

การสร้างและพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการขนาดย่อม และขนาดกลางที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจเอกชนไทย

ไว จามรมาน¹⁾

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้ได้ศึกษาลักษณะและคุณสมบัติตลอดจนพฤติกรรมของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จในประเทศไทย โดยใช้โมเดลความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้นในการทดสอบปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการไทยประสบความสำเร็จ การสำรวจข้อมูลได้มาจากแบบสอบถามต่อผู้ประกอบการขนาดกลางย่อมทั่วประเทศ โดยมีหัวข้อเกี่ยวกับบุคลิก วิธีคิด การตัดสินใจในด้านการบริหาร นับตั้งแต่การตลาด การพัฒนาธุรกิจ การบริหารความเสี่ยงและการเงิน และสภาพแวดล้อมด้านเครือข่าย ตลอดจนทักษะในการดำเนินงาน ข้อมูลดังกล่าวได้นำมาประมวลผลโดยใช้การวิเคราะห์ ปัจจัยตัวประกอบและสร้างโมเดลความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้น ผลของการวิจัยพบว่า ตัวแปรที่มีอิทธิพลรวมต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการสูงสุด ตามลำดับ ได้แก่ ทักษะในการดำเนินธุรกิจ การตัดสินใจบริหารความเสี่ยง และการตัดสินใจเรื่องการตลาด

กระบวนการการพัฒนาผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ อธิบายได้โดยแนวคิดพฤติกรรมและการตัดสินใจ และสามารถสร้างกระบวนการการเรียนรู้ผ่านการเน้นการสร้างทักษะทางด้านการบริหารและการตัดสินใจในการบริหารความเสี่ยง และการตลาด

ความนำ

การศึกษานี้พยายามที่จะวิเคราะห์ลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางย่อม ของอุตสาหกรรมไทยทั่วประเทศ เพื่อตอบคำถามในการที่จะหาทางสร้างและพัฒนาทักษะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจเอกชนไทย การวิจัยในด้านนี้เริ่มมาจากการศึกษาธุรกิจขนาดกลางย่อม นับตั้งแต่งานอุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลางในประเทศไทย ของ แสง และคณะ (2521) จนกระทั่งได้เริ่มสนใจสนับสนุนการศึกษาความเป็นผู้ประกอบการ เพื่อส่งเสริมการสร้างธุรกิจใหม่ ประเด็นสำคัญนั้นอยู่ที่การศึกษาปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ

ความหมายและการศึกษาความเป็นผู้ประกอบการ

คำว่า "ผู้ประกอบการ" หมายถึง คนที่มีหน้าที่และคุณลักษณะที่มีประสพการณ์ที่ท้าทาย เสี่ยงในการทำงานในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง" ต่อมาความหมายของผู้ประกอบการขยายความหมาย หมายถึงพฤติกรรมของผู้ประกอบการที่ต้องการแสวงหากำไรสูงสุดด้วย (Long 1983) Schumpeter (1934) อธิบายการเป็นผู้ประกอบการนั้น เป็นเรื่องของการสร้างสรรค์สิ่งใหม่" Kirzner (1973) ได้กล่าวว่าผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่ก่อให้เกิดกำไรโดยการใช้อุปกรณ์ข่าวสาร ดังนั้นผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่ริเริ่มและยินดีจะรับความเสี่ยงในการลงทุนประกอบกิจการ โดยจัดหาปัจจัยการผลิตทั้งหลาย และใช้สติปัญญา ความสามารถ ประสพการณ์ และวิทยาการที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดสินค้าและบริการต่อลูกค้า และผู้ที่เกี่ยวข้อง

- 1) ผู้อำนวยการสถาบันทรัพยากรมนุษย์; รองศาสตราจารย์ คณะพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- 2) เดิมมาจากภาษาฝรั่งเศสว่า *Entreprende* ซึ่งใช้ตั้งแต่ศตวรรษที่ 12 หมายความว่า "do something without any economic connotation" และในประเทศอังกฤษในช่วงศตวรรษที่ 14 คำว่า "ผู้ประกอบการ" ใช้คำว่า "adventurer and undertaker" และต่อมาใช้คำว่า *Projector* และ *Contractor*
- 3) เศรษฐศาสตร์มองว่าผู้ประกอบการนั้นเป็นทุนทางปัญญา (Intellectual Capital) จึงทำให้ความคิดการเป็นผู้ประกอบการได้หลุดออกจากทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค และกลุ่มสำนักคลาสสิกและนีโอคลาสสิกไม่ได้ให้ความสนใจในเรื่องการเป็นผู้ประกอบการ แต่กลับให้ความสนใจพฤติกรรมองค์กรขนาดใหญ่ จึงทำให้แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการได้สูญหายไปจากทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาคในช่วงนี้

งานวิจัยที่สำคัญเกี่ยวกับผู้ประกอบการนั้นมีหลายกลุ่ม เช่น กลุ่มจิตวิทยา กลุ่มสังคมวิทยา และกลุ่มวัฒนธรรม ดังนี้

1) *กลุ่มจิตวิทยา* ศึกษาว่าผู้ประกอบการนั้นมีลักษณะอย่างไร เช่นในงานเกี่ยวกับการจูงใจเพื่อให้ประสบความสำเร็จ (Achievement Motivation) ของ McClelland (1976) และงานวิจัยของ Brockhaus และ Horwitz (1986) แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการเชื่อว่าตนเองสามารถควบคุมสภาพแวดล้อมภายนอก (External vs. Internal Control)⁴⁾ ได้ งานวิจัยเกี่ยวกับผู้ประกอบการในด้านความเสี่ยงของ Knight (1921) และงานวิจัยเกี่ยวกับเรื่องการรับรู้ของศักยภาพตนเอง (Perceptions of Self-Esteem) ของ Carsrud *et al.* (1986) เป็นงานวิจัยที่สำคัญทางจิตวิทยาของผู้ประกอบการ

งานที่สำคัญอีกเรื่องหนึ่ง คือ งานของ Hagen (1962) ซึ่งได้ศึกษาความสัมพันธ์เชิงเหตุผลระหว่างสังคม บุคลิกภาพ และการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ งานของ Gilad (1982) ซึ่งได้ใช้ทฤษฎีการควบคุมของ Rotter (Psychological Theory of Locus of Control) ลักษณะของผู้ประกอบการเกี่ยวกับการเสี่ยง เช่น ลักษณะของผู้ประกอบการนั้นเป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับการประเมินความเสี่ยงและการรับความเสี่ยง (Palmer 1971, p.31) ทำให้เห็นว่าผู้ประกอบการนั้นเป็นผู้ที่กล้าเสี่ยง ช้อเท็จจริงแล้ว Leibenstein (1968) ได้กล่าวว่าผู้ประกอบการนั้นเป็นผู้ที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยงและความไม่แน่นอน และ (Gasse 1982) เห็นได้ว่า McClelland (1961) มองว่าพฤติกรรมของผู้ประกอบการจะเสี่ยงในระดับปานกลาง ในขณะที่คนอื่น ๆ เช่น Webster (1977) เห็นว่าผู้ประกอบการจะกล้าเสี่ยงมาก Kirzner (1973, 1979) เป็นบุคคลแรกที่เสนอทฤษฎี Entrepreneurial Alertness ว่า ผู้ประกอบการนั้นมีความสามารถในการค้นหาโอกาสซึ่งคนอื่นมองไม่เห็น และในการจะเข้าใจเรื่องนี้ได้ก็คือเรื่องการตัดสินใจ (Kaish and Gilad 1991) นอกจากนั้นลักษณะที่สำคัญอีกประการหนึ่ง

ในงานวิจัยผู้ประกอบการก็คือ ความสนใจในอนาคต (Future Orientations) เช่น งานของ Cattel (1976) ; Das (1986, 1987, 1991, 1993) ; Fraisse (1963) ; Kastenbaum (1961) ; Klineberg (1968)

2) *กลุ่มด้านสังคมวิทยา* เช่น Weber (1930) เห็นว่าความเชื่อในทางศาสนาของ Protestantism เป็นพื้นฐานที่ก่อให้เกิดแรงจูงใจในการทำงานในเชิงเศรษฐกิจที่เป็นเหตุเป็นผล และ Weber เห็นว่าลัทธิ Calvinism เป็นแรงจูงใจที่สำคัญของความเป็นผู้ประกอบการที่ได้สร้างพลังทางจิตใจ และแรงคล้อยของผู้ประกอบการในระบบทุนนิยม โดยที่ได้สนับสนุนให้คนทำงานเพื่อที่จะให้ได้รับการคัดเลือกจากพระเจ้า (Predestination) โดยที่มีความมุ่งมั่นในการทำงานที่ดี ในการเลือกงานของตนเอง ซึ่งก่อให้เกิดความเป็นผู้ประกอบการ

