

ความสำคัญและความเป็นมาของปัญหา

ธุรกิจในโลกปัจจุบันมีการแข่งขันกันเพิ่มขึ้นจากเทคโนโลยีที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ทุกหน่วยงานไม่ว่าจะเป็นภาครัฐและเอกชนจำเป็นต้องพัฒนาอย่างรวดเร็ว โดยอาศัยคนเป็นกลไกสำคัญไม่ว่าจะเป็นตัวผู้ประกอบการหรือพนักงานที่ช่วยให้การทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจุดเริ่มต้นในการพัฒนาหรือสร้างสรรค์สิ่งต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพ นั้นก็คือ แรงจูงใจ (ผู้จัดการรายสัปดาห์, ออนไลน์, 2547) ที่เป็นตัวผลักดันมนุษย์ให้ทำงานด้วยความมุ่งมั่น ตั้งใจ จนบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ (ภักดี มะนะเวศ, สัมภาษณ์, ออนไลน์, 2549) อย่างเช่น สองพี่น้องตระกูลไรท์ (The Wright Brothers) ที่เริ่มคิดค้น ทดลองสร้างเครื่องบินและเครื่องบินในรูปแบบต่างๆ และทดสอบ ด้วยความมุ่งมั่น จนเครื่องบินของสองพี่น้องตระกูลไรท์ สามารถบินได้แม้จะเป็นเพียงช่วงเวลาสั้นๆ (Wright Brothers National Memorial, online, 2006) แต่นั่นก็เป็นแนวทางในการพัฒนาจนเป็นเครื่องบินที่มีประสิทธิภาพในทุกวันนี้ แรงจูงใจจึงเป็นสิ่งที่ทำให้คนพยายามไปถึงเป้าหมายในการทำงาน

แรงจูงใจเป็นตัวกระตุ้นให้มนุษย์เกิดพลังในการสร้างสรรค์สิ่งต่างๆ ได้อย่างมากมาย ทั้งด้านความคิด พฤติกรรม เพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งที่มุ่งหวังไว้ด้วยความมุ่งมั่น ตั้งใจ พฤติกรรมต่างๆ ที่สนองความต้องการของมนุษย์นั้นมาจากแรงจูงใจที่อยู่ภายในตนเอง ซึ่งแรงจูงใจภายในนี้เป็นตัวที่เกิดจากการเรียนรู้จากสิ่งแวดล้อมรอบข้างนั้นสามารถแบ่งได้เป็น 3 แบบ คือ ความต้องการความสัมพันธ์ (N-Aff) ความต้องการอำนาจ (N-Pow) และความต้องการความสำเร็จ (N-Ach) (McClelland, 1961, pp.100-115) แรงจูงใจภายในนี้เป็นปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้รูปแบบในการทำงานของแต่ละคนมีความแตกต่างกันไป

ปัจจุบันมีผู้ให้ความสนใจศึกษาเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อกิจกรรมในสังคมมากขึ้น เช่น ด้านการบริการลูกค้า ด้านการปฏิบัติงานของพนักงาน ด้านการพัฒนาบุคลากรของหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน เป็นต้น (สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ออนไลน์, 2549) แต่แรงจูงใจที่มีความสำคัญต่อการทำงานซึ่งเป็นกิจกรรมที่มนุษย์ทำมากที่สุดในชีวิต ก็คือ ความต้องการความสำเร็จ หรือแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ผล (N-Ach) ซึ่งประกอบด้วยคุณลักษณะด้านบุคลิกภาพต่างๆ เช่น ความรับผิดชอบ ความกระฉับกระเฉง ความคิดริเริ่ม ความเพียรพยายาม

