

สรุปผลการศึกษาวิจัยและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง “แรงจูงใจในตนเอง ภูมิความรู้ความชำนาญ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พักในเขตพื้นที่ประสภักดิ์ คลื่นสึนามิ ปี พ.ศ.2547 ในประเทศไทย” เพื่อศึกษาคุณลักษณะความสัมพันธ์และการสร้างสมการทำนายของแรงจูงใจในตนเอง ภูมิความรู้ความชำนาญ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และความสำเร็จในการประกอบกิจการของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พัก ในเขตพื้นที่ประสภักดิ์คลื่นสึนามิ ปี พ.ศ. 2547

กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาในครั้งนี้คือ ผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พัก ในเขตพื้นที่ประสภักดิ์คลื่นสึนามิ ปี พ.ศ. 2547 จำนวน 112 ราย โดยเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ประกอบไปด้วยแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structure Interview) เป็นรายบุคคล และแบบสอบถามประเมินค่าตนเองของผู้ประกอบการ โดยใช้แบบสัมภาษณ์ และแบบสอบถาม ของ ดร.ไมเคิล เฟรเซอร์ส และแบบสอบถามวัดแรงจูงใจในตนเองของ ดร.เดวิด แมคคูลินแลนด์

สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจของผู้ประกอบการ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปพบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พัก ในเขตพื้นที่ประสภักดิ์คลื่นสึนามิ ปี พ.ศ. 2547 มีเพศชายกับเพศหญิงใกล้เคียงกัน โดยมีเพศชายมากกว่าเพียงร้อยละ 7 และส่วนใหญ่เป็นอยู่ในวัยกลางคน คือ มีอายุระหว่าง 31-40 ปี โดยจบการศึกษาในระดับปริญญาตรี และมีพื้นเพเป็นคนภาคใต้ ซึ่งประสบการณ์ก่อนจะเริ่มทำธุรกิจนั้น ได้เคยทำงานที่อื่นมาก่อน และเคยทำธุรกิจอื่นก่อนที่จะเข้ามาเริ่มธุรกิจนี้ โดยส่วนใหญ่มักจะเข้ามาเริ่มต้นธุรกิจตั้งแต่อายุ 21-30 ปี และคิดที่จะเริ่มธุรกิจนี้ด้วยตนเอง โดยเริ่มลงทุนธุรกิจครั้งแรกไม่เกิน 10 ล้านบาท บนที่ดินของตนเองถึงร้อยละ 80 เป็นการดำเนินงานโดยเจ้าของคนเดียว และมีการวางแผนธุรกิจไว้ล่วงหน้าเป็นส่วนใหญ่ เนื่องด้วยเขตพื้นที่ประสภักดิ์สึนามินี้เป็นเขตพื้นที่การท่องเที่ยวทางทะเลที่ยังคงความเป็นธรรมชาติได้มากและยังสามารถเดินทางได้หลายวิธี ไม่ว่าจะเดินทางโดย