3) *กลุ่มวัฒนธรรม* เช่น Casson (1990) ได้วิเคราะห์ปัจจัยทางด้านวัฒนธรรมว่า การติดต่อในกลุ่มสังคมและความเชื่อทางศีลธรรม ได้กำหนดกฎในการดำเนินพฤติกรรมทางธุรกิจ สร้างศีลธรรมในกลุ่มสมาชิกจะก่อให้เกิดความเชื่อถือระหว่างกัน ความเชื่อสัตย์ระหว่างกัน และลดพฤติกรรมในการแสวงหาประโยชน์จากคนอื่น และลดต้นทุนด้านการจัดซื้อระหว่างกันภายในสังคม ก่อให้เกิดการติดต่อที่มีประสิทธิภาพ ดังนั้น ความสำคัญของการสร้างวัฒนธรรมที่ก่อให้เกิดความร่วมมือ (co-operative behaviour) และการสนับสนุนระหว่างกัน (Supportive relationships) ตลอดจนการประพัตติต่างตอบแทน (reciprocity) จะสร้างเครือข่ายความร่วมมือในระหว่างผู้ประกอบการ ลูกค้า พนักงาน และผู้ให้กู้ ดังนั้นการสร้างความร่วมมือในลักษณะเครือข่ายและพันธมิตรธุรกิจนั้นเป็นกระบวนการที่สำคัญของผู้ประกอบการที่ขาดทรัพยากรภายใน (Aldrich and Zimmer 1986; Dubini and Aldrich 1981)⁵⁾ ในงานวิจัยของ Low and MacMillan (1988) ซึ่งให้เห็นว่าทฤษฎีเครือข่ายอธิบายเรื่องความเป็นผู้ประกอบการได้ดีขึ้น โดยมีการศึกษาเครือข่ายที่ไม่เป็นทาง

4) ทฤษฎีนี้กล่าวว่า คนเชื่อว่าชีวิตของเขาขึ้นอยู่กับความสามารถ หรืออยู่นอกการควบคุมของตนเอง ดังนั้น คนที่เชื่อว่าสามารถควบคุมสภาพแวดล้อมในการจะดำเนินชีวิตของตนเองได้ และเป็นผู้กำหนดชะตาชีวิตของตนเอง เป็น Internal Locus of Control แต่คนซึ่งเชื่อว่าชีวิตตนเองถูกลิขิตจากโชค หรือชะตา หรือถูกควบคุมโดยผู้อื่น นั้นเป็น External Locus of Control

5) ความหมายของเครือข่ายนั้น คือกลุ่มคนซึ่งให้ข่าวสารและทรัพยากรระหว่างกัน (Holt, 1987)

การและเป็นทางการ (Birley 1985; Johannisson 1987)⁶⁾

แนวคิดใหม่เกี่ยวกับเรื่องการเป็นผู้ประกอบการ

เดิมงานวิจัยเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการนั้น สนใจที่พฤติกรรมของบุคคล แต่ต่อมา Gartner (1988) ได้เสนอแนวคิดในการวิเคราะห์การเป็นผู้ประกอบการ โดยการวิเคราะห์ที่พฤติกรรมในการสร้างธุรกิจใหม่ แทนการวิเคราะห์ศึกษาบุคลิกภาพ⁷⁾ โอกาสของความสำเร็จนั้นก็คือการเข้าใจถึงความเสี่ยง เรื่องของการสร้างธุรกิจใหม่นั้น ความจริงเป็นเรื่องทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการรับรู้ทางสังคม (Fiske and Taylor 1991)⁸⁾ โอกาส หมายถึง ความเป็นความเป็นไปได้ที่จะเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งตัวแปรที่สำคัญในการที่จะกำหนดโอกาสคือ เงินทุน ความสามารถ และสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ แนวทางคิดเกี่ยวกับเรื่องโอกาสนั้น ปรากฏในงานการศึกษาตั้งแต่เริ่มเช่น Say (1803), Marshall (1890), Schumpeter (1911) และ Knight (1921) และในงานสมัยใหม่เช่น Evans และ Jovanovic (1989) Holtz-Eakin, et al. (1994) Blanchflower และ Oswald (1994)

การรับรู้โอกาส เป็นเรื่องของกระบวนการประมวลข้อมูลข่าวสารที่เข้ามาเข้าสู่ผู้ประกอบการในการที่จะประมวลข้อมูลข่าวสารเหล่านั้น⁹⁾ นอกจากนั้นยังมีทฤษฎีอื่นในการอธิบายการรับรู้โอกาสและเป็นผู้ประกอบการ เช่น ทฤษฎี

เกี่ยวกับเรื่องตัวอย่าง (Role Model) ซึ่งเป็นลักษณะทฤษฎีการเรียนรู้ทางสังคม (Social Learning) (Bandura 1977) อย่างไรก็ตาม Bygrave (1986) ศึกษาพบว่า การสร้างธุรกิจนั้นเป็นการเปลี่ยนแปลงที่ไม่ต่อเนื่องอาจเกิดผลกระทบบางอย่างที่ผลักดันก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในตัวผู้ประกอบการที่สร้างธุรกิจใหม่ขึ้นได้ แต่การสร้างธุรกิจเหล่านั้น อาจจะไม่ใช่อุบัติเหตุ แต่เป็นผลที่ต่อเนื่องจากปัจจัยในอดีต การที่จะสร้างธุรกิจสำเร็จได้โดยทฤษฎีจะขึ้นอยู่กับมิติทางทฤษฎี 3 เรื่อง คือ ประการแรก เสถียรภาพ (Stability : Stable or Variable) ประการที่สอง การควบคุมเหตุและผล (Locus of Causality : Internal or External) ประการที่สาม คือ ความตั้งใจ (Intentionality) ซึ่งความตั้งใจนั้นขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการ ซึ่งขึ้นอยู่กับความพยายาม

ทฤษฎี Cognitive heuristics และทฤษฎีบุคลิกภาพ (Attributional principles) เป็นทฤษฎีทางด้านจิตวิทยาในการที่อธิบายว่าสภาพแวดล้อมภายนอกอยู่ในใจของผู้ประกอบการในการสร้างธุรกิจใหม่ได้อย่างไร ซึ่งกระบวนการภายในนี้เป็นตัวเชื่อมระหว่างสิ่งกระตุ้นรอบเร้าที่เรียกกันว่าโอกาสจากสภาพแวดล้อมภายนอก กับการตอบสนองที่เรียกว่า การสร้างธุรกิจใหม่¹⁰⁾ งานศึกษาวิจัยต่าง ๆ นั้นชี้ให้เห็นประเด็น 2 เรื่อง คือ ประเด็นแรก ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับการเรียนรู้ทางสังคมว่า หากบุคคลนั้นเชื่อว่าตนเองมีความสามารถในการจะเป็นผู้ประกอบการ มักจะส่งผลที่

6) เครือข่ายที่ไม่เป็นทางการนั้น มาจากเพื่อน ครอบครัว ผู้ค้า ขณะที่เครือข่ายที่เป็นทางการนั้น มาจากสมาคมของธนาคาร นักบัญชี นักกฎหมาย หรือสมาคมการค้า โดยที่ความสัมพันธ์ภายในเครือข่ายที่เป็นทางการนั้น จะขึ้นอยู่กับความเชื่อถือ แต่ความสัมพันธ์ภายในเครือข่ายที่ไม่เป็นทางการ จะขึ้นอยู่กับข้อตกลงที่กำหนดสิทธิและหน้าที่ของแต่ละฝ่ายอย่างชัดเจน (Birley 1985)

7) ผู้ประกอบการ ซึ่งแนวคิดนี้สนใจว่า ทำไมคนบางคนจึงมองเห็นโอกาสและกล้าเสี่ยงที่เข้าสู่โอกาสนั้น ในขณะที่คนอื่นมองไม่เห็นหรือไม่กล้าเสี่ยง ดังนั้น แนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาแนวคิดใหม่ในการสร้างธุรกิจจึงเป็นประเด็นที่สำคัญว่า กระบวนการการสร้างธุรกิจนั้นเป็นพฤติกรรมของทั้งคนและสภาพแวดล้อม ดังสมการของ Lewin: B = f(P,E) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการสร้างธุรกิจนั้นเป็นฟังก์ชันของคนและสภาพแวดล้อม ซึ่งการสร้างธุรกิจนั้นเป็นเรื่องเกี่ยวกับการเสี่ยงและการตัดสินใจ ในการเสี่ยงนั้นก็เป็นเรื่องของการเลือก (Lewin 1951)

8) กระบวนการของการสร้างธุรกิจใหม่นั้นเป็นเรื่องของการรับรู้โอกาส

Entrepreneurs see ways to put resources and information together in new combinations.. They not only see the system as it is, but as it might be. They have a knack for looking at the usual and seeing the unusual, at the ordinary and seeing the extraordinary. Consequently, they can spot opportunities that turn the commonplace into the unique and unexpected (Milton, 1989)