และความทะเยอทะยาน (มุสตี รุมาคม, 2544, น.14-15) โดยเฉพาะกับผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หรือเจ้าของกิจการ เพราะผู้ประกอบการต้องใช้ความพยายามในการเริ่มต้นธุรกิจเป็นอย่างมาก ต้องทุ่มแทความสามารถที่มีในงานด้านต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ทั้งการวางแผน การจัดการ การประสานงาน และการควบคุม (อำนาจ ธีระวิฑู, 2546, น.6-10) โดยเฉพาะในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises หรือ SMEs) ที่ผู้ประกอบการเป็นปัจจัยหลักที่จะนำองค์กรไปสู่ความล้มเหลวหรือความสำเร็จได้ (วิชัย โสวรรณจินดา, 2546, น.18-19) แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์จึงเป็นพื้นฐานหลักที่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทุกคนต้องมีในระดับที่สูงกว่าอาชีพอื่นๆ เนื่องจากความสำเร็จของผู้ประกอบการนั้นต้องผ่านการแข่งขันในหลายด้านในเวลาเดียวกัน ทั้งการแข่งขันกับคู่แข่งและการแข่งขันกับตนเอง ซึ่งผู้ประกอบการที่มีระดับแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ผลสูงจะชอบความท้าทายและการแข่งขัน (McClelland & Burnham, 1976, pp.100-110) ซึ่งเป็นสิ่งที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการผ่านพ้นอุปสรรคต่างๆ ไปถึงเป้าหมายในที่สุด

แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์เป็นตัวผลักดันให้คนต้องการแสดงความสามารถของตนให้ทัดเทียมกับบุคคลอื่นและสามารถอยู่ได้ด้วยตนเอง เกิดความรู้สึกที่อยากจะเป็นอิสระจากการเป็นผู้ถูกจ้างหรืออยู่ภายใต้อาณัติผู้อื่น จึงมองหาโอกาสผลักดันตนเองขึ้นมาเป็นเจ้าของกิจการหรือเป็นผู้ประกอบการ (ศุภกิจ รุ่งโรจน์, 2548, น.81-82) ในธุรกิจที่ชอบหรือใฝ่ฝัน ด้วยวิธีการสะสมความรู้จากการศึกษาและทำงาน พยายามฝึกฝนตนเองให้เกิดเป็นความเชี่ยวชาญ ศึกษาและเรียนรู้ทักษะในการทำงานในหลายๆ ด้าน ซึ่งเป็นการเตรียมความพร้อมเมื่อถึงเวลาที่เหมาะสม เจ้าของกิจการหลายคนมีพื้นฐานมาจากครอบครัวที่เคยทำธุรกิจมาก่อน อย่างเช่นครอบครัวเชื้อสายจีน ที่มักจะสอนลูกหลานด้วยวิธีการปฏิบัติกับการทำงานจริงๆ จนกลายเป็นนิสัยในการทำงาน สอนพื้นฐานของการทำธุรกิจที่จะต้องใช้เวลาในการทำงาน ซื่อสัตย์ต่อตนเองและผู้อื่น รู้จักประหยัด มัธยัสถ์ และอดทนทำงานหรือมีความมานะบากบั่นในการทำงานนั่นเอง ซึ่งเป็นการเตรียมความพร้อมให้ลูกหลานในการดำเนินธุรกิจในอนาคต ทำให้เกิดปรัชญาเกี่ยวกับธุรกิจมากมายที่ใช้เพื่อเป็นคติสอนใจ (สะอาด พิพิชวงศาวัฒน์, 2547, น.9-13) จากวิธีการสอนและการปฏิบัติเหล่านี้เป็นการสร้างพื้นฐานในการทำงานให้กับผู้ประกอบการหลายท่านได้พบกับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ถึงแม้ว่าธุรกิจจะได้รับผลกระทบจากวิกฤติหรือปัญหาต่างๆ มากเพียงใด

ประสบการณ์ในการทำงาน ความรู้ความสามารถ และความชำนาญในทักษะด้านต่างๆ นี้ ถือว่าเป็นสิ่งสำคัญที่ไม่มีใครสามารถลอกเลียนแบบได้ ในปัจจุบันนี้ทางเศรษฐศาสตร์ถือ

