่
 - 1.1 การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์
 - 1.2 การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ
 - 1.3 การแสวงหาโอกาส

- 1.4 การตั้งรับ
2. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ แบ่งเป็น 6 ด้าน ได้แก่
 - 2.1 ความเป็นตัวของตัวเอง
 - 2.2 ความมีนวัตกรรม
 - 2.3 ความกล้าเสี่ยง
 - 2.4 ความก้าวร้าวในการแข่งขัน
 - 2.5 ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้
 - 2.6 ความใส่ใจในความสำเร็จ
3. ภูมิความรู้ความชำนาญ แบ่งเป็น 3 ด้าน ได้แก่
 - 3.1 จำนวนปีที่ใช้ในการศึกษา
 - 3.2 ความชำนาญในวิชาชีพ
 - 3.3 ประสบการณ์ในการบริหาร
4. สภาพแวดล้อมของธุรกิจ แบ่งเป็น 2 ระดับ ได้แก่
 - 4.1 สถานการณ์ยุ่งยาก
 - 4.2 สถานการณ์ง่าย
5. ความสำเร็จของการประกอบการซึ่งตัดสินจาก 2 เกณฑ์ ดังนี้
 - 5.1 ต้องมีกิจการอยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่ถูกตัดสินตามเกณฑ์ว่าเป็นจังหวัดที่ประสบความสำเร็จในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวทั้งรายได้และจำนวนนักท่องเที่ยว 1-10 อันดับสูงสุดของประเทศไทยใน 6 ภาคของแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงที่สุดของไทย
 - 5.2 วัดระดับของความสำเร็จในการประกอบการด้วยแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์เชิงโครงสร้าง โดยแบ่งระดับความสำเร็จด้วยผลรวมของการวัดความสำเร็จ 2 วิธี ดังนี้
 - 5.2.1 ให้ผู้ประกอบการประเมินความสำเร็จของตนเองด้วยแบบสอบถาม
 - 5.2.2 การวัดทางเศรษฐกิจ โดยแบบสัมภาษณ์เชิงโครงสร้างและแผนภาพของเพรสเซนเดอร์เฟอร์ บรูเดอร์ล และซิกเกอร์ (Presisendoerfer, Beuederl & Ziegler, 1992) ถึงข้อมูลทางธุรกิจ ได้แก่ การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของจำนวนลูกค้า จำนวนพนักงาน ผลกำไรและยอดขายในช่วง 2 ปี แบบสัมภาษณ์จะถามในประเด็นดังต่อไปนี้ 1. แนวโน้มของกำไร 2. แนวโน้มของจำนวนลูกค้า 3. แนวโน้มของยอดขาย 4. แนวโน้มของธุรกิจโดยรวม 5. การประเมินความสำเร็จในมุมมองของผู้อื่น 6. ความ

พึงพอใจในความ สำเร็จเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น 7. ความพึงพอใจในฐานะเจ้าของกิจการ 8. ความพึงพอใจในรายได้ 9. แนวโน้มของจำนวนพนักงาน 10. การประเมินความสำเร็จของผู้ประกอบการโดยผู้สัมภาษณ์

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือ

ก. โปรแกรมการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการในปัจจุบันทางจิตวิทยาเป็นระยะเวลา 3 วัน ที่สร้างจากแนวทฤษฎีของแบบจำลองกิเซนฮัมสเตอร์ดัมและผลการวิจัยจากโครงการวิจัยเรื่อง ปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดย่อมธุรกิจการท่องเที่ยวและที่พัก: ความรู้ (อุบลวรรณ ภาวนันท์, 2552, 2553, 2554) หลังจากสร้างเนื้อหาและกิจกรรมของโปรแกรมและตารางเวลาในการเรียนแล้วก็หาค่าความเที่ยงตรงโดยให้ผู้เชี่ยวชาญในปัจจุบันทางจิตวิทยาเหล่านี้ประเมินเรื่องละ 5 ท่าน และปรับแก้จนผ่านทั้งหมด แล้วนำโปรแกรมมาทดลองหาค่าความเชื่อมั่นและความเป็นปรนัยโดยการทดลองนำร่องในการวิจัยนี้ เพื่อนำผลที่ได้ไปปรับปรุงพัฒนาใช้ในครั้งที่ 2 ต่อไป

ข. แบบประเมินปัจจัยทางจิตวิทยา จะเป็นแบบสัมภาษณ์ชนิดมีโครงสร้างเป็นรายบุคคล และแบบสอบถามประเมินค่าด้วยตนเองพัฒนามาจากของไมเคิล เฟรเซอร์ เพื่อใช้ประเมินกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ สภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจ และความสำเร็จของการประกอบการ โดยทำการหาค่าความเที่ยงตรงในเนื้อหา (Content Validity) ด้วยการแปลต้นฉบับภาษาอังกฤษมาเป็นภาษาไทย (Translation) และทำการแปลกลับเป็นภาษาอังกฤษ (Back Translation) อีกครั้งโดยผู้เชี่ยวชาญทางภาษา และตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหาทั้งต้นฉบับโดยไมเคิล เฟรเซอร์ และผู้วิจัย ทำการปรับแก้จนได้เนื้อหาที่ตรงกันทั้งในฉบับแปลและต้นฉบับ ในการหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถามกับผู้ประกอบการในธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริง 25 คน โดยใช้วิธีการวัดค่าความคงที่ภายในด้วยการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของแบบสอบถามโดยวิเคราะห์ทั้งรายด้านและทั้งฉบับ ทำให้ได้ค่าความเชื่อมั่นใน

แต่ละตัวแปร หลังจากนั้นเลือกเฉพาะข้อคำถามที่มีคุณภาพ โดยมีค่าความเชื่อมั่นแบบคงที่ภายในสูง (มากกว่า 0.60) นำไปใช้ประมวลผล ซึ่งค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามวัดทั้งฉบับของงานวิจัยนี้คือ 0.771

ในการหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสัมภาษณ์ใช้ข้อมูลที่เจ้าหน้าที่เก็บรวบรวมข้อมูลของการวิจัยที่ผ่านการฝึกและแบ่งเป็นคู่ทำงานกันแล้วไปสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างจริง 25 คน แล้วนำมาวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่นระหว่างผู้สัมภาษณ์ (Inter-Rater Reliability) ได้ค่าเฉลี่ยผลรวมของความเชื่อมั่นระหว่างผู้สัมภาษณ์เท่ากับ 0.98 ซึ่งถือว่ามีความสูงมาก นั่นคือ หลังจากเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เป็นรายคู่แล้ว ผู้สัมภาษณ์ทุกคู่จะต้องมาตรวจการให้คะแนนว่าเข้าใจตรงกันในข้อคำถามและคำตอบของกลุ่มตัวอย่างอย่างไร ถ้ามีการแปลความหมายต่างกัน คะแนนจะถูกตัดสิน ซึ่งผลการสัมภาษณ์ของทั้งคู่ในแต่ละกลุ่มตัวอย่างจะถูกนำมาหาค่าความสัมพันธ ซึ่งจะต้องมีค่าความเชื่อมั่นอย่างต่ำที่ 0.9 เพื่อมิให้เกิดความผิดพลาดในการเก็บข้อมูล และมีความเชื่อมั่นสูง

สรุปผลการวิจัยและอภิปรายผล

1. ปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง

โดยสรุปผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงอายุมากกว่า 40 ปี เป็นโสด เป็นคนกรุงเทพฯ มีอายุกิจการมา 6-10 ปี ใช้จ่ายเงินลงทุนต่ำกว่า 10 ล้านบาท ซึ่งผลนี้สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงที่ในปัจจุบันเพศหญิงมีมากกว่าเพศชายและผู้ประกอบการในธุรกิจการท่องเที่ยวและโรงแรมต้องใช้เวลาในการทำงานเพื่อเก็บเกี่ยวความเชี่ยวชาญจึงทำให้ส่วนมากเป็นโสด แต่ข้อมูลในการสัมภาษณ์พบว่า ผู้ประกอบการบางคนไม่สมรสหรือหย่าแต่มีครอบครัว ทั้งนี้เพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจบางอย่าง ส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 40 ปี ซึ่งเป็นช่วงวัยผู้ใหญ่ตอนกลางที่มีการสั่งสมประสบการณ์ ความชำนาญ มุ่งสู่ความสำเร็จมั่นคงทางอารมณ์ และวุฒิภาวะสูง นอกจากนั้นงานวิจัยนี้สนใจศึกษากับวิสาหกิจขนาดย่อม ผลจึงแสดงให้เห็นว่าเงินลงทุนจดทะเบียนจะต่ำกว่า 10 ล้าน ซึ่งส่วนมากมีอายุธุรกิจอยู่ในช่วง 6-10 ปี และมักเป็นผู้ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในท้องถิ่น ทั้งนี้เพราะจะ

รู้จักแหล่งท่องเที่ยวและภูมิประเทศเป็นอย่างดี สามารถเข้าใจในขนบธรรมเนียม ประเพณี วัฒนธรรม และบุคคลต่างๆ ในท้องถิ่น นั้น ซึ่งช่วยให้การบริหารจัดการกิจการได้ดีสอดคล้องกับสภาพท้องถิ่นและสามารถพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวของตนเองให้ยั่งยืน ผลนี้ที่สอดคล้องกับงานวิจัยอื่นๆ (เช่น จริยา ตันติพิงศ์อนันต์, 2549, อุบลวรรณภา กวานันท์, 2552, 2553, 2554 เป็นต้น)