9) จะต้องมึลักษณะ Cognitive Heuristics เพื่อใช้ในการตัดสินใจภายใต้ความไม่แน่นอน 3 เรื่องคือ Availability, Representativeness, and anchoring (Kahneman, et al., 1979)

10) ซึ่งในทฤษฎีนี้อธิบายว่า ในมิติทั้ง 3 นี้เอง เป็นตัวที่ก่อให้เกิดผลจากภายในของผู้ประกอบการ เช่น หากมีปัญหาเรื่องการเปลี่ยนแปลงภายนอก และไม่มี ความตั้งใจมาก ก็จะก่อให้เกิดความรู้สึกอับอาย เสียความภูมิใจ และความอับอายนั่นเอง ก็จะก่อให้เกิดความตั้งใจใหม่ไปในทิศทางที่คนนั่นเอง จะพยายามทำให้สำเร็จ

ก่อให้เกิดความสำเร็จในการที่จะสร้างธุรกิจใหม่ ประเด็นที่สอง ในแง่ทฤษฎี ช่วยสนับสนุนทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับบุคลิกภาพ (Personality Characteristics)

การสร้างธุรกิจใหม่นั้น อาจจะไม่ได้อาจเกิดขึ้นจากทฤษฎีตัวอย่าง (Role Models) และทฤษฎีเครือข่าย (Support Networks) หรือบุคคลที่มีความสามารถ (the State of the Population Carrying Capacity) แต่อาจจะเกิดขึ้นจากการตัดสินใจเลือกของตนเอง ซึ่งก็อาจจะเป็นคำถามที่ว่า จินสามารถทำได้แตกต่างจากคนอื่นหรือเปล่า หรือจำเป็นต้องใหม่¹²⁾ นอกจากนั้นยังมีการศึกษาการตัดสินใจที่มีความเสี่ยงในเชิงจิตวิทยา Lopes (1987) ได้เสนอทฤษฎีความเสี่ยงสองปัจจัย ปัจจัยแรกคือ แนวโน้มของคนนั้นที่จะเลือกความมั่นคง (security) หรือโอกาส (potential) ทางเลือกเองก็จะขึ้นอยู่กับเนื้อหาของทางเลือกที่เป็นไปได้ มีแนวโน้มในการที่จะเลือกความมั่นคงมากกว่าโอกาส ซึ่งขึ้นอยู่กับระดับของแรงจูงใจ

การศึกษาเกี่ยวกับการสร้างธุรกิจใหม่นั้น เริ่มโดยมีข้อสมมุติฐานของลักษณะทางจิตวิทยาของผู้ประกอบการ ซึ่งมีเหตุผล ต่อมาก็มีแนวโน้มที่จะเน้นพฤติกรรมและความสามารถของผู้ประกอบการ ปัจจัยเดียวที่จะอธิบายการสร้างธุรกิจใหม่ จึงเป็นเรื่องของคน กระบวนการ และการเลือกซึ่งขึ้นอยู่กับการบริหารและการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการเลือกโอกาสและบริหารความเสี่ยง นั่นเอง

วิธีการดำเนินการวิจัย

ขนาดของประชากร

ผู้ประกอบการในงานศึกษานี้ หมายถึง ประชากรของผู้ประกอบการทั่วประเทศที่กำลังดำเนินธุรกิจอยู่ใน

ปัจจุบัน ทั้งในด้านการผลิต การค้า และการบริการ ซึ่งอยู่ในภาคกลาง เหนือ ใต้ และตะวันออกเฉียงเหนือ ขนาดของประชากรในงานศึกษานี้ หมายถึง ประมาณ 1 ล้านคน ตามการจดทะเบียนของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งคำนวณขนาดประชากรกลุ่มจากสูตรของ Taro Yamane ซึ่งมีค่าความผิดพลาดไม่เกิน 5% ได้กลุ่มตัวอย่าง 385 ตัวอย่าง

วิธีการสุ่มตัวอย่าง
เครื่องมือการวิจัย คือ แบบสอบถามใช้ในการเก็บข้อมูลจากการสุ่มตัวอย่างชนิดที่ไม่ทราบโอกาสหรือความน่าจะเป็นที่แต่ละหน่วยถูกเลือกเป็นตัวอย่าง (Non-Probability Sampling) แบบ Convenience Sampling จากผู้ประกอบการทั่วประเทศและส่งแบบสอบถามไปทั้งสิ้น 3,000 ชุด ให้กับผู้ประกอบการ ได้ติดตามแบบสอบถามคืน 384 ราย

สมมุติฐานในการวิจัย

กรอบแนวความคิดของการศึกษานี้เพื่อที่จะวิเคราะห์ปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จโดยวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างชุดตัวแปรดังต่อไปนี้

โมเดลของความเป็นผู้ประกอบการ

ตัวแปรแฝง ที่บ่งชี้การเปลี่ยนแปลงช่วงผ่านมา 3 ปีของธุรกิจ

Y1 = ผลการดำเนินธุรกิจในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

Y2 = ผลการดำเนินงานเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ตัวแปรแฝง

X1 = บุคลิกและวิถีคิดของผู้ประกอบการที่เน้นวิธีการ (Means)

X2 = บุคลิกและวิถีคิดของผู้ประกอบการที่เน้นเป้าหมาย (Ends)

11) ดังนั้น ในกระบวนการรับรู้ทางสังคมจึงสามารถช่วยอธิบายได้ว่า ทำไมบุคคลที่มีแรงจูงใจที่จะประสบความสำเร็จ จึงก่อตั้งธุรกิจขึ้นมา นอกจากนั้น ทฤษฎีเกี่ยวกับการรับรู้สังคมเอง ก็เป็นการอธิบายอีกทฤษฎีในเรื่องเกี่ยวกับผู้ก่อตั้งกิจการ งานศึกษาเกี่ยวกับการอธิบายการก่อตั้งกิจการนี้ พยายามที่จะศึกษาหาหลักการในการอธิบายที่แตกต่างจากทฤษฎีที่มีมาแต่เดิม แต่ก็ยังเป็นการที่จะออกแบบการวิจัยเชิงทดลองยาก แม้ว่า Shaver *et al.* (1990) ได้พยายามที่จะใช้การทดสอบความสามารถของผู้ประกอบการในเรื่องของการสร้างธุรกิจใหม่ก็ตาม แต่ผลการทดลองก็ยังคงแสดงว่า มีหลายสาเหตุให้เชื่อถือได้ผู้ที่คิดว่า เขามีลักษณะที่จะเป็นผู้ประกอบการจะแสดงออกมา มีความคิดสร้างสรรค์สูง และแรงจูงใจที่จะประสบความสำเร็จสูง นอกจากนั้น ในเรื่องของความเสี่ยงเอง ผู้ชายที่เชื่อว่าเขาเป็นผู้ประกอบการได้ จะเลือกวิธีการที่มีความเสี่ยงมากกว่า

12) Mitton (1989) ได้ชี้ให้เห็นว่า ผู้ประกอบการอยากที่จะทำไม่ผิด เขารู้ว่าเขาสามารถทำได้แตกต่าง และเขาเชื่อว่าเขาสามารถจะควบคุมสถานการณ์และคนได้แต่ไม่ใช่ว่าผู้ประกอบการทั้งหมดจะเชื่อว่าเขาสามารถจะควบคุมทุก ๆ อย่าง เพียงแต่เขาารู้สึกว่าเขาสามารถควบคุมได้ (Perceived Control) ซึ่งไม่เหมือนเรื่องของ Internal locus of control (Friedman and Rosenman 1974)

- X3 = การตัดสินใจด้านการตลาด
- X4 = การตัดสินใจด้านพัฒนาธุรกิจ
- X5 = การตัดสินใจด้านการบริหาร
- X6 = การตัดสินใจการบริหารความเสี่ยง
- X7 = การตัดสินใจด้านการเงิน
- X8 = เครือข่ายทางสังคม
- X9 = ทักษะในการดำเนินธุรกิจ
- X10 = ทักษะเกี่ยวกับการควบคุม

ตัวแปรควบคุม

- EDU1 = จบชั้นประถมศึกษาตอนปลาย
- EDU2 = จบชั้นประถมศึกษาตอนต้น
- EDU7 = จบชั้นมหาวิทยาลัยหรือวิทยาลัย
- EDU8 = จบสูงกว่าปริญญาตรี
- KNO1 = ไม่เคยรับการศึกษาความรู้
- SEC2 = อยู่ภาคเหนือ
- V1.2 = ผู้ประกอบการด้านการผลิต
- V1.4 = ผู้ประกอบการด้านการค้าปลีก
- V4 = ระยะเวลาที่เริ่มเข้าสู่กิจการ
- V7 = ระยะเวลาที่ก่อตั้งกิจการเอง
- V10 = บิคารมารดาประกอบธุรกิจมาก่อน
- MON3 = สินทรัพย์ 10-50 ล้าน
- MON5 = สินทรัพย์ 100-300 ล้าน
- MON6 = สินทรัพย์ 300-500 ล้าน
- MON7 = สินทรัพย์มากกว่า 700 ล้าน