ว่าเป็นทุนอย่างหนึ่งในการดำเนินธุรกิจ ที่เรียกว่าทุนมนุษย์ (ศิริระ โอบาสพงษ์, 2543, น.32) หรือ ภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital) ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ โดยมีงานวิจัยเกี่ยวกับธุรกิจขนาดย่อมในประเทศไทย พบว่าภูมิความรู้ความชำนาญมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จของธุรกิจ (รณรงค์ ศรีจันทนนท์, 2544, น.98) ซึ่งชี้ให้เห็นว่าภูมิความรู้ความชำนาญนี้เป็นปัจจัยที่สำคัญยิ่งในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นพื้นฐานทางเศรษฐกิจของประเทศ

แต่อย่างไรก็ตาม แม้ว่าทุน (ทั้งการเงินและภูมิความรู้ความชำนาญ) จะเป็นสิ่งที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ แต่ทุนก็เป็นเพียงปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้ แต่ไม่สามารถทำให้ธุรกิจนี้เจริญก้าวหน้าไปสู่เป้าหมายได้ เพราะการดำเนินธุรกิจเป็นการแข่งขันอย่างหนึ่ง จึงต้องอาศัยปัจจัยที่สำคัญอีกตัวหนึ่ง คือ กลยุทธ์ของการดำเนินธุรกิจ ที่เป็นตัวกำหนดทิศทางการเจริญเติบโตขององค์กร (ธงชัย สันติวงษ์, 2546, น.155) โดยกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจนั้นเป็นการศึกษาเกี่ยวกับการกำหนดวิสัยทัศน์ (Vision) เป้าหมาย (Target) กรอบความคิด (Framework) และแนวทางในการดำเนินธุรกิจ (มัลลิกา ต้นสอน และฉัตรยาพร เสมอใจ, 2545, น.10) เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจ

ในการดำเนินธุรกิจนั้นผู้ประกอบการเพียงคนเดียวไม่สามารถทำให้ธุรกิจเจริญเติบโตและประสบความสำเร็จได้ องค์กรต้องมีพนักงานหรือผู้ร่วมงานที่ช่วยให้ธุรกิจดำเนินไปและก้าวหน้าได้ โดยเฉพาะในปัจจุบันนี้วงจรธุรกิจสั้นลง เนื่องด้วยการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและการสื่อสาร (Gadiesh & Gilbert, 2004, pp.119-121) ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างกลยุทธ์ในการดำเนินงานให้สอดคล้องกับธุรกิจ โดยต้องสร้างหรือกำหนดตำแหน่งหน้าที่ เทคนิคการดำเนินงานที่ชัดเจน เจาะจง และมีคุณค่า ต้องค้นหาและนำกิจกรรมที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งมาใช้ ซึ่งแต่ละเทคนิคหรือกิจกรรมนั้นต้องมีความสอดคล้องและเสริมแรงซึ่งกันและกัน (Porter, 2002, pp.39-69) เพื่อให้บุคลากรในองค์กรดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกัน และยังเป็นการเพิ่มศักยภาพให้กับธุรกิจสามารถดำเนินอยู่ได้ในสภาพแวดล้อมปัจจุบัน

กลยุทธ์ถือว่าเป็นตัวที่ขับเคลื่อนธุรกิจ เนื่องจากองค์กรต้องอาศัยกลยุทธ์เป็นตัวสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในด้านธุรกิจ โดยกลยุทธ์จะนำเสนอถึงแนวทางที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ สถานการณ์ที่หลากหลาย ให้กับทุกระดับขององค์กร เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมาย ซึ่งนำมาใช้ในการจัดการกับสถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอน (Frese, 2000, p.12) ในโลกปัจจุบัน โดยการศึกษาวิจัยกลยุทธ์ในเชิงจิตวิทยามักมุ่งเน้นไปที่กลยุทธ์ในการดำเนินงาน (Strategy