2. ข้อมูลของแต่ละกลุ่มตัวอย่าง (Within-Subject)

การเปรียบเทียบผลของปัจจัยทางจิตวิทยาของก่อนและหลังการทดลองของกลุ่มควบคุมและของกลุ่มทดลอง (Within Subject)	
2.1 ผลของกลยุทธ์ในการดำเนินการของกลุ่มควบคุมและกลุ่มทดลอง	
2.1.1 ผลของ <u>กลุ่มควบคุม</u> ระยะเวลาก่อนและระยะหลังการทดลอง	กลุ่มควบคุมมีการใช้กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจระยะก่อนทดลอง ระยะหลังทดลอง และระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนที่ไม่แตกต่างกันเลยในทุกแบบ ผลทั้ง 3 ระยะแสดงให้เห็นว่ามีการใช้กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจแบบการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญอยู่ในระดับค่อนข้างสูง รองลงมาคือแบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ และแบบการแสวงหาโอกาสโดยเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนกลยุทธ์แบบการตั้งรับมีการใช้อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ
2.1.2 ผลของ <u>กลุ่มทดลอง</u> ระยะเวลาก่อนและระยะหลังการทดลอง	กลุ่มทดลองมีการใช้กลยุทธ์การดำเนินงานในระยะก่อนทดลอง ระยะหลังทดลอง ระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน นั่นคือ จะมีการใช้กลยุทธ์แบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์มากขึ้นในระยะหลังทดลอง (3.456) เทียบกับระยะก่อนทดลอง (3.102) และจะมากยิ่งขึ้นเมื่อเวลาหลังทดลองผ่านไปแล้ว 2 เดือน (3.917) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งตรงกันข้ามกับผลของกลยุทธ์แบบการตั้งรับที่พบว่า มีการใช้กลยุทธ์แบบนี้้อยลงในระยะหลังทดลอง (2.389) เทียบกับระยะก่อนทดลอง (2.724) และจะน้อยลงมากเมื่อเวลาหลังทดลองผ่านไปแล้ว 2 เดือน (2.063) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนผลของกลยุทธ์แบบการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ และแบบการแสวงหาโอกาสไม่พบความแตกต่างกันในทุกระยะของการทดลอง ผลการวิจัยยังพบว่าในทุกระยะการทดลองโดยเฉลี่ยกลุ่มควบคุมจะใช้กลยุทธ์แบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ และแบบการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญอยู่ในระดับค่อนข้างสูง รองลงมาคือ กลยุทธ์แบบการแสวงหาโอกาสที่ใช้อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนกลยุทธ์แบบการตั้งรับพบว่า มีการใช้อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

โดยสรุปผลการวิจัยของทั้ง 2 กลุ่ม ในระยะก่อนทดลองพบว่าเป็นไปตามงานวิจัยอื่นๆ ที่ศึกษาอยู่ในประเทศไทย (อรจิต พลายนาม, 2550, สุขุมาล คำขำ, 2554, สลักจิต พรหมพ่าย, 2552, อุบลวรรณภา กวานันท์, 2552, 2554) ที่มีการใช้กลยุทธ์แบบการตั้งรับมีการใช้อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ แบบการแสวงหาโอกาส และแบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์อยู่ในระดับปานกลาง และแบบการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญอยู่ในระดับค่อนข้างสูง การใช้กลยุทธ์แบบการตั้งรับในระดับค่อนข้างต่ำนั้นเป็นเพราะสภาพวิกฤติต่างๆ ทั้งในและนอกประเทศในช่วงปี พ.ศ. 2557-2558 รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและสังคมที่รุนแรงและรวดเร็ว ถ้าผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์ที่ไม่มีแผนและตอบสนองเฉพาะสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ผลก็จะทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้หรือทำให้สูญเสียโอกาสหรือถูกแย่งส่วนแบ่งการตลาดไปได้

ส่วนการใช้แบบแสวงหาโอกาสและแบบการวางแผนอย่างสมบูรณ์ในระดับปานกลาง และใช้แบบการวางแผนเฉพาะที่สิ่งสำคัญอยู่ในระดับค่อนข้างสูงนั้น มาจากการที่ธุรกิจการท่องเที่ยวไทยประสบกับวิกฤติต่างๆ ในรอบ 7-8 ปี ที่ผ่านมาทำให้สถานการณ์ธุรกิจมีการผันแปรขึ้นลงและการสูญเสียโอกาสของรายได้ไป เช่น จากผลการวิเคราะห์สถานการณ์ทางเศรษฐกิจของททท. (ททท., ออนไลน์)

ในปี 2553 พบว่า มีการสูญเสียโอกาสของรายได้ไปราว 7,500 ล้านบาท โดยในไตรมาสแรกมีนักท่องเที่ยวจำนวนประมาณ 1.34 ล้านคน เมื่อเทียบกับปี 2551 แล้วลดลง 4.59% ต่อมาผลจากการเมืองที่ผันแปรและภัยธรรมชาติ รวมทั้งการเข้าคุมอำนาจการบริหารประเทศของคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) ในวันที่ 22 พ.ค. 2557 มีการประกาศเคอร์ฟิวและกฏอัยการศึก นักท่องเที่ยวจึงชะลอการเดินทางทำให้ต้องปรับเป้าหมายปี 2557 ให้เหลือรายได้ 1.17 ล้านล้านบาท และจำนวนนักท่องเที่ยว 25 ล้านคน เป็นต้น จึงเห็นได้ว่าผู้ประกอบการไม่สามารถที่จะวางแผนล่วงหน้าถึงปัญหาต่างๆ ได้โดยเฉพาะในธุรกิจขนาดย่อม ผู้ประกอบการจำเป็นที่จะต้องวางแผนการทำงานเฉพาะงานที่สำคัญที่สุด แล้วจึงค่อยวางแผนขั้นต่อไปซึ่งใช้เวลาสั้น มีค่าใช้จ่ายน้อยและตอบสนองสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้ง่ายกว่า นอกจากนี้ผู้ประกอบการต้องพยายามแสวงหาโอกาสต่างๆ เช่น การสนับสนุนจากรัฐบาล ซึ่งกลยุทธ์การแสวงหาโอกาสนี้ใช้ระยะเวลาในการวางแผนน้อยและมักจะไม่พลาดโอกาส ไม่ต้องวางแผนล่วงหน้า แต่เป้าหมายที่วางไว้จะผันแปรหรือเบี่ยงเบนไป

ส่วนผลการเปรียบเทียบระยะก่อนและหลังทดลองของกลุ่มควบคุมพบว่า เป็นไปในลักษณะเดียวกับระยะก่อนทดลองไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่ผลของกลุ่มทดลองพบว่า มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติของการใช้กลยุทธ์แบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์และแบบการตั้งรับ นั่นคือ ในระยะหลังทดลองทั้ง 2 ระยะจะมีการใช้แบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์มากกว่าระยะก่อนทดลอง และระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน จะมีการใช้แบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์มากกว่าระยะหลังทดลองทันที ซึ่งระดับของการใช้กลยุทธ์นี้ของระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน ปรับมาอยู่ในระดับค่อนข้างสูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในขณะที่ผลของแบบการตั้งรับกับผกผันคือ ผลการใช้ในระยะหลังทดลองทั้ง 2 ระยะมีการใช้น้อยกว่าระยะก่อนทดลอง และระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน มีการใช้น้อยกว่าระยะหลังทดลอง และผลการใช้ในระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน ปรับมาอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ *ผลนี้ชี้ให้เห็นถึงการมีคุณภาพในความเชื่อมั่นและความเที่ยงตรงของโปรแกรมการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบกิจการที่สามารถบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้*

2.2 ผลของพฤติกรรมเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มควบคุมและกลุ่มทดลอง	
2.2.1 ผลของ <u>ของ</u> <u>กลุ่มควบคุม</u> <u>ระยะ</u> <u>ก่อนและระยะหลัง</u> <u>การทดลอง</u>	พฤติกรรมเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลอง ระยะหลังทดลองทันทีและระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนไม่แตกต่างกันทั้งหมดในทุกแบบ ผลทั้ง 3 ระยะแสดงให้เห็นว่า พฤติกรรมเป็นผู้ประกอบการด้านความเป็นตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรม และด้านความใฝ่ใจในความสำเร็จจะอยู่ในระดับค่อนข้างสูง ยกเว้นกลุ่มควบคุมในช่วงก่อนทดลองจะมีด้านความใฝ่ใจในความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลางแต่ก็ไม่แตกต่างกับอย่างมีนัยสำคัญกับระยะอื่นๆอีก 2 ระยะ รองลงมาคือด้านความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ที่อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนบุคลิกด้านความกล้าเสี่ยงและด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันจะมีอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ
2.2.2 ผลของ <u>กลุ่ม</u> <u>ทดลอง</u> <u>ระยะก่อน</u> <u>และระยะหลังการ</u> <u>ทดลอง</u>	กลุ่มทดลองมีพฤติกรรมเป็นผู้ประกอบการทั้ง 3 ระยะแตกต่างกันคือ มีบุคลิกด้านความเป็นตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรมจะอยู่ในระดับค่อนข้างสูง โดยระยะก่อนทดลองจะมีค่าน้อยกว่าระยะอื่นๆ โดยระยะหลังทดลองทันทีก็จะน้อยกว่าระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน โดยเฉพาะบุคลิกด้านความมีนวัตกรรมที่พบว่ามีแตกต่างจากกันในทุกระยะอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนจะมีค่าอยู่ในระดับสูง รองลงมาคือ บุคลิกด้านความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ และด้านความใฝ่ใจในความสำเร็จ พบว่า ระยะก่อนทดลองจะมีอยู่ในระดับปานกลางซึ่งค่าน้อยกว่าระยะอื่นๆที่มีค่าอยู่ในระดับค่อนข้างสูงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยบุคลิกด้านความใฝ่ใจในความสำเร็จของระยะหลังทดลองก็จะน้อยกว่าระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนบุคลิกด้านความกล้าเสี่ยงและด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันจะมีอยู่ในระดับ ค่อนข้างต่ำในระยะก่อนทดลองที่แตกต่างจากระยะอื่นๆที่มีอยู่ในระดับปานกลางอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มควบคุมทั้ง 3 ระยะเวลา ไม่พบความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยมีบุคลิก ด้านความเป็นตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรม และด้านความใฝ่ใจในความสำเร็จอยู่ในระดับค่อนข้างสูง รองลงมาคือด้านความสม่ำเสมอ และใฝ่ใจในการเรียนรู้ที่อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนบุคลิกด้านความกล้าเสี่ยงและด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันจะมีอยู่ในระดับ ค่อนข้างต่ำ ผลนี้เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมต้องบริหารกิจการด้วยตนเอง ทำให้ต้องมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ต้องมุ่งมั่นใน ความสำเร็จ รับผิดชอบในผลงานของตน สามารถตัดสินใจได้ในสถานการณ์ที่บีบบังคับและมีความตั้งใจที่จะนำตนเองไปสู่โอกาส ในการทำงานได้ด้วยตนเอง พยายามหาผลสะท้อนของสิ่งที่ตนเองทำและหาวิธีใหม่ๆ ที่ดีกว่าเดิมเพื่อปรับปรุงผลปฏิบัติงานให้ดีขึ้น พร้อมทั้งจะเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา ไม่หวั่นไหวง่าย สามารถนำความผิดพลาดในอดีตมาเป็นประสบการณ์เรียนรู้ในอนาคต ดังนั้นบุคลิก ด้านความเป็นตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรม และด้านความใฝ่ใจในความสำเร็จจึงมีอยู่ในระดับค่อนข้างสูง

ส่วนกลุ่มทดลองพบความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเฉพาะบุคลิกด้านความเป็นตัวของตัวเอง ด้านความสม่ำเสมอ และใฝ่ใจในการเรียนรู้ และด้านความใฝ่ใจในความสำเร็จของระยะก่อนทดลองกับระยะหลังทดลอง แต่เมื่อเปรียบเทียบบุคลิกในระยะ ก่อนการทดลองกับระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน พบความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในทุกด้าน โดยในระยะหลังทดลอง แล้ว 2 เดือน มีบุคลิกในทุกด้านสูงกว่าหนึ่งระดับของระยะก่อนทดลอง ส่วนเมื่อเปรียบเทียบบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของระยะ หลังทดลองกับระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน พบว่า มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในด้านความมีนวัตกรรม ด้านความ กล้าเสี่ยง และด้านความใฝ่ใจในความสำเร็จ

ผลการวิจัยที่กลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน มีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในทุกด้านสูงขึ้นกว่าระยะก่อนทดลองนี้ แสดงให้เห็นการมีคุณภาพในเชื่อมั่นและความเที่ยงตรงของโปรแกรมการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการที่สามารถบรรลุ เป้าหมายที่ตั้งไว้ เพราะจากตามแนวคิดของแบบจำลองกิเซน-อัมสเตอร์ดัม ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จต้องมีการพัฒนา บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการทุกด้านให้สูงขึ้นเมื่อเข้ามาสู่อาชีพของการเป็นผู้ประกอบการ

2.3 ผลของภูมิความรู้ความชำนาญของกลุ่มควบคุมและกลุ่มทดลอง	
2.3.1 ผลของกลุ่ม ควบคุมระยะก่อนและ ระยะหลังการทดลอง	กลุ่มควบคุมมีภูมิความรู้ความชำนาญระยะก่อนทดลอง ระยะหลังทดลอง และระยะหลังทดลอง แล้ว 2 เดือนที่ไม่แตกต่างกันเลยในทุกด้าน ผลทั้ง 3 ระยะเวลาแสดงให้เห็นสอดคล้องกันว่า กลุ่ม ควบคุมใช้ระยะในการศึกษาอยู่ในระดับปานกลางคือ ระดับปริญญาตรีหรือวิชาชีพชั้นสูง มี ประสบการณ์ในการบริหารและความชำนาญในวิชาชีพอยู่ในระดับปานกลางเช่นเดียวกันทั้ง 2 คุณลักษณะ
2.3.2 ผลของกลุ่มทดลอง ระยะก่อนและระยะหลัง การทดลอง	กลุ่มทดลองมีภูมิความรู้ความชำนาญในทั้ง 3 ระยะเวลาแตกต่างกันเฉพาะด้านความชำนาญในวิชา ชีพ นั่นคือทั้ง ระยะก่อนและหลังทดลอง กลุ่มทดลองมีการศึกษาอยู่ในระดับปานกลางคือ ระดับ ปริญญาตรีหรือวิชาชีพชั้นสูง มีประสบการณ์ในการบริหารและความชำนาญในวิชาชีพอยู่ใน ระดับปานกลาง แต่ระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนจะมีความชำนาญในวิชาชีพมากขึ้นกว่าระยะ ก่อนและหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยของทั้ง 2 กลุ่มตัวอย่างเป็นไปในลักษณะเดียวกันคือ ส่วนมากมีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีหรือวิชาชีพชั้นสูง มีประสบการณ์ในการบริหารและความชำนาญในวิชาชีพอยู่ในระดับปานกลาง และผลทั้ง 3 ระยะเวลา ไม่พบความแตกต่างกันในทุกด้าน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนในกลุ่มทดลองพบความแตกต่างกันเฉพาะด้านความชำนาญในวิชาชีพนั้นคือ ในระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน (3.00) จะมีความชำนาญในวิชาชีพมากขึ้นกว่าระยะก่อนทดลอง (2.60) และระยะหลังทดลอง (2.64) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยระยะก่อนทดลองและระยะหลังทดลองไม่แสดงความแตกต่างใดๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผลที่พบนี้แสดงให้เห็นถึงคุณภาพในความเชื่อมั่นและความเที่ยงตรงของโปรแกรมการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการที่สามารถบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพราะในโปรแกรมการอบรมนี้ได้ให้ข้อมูลและกระตุ้นให้ตัวอย่างในกลุ่มทดลองตระหนักรู้ในความสำคัญที่จะพัฒนาภูมิความรู้ความชำนาญของตนให้เพิ่มขึ้นจึงทำให้ได้ผลของด้านความชำนาญในวิชาชีพในระยะเวลาหลังทดลองแล้ว 2 เดือน เพิ่มขึ้นเกินกว่าระยะก่อนทดลอง และระยะหลังทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่ด้านระยะเวลาในการศึกษาและด้านประสบการณ์ในการบริหารนั้นต้องใช้เวลาที่มากกว่า 2 เดือน ที่จะทำให้ผู้ประกอบการได้ตระหนักรู้ว่ามีภูมิความรู้ความชำนาญด้านเหล่านี้สูงขึ้น โดยผลการสัมภาษณ์พบว่า ตัวอย่างในกลุ่มทดลองในระยะหลังทดลองส่วนมากมีความสนใจและเริ่มต้นไปเข้าอบรมความรู้ต่างๆ เพิ่มเติม เช่น สอบเข้าเรียนปริญญาโท เป็นต้น

2.4 ผลของการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมและกลุ่มทดลอง	
2.4.1 ผลของกลุ่มควบคุม ระยะก่อนและระยะหลัง การทดลอง	กลุ่มควบคุมมีการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจระยะก่อนทดลอง (2.61) ระยะหลังทดลอง (2.63) และระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน (2.65) ที่ไม่แตกต่างกันในทุกระยะ ผลทั้ง 3 ระยะเวลา แสดงให้เห็นสอดคล้องกันว่า กลุ่มควบคุมการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจว่ามีความยุ่งยากอยู่ในระดับปานกลาง
2.4.2 ผลของกลุ่มทดลอง ระยะก่อนและระยะหลัง การทดลอง	กลุ่มทดลองมีการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจระยะก่อนทดลอง (2.62) ระยะหลังทดลอง (2.48) และระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน (2.36) ที่ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในทุกระยะถึงจะแตกต่างกันในระดับของการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ นั่นคือ ผลของระยะก่อนทดลองแสดงให้เห็นว่ากลุ่มทดลองมีการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจว่ามีความยุ่งยากอยู่ในระดับปานกลาง แต่ผลในระยะหลังทดลองและระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแสดงให้เห็นว่ากลุ่มทดลองมีการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจว่ามีความยุ่งยากอยู่ในระดับค่อนข้างง่าย