ขั้นที่ 1 นำเอาตัวบ่งชี้ทั้งหมด 72 ตัว มาวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) ซึ่งได้ผลการวิเคราะห์โมเดลการวัดตัวแปรแฝง รวมทั้งสิ้น 11 โมเดล จากตัวบ่งชี้ทั้งหมด 72 ตัว และตรวจสอบความตรงของโมเดลการวัดตัวแปรแฝง พบว่าทั้ง 11 โมเดลมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ (Empirical Data) โดยพิจารณาจากค่าไค - สแควร์ (Chi - Square) ซึ่งมีความน่าจะเป็น (P) มากกว่า .01 และมีค่าเข้าใกล้ 0 นั่นคือ ค่าไค - สแควร์ ไม่แตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แสดงว่ายอมรับสมมติฐานหลักที่ว่าโมเดลตามทฤษฎีสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ซึ่งสอดคล้องกับค่าดัชนีวัดระดับความกลมกลืน (GFI) ค่าดัชนีวัดระดับความกลมกลืนที่ปรับแก้แล้ว (AGFI) ต่างมีค่าเข้าใกล้ 1 และค่าดัชนีรากกำลังสองเฉลี่ยของเศษ (RMR) มีค่าเข้าใกล้ 0 (ตารางที่ 1)

ขั้นที่ 2 การสร้างสเกลองค์ประกอบ โดยนำสัมประสิทธิ์คะแนนองค์ประกอบ (Factor Score Coefficient) ที่ได้จากการวิเคราะห์ไปใช้ในการสร้างสเกลองค์ประกอบทั้ง 11 ด้าน เพื่อให้ได้ตัวแปรใหม่ 11 ตัวสำหรับนำไปวิเคราะห์อภิมูล (Path Analysis) โดยคำนวณค่าตัวบ่งชี้ทั้งหมด 72 ตัว ในรูปคะแนนดิบให้เป็นคะแนนมาตรฐานซี (Z - SCORE) ก่อน แล้วจึงรวมตัวบ่งชี้ในแต่ละองค์ประกอบ

ขั้นที่ 3 ทดสอบโมเดลความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้น ของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการซึ่งประกอบด้วยตัวแปรสังเกตได้ กับตัวแปรแฝง

ผลการวิเคราะห์

การตรวจสอบความตรงของโมเดล (Validation of the model)

ผลการวิเคราะห์อภิมูล (Path Analysis) ของโมเดลความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้น (LISREL) ของคุณภาพการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ กับตัวแปรที่เกี่ยวข้องจากการวิเคราะห์อภิมูลของโมเดล พบว่าโมเดลมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ (Empirical Data) โดยพิจารณาจากค่าไค - สแควร์ (Chi - Square = 1189.95) ซึ่งมีค่าความน่าจะเป็นมากกว่า .01 (P = 0.95) นั่นคือค่าไค - สแควร์ ไม่แตกต่างจากศูนย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แสดงว่ายอมรับสมมติฐานหลักที่ว่าโมเดลตามกรอบความคิดในการวิจัยสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ (ตารางที่ 2) นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับค่าดัชนีวัดระดับความกลมกลืน (GFI = 0.93) ค่าดัชนีวัดระดับความกลมกลืนที่ปรับแก้แล้ว (AGFI = 0.92) ต่างมีค่าเข้าใกล้ 1 และค่าดัชนีรากกำลังสองเฉลี่ยของเศษ (RMR = 0.042) มีค่าเข้าใกล้ 0

เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของโมเดล ถึงแม้ว่าค่า R - Square หรือสัมประสิทธิ์การพยากรณ์ของแต่ละตัวแปรที่เป็นสเกลองค์ประกอบจะอยู่ระหว่าง ร้อยละ 2 - 56 ซึ่งเป็นค่าที่ยังไม่ดีพอ อาจเนื่องจากยังมีตัวแปรอื่นที่เป็นสาเหตุแต่ไม่ได้นำมารวมไว้ในโมเดล (ตารางที่ 3) แต่ก็พบว่าค่าอิทธิพลของตัวแปรส่วนใหญ่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งรายละเอียดของโมเดล แสดงในภาพที่ 1

ตารางที่ 1 ตัวบ่งชี้บุคลิกและวิถีคิดที่ประสบความสำเร็จที่เน้นวิธีการ

ตัวบ่งชี้	น้ำหนักองค์ประกอบ (SE)	R-Square	สปส.คะแนน องค์ประกอบ
1. บุคลิกและวิถีคิดที่ประสบความสำเร็จ 1 (CHAR1)			
A1 กล้าเสี่ยง	.49** (.04)	.27	.07
A2 ชอบให้วิจารณ์	.10** (.04)	.02	.05
A3 ชอบแข่งขันคนอื่น	.58** (.04)	.33	.15
A4 ฟังตนเอง	.57** (.04)	.36	.11
A5 เรียนรู้จากความล้มเหลว	.37** (.04)	.14	.11
A6 มั่นใจ	.74** (.04)	.51	.13
A7 ฝันไปให้ไกล	.68** (.04)	.44	.09
A8 เปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา	.57** (.04)	.33	.13
A9 เน้นลดต้นทุน	.94** (.05)	.61	.20
A10 เห็นว่าเงินเป็นเครื่องมือ	.64** (.05)	.33	.03
A11 ชอบคบหาสมาคม	.43** (.04)	.22	.12
A12 เชื่อว่ากำหนดอนาคตตนเองได้	.15** (.04)	.03	.06
A13 เชื่อว่าเปลี่ยนแปลงสิ่งแวดล้อมรอบตัวได้	.60** (.04)	.33	.10
A14 มุ่งมั่นเรื่องเดียวให้สำเร็จ	.55** (.05)	.27	.06
A15 คิดถึงพนักงานตนเองก่อน	.79** (.05)	.45	.13
A16 เห็นความสำคัญของกำไรก่อน	.55** (.05)	.26	.01
Chi - Square = 63.17	df = 65	P = 0.54	
GFI = 0.99	AGFI = 0.97	RMR = 0.022	
2. บุคลิกและวิถีคิดที่ประสบความสำเร็จ 2 (CHAR2)			
A17 หลีกความเสี่ยง	.74** (.04)	.42	.05
A18 ไม่ฟังคำวิจารณ์	.16** (.04)	.03	.08
A19 ชอบแข่งขันกับตนเอง	.78** (.04)	.47	.04
A20 พยายามหาความร่วมมือ	.55** (.04)	.27	.07
A21 ไม่เคยล้มเหลว	.45** (.04)	.20	.14
A22 ถ่อมตน	.99** (.04)	.72	.41
A23 ชอบความจริง	.66** (.05)	.37	.05
A24 อดทน	.68** (.04)	.41	.04
A25 เน้นสร้างยอดขาย	1.09** (.04)	.72	.03
A26 เห็นว่าเงินเป็นเป้าหมาย	.98** (.04)	.65	.18
A27 ชอบทำงานคนเดียว	.55** (.04)	.35	.14
A28 ชีวิตเป็นไปตามลิขิต	.29** (.04)	.11	.19
A29 พยายามกลมกลืนกับสิ่งแวดล้อม	.85** (.04)	.54	.04
A30 เปลี่ยนก็ครั้งก็ได้ให้สำเร็จ	.51** (.05)	.22	.05
A31 คิดถึงประโยชน์สังคมก่อน	.89** (.05)	.55	.05
A32 เห็นความสำคัญของยอดขายก่อน	.87** (.05)	.52	.03
Chi - Square = 44.84	df = 49	P = 0.64	
GFI = 0.99	AGFI = 0.97	RMR = 0.019	

ตารางที่ 1 ตัวบ่งชี้บุคลิกและวิถีคิดที่ประสบความสำเร็จที่เน้นวิธีการ (ต่อ)