Process) ซึ่งเกี่ยวข้องกับ การตัดสินใจกำหนดกลยุทธ์และนำกลยุทธ์ไปใช้ปฏิบัติ โดยกลยุทธ์ในการดำเนินงานสามารถจำแนกตามลักษณะการวางแผนและการคาดการณ์ถึงเหตุการณ์ในอนาคตได้ 4 รูปแบบด้วยกัน ได้แก่ กลยุทธ์การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ กลยุทธ์การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ กลยุทธ์การแสวงหาโอกาส และกลยุทธ์แบบตั้งรับ ซึ่งกลยุทธ์ในการดำเนินงานเหล่านี้ได้มีผู้ให้ความสำคัญนำไปศึกษาวิจัยกับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในหลายประเทศ เช่น การศึกษาผู้ประกอบการขนาดย่อมในประเทศเนเธอร์แลนด์ พบว่า กลยุทธ์การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จ แต่กลยุทธ์การตั้งรับมีความสัมพันธ์ทางลบกับความสำเร็จ (Frese, Gelderen & Ombach, 2000, pp.1-18) และมีการศึกษาเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กในประเทศชิลีพบ ว่า กลยุทธ์การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ ช่วยเพิ่มความสำเร็จของธุรกิจ แต่กลยุทธ์แบบตั้งรับนำไปสู่ผลการปฏิบัติงานระดับต่ำ (Krauss & Frese, online, 2004) เช่นเดียวกับผู้ประกอบการในประเทศไทยในกลุ่มแม่พิมพ์โลหะและพลาสติกขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล (ธรรรงค์ ศรีจันทรินทร์, 2544, น. 97) นอกจากนี้ยังพบว่าผู้ประกอบการไทยในธุรกิจขนาดย่อมที่จำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดที่ประสบความสำเร็จมากมีการวางแผนกลยุทธ์เฉพาะสิ่งสำคัญมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่ประสบความสำเร็จ (สุนทร อุจจศิริ, 2544, น.64-66) ทำให้เห็นได้ว่ากลยุทธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งในการนำพาองค์กรไปสู่ของความสำเร็จ

ในวันที่ 26 ธันวาคม พ.ศ.2547 หลายประเทศแถบชายฝั่งมหาสมุทรอินเดียได้รับผลกระทบจากภัยธรรมชาติที่เรียกว่า “คลื่นยักษ์สึนามิ” ซึ่งสึนามินี้ได้สร้างความเสียหายครั้งยิ่งใหญ่ และได้คร่าชีวิตผู้คนไปกว่า 2 แสนคน รวมทั้งผู้ที่ได้รับความเดือดร้อนอีกกว่า 2 ล้านคน (เจริญ ธนสถิตกุล, 2548, น.29) มีทั้งคนที่ได้รับบาดเจ็บ ตกอยู่ในภาวะสิ้นเนื้อประดาตัว ไร้ที่อยู่อาศัย รวมถึงบาดเจ็บทางใจจากการสูญเสียที่ต้องใช้เวลานานในการรักษา หลายประเทศทั่วโลกต่างตื่นตัวในการให้ความช่วยเหลือทั้งด้านกำลังคนและทุนทรัพย์ในการฟื้นฟูประเทศที่ประสบภัยการระดมเงินทุนในการให้ความช่วยเหลือประเทศที่ประสบภัยในครั้งนี้เป็นครั้งใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์ มียอดเงินบริจาคกว่า 4 พันล้านดอลลาร์ (โครงการส่งเสริมการให้เพื่อสังคม, 2548, น.14) แม้ภัยครั้งนี้จะผ่านพ้นไปในเวลาอันรวดเร็วแต่ความเสียหายที่เกิดขึ้นนั้นส่งผลในระยะยาวไม่ว่าจะเป็นด้านทรัพยากรทางธรรมชาติ ด้านจิตใจของประชาชน และด้านเศรษฐกิจ