ผลการวิจัยของทั้ง 2 กลุ่มตัวอย่างในระยะก่อนทดลองเป็นไปในลักษณะเดียวกันคือ มีการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจว่ามีความยุ่งยากอยู่ในระดับปานกลาง นั่นคือเป็นสถานการณ์ที่ยุ่งยากบ้างในการบริหารจัดการ มีความไม่แน่นอน ไม่สามารถทำนายได้ชัดเจน ซึ่งสอดคล้องกับสภาพวิกฤติที่เกิดขึ้นส่วนมากเกือบทั้งหมดเกิดขึ้นในกรุงเทพฯ แทบทั้งสิ้น โดยข้อมูลจากฐานเศรษฐกิจ (ออนไลน์, 2013, 2015) ซึ่งเสนอรวบรวมว่าเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยมากที่สุดส่วนมากจะมาจากสิ่งแวดล้อมในรอบ 3-4 ปี ที่ผ่านมา แต่การรับรู้ของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็ยังคงรับรู้ว่าเป็นสถานการณ์ที่พอที่จะรับมือได้ รวมทั้งธุรกิจการท่องเที่ยวในประเทศไทยหรือกรุงเทพฯ มีจุดขายที่กระจายไปตามท้องที่หรือเขตหรือภาคต่างๆ ขดเขยิบกันไปจึงไม่ได้รับผลกระทบไปทั้งหมด ผู้ประกอบการในเขตที่เกิดเหตุการณ์วิกฤติโดยเฉพาะการชุมนุมทางการเมืองเกิดอยู่ก็จะได้รับผลอย่างมาก แต่ก็ยังมีบางเขตที่ยังสามารถดำเนินธุรกิจได้จึงทำให้ตีความว่าสภาพแวดล้อมทางธุรกิจนั้นถึงจะยุ่งยาก ไม่แน่นอน แต่ก็ยังสามารถจัดการได้

ผลการเปรียบเทียบผลของการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของระยะก่อนทดลอง ระยะหลังทดลอง และระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนของทั้ง 2 กลุ่มตัวอย่างก็ไม่พบว่ามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่ในกลุ่มทดลองนั้นพบว่าถึงจะไม่สามารถแสดงผลของความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติได้ก็ตาม แต่ผลของระยะหลังทดลองและระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน แสดงว่า ระดับ

ของการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจมีการปรับไปอยู่ในระดับค่อนข้างง่าย นั่นคือ มีการรับรู้ว่าคุณภาพการดำเนินงานยังถือว่าง่าย สามารถที่จะจัดการได้ ทั้งนี้เป็นไปตามผลงานวิจัยหลายเรื่อง (เช่น Frese & De Kruijff, 2000 ; Rauch, 1998 ; Rauch & Frese, 1998) ที่พบว่า สภาพแวดล้อมที่ยุ่งยากจะสร้างความท้าทายทางธุรกิจและความพยายามต่าง ๆ ก็จะถูกมุ่งไปที่การวางแผนที่จะจัดการกับสิ่งที่ยุ่งยากต่าง ๆ เหล่านี้ ผู้ประกอบการที่อยู่ในสภาวะที่ยุ่งยากและสามารถอยู่รอดจะเกิดการปรับตัวและประสบความสำเร็จด้วยการที่รู้จักวิธีการวางแผนอย่างดี เช่น เขาจะรู้จักใช้ทรัพยากรที่จำกัดได้อย่างดี ในขณะที่สภาพแวดล้อมที่ง่ายจะไม่พบความสัมพันธ์ของการวางแผนกับความสำเร็จในลักษณะนี้ รวมทั้งผู้ประกอบการที่ได้มาฝึกอบรมความรู้และเทคนิคต่าง ๆ ในโปรแกรมพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการนี้ ก็จะสามารถบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมรอบตัวได้ดีมากขึ้น จึงทำให้มุมมองในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจจึงปรับระดับเป็นค่อนข้างง่าย

2.5 ระดับความสำเร็จในการประกอบการก่อนและหลังการทดลองของกลุ่มควบคุมและของกลุ่มทดลอง	
2.5.1 ผลของกลุ่มควบคุม ระยะก่อนและระยะหลัง การทดลอง	กลุ่มควบคุมมีระดับความสำเร็จในการประกอบการในระยะก่อนทดลอง (2.58) ระยะหลังทดลอง (2.59) และระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน (2.60) ที่ไม่แตกต่างกันในทุกๆ ระยะ แสดงให้เห็นสอดคล้องกันว่า กลุ่มควบคุมมีการรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบการอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ
2.5.2 ผลของกลุ่มทดลอง ระยะก่อนและระยะหลัง การทดลอง	กลุ่มทดลองมีระดับความสำเร็จในการประกอบการในระยะก่อนทดลอง (2.59) อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ แต่ในระยะหลังทดลอง (2.61) และระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน (2.72) จะมีอยู่ในระดับปานกลาง แต่ผลการเปรียบเทียบก็ไม่แสดงความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิจัยของทั้ง 2 กลุ่มตัวอย่างพบว่า เป็นไปในทิศทางเดียวกันคือ มีการรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบการอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ทั้งนี้จากผลความผันผวนของสภาพการเมืองและเศรษฐกิจในรอบ 7-8 ปีนี้ทำให้ผู้ประกอบการเกิดการรับรู้ในลักษณะนั้น

ผลไม่พบความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติของ 2 กลุ่มตัวอย่างนี้ ทั้งในระยะก่อนทดลอง ระยะหลังทดลอง และระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน แต่ในกลุ่มทดลองพบว่า มีการรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบการในระยะก่อนทดลองอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ แต่ในระยะหลังทดลองและระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนจะมีอยู่ในระดับปานกลาง ถึงผลนี้จะไม่แสดงความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติก็ตาม แต่ผลก็แสดงให้เห็นถึงคุณภาพของโปรแกรมอบรมการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการที่สามารถบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ คือ หลังการอบรม ผู้ประกอบการสามารถที่จะรู้จักการใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมมากขึ้น บริหารธุรกิจได้ดีมากขึ้น พัฒนาตนเองดีขึ้น จึงทำให้การรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบการจากค่อนข้างต่ำปรับมาเป็นระดับปานกลาง

การสรุปผลและอภิปรายผลของสมมติฐานการวิจัย

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 1	ผลของกลยุทธ์ในการดำเนินการของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะก่อนทดลองไม่แตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐาน เพราะไม่มีการใช้กลยุทธ์ในการดำเนินงานในกลุ่มใดๆ แตกต่างกัน

ผลการวิจัยที่ยอมรับสมมติฐานที่ 1 นั้น แสดงให้เห็นว่าการทดลองนี้สามารถเชื่อมั่นได้เป็นอย่างดีเพราะสามารถควบคุมตัวแปรทุกขงุมได้เป็นอย่างดีมีประสิทธิภาพ นั่นคือ ทั้งสองกลุ่มตัวอย่างของการทดลองเริ่มต้นมาจากฐานที่เท่ากัน ทำให้ผลที่ได้จากการทดลองนี้เชื่อถือได้

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 2	ผลของกลยุทธ์ในการดำเนินการของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน เพราะมีเฉพาะผลของการใช้กลยุทธ์แบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์แตกต่างกัน คือ กลุ่มทดลองระยะหลังทดลองใช้กลยุทธ์นี้มากกว่ากลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
สมมติฐานที่ 3	ผลของกลยุทธ์ในการดำเนินการของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน โดยมีผลของการใช้กลยุทธ์ในการดำเนินงานบางแบบแตกต่างกัน คือ ผลของแบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนมีการใช้มากกว่ากลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และผลของแบบการตั้งรับของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน ใช้น้อยกว่ากลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลยอมรับสมมติฐานที่ 2 และ 3 บางส่วน เพราะพบว่า มีเพียงกลยุทธ์ 2 แบบ ที่แตกต่างกันคือ กลุ่มทดลองระยะหลังทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน ใช้กลยุทธ์แบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์มากกว่ากลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และผลการใช้กลยุทธ์แบบการตั้งรับของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน น้อยกว่ากลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผลแสดงให้เห็นว่า โปรแกรมเพื่อการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการนี้มีคุณภาพบรรลุมิติวัตถุประสงค์ของการสร้างโปรแกรม เพราะสอดคล้องกับงานวิจัยกับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในหลายประเทศของทวีปแอฟริกา เช่น แซมเบีย แอฟริกาใต้ ซิมบับเว (Frese et al, 1998, 2000, 2001, 2003) และในประเทศไทย เช่น ปรมภรณ์ เอกอมรพันธ์, 2550, อรรถจิต พลายงาม, 2550, สลักจิต พรหมพิวย, 2552, สุชุมาล คำขำ 2554. นาวิรัตน์ โพธิ์โพทอง, 2554. อุบลวรรณ ภาวานันท์, 2552, 2554 เป็นต้น นอกจากนี้โปรแกรมการฝึกอบรมเพื่อการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการนี้เน้นอบรมให้ผู้ประกอบการได้ใช้กลยุทธ์ในการดำเนินงานในลักษณะเชิงรุกคือ แบบการวางแผนล่วงหน้าโดยสมบูรณ์ แบบการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ และแบบการแสวงหาโอกาส (ตามลำดับ) ให้มากกว่าลักษณะเชิงรับแบบการตั้งรับ ซึ่งผลที่ได้ก็แสดงให้เห็นว่าโปรแกรมที่ใช้ฝึกอบรมนี้สามารถที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ได้ชัดเจน อย่างไรก็ตามผลที่ได้นี้พบเพียงเป็นบางส่วนหรือบางด้านของกลยุทธ์ในการดำเนินงานเท่านั้นและผลที่ได้ค่อนข้างน้อย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะระยะเวลาที่เว้นหลังจากการฝึกอบรมเพื่อประเมินติดตามหาผลการเปลี่ยนแปลงจากความรู้ใหม่ที่ได้ อาจน้อยเกินกว่าที่ผู้ประกอบการจะพัฒนาการเปลี่ยนแปลงขึ้นมาได้ชัดเจนทั้งหมดได้ในระยะเวลาเพียง 2 เดือน แต่เนื่องด้วยข้อจำกัดของทุนในการวิจัย รวมทั้งการวิจัยนี้เป็นระยะทดลองนำร่องจึงต้องใช้ช่วงระยะเวลาเพียง 2 เดือน เป็นเกณฑ์ จึงทำให้พบผลเพียงบางส่วน