ตัวบ่งชี้	น้ำหนักองค์ประกอบ (SE)	R-Square	สปีดคะแนน องค์ประกอบ
3. การตัดสินใจเรื่องการตลาด (DCSN1)			
B1 การกำหนดสัดส่วนตลาด	.73** (.04)	.45	.14
B2 การตั้งเป้าหมายขาย	.56** (.04)	.34	.05
B3 การตั้งเป้ากำไร	.59** (.04)	.37	.22
B4 การวางตำแหน่งสินค้าในตลาด	.72** (.04)	.48	.15
B5 การวิเคราะห์ตลาด	.90** (.04)	.71	.40
B6 การขยายงานการตลาด	.83** (.04)	.63	.25
Chi - Square = 3.93	df = 5	P = 0.56	
GFI = 1.00	AGFI = 0.99	RMR = 0.011	
4. การตัดสินใจเรื่องการพัฒนาธุรกิจ (DCSN2)			
B7 การสร้างธุรกิจใหม่	.62** (.04)	.41	.14
B8 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่/บริการใหม่	.66** (.04)	.64	.43
B9 การพัฒนาตลาดใหม่	.72** (.04)	.65	.38
B10 การพัฒนาวิธีการผลิต การตลาด การจัดการ	.66** (.04)	.56	.30
Chi - Square = 0.0013	df = 1	P = 0.97	
GFI = 1.00	AGFI = 1.00	RMR = 0.00018	
5. การตัดสินใจเรื่องการบริหาร (DCSN3)			
B11 การลดความเสี่ยง	.40** (.04)	.20	.08
B12 การวางแผนกลยุทธ์และระบบข้อมูล	.52** (.04)	.27	.03
B13 การบริหารเวลาโดยอาศัยกำหนดเป้าหมาย	.74** (.04)	.58	.25
B14 การกำหนดแนวทางให้บรรลุเป้าหมาย	.72** (.03)	.67	.40
B15 การกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบและนโยบาย	.81** (.04)	.70	.42
Chi - Square = 0.88	df = 3	P = 0.83	
GFI = 1.00	AGFI = 1.00	RMR = 0.0047	
6. การตัดสินใจเรื่องการบริหารความเสี่ยง (DCSN4)			
B16 การคำนวณความเสี่ยง	.73** (.04)	.63	.47
B17 การตัดสินใจภายใต้ความเสี่ยง	.85** (.05)	.62	.29
B18 การยอมรับความรับผิดชอบต่อการตัดสินใจ	.47** (.04)	.27	.09
B19 การทำงานภายใต้สภาวะกดดันและความขัดแย้ง	.82** (.06)	.49	.26
Chi - Square = 0.00	df = 0	P = 1.00	
GFI = 1.00	AGFI = 1.00	RMR = 0.00	
7. การตัดสินใจเรื่องความคุมทางการเงิน (DCSN5)			
B20 การวิเคราะห์การเงิน	.80** (.05)	.56	.12
B21 การพัฒนาระบบการเงินและการควบคุมภายใน	.92** (.04)	.91	.87
B22 การลดต้นทุน	.50** (.04)	.29	.06
Chi - Square = 0.00	df = 0	P = 1.00	
GFI = 1.00	AGFI = 1.00	RMR = 0.00	

ตารางที่ 1 ตัวบ่งชี้บุคลิกและวิถีคิดที่ประสบความสำเร็จที่เน้นวิธีการ (ต่อ)

ตัวบ่งชี้	น้ำหนักองค์ประกอบ (SE)	R-Square	สปส.คะแนน องค์ประกอบ
8. บุคคลแวดล้อม (PERSON)			
D1 เพื่อนนักธุรกิจ	.28** (.04)	.09	.001
D2 เพื่อนส่วนตัว	.95** (.03)	1.00	1.05
D3 คนในครอบครัว	.40** (.05)	.13	.001
D4 พนักงาน	.25** (.05)	.04	.001
Chi - Square = 0.39	df = 1	P = 0.53	
GFI = 1.00	AGFI = 1.00	RMR = 0.0080	
9. ทักษะในการดำเนินธุรกิจ (SKILL)			
D5 การขาย	.41** (.03)	.27	.16
D6 การโฆษณา	.84** (.04)	.70	.51
D7 การวิจัยตลาด	.83** (.05)	.60	.33
D8 การหาเงินกู้	.45** (.05)	.17	.09
D9 การรู้คำตอบก่อนจะถามคำถาม	.10** (.02)	.05	.11
D10 การคิดก่อนจะเริ่มลงมือทำ	.03** (.01)	.01	.02
Chi - Square = 7.98	df = 7	P = 0.33	
GFI = 1.00	AGFI = 0.99	RMR = 0.012	
10. ผลการดำเนินงานกับคู่แข่ง (COMPARE)			
E1 อัตราการเติบโตและยอดขาย	.78** (.04)	.53	.10
E2 อัตรากำไร	.81** (.04)	.60	.18
E3 คุณภาพสินค้า/บริการ	.66** (.04)	.53	.15
E4 ความสามารถในการลดต้นทุน	.84** (.04)	.73	.40
E5 ความสามารถในการบริหาร	.77** (.04)	.67	.29
Chi - Square = 1.11	df = 2	P = 0.58	
GFI = 1.00	AGFI = 0.99	RMR = 0.0033	
11. การเปลี่ยนแปลงช่วง 3 ปีที่ผ่านมาของธุรกิจ (CHANGE)			
E6 กำไรในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา	.71** (.04)	.66	.52
E7 สินทรัพย์ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา	.57** (.03)	.52	.36
E8 สัดส่วนตลาดในช่วงปีที่ผ่านมา	.64** (.03)	.57	.38
Chi - Square = 0.00	df = 0	P = 1.00	
GFI = 1.00	AGFI = 1.00	RMR = 0.00	

** P < .01

หมายเหตุ ค่าในวงเล็บ คือ ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน

ตารางที่ 2 ขนาดอิทธิพลของตัวแปรต่างๆ ในรูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้นของคุณภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการ

ตัวแปรผล ตัวแปรสาเหตุ	ผลการดำเนินงาน 3 ปีที่ผ่านมา			ผลการดำเนินงานเทียบกับคู่แข่ง			ทักษะในการดำเนินธุรกิจ			เครือข่ายบุคคลแวดล้อม			การตัดสินใจทางการเงิน			การตัดสินใจด้านความเสี่ยง		
	TE (SE)	IE (SE)	DE (SE)	TE (SE)	IE (SE)	DE (SE)	TE (SE)	IE (SE)	DE (SE)	TE (SE)	IE (SE)	DE (SE)	TE (SE)	IE (SE)	DE (SE)	TE (SE)	IE (SE)	DE (SE)
ผลการดำเนินงาน 3 ปีที่ผ่านมา	-	-	-	23(.04)	-	23(.04)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ผลการดำเนินงานเทียบกับคู่แข่ง	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	.01(.00)	.01(.00)	-	.01(.00)	.01(.00)	-
ทักษะในการดำเนินธุรกิจ	.21(.05)	-	.21(.05)	.32(.04)	.13(.02)	.19(.04)	-	-	-	.03(.01)	.03(.01)	-	.17(.03)	.17(.03)	-	.17(.03)	.17(.03)	-
เครือข่ายบุคคลแวดล้อม	.03(.01)	.03(.01)	-	.06(.04)	.06(.04)	-	.13(.05)	-	.13(.05)	-	-	-	.02(.01)	.02(.01)	-	.02(.01)	.02(.01)	-
ทัศนคติต่อการควบคุมและความไม่แน่นอน	-	-	-	.12(.05)	-	.12(.05)	-	-	-	.01(.01)	.01(.01)	-	.07(.02)	.07(.02)	-	.06(.02)	.06(.02)	-
การตัดสินใจทางการเงิน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
การตัดสินใจด้านความเสี่ยง	-	-	-	.22(.04)	-	.22(.04)	-	-	-	-	-	-	.23(.05)	-	.23(.05)	-	-	-
การตัดสินใจด้านการบริหาร	.01(.00)	.01(.00)	-	.09(.02)	.09(.02)	-	.04(.01)	.04(.01)	-	.28(.05)	-	.28(.05)	.42(.04)	.09(.02)	.33(.05)	.35(.05)	.01(.00)	.34(.05)
การตัดสินใจด้านการพัฒนาธุรกิจ	-	-	-	.03(.01)	.03(.01)	-	.01(.01)	.01(.01)	-	.10(.02)	.10(.02)	-	.15(.03)	.15(.03)	-	.12(.03)	.12(.03)	-
การตัดสินใจด้านการตลาด	-	-	-	.13(.02)	.13(.02)	-	.02(.01)	.02(.01)	-	.13(.02)	.13(.02)	-	.56(.04)	.28(.03)	.28(.05)	.55(.04)	.16(.03)	.39(.05)
บุคลิกและวิถีคิดผู้ประกอบการที่เน้นวิธีการ	-	-	-	-.15(.04)	.02(.01)	-.17(.04)	.01(.00)	.01(.00)	-	.07(.02)	.07(.02)	-	.11(.02)	.11(.02)	-	.09(.02)	.09(.02)	-
บุคลิกและวิถีคิดผู้ประกอบการที่เน้นเป้าหมาย	.03(.01)	.03(.01)	-	-.04(.03)	-.04(.03)	-	.14(.05)	.01(.00)	.13(.05)	.06(.01)	.06(.01)	-	.14(.03)	.14(.03)	-	.13(.03)	.13(.03)	-
จบชั้นประถมศึกษาตอนปลาย	-	-	-	-.03(.01)	-.03(.01)	-	-	-	-	.01(.00)	.01(.00)	-	.02(.01)	.02(.01)	-	.02(.00)	.02(.00)	-
จบชั้นประถมศึกษาตอนต้น	-	-	-	-.03(.01)	-.03(.01)	-	-	-	-	.01(.00)	.01(.00)	-	.02(.01)	.02(.01)	-	.02(.00)	.02(.00)	-
จบชั้นมหาวิทยาลัยหรือวิทยาลัย	-	-	-	.01(.00)	.01(.00)	-	.01(.00)	.01(.00)	-	.04(.01)	.04(.01)	-	.06(.02)	.06(.02)	-	.05(.02)	.05(.02)	-
จบสูงกว่าปริญญาตรี	-	-	-	.02(.01)	.02(.01)	-	-	-	-	-.01(.00)	-.01(.00)	-	-.02(.00)	-.02(.00)	-	-.01(.00)	-.01(.00)	-
ไม่เคยรับการศึกษาความรู้	-	-	-	.03(.01)	.03(.01)	-	-	-	-	-.01(.00)	-.01(.00)	-	-.02(.01)	-.02(.01)	-	-.02(.01)	-.02(.01)	-
อยู่ภาคเหนือ	-	-	-	-.03(.01)	-.03(.01)	-	-	-	-	-.03(.01)	-.03(.01)	-	-.13(.02)	-.13(.02)	-	-.13(.02)	-.13(.02)	-
ผู้ประกอบการด้านการผลิต	-	-	-	.02(.01)	.02(.01)	-	-	-	-	-.01(.00)	-.01(.00)	-	-.02(.00)	-.02(.00)	-	-.01(.00)	-.01(.00)	-
ผู้ประกอบการด้านการค้าปลีก	-.17(.04)	-	-.17(.04)	-.04(.01)	-.04(.01)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ระยะเวลาที่เริ่มเข้าสู่กิจการ	.19(.04)	-	.19(.04)	.04(.01)	.04(.01)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ระยะเวลาที่ก่อตั้งกิจการเอง	-	-	-	.03(.01)	.03(.01)	-	-	-	-	-.01(.00)	-.01(.00)	-	-.02(.01)	-.02(.01)	-	-.02(.00)	-.02(.00)	-
บิตามารดาประกอบธุรกิจมาก่อน	.01(.00)	.01(.00)	-	.01(.01)	.01(.01)	-	-.03(.01)	-.03(.01)	-	-.01(.00)	-.01(.00)	-	-.03(.01)	-.03(.01)	-	-.03(.01)	-.03(.01)	-
สินทรัพย์ 10-50 ล้านบาท	-	-	-	.03(.01)	.03(.01)	-	-	-	-	-.01(.00)	-.01(.00)	-	-.02(.01)	-.02(.01)	-	-.02(.00)	-.02(.00)	-
สินทรัพย์ 100-300 ล้านบาท	-	-	-	.02(.01)	.02(.01)	-	-	-	-	-.01(.00)	-.01(.00)	-	-.02(.00)	-.02(.00)	-	-.01(.00)	-.01(.00)	-
สินทรัพย์ 300-500 ล้านบาท	-	-	-	.19(.04)	-	.19(.04)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์มากกว่า 700 ล้านบาท	-	-	-	.33(.04)	-	.33(.04)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