ประเทศไทยก็เป็นประเทศหนึ่งที่ได้รับผลกระทบจากภัยครั้งนี้อย่างมากมาย มีผู้เสียชีวิตจากเหตุการณ์นี้กว่า 5 พันคน (กองบรรณาธิการหนังสือพิมพ์มติชน, 2548, น.11-20) และภาพรวมทางเศรษฐกิจของประเทศแย่งลง โดยสังเกตได้จากผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ

(GDP) ของไทยชะลอตัวลงมาอยู่ที่ระดับประมาณร้อยละ 5.6 โดยผลกระทบต่อเศรษฐกิจจะอยู่ที่ระดับประมาณร้อยละ 0.3-0.5 ของจีดีพี (ประชาชาติธุรกิจ, 2548, น.12) มีธุรกิจมากมายที่ได้รับผลกระทบจากการเหตุการณ์ในครั้งนี้ โดยเฉพาะอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมภาคบริการ ที่มีบทบาทสำคัญในระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย เพราะนอกจากจะสร้างรายได้โดยมีมูลค่าเป็นอันดับหนึ่ง ของการค้าในภาคบริการรวมของประเทศแล้ว ยังเป็นอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดธุรกิจต่อเนื่อง อาทิ โรงแรมและที่พัก ภัตตาคารร้านอาหาร ร้านจำหน่ายของที่ระลึกและสินค้าพื้นเมือง เป็นต้น (ไพกัส ทีม, ออนไลน์, 2547) โดยเฉพาะธุรกิจที่พัก ซึ่งได้แก่โรงแรม / เกสเฮ้าส์ / รีสอร์ท / บังกะโล ซึ่งเป็นธุรกิจที่อยู่คู่กับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว และยังเป็นธุรกิจที่ถือว่าสร้างงานและเป็นตัวกระจายรายได้ให้กับแรงงานท้องถิ่นอีกด้วย เพราะธุรกิจนี้เป็นงานบริการที่ไม่สามารถใช้เทคโนโลยีมาทดแทนแรงงานคนได้ทั้งหมด

ธุรกิจที่พักเป็นธุรกิจที่ต้องมีการลงทุนอย่างมากในการที่จะเริ่มต้นธุรกิจและดำเนินงาน เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ต้องสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าไม่ว่าจะเป็นด้านสถานที่และการบริการจึงจำเป็นที่จะต้องมีการปรับปรุง ซ่อมแซม และพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ จึงทำให้ต้องใช้ระยะเวลาในการคืนทุน กอปรกับสภาพอากาศในแถบฝั่งทะเลอันดามันมีเพียง 2 ฤดู คือ ฤดูฝนกับฤดูร้อน ฤดูละ 6 เดือน ทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยวในแถบนี้สามารถสร้างรายได้ให้กับธุรกิจได้เพียง 6 เดือนในช่วงฤดูร้อนเท่านั้น ในช่วงฤดูฝนนั้นพื้นที่ทางฝั่งทะเลอันดามันมักจะมีมรสุมทำให้ไม่สามารถออกไปท่องเที่ยวหรือทำกิจกรรมอื่นๆ นอกที่พัสดุได้ จึงทำให้นักท่องเที่ยวไม่นิยมมาท่องเที่ยวในช่วงนี้