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 4	ผลของกลยุทธ์ในการดำเนินการของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแตกต่างกัน	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีการใช้กลยุทธ์ในการดำเนินงานในกลุ่มใดๆ แตกต่างกัน
สมมติฐานที่ 5	ผลของกลยุทธ์ในการดำเนินการของกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน เพราะพบความแตกต่างเฉพาะการใช้กลยุทธ์แบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนที่ใช้มากกว่ากลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และการใช้กลยุทธ์แบบการตั้งรับของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนที่ใช้น้อยกว่ากลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
สมมติฐานที่ 6	ผลของกลยุทธ์ในการดำเนินการของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน เพราะพบความแตกต่างเฉพาะแบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนที่ใช้มากกว่ากลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และผลแบบการตั้งรับของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนที่ใช้น้อยกว่ากลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลปฏิเสธสมมติฐานที่ 4 เพราะไม่พบความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติของการใช้กลยุทธ์ในการดำเนินงานในกลุ่มใดๆ ของ 2 กลุ่มตัวอย่าง และผลยอมรับสมมติฐานที่ 5 และ 6 บางส่วน เพราะผลพบความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในการใช้กลยุทธ์ในการดำเนินงานเพียง 2 แบบคือ มีการใช้แบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน มากกว่ากลุ่มควบคุมทั้งระยะหลังทดลองและระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน และผลของแบบการตั้งรับของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนใช้น้อยกว่ากลุ่มควบคุมทั้งระยะหลังทดลองและระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน ผลนี้ก็นับสนับสนุนว่า โปรแกรมเพื่อการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการณ์มีคุณภาพบรรลุวัตถุประสงค์ของการสร้างโปรแกรม นั่นคือ การอบรมของโปรแกรมเน้นให้ใช้กลยุทธ์เชิงรุกมากกว่าเชิงรับที่จะช่วยให้เกิดความสำเร็จในการประกอบการณ์ดังผลที่พบนี้ ส่วนการที่ไม่พบความแตกต่างระหว่างกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองของระยะหลังการทดลองนั้นก็เป็นที่กล่าวแล้วข้างต้นว่า การที่จะเปลี่ยนแปลงในกลยุทธ์ของการดำเนินงานให้เห็นนั้นต้องใช้เวลาซึ่งไม่สามารถปรากฏทันทีที่ฝึกอบรมจบทันที แต่ผลที่พบคือ ความรู้จากแบบวัดสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนก่อนและหลังการเรียนของกลุ่มทดลองที่เพิ่มขึ้นจากเดิม

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 7	ผลของบุคคลิกการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะก่อนทดลองไม่แตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐาน เพราะไม่มีบุคคลิกการเป็นผู้ประกอบการในด้านใด ๆ แตกต่างกัน

ผลยอมรับสมมติฐานที่ 7 แสดงให้เห็นว่าการทดลองนี้สามารถเชื่อมั่นได้เป็นอย่างดีเพราะสามารถควบคุมตัวแปรทุกตัวได้อย่างมีประสิทธิภาพ นั่นคือ ทั้งสองกลุ่มตัวอย่างของการทดลองเริ่มต้นมาจากคุณลักษณะที่เท่ากัน ทำให้ผลที่ได้จากการทดลองนี้เชื่อถือได้

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 8	ผลของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน เพราะพบความแตกต่างเฉพาะด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ และด้านความใส่ใจในความสำเร็จของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองที่มีสูงกว่ากลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
สมมติฐานที่ 9	ผลของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐาน เพราะพบความแตกต่างกันในทุกด้านโดยผลของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนมีบุคลิกในทุกด้านมากกว่ากลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลยอมรับสมมติฐานที่ 8 บางส่วน เพราะพบความแตกต่างกันเฉพาะด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ และด้านความใส่ใจในความสำเร็จของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองมีสูงกว่ากลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และยอมรับสมมติฐานที่ 9 เพราะพบว่า กลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน มีบุคลิกในทุกด้านสูงกว่ากลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผลนี้แสดงให้เห็นว่า โปรแกรมเพื่อการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการนี้มีคุณภาพบรรลุวัตถุประสงค์ของการสร้างโปรแกรม นั่นคือ ผู้ที่ก้าวเข้าสู่สภาพอาชีพธุรกิจของการเป็นผู้ประกอบการต้องปรับเปลี่ยนลักษณะตนเองมาเป็นผู้กำหนดวิสัยทัศน์ นโยบาย และวางกลยุทธ์ต่างๆ ของธุรกิจให้พัฒนาไปในทิศทางที่สอดคล้องกับสภาพการณ์และสังคมที่ตนดำเนินอยู่ อีกทั้งต้องบริหารจัดการเพื่อให้ธุรกิจสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ (Coulter, 2003, pp.23) ลักษณะเหล่านี้เรียกว่า บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) (Frese, 2000, pp.12-16) มีผลการศึกษาพบว่า มีธุรกิจ SMEs จำนวนมากที่ต้องปิดกิจการ เนื่องจากประสบความล้มเหลวในการดำเนินงานและ 88% ของความล้มเหลวของธุรกิจ SMEs เกิดจากผู้ประกอบการขาดทักษะในการบริหารการเป็นผู้นำและการมองโอกาสทางธุรกิจ (Hodgetts & Karatko, 1986, pp.26) ในแบบจำลองโครงสร้างของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจก็เช่น-อัมสเตอร์ดัม (Van Gelderen & Frese, 1998, Frese, 1999) เสนอว่า กลยุทธ์การดำเนินงานมีความสัมพันธ์โดยตรงกับความสำเร็จในการประกอบการและมีปฏิสัมพันธ์กับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งมีผู้สนใจนำแนวคิดไปใช้ และได้ผลสนับสนุนมากมาย (เช่น Baum, Frese & Baron, 2007, Sharma, 2003, Neal, 2006, Sussman & Kuzmit, 1986, Luthans & Doh, 2009, ปลีนา บางกรวย, 2550, อุบลวรรณ ภาวานันท์, 2553, 2554 เป็นต้น) ผลศึกษาพบตรงกันว่า บุคลิกการประกอบการมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ และให้ข้อสรุปว่า ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จจะต้องพัฒนาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในด้านต่างๆ เหล่านี้ให้อยู่ในระดับที่สูง (ตั้งแต่ระดับปานกลางขึ้นไป) ซึ่งจะเป็นผลสัมพันธ์ไปถึงการรู้จักใช้กลยุทธ์ในการดำเนินงาน ซึ่งในการฝึกอบรมด้วยโปรแกรมฯ ทดลองนี้ได้มีการเน้นอบรมปัจจัยนี้ให้กลุ่มทดลอง ซึ่งผลที่ได้ก็แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่าโปรแกรมที่ใช้ฝึกอบรมนี้สามารถที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ได้ชัดเจน นอกจากนั้นยังเห็นว่าถ้าให้ระยะเวลาแก่ผู้ฝึกอบรมได้มีเวลาได้พัฒนาตนในการปรับพฤติกรรมก็สามารถที่จะทำให้เกิดบุคลิกเหล่านี้ได้มากขึ้น

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 10	ผลของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน เพราะพบความแตกต่างเฉพาะด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองมีสูงกว่ากลุ่มควบคุมระยะหลังการทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
สมมติฐานที่ 11	ผลของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน เพราะพบความแตกต่างเฉพาะด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ และด้านความใส่ใจในความสำเร็จของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนมีสูงกว่ากลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
สมมติฐานที่ 12	ผลของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน เพราะพบความแตกต่างเฉพาะด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความก้าวร้าวในการแข่งขัน ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ และด้านความใส่ใจในความสำเร็จของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนมีสูงกว่ากลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลยอมรับสมมติฐานที่ 10, 11, และ 12 บางส่วน เพราะผลพบว่า บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองและหลังทดลองแล้ว 2 เดือน น้อยกว่ากลุ่มทดลองระยะหลังทดลองและหลังทดลองแล้ว 2 เดือน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในบางด้านเท่านั้น ผลนี้ก็สนับสนุนให้เห็นว่า โปรแกรมเพื่อการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการนี้มีคุณภาพในเชิงตรงและบรรลุวัตถุประสงค์ของการสร้างโปรแกรม ดังเช่นที่กล่าวแล้วในสมมติฐานที่ 8 และ 9