หมายเหตุ TE คือ Total effect, IE คือ Indirect effect, DE คือ Direct effect

ตัวเลขในวงเล็บ คือ ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน

ตารางที่ 2 ขนาดอิทธิพลของตัวแปรต่างๆ ในรูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้นของคุณภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการ (ต่อ)

ตัวแปรผล ตัวแปรสาเหตุ	การตัดสินใจด้านการบริหาร			การตัดสินใจด้านการพัฒนาธุรกิจ			การตัดสินใจด้านการตลาด			บุคลิกและวิถีคิดที่เน้นวิธีการ			บุคลิกและวิถีคิดที่เน้นเป้าหมาย		
	TE (SE)	IE (SE)	DE (SE)	TE (SE)	IE (SE)	DE (SE)	TE (SE)	IE (SE)	DE (SE)	TE (SE)	IE (SE)	DE (SE)	TE (SE)	IE (SE)	DE (SE)
ผลการดำเนินงาน 3 ปีที่ผ่านมา	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ผลการดำเนินงานเทียบกับคู่แข่ง	.01(.00)	.01(.00)	-	.01(.00)	.01(.00)	-	.01(.01)	.01(.01)	-	-	-	-	-	-	-
ทักษะในการดำเนินธุรกิจ	.10(.03)	.10(.03)	-	.21(.03)	.21(.03)	-	.35(.04)	.01(.00)	.34(.04)	-.21(.04)	-	-.21(.04)	-	-	-
เครือข่ายบุคคลแวดล้อม	.01(.01)	.01(.01)	-	.03(.01)	.03(.01)	-	.05(.02)	.05(.02)	-	-.03(.01)	-.03(.01)	-	-	-	-
ทัศนคติต่อการควบคุมและความไม่แน่นอน	.05(.02)	.05(.02)	-	.07(.03)	.07(.03)	-	.12(.04)	-	.12(.04)	-	-	-	-	-	-
การตัดสินใจทางการเงิน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
การตัดสินใจด้านความเสี่ยง	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
การตัดสินใจด้านการบริหาร	-	-	-	.01(.00)	.01(.00)	-	.01(.01)	.01(.01)	-	-.01(.00)	-.01(.00)	-	-	-	-
การตัดสินใจด้านการพัฒนาธุรกิจ	.36(.05)	-	.36(.05)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
การตัดสินใจด้านการตลาด	.46(.04)	.22(.04)	.24(.05)	.62(.04)	-	.61(.04)	.01(.01)	.01(.01)	-	-	-	-	-	-	-
บุคลิกและวิถีคิดผู้ประกอบการที่เน้นวิธีการ	.27(.04)	-	.27(.04)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
บุคลิกและวิถีคิดผู้ประกอบการที่เน้นเป้าหมาย	.22(.03)	.22(.03)	-	.09(.03)	.09(.03)	-	.15(.05)	.05(.02)	.10(.04)	.57(.04)	-.03(.01)	.59(.04)	-	-	-
จบชั้นประถมศึกษาตอนปลาย	.05(.01)	.05(.01)	-	-	-	-	-	-	-	.18(.04)	-	.18(.04)	-	-	-
จบชั้นประถมศึกษาตอนต้น	.05(.01)	.05(.01)	-	-	-	-	-	-	-	.19(.04)	-	.19(.04)	-	-	-
จบชั้นมหาวิทยาลัยหรือวิทยาลัย	.14(.04)	.05(.01)	.09(.04)	.13(.04)	-	.13(.04)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
จบสูงกว่าปริญญาตรี	-.04(.01)	-.04(.01)	-	-	-	-	-	-	-	-.14(.04)	-	-.14(.04)	-	-	-
ไม่เคยรับการศึกษาความรู้	-.05(.01)	-.05(.01)	-	-	-	-	-	-	-	-.20(.04)	-	-.20(.04)	-	-	-
อยู่ภาคเหนือ	-.11(.02)	-.11(.02)	-	-.15(.03)	-.15(.03)	-	-.24(.04)	-	-.24(.04)	-	-	-	-	-	-
ผู้ประกอบการด้านการผลิต	-.04(.01)	-.04(.01)	-	-	-	-	-	-	-	-.16(.03)	-	-.16(.03)	-	-	-
ผู้ประกอบการด้านการค้าปลีก	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ระยะเวลาที่เริ่มเข้าสู่กิจการ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ระยะเวลาที่ก่อตั้งกิจการเอง	-.05(.01)	-.05(.01)	-	-	-	-	-	-	-	-.18(.04)	-	-.18(.04)	-	-	-
ปริมาณคาประกอบธุรกิจมาก่อน	-.05(.01)	-.05(.01)	-	-.02(.01)	-.02(.01)	-	-.03(.01)	-.03(.01)	-	-.12(.03)	-.12(.03)	-	-.22(.04)	-	-.22(.04)
สินทรัพย์ 10-50 ล้าน	-.05(.01)	-.05(.01)	-	-	-	-	-	-	-	-.17(.03)	-	-.17(.03)	-	-	-
สินทรัพย์ 100-300 ล้าน	-.04(.01)	-.04(.01)	-	-	-	-	-	-	-	-.14(.04)	.01(.00)	-.15(.04)	-	-	-
สินทรัพย์ 300-500 ล้าน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์มากกว่า 700 ล้าน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