จากเหตุการณ์ภัยพิบัติ ในปี พ.ศ. 2547 ธุรกิจที่พักนี้ได้รับผลกระทบอย่างมาก เนื่องจากธุรกิจนี้ส่วนใหญ่มักตั้งอยู่ในบริเวณใกล้ชายฝั่งทะเล ไม่ว่าจะเป็นผลกระทบทางตรงในด้านความเสียหายที่เกิดกับตัวอาคารสถานที่ และผลกระทบทางอ้อมทั้งจากภาพเหตุการณ์ที่สื่อนำเสนอออกไปนั้นมีความปลอดภัยของนักท่องเที่ยว ส่งผลให้นักท่องเที่ยวยกเลิกการเดินทางมายังพื้นที่ประมงภัยนี้เป็นจำนวนมาก ทำให้รายรับของธุรกิจลดลง (สันติชัย เอื้อจงประสิทธิ์, ออนไลน์, 2550) เป็นผลให้การดำเนินธุรกิจบางแห่งต้องชะลอลงและบางแห่งจำเป็นต้องปิดกิจการลง เนื่องด้วยไม่สามารถรับภาระต้นทุนที่เกิดขึ้นในการดำเนินงานไม่ว่าจะเป็นการจ้างงานและค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษา และเหตุการณ์ภัยพิบัตินี้ถือว่าเป็นเหตุการณ์ที่ผู้ประกอบการไม่สามารถคาดการณ์เพื่อเตรียมพร้อมรับได้ล่วงหน้า

หลังจากภัยพิบัติสึนามิในปี พ.ศ.2547 ธุรกิจที่พักหลายแห่งทรัพย์สินทั้งหมดหายไปพร้อมกับคลื่นสึนามิ แม้ว่าภัยจากธรรมชาตินี้ไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่าจะเกิดขึ้นอีกครั้งหรือไม่

และการเริ่มต้นธุรกิจหรือฟื้นฟูขึ้นมาอีกครั้งต้องการลงทุนค่อนข้างสูง แต่เพียงระยะเวลา 1 ปี ก็มีผู้ประกอบการกลับเข้าไปในพื้นที่เดิมเพื่อสร้างธุรกิจของตนเองขึ้นมาอีกครั้งหนึ่ง เพื่อให้พร้อมสำหรับต้อนรับนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางกลับเข้ามาอีกครั้ง งานวิจัยนี้จึงมีความมุ่งหมายที่จะศึกษาในปัจจัยด้านแรงจูงใจในตนเองของผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจที่พักที่ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์คลื่นสึนามิ แต่กลับมาสร้างธุรกิจนี้อีกครั้ง ทั้งนี้เพื่อศึกษาแนวทางในการฟื้นฟูและพัฒนาความรู้ให้กับผู้ประกอบการที่ได้รับความเสียหาย และเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจในอนาคต

โดยการวิจัยครั้งนี้จะใช้แนวทางการศึกษาของ ดร.ไมเคิล เฟรเซอร์ (Frese, 2000) ศาสตราจารย์ด้านจิตวิทยาชาวเยอรมัน ในส่วนรูปแบบของกลยุทธ์ในการบริหารงาน (Strategic Process) ปัจจัยด้านภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital) และความสำเร็จของการดำเนินงานของผู้ประกอบการ ส่วนตัวแปรด้านแรงจูงใจภายในของผู้ประกอบการนั้นจะใช้แนวทางการศึกษาตามทฤษฎีความต้องการ (Theory of Needs) ของ ดร.เดวิด แมคเคลแลนด์ (McClelland, 1984, pp.251-260) ศาสตราจารย์ด้านจิตวิทยาชาวอเมริกัน โดยการวิจัยนี้จะเน้นศึกษากับผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พัก ที่ดำเนินธุรกิจอยู่ในพื้นที่ประสบภัยสึนามิ ปี พ.ศ. 2547

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะและความสัมพันธ์ของความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พักในเขตพื้นที่ประสบภัยคลื่นสึนามิ ปี พ.ศ. 2547 กับแรงจูงใจในตนเอง กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และภูมิความรู้ความชำนาญ
2. เพื่อสร้างสมการทำนายความสำเร็จของผู้ประกอบการ โดยแรงจูงใจในตนเอง กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และภูมิความรู้ความชำนาญ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. การศึกษานี้สามารถนำไปใช้ในการวางแผนฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการร่วมกับการดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน เช่น ธนาคาร มูลนิธิต่างๆ เป็นต้น ที่ให้ความช่วยเหลือธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากภัยทางธรรมชาติ

2. ช่วยในการสร้างเกณฑ์ประเมินความพร้อมเบื้องต้นสำหรับทายาทธุรกิจของธุรกิจที่พัก และผู้ที่กำลังจะก้าวเข้ามาสู่ธุรกิจนี้
3. ช่วยให้ข้อมูลแก่ผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจที่จะเข้าไปดำเนินธุรกิจในพื้นที่ประสบภัยเป็นแนวทางในการดำเนินงานให้สามารถอยู่รอดในสภาพแวดล้อมหลังภัยธรรมชาติ
4. ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้ในการประเมินและพัฒนาตนเอง ให้มีศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ประกอบการจากประเทศเพื่อนบ้านที่มีสภาพแวดล้อมใกล้เคียงกัน เช่น จีน, เวียดนาม เป็นต้น

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษานี้มุ่งเน้นประชากรที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พักในเขตพื้นที่ประสบภัยคลื่นสึนามิ ปี พ.ศ.2547 ในจังหวัดกระบี่ พังงา ภูเก็ต โดยดำเนินการตั้งแต่หลังภัยพิบัติสึนามิ ปี พ.ศ.2547 จนถึงปัจจุบัน โดยศึกษาแรงจูงใจภายในตนเองของผู้ประกอบการ (Self Motivation) ตามแนวทางการศึกษาของ ดร.เดวิด แมคคลีแลนด์ และศึกษาภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital) กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) และความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ตามแนวทางของ ดร. ไมเคิล เฟรเซอร์ส

คำจำกัดความเฉพาะในงานวิจัย

1. ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หมายถึง บุคคลผู้ก่อตั้งองค์กร เป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนและดำเนินการโดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อผลกำไรและความพอใจด้วยตนเอง
2. ธุรกิจที่พัก (Accommodation Business) หมายถึง การประกอบธุรกิจให้บริการด้านที่พักค้างคืนชั่วคราวแก่นักท่องเที่ยวในระหว่างเดินทางท่องเที่ยว เพื่อให้นักท่องเที่ยวสามารถพักผ่อนหลับนอนในแหล่งท่องเที่ยวได้อย่างสะดวกสบายและปลอดภัย
3. แรงจูงใจในตนเอง (Self Motivation) หมายถึง กระบวนการหรือความต้องการที่เกิดจากการเรียนรู้จากประสบการณ์ในอดีต ซึ่งมีอิทธิพลต่อการแสดงพฤติกรรมและผลักดันให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ซึ่งแบ่งเป็น 4 แบบ ดังนี้

3.1. แรงจูงใจใฝ่อำนาจ (Need for Power) คือ ผู้ประกอบการที่พยายามมีอิทธิพลต่อผู้อื่น มีแนวคิดในการครอบงำหรือเผด็จการ มุ่งสนองผลประโยชน์ของตน ใ้อวดหาประโยชน์จากผู้อื่น แสดงความลำเอียง ก้าวร้าว

3.2. แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Need for Achievement) คือ ผู้ประกอบการที่พยายามด้วยตนเอง ในการสร้างเป้าหมายที่ท้าทาย คาดการณ์และอุปสรรคในการดำเนินงานล่วงหน้า มีการติดตามผล สามารถรับความเสี่ยง และรับผิดชอบต่อเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้

3.3. แรงจูงใจใฝ่สัมพันธ (Need for Affiliation) คือ ผู้ประกอบการที่สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกน้อง ต่อด้านการควบคุมพฤติกรรมของผู้อื่น หลีกเลี่ยงการให้ผลการดำเนินงานในทางลบแม้จะจำเป็น ไม่ให้บทลงโทษและไม่สร้างวินัยแก่ลูกจ้างในทางที่เหมาะสม ไม่ก้าวร้าว ตามใจและมีแนวโน้มที่ขึ้นกับการยินยอมจากผู้อื่น