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 13	ผลของภูมิความรู้ความชำนาญของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะก่อนทดลองไม่แตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐาน เพราะไม่มีภูมิความรู้ความชำนาญในกลุ่มใดๆแตกต่างกัน โดยภูมิความรู้ความชำนาญของทั้ง 2 กลุ่มในทุกด้านอยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด

ผลยอมรับสมมติฐานที่ 13 เพราะไม่พบความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติของผลภูมิความรู้ความชำนาญของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะก่อนทดลอง ผลนี้แสดงให้เห็นว่าการทดลองนี้สามารถเชื่อมั่นได้เป็นอย่างดีเพราะสามารถควบคุมตัวแปรทุกตัวได้อย่างมีประสิทธิภาพ นั่นคือ ทั้งสองกลุ่มตัวอย่างเริ่มต้นมาจากฐานที่เท่ากัน ทำให้ผลที่ได้จากการทดลองนี้เชื่อถือได้

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 14	ผลของภูมิความรู้ความชำนาญของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแตกต่างกัน	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีภูมิความรู้ความชำนาญในกลุ่มใดๆแตกต่างกัน โดยภูมิความรู้ความชำนาญของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองในทุกด้านอยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด
สมมติฐานที่ 15	ผลของภูมิความรู้ความชำนาญของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน โดยมีผลของภูมิความรู้ความชำนาญของทั้ง 2 กลุ่มในทุกด้านอยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด แต่มีผลของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนด้านระยะเวลาในการศึกษา (16.89) และด้านความชำนาญในวิชาชีพ (3.00) สูงกว่าของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลอง (16.38, 2.65) ตามลำดับอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลปฏิเสธสมมติฐานที่ 14 เพราะไม่พบความแตกต่างของผลภูมิความรู้ความชำนาญด้านใด ๆ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว และผลยอมรับสมมติฐานที่ 15 บางส่วน เพราะพบความแตกต่างเฉพาะด้านระยะเวลาในการศึกษาและด้านความชำนาญในวิชาชีพของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน สูงกว่ากลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผลนี้แสดงให้เห็นว่า โปรแกรมเพื่อการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการนี้มีคุณภาพบรรลุวัตถุประสงค์ของการสร้างโปรแกรม ทั้งนี้เพราะแนวคิดในปัจจุบันของโปรแกรมฝึกอบรมฯ คือ ภูมิความรู้ความชำนาญของผู้ประกอบการถือว่าเป็นทรัพยากรวิกฤติ (Critical Resource) ที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ เป็นปัจจัยที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการอยู่รอดของธุรกิจให้สูงขึ้น (Frese & Rauch, 2001 และ Rauch, Frese, & Utsch) รวมทั้งมีผลการวิจัยหลายเรื่องที่ได้ผลสนับสนุนเรื่องนี้คือ ภูมิความรู้ความชำนาญมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ (เช่น Broom & Longenecker, 1971, Bates, 1990, Neshamba, 2000, Rauch & Frese, 2000, Marshall & Oliver, 2005, อรการ พุฒิมหาสพานิข 2550, นวรรตน์ ชนาพรธ, 2550, อุบลวรรณ ภาวานันท์ 2552, 2553, 2554) ด้วยเหตุนี้โปรแกรมการฝึกอบรมนี้จึงมุ่งฝึกให้ผู้ประกอบการได้เข้าใจและตระหนักในความสำคัญ รู้จักวิธีการลงทุนและพัฒนาปัจจัยนี้ ซึ่งผลก็จะเป็นไปตามวัตถุประสงค์ดังในสมมติฐานที่ 15 แต่การที่ไม่ได้ในทุกด้านเพราะการพัฒนาปัจจัยภูมิความรู้ความชำนาญนี้ต้องการระยะเวลาในการลงทุนและการเปลี่ยนแปลง ลักษณะบางด้านต้องการเวลาที่จะให้เห็นหรือรู้สึกถึงผลนั้นได้ไม่ทันทีทันใดดังในสมมติฐานที่ 14

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 16	ผลของภูมิความรู้ความชำนาญของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแตกต่างกัน	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีภูมิความรู้ความชำนาญในกลุ่มใดๆ แตกต่างกัน
สมมติฐานที่ 17	ผลของภูมิความรู้ความชำนาญของกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน โดยมีผลของภูมิความรู้ความชำนาญของทั้ง 2 กลุ่มในทุกด้านอยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด แต่มีผลของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนด้านระยะเวลาในการศึกษา (16.89) และด้านความชำนาญในวิชาชีพ (3.00) สูงกว่าของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลอง (16.41, 2.65) ตามลำดับอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ
สมมติฐานที่ 18	ผลของภูมิความรู้ความชำนาญของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐานบางส่วน โดยมีผลของภูมิความรู้ความชำนาญของทั้ง 2 กลุ่มในทุกด้านอยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด แต่มีผลของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนด้านระยะเวลาในการศึกษา (16.89) และด้านความชำนาญในวิชาชีพ (3.00) สูงกว่าของกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน (16.44, 2.60) ตามลำดับอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลปฏิเสธสมมติฐานที่ 16 เพราะไม่พบว่าภูมิความรู้ความชำนาญด้านใดๆ ของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่ผลยอมรับสมมติฐานที่ 17 และ 18 บางส่วน เพราะพบความแตกต่างกันเฉพาะด้านระยะเวลาในการศึกษาและด้านความชำนาญในวิชาชีพอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองและระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน ผลการวิจัยนี้ก็สนับสนุนให้เห็นว่า โปรแกรมเพื่อการพัฒนาความสำเร็จในการประกอบการณ์มีคุณภาพในความจริงและบรรลุวัตถุประสงค์ของการสร้างโปรแกรม ด้วยเหตุผลที่อธิบายไว้แล้วข้างต้นเช่นกัน

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 19	ผลของการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะก่อนทดลองไม่แตกต่างกัน	ยอมรับสมมติฐาน เพราะไม่มีการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจในกลุ่มใดๆ แตกต่างกัน ซึ่งทั้งสองกลุ่มมีการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจว่าอยู่ในระดับปานกลาง

ผลยอมรับสมมติฐานที่ 19 เพราะผลพบว่าการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะก่อนทดลองไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผลนี้แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นได้ของโครงการอบรมนี้เพราะสามารถควบคุมตัวแปรทุกตัวได้อย่างมีประสิทธิภาพ นั่นคือ ทั้งสองกลุ่มตัวอย่างของการทดลองเริ่มต้นมาจากฐานความคิด ความเชื่อที่เท่ากัน

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 20	ผลของการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแตกต่างกัน	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจในกลุ่มใดๆแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ถึงแม้ว่าระดับจะต่างกันก็ตาม นั่นคือการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลอง (2.61) จะอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลอง (2.48) จะอยู่ในระดับค่อนข้างง่าย
สมมติฐานที่ 21	ผลของการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจในกลุ่มใดๆแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ถึงแม้ว่าระดับการรับรู้จะต่างกันก็ตาม นั่นคือการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลอง (2.61) จะอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน (2.36) จะอยู่ในระดับค่อนข้างง่าย

ผลปฏิเสธสมมติฐานที่ 20 และ 21 เพราะผลการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองและระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน แล้วไม่พบความแตกต่างใดๆ ที่มีนัยสำคัญทางสถิติ ทั้งนี้เพราะสภาพการณ์เศรษฐกิจไทยที่ผ่านมา มีการผันผวนอย่างรุนแรงด้วยเหตุการณ์ทั้งภายในและภายนอกดังกล่าวแล้วข้างต้น ยกตัวอย่างเช่นใน พ.ศ. 2557 ที่ทำการวิจัยทดลองครั้งนี้พบว่า เศรษฐกิจไทยขยายตัวเพียงร้อยละ 0.7 จากปีก่อนคือ 2556 ด้วยข้อจำกัดด้านการเติบโตจากทั้งปัจจัยต่างๆ โดยในช่วงครึ่งแรกเศรษฐกิจไทยไม่ขยายตัวเพราะสถานการณ์ทางการเมืองส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานบางส่วนของภาครัฐและความเชื่อมั่นของครัวเรือน สภาพของธุรกิจต่างๆ รวมทั้งจำนวนนักท่องเที่ยวลดลง การปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน รวมทั้งการส่งออกสินค้ายังฟื้นตัวช้าตามอุปสงค์ต่างประเทศ รวมทั้งไทยมีข้อจำกัดด้านการผลิตสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีสูง ธุรกิจจึงชะลอการผลิตและการลงทุนใหม่ออกไป (www.bot.org.th, ประเด็นเศรษฐกิจในรอบปี 2557) การเมืองยังมีความผันผวน ด้วยเหตุนี้จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างไม่ว่าในกลุ่มใดก็มีการรับรู้เป็นไปในทิศทางเดียวกันคือ มีความยุ่งยากในระดับปานกลาง ต้องมีการใส่ใจในการดูแลจัดการพอสมควร แต่ผลของกลุ่มทดลองพบว่า หลังจากการฝึกอบรมผู้ประกอบการให้มีความรู้ในอิทธิพลของปัจจัยภายในต่างๆ มากขึ้น และเข้าใจในปัจจัยภายนอก จนทำให้ปรับระดับการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจมาเป็นระดับค่อนข้างง่าย เช่น ผลในระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน ที่ถึงจะไม่สามารถสร้างความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับกลุ่มในการทดลองอื่นๆ หรือในระยะอื่นๆ ได้ก็ตาม ผลการวิจัยนี้ก็ยังสรุปให้เห็นถึง *การมีคุณภาพบรรลุวัตถุประสงค์ของการสร้างโปรแกรมนี้*