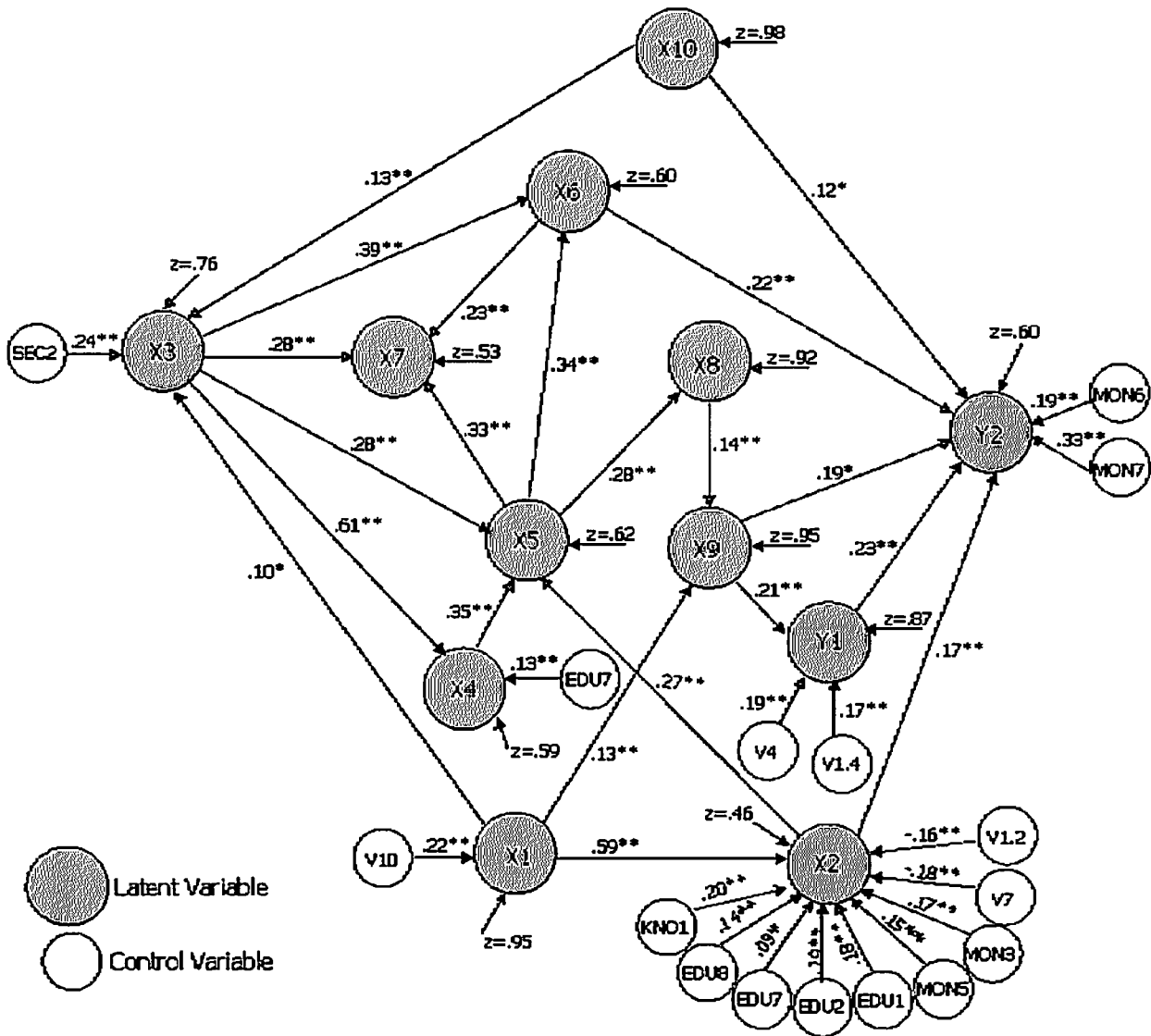
หมายเหตุ TE คือ Total effect, IE คือ Indirect effect, DE คือ Direct effect ตัวเลขในวงเล็บ คือ ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน

ตารางที่ 3 ขนาดอิทธิพลของตัวแปรต่างๆ ในรูปแบบความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้นของคุณภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการ

สมการ โครงสร้างตัวแปร	R - Square	สมการ โครงสร้างตัวแปร	R - Square
ผลการดำเนินงาน 3 ปีที่ผ่านมา (Y1)	0.38	การตัดสินใจด้านการบริหาร (X5)	0.38
ผลการดำเนินงานเปรียบเทียบกับคู่แข่ง (Y2)	0.12	การตัดสินใจด้านการบริหารความเสี่ยง (X6)	0.40
บุคลิกและวิถีคิดผู้ประกอบการที่เน้นวิธีการ (X1)	0.56	การตัดสินใจด้านการเงิน (X7)	0.47
บุคลิกและวิถีคิดผู้ประกอบการที่เน้นเป้าหมาย (X2)	0.05	เครือข่าย (X8)	0.08
การตัดสินใจด้านการตลาด (X3)	0.23	ทักษะในการดำเนินธุรกิจ (X9)	0.04
การตัดสินใจด้านพัฒนาธุรกิจ (X4)	0.40	ทัศนคติการควบคุมและความไม่แน่นอน (X10)	0.02

ค่าสถิติทดสอบความสอดคล้องของแบบจำลอง (Goodness of fit statistics)

Chi - Square = 1189.95 df = 1272 P = 0.95 GFI = 0.93 AGFI = 0.92 RMR = 0.042



ภาพที่ 1 โมเดลความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้น (LISREL) ของคุณภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการ

การวิเคราะห์อิทธิพลของตัวแปรต่างๆ ที่มีต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ

ตัวแปรทั้งหมดในโมเดล ประกอบด้วย ตัวแปรด้านบุคลิกและวิถีคิดของผู้ประกอบการที่เน้นวิธีการและตัวแปรด้านบุคลิกและวิถีคิดของผู้ประกอบการที่เน้นเป้าหมาย ตัวแปรด้านทัศนคติการควบคุมและความไม่แน่นอน ตัวแปรด้านการตัดสินใจธุรกิจ ตัวแปรด้านเครือข่ายทางสังคม ตัวแปรด้านทักษะในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีตัวแปรด้านประชากร ตัวแปรด้านการศึกษา ตัวแปรด้านภูมิภาค ตัวแปรด้านอาชีพ ตัวแปรด้านพื้นฐานครอบครัว และตัวแปรด้านเงินทุน ซึ่งพบว่า การวิเคราะห์อิทธิพลของตัวแปรต่างๆ ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการนั้น อธิบายความแปรปรวนของ บุคลิกและวิถีคิดที่ประสบความสำเร็จเน้นที่เป้าหมาย ได้สูงที่สุด คือ ร้อยละ 56 รองลงมา คือ การตัดสินใจทางการเงิน (DCSN5) อธิบายได้ร้อยละ 47 ส่วนตัวแปรที่มีค่า R - Square ต่ำที่สุด คือ ทัศนคติการควบคุมและความไม่แน่นอน (OPINION) ซึ่งอธิบายได้ร้อยละ 2

เมื่อพิจารณาสัมประสิทธิ์เส้นทางอิทธิพลของตัวแปรต่าง ๆ ในโมเดล พบว่า ตัวแปรที่มีอิทธิพลทางตรง (Direct Effect) สูงสุด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติต่อการเปลี่ยนแปลงช่วง 3 ปีที่ผ่านมาของธุรกิจ ในตารางที่ 1 คือ ทักษะในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งมีอิทธิพลรวมเท่ากับ .21 และเมื่อพิจารณาตัวแปรที่มีอิทธิพลทางตรงสูงสุด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติต่อองค์ประกอบด้านผลการดำเนินงานเปรียบเทียบกับคู่แข่ง คือ ทักษะในการดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกันกับผลต่อการดำเนินงานที่ผ่านมาช่วง 3 ปี แต่ยังไม่ปรากฏว่ามีตัวแปรอื่นที่มีอิทธิพล คือ การตัดสินใจด้านการบริหารความเสี่ยง ซึ่งมีอิทธิพลรวมเท่ากับ .22 และ การตัดสินใจด้านการตลาด ซึ่งมีอิทธิพลรวมเท่ากับ .13 (ตารางที่ 2)

สรุปผลการวิเคราะห์ และการอภิปรายผล

ผลจากโมเดลความสัมพันธ์โครงสร้างเชิงเส้นของปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จนั้นคือเรื่องทักษะในการดำเนินธุรกิจ การบริหารความเสี่ยง และการตัดสินใจในด้านการตลาดตามลำดับ ทักษะในการดำเนินธุรกิจเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด นอกจากนั้นการตัดสินใจใน

ด้านการบริหารความเสี่ยงและเรื่องการตลาด เป็นปัจจัยอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาซึ่งเห็นได้ว่าการพัฒนาทักษะในการดำเนินธุรกิจการบริหารความเสี่ยง และการตลาดเป็นเรื่องที่สำคัญมากของการเป็นผู้ประกอบการ