3.4. แรงจูงใจใฝ่รับผิดชอบ (Need for Moral Responsibility) คือ ผู้ประกอบการที่ใช้อำนาจอย่างมีศีลธรรม คัดค้านการใช้อำนาจในการบังคับฝืนใจ ควบคุมตนเองได้อย่างมีศีลธรรม คัดค้านการใช้อำนาจในการบังคับฝืนใจ ควบคุมตนเองได้ดี การพูดน่าไว้วางใจ ไม่กดดัน และสร้างความสัมพันธ์ในกลุ่ม

4. ภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital) หมายถึง สถานภาพ สถานการณ์ หรือประสบการณ์ของผู้ประกอบการ ที่ได้รับหรือสะสมมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ซึ่งประกอบด้วย

4.1. ระยะเวลาในการศึกษา (Education Year) หมายถึง จำนวนปีที่ผู้ประกอบการใช้ในการศึกษากับสถานศึกษาหรือโรงเรียน

4.2. ประสบการณ์ในการบริหาร (Experience in Management) หมายถึง ประสบการณ์ในการบริหารองค์การ หรือหน่วยงานในองค์การ

4.3. ความชำนาญในวิชาชีพ (Skill) หมายถึง ประสบการณ์และความชำนาญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของผู้ประกอบการในปัจจุบัน

5. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) หมายถึง แนวทาง หรือวิธีการในการดำเนินงานธุรกิจที่องค์กรกำหนดขึ้น ภายใต้เงื่อนไขสภาพการณ์และสิ่งแวดล้อมของธุรกิจ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานและสร้างความแตกต่างให้กับหน่วยธุรกิจ อันจะนำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งแบ่งเป็น 4 แบบ ได้แก่

5.1. การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete Planning) หมายถึง การวางแผนการทำงานล่วงหน้า โดยครอบคลุมสถานการณ์ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นได้ เป็นการวางแผนในระยะยาว

5.2. การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical Point Planning) หมายถึง การวางแผนการทำงานเฉพาะงานที่สำคัญที่สุด ซึ่งรวมถึงกลยุทธ์ การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น เป็นการวางแผนระยะสั้นและมีค่าใช้จ่ายน้อย

5.3. การแสวงหาโอกาส (Opportunistic Strategy) หมายถึง การมองหาสิ่งแวดล้อมที่เป็นโอกาส ซึ่งตอบสนองของความต้องการหรือสถานการณ์ภายนอกที่เกิดขึ้น โดยไม่ต้องการที่จะวางแผนสำหรับโอกาสนั้นๆ

5.4. การตั้งรับ (Reactive Strategy) หมายถึง การดำเนินงานที่ถูกผลักดันโดยสถานการณ์ ไม่มีการวางแผน ไม่ต้องเริ่มจากเป้าหมาย สมองความต้องการหรือสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจากภายนอก

6. ความสำเร็จ (Success) หมายถึง ความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้บรรลุถึงเป้าหมาย หรือได้ผลเป็นที่พึงพอใจ ซึ่งประเมินได้จากด้านต่างๆ ดังนี้

- 6.1. แนวโน้มของกำไร
- 6.2. แนวโน้มของจำนวนลูกค้า
- 6.3. แนวโน้มของยอดขาย
- 6.4. แนวโน้มของธุรกิจโดยรวม
- 6.5. การประเมินความสำเร็จโดยผู้อื่น
- 6.6. ความพึงพอใจในความสำเร็จ
- 6.7. ความพึงพอใจในฐานะเจ้าของกิจการ
- 6.8. ความพึงพอใจในรายได้
- 6.9. จำนวนพนักงานในปัจจุบัน
- 6.10. การประเมินโดยผู้สัมภาษณ์

7. เขตพื้นที่ประสบภัยคลื่นสึนามิ ปี พ.ศ.2547 คือเขตพื้นที่ชายฝั่งอันดามันที่มีธุรกิจประเภทที่พักที่ได้รับผลกระทบจากภัยพิบัติสึนามิในจังหวัดกระบี่ พังงา ภูเก็ต