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 22	ผลของการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลอง <u>แตกต่างกัน</u>	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจในกลุ่มใดๆแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ถึงแม้ว่าระดับจะต่างกันก็ตาม นั่นคือการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลอง (2.65) จะอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลอง (2.48) จะอยู่ในระดับค่อนข้างง่าย
สมมติฐานที่ 23	ผลของการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน <u>แตกต่างกัน</u>	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจในกลุ่มใดๆแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ถึงแม้ว่าระดับจะต่างกันก็ตาม นั่นคือการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลอง (2.63) อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน (2.36) อยู่ในระดับค่อนข้างง่าย
สมมติฐานที่ 24	ผลของการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน <u>แตกต่างกัน</u>	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจในกลุ่มใดๆแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ถึงแม้ว่าระดับจะต่างกันก็ตาม นั่นคือการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน (2.65) จะอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน (2.36) จะอยู่ในระดับค่อนข้างง่าย

ผลปฏิเสธสมมติฐานที่ 22, 23 และ 24 เพราะผลของการรับรู้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองและระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน แล้วไม่พบความแตกต่างใดๆ ที่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งผลนี้อธิบายได้ดังผลในสมมติฐานที่ 20 และ 21

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 25	ผลของการรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะก่อนทดลอง <u>ไม่แตกต่างกัน</u>	ยอมรับสมมติฐาน เพราะไม่มีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการในกลุ่มใดๆแตกต่างกัน ซึ่งทั้งสองกลุ่มมีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

ผลยอมรับสมมติฐานที่ 25 เพราะผลของการรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะก่อนทดลองไม่แตกต่างกันนั้น ผลนี้สามารถแสดงค่าความเชื่อมั่นได้เป็นอย่างดีเพราะสามารถควบคุมตัวแปรพหุติยภูมิได้อย่างมีประสิทธิภาพ นั่นคือ ทั้งสองกลุ่มตัวอย่างของการทดลองเริ่มต้นมาจากฐานที่เท่ากัน

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 26	ผลของการรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแตกต่างกัน	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการในกลุ่มใดๆแตกต่างกัน ซึ่งกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองมีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ส่วนกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองมีอยู่ในระดับปานกลาง
สมมติฐานที่ 27	ผลของการรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองและกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการในกลุ่มใดๆแตกต่างกัน ซึ่งกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองมีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ส่วนกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนมีอยู่ในระดับปานกลาง

ผลปฏิเสธสมมติฐานที่ 26 และ 27 เพราะผลของการรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการของกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองและระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน ไม่พบความแตกต่างกันใดๆ ที่มีนัยสำคัญทางสถิติ ผลนี้เป็นไปตามสภาพการณ์ด้วยเหตุการณ์ต่างๆ ทั้งในต่างประเทศและในประเทศไทยเองดังกล่าวแล้วข้างต้นทั้งหมด ด้วยเหตุนี้จึงทำให้การรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการไม่ว่าในกลุ่มตัวอย่างใดก็เป็นไปในทิศทางเดียวกันคือ ระดับค่อนข้างต่ำ แต่ผลของกลุ่มทดลองพบว่า หลังจากการฝึกอบรมผู้ประกอบการให้มีความรู้ในอิทธิพลของปัจจัยภายในต่างๆ มากขึ้น ผลก็แสดงให้เห็นว่า กลุ่มทดลองระยะหลังทดลอง (ทันที) และระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน มีการปรับระดับการรับรู้ความสำเร็จในการประกอบกิจการมาเป็นระดับปานกลาง ถึงแม้ว่าผลนี้จะไม่สามารถสร้างความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับกลุ่มในการทดลองอื่นๆ หรือในระยะอื่นๆ ได้ก็ตาม ผลแสดงให้เห็นถึงการมีคุณภาพบรรลุวัตถุประสงค์ของการสร้างโปรแกรมการฝึกอบรมนี้

ลำดับ	สมมติฐาน	ผลการทดสอบ
สมมติฐานที่ 28	ผลของการรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแตกต่างกัน	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการในกลุ่มใดๆ แตกต่างกัน ซึ่งกลุ่มควบคุมระยะก่อนทดลองมีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ส่วนกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองมีอยู่ในระดับปานกลาง
สมมติฐานที่ 29	ผลของการรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการของกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการในกลุ่มใดๆ แตกต่างกัน ซึ่งกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองมีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ส่วนกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนมีอยู่ในระดับปานกลาง
สมมติฐานที่ 30	ผลของการรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนแตกต่างกัน	ปฏิเสธสมมติฐาน เพราะไม่มีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการในกลุ่มใดๆ แตกต่างกัน ซึ่งกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนมีระดับความสำเร็จในการประกอบกิจการอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ส่วนกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนมีอยู่ในระดับปานกลาง

ผลปฏิเสศสมมติฐานที่ 28, 29 และ 30 เพราะผลการรับรู้ระดับความสำเร็จในการประกอบกรของกลุ่มควบคุมระยะหลังทดลองกับกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองและระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือน แล้วไม่พบความแตกต่างใดๆ ที่มีนัยสำคัญทางสถิติ ผลนี้อภิปรายได้ดังผลในสมมติฐานที่ 26 และ 27

การสรุปผลและอภิปรายผลโดยรวม

โดยสรุป ผลของทุกปัจจัยทางจิตวิทยาและระดับความสำเร็จในการประกอบกรของกลุ่มควบคุมกับกลุ่มทดลองระยะก่อนทดลองนั้นไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการทดลองนี้สามารถเชื่อมั่นได้เป็นอย่างดี เพราะสามารถควบคุมตัวแปรทุกข้อมูมิได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนั้นผลของกลุ่มทดลองระยะหลังทดลองแล้ว 2 เดือนสามารถสร้างความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติหรือปรับระดับได้ดีกว่ากลุ่มควบคุมในระยะก่อนหรือหลังทดลองได้ โดยเฉพาะในระดับความสำเร็จในการประกอบกร ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโปรแกรมพัฒนาความสำเร็จในการประกอบด้วยปัจจัยทางจิตวิทยานี้มีคุณภาพตามวัตถุประสงค์ และสามารถที่จะนำไปใช้ได้จริง

อย่างไรก็ตาม ผลการทดลองที่ได้แสดงให้เห็นว่า หลังจากการฝึกอบรมแล้ววัดปัจจัยทางจิตวิทยาเหล่านี้ทันทีที่จะไม่สามารถที่จะแสดงผลของการฝึกอบรมได้ดังเช่น ผลของการเปรียบเทียบปัจจัยทางจิตวิทยาต่างๆ ของกลุ่มควบคุมทั้งก่อนและหลังทดลองกับกลุ่มทดลองหลังทดลอง (ทันที) ที่ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ถึงจะมีก็น้อยมาก เป็นแค่เพียงบางด้านเท่านั้น) ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ความรู้และเทคนิคต่างๆ ที่ได้จากการฝึกอบรมต้องใช้เวลาผู้ประกอบกรกลับไปใช้และได้ตกผลึกความรู้ความเข้าใจระยะหนึ่ง เช่น ในการทดลองนี้ใช้เวลา 2 เดือน เป็นเกณฑ์จึงสามารถทำให้เห็นผลการเปลี่ยนแปลงได้ โดยถ้าให้เวลามากกว่านี้ผลที่เปลี่ยนแปลงน่าที่จะปรากฏได้ชัดเจนและแสดงผลได้ดีกว่านี้

ข้อเสนอแนะและการนำไปใช้

ข้อเสนอแนะและการนำไปใช้ของการวิจัยครั้งนี้ คือ

1. ควรให้ระยะเวลาในการเก็บข้อมูลหลังการทดลองหรือ

หลังการฝึกอบรมเพื่อดูผลการเปลี่ยนแปลงนานขึ้น เช่น 3 เดือน 6 เดือน เพื่อให้มั่นใจว่ามีการพัฒนาในปัจจัยทางจิตวิทยาเหล่านี้ อย่างไรก็ตามการเก็บข้อมูลต่อเนื่องเป็นระยะๆ การเก็บข้อมูลทันทีหลังการทดลองหรือหลังการฝึกอบรมพบว่าไม่ได้ผลใดๆ เพราะปัจจัยทางจิตวิทยาเหล่านี้ต้องใช้ระยะเวลาของการนำไปใช้ ถ้าต้องการประเมินควรเป็นแค่ความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาของกรฝึกอบรมเท่านั้น

2. การฝึกอบรมที่จะทำให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นควรให้มีระบบกรให้การปรึกษาติดตามแก่ผู้เข้าอบรม เพื่อได้ตอบหรืออธิบายข้อสงสัยหรือสิ่งที่ยังไม่เข้าใจชัดเจนในการฝึกอบรม หรือให้ข้อมูลหรือเพิ่มเติมความรู้เนื้อหาต่างๆ ที่ผู้ประกอบกรอาจลืมไปเมื่อเวลาผ่านไป

3. ควรนำไปทดลองกับกลุ่มตัวอย่างกลุ่มอื่นๆ ให้มากขึ้น จะสามารถพัฒนาโปรแกรมให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้น โดยเฉพาะจุดสำคัญอันหนึ่งของการฝึกอบรมตามโปรแกรมนี้ที่พบคือ การประเมินสัมฤทธิ์ผลทางการเรียนของผู้เข้าอบรมที่ทำอยู่ทุกระยะเพื่อตรวจสอบความรู้ความเข้าใจของผู้เรียน ซึ่งทำให้ผู้เข้าฝึกอบรมให้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ว่าตนสามารถรู้สึกถึงความก้าวหน้าในการศึกษาอย่างมากจากการประเมินและให้ผลย้อนกลับเช่นนี้

4. เนื่องด้วยการทดลองนำร่องนี้เน้นแต่กับผู้ประกอบกรขนาดเล็กเท่านั้นและเป็นลักษณะแบบ Focus Group เท่านั้น ดังนั้นเพื่อให้โปรแกรมได้มีการพัฒนาให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากขึ้น ควรนำไปทดลองใช้กับกลุ่มทดลองที่มีขนาดใหญ่ขึ้นและกับธุรกิจขนาดอื่นๆ ด้วยเพื่อที่จะได้โปรแกรมในการฝึกอบรมที่จะช่วยสร้างความสำเร็จในการประกอบกรที่เหมาะสมกับวัฒนธรรมและสังคมไทยได้อย่างชัดเจน

5. ผลการศึกษาของปัจจัยแต่ละชนิดสามารถนำไปใช้สร้างโปรแกรมเฉพาะในการปลูกฝังอบรมให้มีศักยภาพและพัฒนาให้ลึกซึ่งเน้นลงไปอีก ซึ่งจะช่วยให้เกิดความสำเร็จต่อการดำเนินธุรกิจยิ่งขึ้นและยั่งยืนก้าวหน้าต่อไปได้

6. องค์ความรู้ที่พิสูจน์ได้นี้สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการค้นคว้าวิจัยและพัฒนาเชิงลึกและกว้างขวางมากขึ้นต่อไปในอนาคต ทั้งในงานและในรูปแบบต่างๆ สำหรับวัฒนธรรมและสังคมไทยที่ชัดเจน

รายการอ้างอิง

- จรรยา ตันติพิงศ์อนันต์. (2549). *บุคลิกภาพผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ OTOP (4-5 ดาว) ประเภทอาหาร*. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- ฐานเศรษฐกิจออนไลน์. (25 กุมภาพันธ์ 2554). *ไทยได้รางวัล Grand Travel Award ไขว่คว้าศักยภาพการท่องเที่ยว*. สืบค้นเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2554, จาก <http://www.thaihomeonline.com/investment-news.php?id=002929>
- นารัตน์ ชนาพรพรณ. (2550). *การศึกษากลยุทธ์ในการดำเนินงาน ภูมิความรู้ความชำนาญ เขาวนแข็งปฏิบัติและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ*. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- นาริรัตน์ โพธิ์พรทอง. (2554). *ภูมิความรู้ความชำนาญ กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ ลักษณะผู้นำที่มีประสิทธิภาพตามแนวการศึกษาของโครงการวิจัย GLOBE และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการประเภทโรงแรมอิสระในเขตพื้นที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และจังหวัดภูเก็ต*. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- ปรมาภรณ์ เอกอมรพันธ์ (2550). *แรงจูงใจในตนเอง ภูมิความรู้ความชำนาญ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจและความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมในเขตพื้นที่ประจวบคีรีขันธ์ ปี พ.ศ. 2547*. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- ปลีนา บางกรวย. (2550). *ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการประเภทที่พัก ในเขตพื้นที่ประจวบคีรีขันธ์ พ.ศ. 2547 ประเทศไทย*. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- สลักจิต พรหมพ้วย (2552). *ภูมิความรู้ความชำนาญ กลยุทธ์ทางธุรกิจ ภาวะผู้นำแบบบารมีและความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการประเภทโรงแรมอิสระในเขตชะอำและหัวหิน*. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- สุนุมล คำขำ. (2554). *ภูมิความรู้ความชำนาญ การรับรู้สมรรถภาพแห่งตน กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการโรงแรมอิสระในจังหวัดเชียงใหม่และเชียงราย*. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- สุนทร อุจจ์ศรี. (2544). *ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการจัดจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด : กลยุทธ์ในการดำเนินงานและภูมิความรู้ความชำนาญของผู้ประกอบการ*. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- อรการ พุฒิมหาพานิช. (2550). *บุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ*. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- อรรถจิต พลายงาม. (2550). *กลยุทธ์ทางธุรกิจ ภูมิความรู้ความชำนาญ และความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ OTOP (4-5 ดาว) ประเภทธุรกิจอาหาร*. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.

- อุบลวรรณ ภาวานันท์. (2552). *โครงการวิจัยเรื่อง ปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดย่อมการท่องเที่ยวและที่พัก ระยะที่ 1 : กลยุทธ์ในการดำเนินการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และบทบาทกำกับของประเภทของการบริหารจัดการ (ความรู้และข้อมูลทางจิตวิทยาธุรกิจ/เศรษฐศาสตร์)*, รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการวิจัยมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, สถาบันทรัพยากรมนุษย์.
- อุบลวรรณ ภาวานันท์. (2553). *ปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดย่อมธุรกิจการท่องเที่ยวและที่พัก : ความรู้ : ระยะที่ 2 บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และคุณลักษณะเฉพาะบุคคล*. รายงานโครงการวิจัยฉบับสมบูรณ์. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, สถาบันทรัพยากรมนุษย์.
- อุบลวรรณ ภาวานันท์. (2554). *โครงการวิจัย เรื่อง ปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดย่อมการท่องเที่ยวและที่พัก ระยะที่ 3 : กลยุทธ์ในการดำเนินการ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ*, รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการวิจัยมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, สถาบันทรัพยากรมนุษย์.
- Bates, T. (1990). Entrepreneurs human capital inputs and small business longevity. *Review of economics & Statistics*, 72, 551-559.
- Baum, J. R., Frese, M., & Baron, R. A. (2007). *The psychology of entrepreneurship*. Mahwah, New Jersey : Lawrence Erlbaum Associates.
- Davidsson, P. (1989). Entrepreneurship-and After? A Study of Growth Willingness in Small Firms. *Journal of Business Venturing*, 4 (3), 211-226.
- Davis, G., & Powell, W. (1992). Organization-Environment Relations. In M. Dunnette (Ed.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology* (Vol. 3) : Consulting Psychologists Press.
- Frese, M. (2000). *Success and failure of microbusiness owners in Africa : a psychological approach*. U.S.A. : Greenwood Publishing Group.
- Frese, M., Brantjes, A., & Hoorn, R. (2002, October). Psychological Success Factors of Small Scale Business in Namibia : The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment. *Journal of Developmental entrepreneurship*, 7, 259-282.
- Frese, M., Krauss, S., & Friedrich, C. (2000). Microenterprises in Zimbabwe : The Function of Sociodemographic Factors, Psychological Strategies, Personal Initiative, and Goal Setting for Entrepreneurial Success. In M. Frese (Ed.), *Success and Failure of Micro Business Owners in Africa* (pp.104-130). Westport Connecticut : Quorum Books.
- Frese, M., & M. DeKruif. (2000). Psychological success factors of entrepreneurship in Africa : A selective literature review. In M. Frese (Ed.), *Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa : A Psychological Approach* (pp.1-30). Westport, Conn. : Quorum Books.
- Frese, M., & Rauch, A. (2001). Psychology of Entrepreneurship. In N. J. Smelser & P. B. Baltes (Eds.), *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences* (pp.4552-4556). Oxford : Pergamon.
- Frese, M., Van Gelderen, M., & Ombach, M. (2000). How to plan as a small scale business owner : Psychological process characteristics of action strategies and success. *Journal of Small Business Management*, 38 (2), 1-18.

- Neshamba, F. (2000). *Growth and transformation among small business in Kenya*. United Kingdom : The Nottingham Trent University.
- Rauch, A., & Frese, M. (1998). A contingency approach to small scale business success : a longitudinal study on the effects of environmental hostility and uncertainty on the relationship between planning and success. In P. D. Reynolds, W. D. Bygrave, N. M. Carter, S. Manigart, C. M. Mason, G. D. Meyer & K. D. Shaver (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (pp.190-200). Babson Park, MS. : Babson College.
- Rauch, A., & Frese, M. (2000). Psychological approach to entrepreneurial success : a general model and an overview of finding. In C. L. Cooper & I. T. Robertson (Eds.), *International Review of Industrial & Organizational Psychology*.
- Van Gelderen, M., & Frese, M. (1998). Strategy Process as a Characteristic of Small Business Owners : Relationships with Success in a Longitudinal Study. In P. D. Reynolds (Ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (pp.234-247). Babson Park, MS : Babson Col.