แนวคิดใหม่เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการนั้นเป็นเรื่องของพฤติกรรมของบุคคลและทักษะความสามารถในการสร้างธุรกิจ เช่น Gartner (1988), Fiske and Taylor (1991) และเป็นการตัดสินใจในทางธุรกิจ เช่น Lewin (1951) โดยที่ทฤษฎีทางด้านจิตวิทยา เช่น Palmer (1971) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยงเพื่อหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน และประเมินความเสี่ยงเป็นทักษะที่สำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการไทยประสบความสำเร็จ นอกเหนือจากนั้น การบริหารการตลาดเป็นทักษะที่จำเป็นที่ทำให้ผู้ประกอบการไทยประสบความสำเร็จ ปัจจัยสำคัญเป็นทักษะทางการบริหารธุรกิจและการบริหารความเสี่ยง

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่องการสร้างและพัฒนาทักษะของผู้ประกอบการขนาดย่อมและขนาดกลางที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจเอกชนไทย ทำให้ผู้วิจัยเสนอแนะแนวความคิดในการสร้างกระบวนการการเรียนรู้โดยเน้นในเรื่องการพัฒนาทักษะในการดำเนินธุรกิจ การตัดสินใจด้านการบริหารความเสี่ยงและการตลาดในรูปของการ Simulation เพื่อสร้างทักษะที่สำคัญต่อการประกอบกิจการในรูปแบบของกระบวนการพัฒนาแผนธุรกิจเพื่อการพัฒนาผู้ประกอบการให้ประสบความสำเร็จ

เอกสารอ้างอิง

- แสง สงวนเรือง., สมศักดิ์ แด่มบุญเลิศชัย., นิตย์ สัมมาพันธ์. 2521. "อุตสาหกรรมขนาดย่อมและขนาดกลางในประเทศไทย. ม.ป.ท.
- Aldrich, Howarde and Catherine Zimmer. 1986. Entrepreneurship Through Social Networks. pp. 3-23. In The Art and Science of Entrepreneurship, edited by D. Sexton and R. Smilor. Ballinger.
- Bandura, A. 1977. Social Learning Theory. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Birley, S. 1985. The Role of Networks in the Entrepreneurial Process. Journal of Business Venturing, 1: 107-117.

- Blaanchflower, D.G. and A.J. Oswald. 1994. What Makes an Entrepreneur?. Evidence on Inheritances and Capital Constraints, *Journal of Labor Economics*. Forthcoming.
- Blanchflower, David G. and Oswald, Andrew J., 1994. The wage curve, Cambridge MA : MIT Press.
- Brockhaus, Robert, and Pamela Horwitz. 1986. "The Psychology of the Entrepreneur." In *The Art and Science of Entrepreneurship*, edited by Donald Sexton and Raymond Smilor. Cambridge, Mass.: Ballinger, pp. 25-48.
- Bygrave, W.D. 1986. The Entrepreneurship Paradigm (II) : Chaos and Catastrophes among Quantum Jumps. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(2): 7 - 30.
- Carsrud, Alan, Kenneth Olum, and George Eddy. 1986. "Entrepreneurship: Research in Quest of a Paradigm." In *The Art and Science of Entrepreneurship*, edited by Donald Sexton and Raymond Smilor. Cambridge, Mass.: Ballinger, pp. 367-378.
- Casson, M. (1990), *Enterprise and Competitiveness : A Systems View of International Business*. Clarendon Press, Oxford.
- Cottle, T.J. (1976), "Perceiving Time: A Psychological Investigation with Men and Women", New York: Wiley.
- Das, T.K. (1986), *The Subjective Side of Strategy Making : Managing the Future : Future Orientations and Perception of Executives*, Praeger, New York, NY.
- Das, T.K. (1987), "Strategic planning and individual temporal orientation", *Strategic Management Journal*, Vol. 8 No.2, pp.203-209.
- Das, T.K. 1991. "Time: the hidden dimension in strategic planning", *Long Rang Planning*, Vol. 24 No.3, pp.49-57.
- Das, T.K. 1993. Time in management and organizational studies. *Time and Society*, Vol. 2 No.2, pp.267-274.
- Dubini, P., Aldrich, H.E. 1991. Personal and extended networks are central to the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, Vol. 6 No.5, pp. 305-313.
- Evans, D.S. and B. Jovanovic. 1989. An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*. 97:808-827.
- Friedman, M. and Rosenman, R.H. 1974. *Type A Behavior and Your Heart*, New York : Knopf.
- Fiske, S. T. and Taylor, S.E. 1991. *Social Cognition* (2nd ed.). Reading MA:Addison-Wesley.
- Fraisse, P. 1963. *The Psychology of Time*. New York: Harper. *Journal of General Psychology*, 65: 203-218
- Gartner, W.B. 1988. "Who is an Entrepreneur?" is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 13 (Spring);11-32.
- Gasse Y. 1982. Elaborations on the Psychology of the Entrepreneur. In Calvin A. Kent, Donald L. Sexton and Karl H. Vesper, Eds, *Encyclopaedia of Entrepreneurship*, New Jersey, Prentice-Hall.
- Gilad, B.S. 1982. On Encouraging Entrepreneurship : An Interdisciplinary Approach. *Journal of Behavioral Economics*, Vol. 11 No. 1, pp. 132-63.
- Hagen, E.E. 1962. *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins*. Dorsey Press, Homewood, IL,.
- Holt, D.H. 1987. Network support systems : How communities can encourage entrepreneurship. In Churchill, N., Hornaday, J. , Kirchoff,
- Holtz-Eakin, D.D.Joulfaian, J. and H.S.Rosen. 1994. Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints. *Rand Journal of Economics*. 25: 334-347.
- Johannisson, B. 1997. Contextualizing entrepreneurial networking. *International Studies of Management & Organization*, Vol. 27 No.3, pp. 109-36.
- Kahneman, D., S Tversky, A. 1979. Prospect theory : An Analysis of Decisions under Risk. *Econometrica*, 47, 262-291.
- Kaish, S. and B. Gilad. 1991. "Characteristics of Opportunities Search of Entrepreneurs Versus Executives: Sources, Interest, General Alertness." *Journal of Business Venturing*, 6: 45-61.
- Kastenbaum, R. 1961. The dimensions of future time perspective: an experimental analysis.
- Kirzner, Israel. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Kirzner, Israel. 1979. *M Perception, Opportunity and Profit; Studies in the Theory of Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Klineberg, S.L. 1968. Future time perspective and the preference for delayed reward. *Journal of Personality*.
- Knight, Frank H.Risk. 1921. *Uncertainty and Profit*. New York : Houghton Mifflin.
- Long, W. 1983. *The Meaning of Entrepreneurship*.

- American Journal of Small Business, Vol. 8 No, 2, pp. 47-59.
- Leibenstein, Harvey. 1968. Entrepreneurship and Development. The American Economic Review, Vol. 58, No. 2, Papers and Proceedings of the Eightieth Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1968), pp. 72-83.
- Lewin K. 1951. Field Theory in Social Science. Harper and Row, New York
- Lopes, L.L. 1987. Between Hope and Fear : The Psychology of Risk. Advances in Experimental Social Psychology, 20: 255-295.
- Low, M.B. and I.C. MacMillan. 1988. Entrepreneurship : Past research and future challenges. Journal of Management, 14(2): 139-161.
- Marshall, A. 1890. Principles of Economics. London : Macmillan.
- McClelland, David. 1961. The Achieving Society. Princeton. New Jersey: Van Nostrand.
- McClelland, David. 1965). N Achievement and Entrepreneurship. Journal of Personality and Social Psychology. Vol. 1 pp. 389-392.
- McClelland, D.C. 1976. Power is the great motivator", Harvard Business Review, pp.100-110
- Milton, D.G. 1989. The compleat entrepreneur, Entrepreneurship : Theory and Practice, 13: 9 - 19.
- Palmer, M. 1971. The application of psychological testing to entrepreneurial potential. California Management Review, Vol. 13 No. 3.
- Rotter, J.B. 1966. Generalized Expectations for Internal Versus External Control of Reinforcement. Psychological Monographs: General and Applied. Vol. 80, Whole No. 609 pp. 1 - 28.
- Say, Jean-Baptiste 1803. Traite' d'Economie Politique ou Simple Exposition de la Manie're dont se Forment, se Distribuent, et se Consomment les Richesses. Paris.
- Schumpeter, J.A. 1934. The Theory of Economic Development : An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Shaver, K. G., Williams, S.L., & Scott, L.R. 1990. Entrepreneurial Beliefs, Creativity, and Risk-Taking : Personality or Situation? Unpublished manuscript, College William & Mary.
- Weber, M. 1930. The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. George Allen and Unwin, London.
- Webster, FA 1977. "Entrepreneurs and ventures : an attempt of classification and clarification", Academy of Management Review, Vol.1 No.2, pp. 54-57.