รถยนต์ หรือเครื่องบิน ซึ่งนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มักเลือกสถานที่ท่องเที่ยวที่ยังสวยงามและสามารถเดินทางได้สะดวก (บริษัท คอรั แพลลิ่ง แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด, 2546, น.๕1-25) ส่งผลให้พื้นที่นี้มีนักท่องเที่ยวหลั่งไหลเข้ามาอย่างต่อเนื่องทุกปี เมื่อมีจำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มปริมาณขึ้นทุกปี ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวจึงเป็นที่ต้องการมากขึ้นตามปริมาณนักท่องเที่ยวที่หลั่งไหลเข้ามา ทำให้เกิดโอกาสทางธุรกิจสำหรับคนที่มียอดอยู่ในเขตพื้นที่นี้ จึงทำให้เพศไม่ได้เป็นส่วนสำคัญสำหรับการทำธุรกิจนี้ และจากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการนักท่องเที่ยว จึงทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจเริ่มต้นทำธุรกิจนี้อย่างรวดเร็ว คือ ตั้งแต่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือหลังจากออกไปหาประสบการณ์มาแล้ว 2-3 ปี การเริ่มต้นธุรกิจโดยส่วนใหญ่เริ่มจากการปรับปรุงบ้านเรือนของตนเองให้สามารถบริการนักท่องเที่ยวได้ แล้วจึงค่อยขยายรูปแบบต่อไปจนเป็นธุรกิจอย่างในปัจจุบัน จึงไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนเริ่มต้นจำนวนมากนัก และการบริหารจัดการในแต่ละปีผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการวางแผนไว้เพื่อเตรียมพร้อมสำหรับฤดูกาลท่องเที่ยวในปีถัดไป นอกจากนี้พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีอาชีพหรือธุรกิจอื่นควบคู่ไปกับกิจการที่พักด้วย เพื่อช่วยในการจัดสรรรายรับ-รายจ่าย ช่วงฤดูที่มีนักท่องเที่ยวน้อย (Low Season) และแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มักพบมากในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว (High Season) อีกด้วย

เนื่องจากในพื้นที่นี้ช่วงก่อนเหตุการณ์สึนามิผู้ประกอบการในธุรกิจนี้มักนำธุรกิจจากที่อื่นเข้ามาเช่าพื้นที่ในการทำธุรกิจ หลังเหตุการณ์สึนามิทำให้ผู้ประกอบการเดิมหลายรายไม่กล้าเข้ามาดำเนินธุรกิจต่อ ด้วยเหตุผลหลายประการ อย่างเช่น ภาวะล้มละลายจากเหตุการณ์คลื่นสึนามิ หรือกำลังรอดูแนวโน้มของนักท่องเที่ยวที่จะกลับเข้ามาท่องเที่ยวอีก จึงส่งผลให้เจ้าของพื้นที่เดิมเข้ามาเริ่มดำเนินการหรือปรับปรุงพื้นที่ที่เสียหายให้สามารถดำเนินธุรกิจใหม่ได้ โดยเริ่มธุรกิจจากขนาดเล็กก่อนเพราะใช้เงินออกมามาลงทุนและหาประสบการณ์ในการทำธุรกิจนี้ จึงทำให้มีธุรกิจที่พักในพื้นที่นี้เปิดดำเนินการมาประมาณ 1-5 ปี มากถึงร้อยละ 56 ซึ่งในแต่ละปีมีกิจการที่เปิดให้บริการตลอดทั้งปีถึงร้อยละ 67 ทั้งนี้เพราะผู้ประกอบการหลายแห่งเริ่มมองเห็นช่องทางในการดึงดูดค่าเข้ามาได้ตลอดทั้งปี รวมถึงหลังจากเหตุการณ์สึนามิทำให้นักท่องเที่ยวเริ่มรู้จักพื้นที่นี้มากขึ้น โดยมีธรรมชาติที่สวยงามเป็นจุดขาย ทำให้สามารถทำการตลาดได้ง่าย อีกทั้งยังเป็นการวางตำแหน่งของธุรกิจอยู่ในระดับกลาง และราคาไม่สูงมาก ทำให้จำเป็นต้องประหยัดต้นทุนในการดำเนินงานให้มากที่สุด ประกอบกับปัญหาการขาดแคลนแรงงานหลังจกสึนามิ จึงทำให้ธุรกิจนี้มีจำนวนพนักงานเฉลี่ยอยู่ที่ 21 คน ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องใช้เวลาในการทำงานโดยประมาณ 85 – 105 ชั่วโมง ในแต่ละสัปดาห์ หรือประมาณ 12 – 15 ชั่วโมงในแต่ละวัน เนื่องจากธุรกิจนี้เป็น

และส่วนใหญ่เข้ามาช่วยพ่อแม่ หรือเครือญาติ ดำเนินกิจการตั้งแต่กำลังศึกษาอยู่ จึงนำความชำนาญในวิชาชีพมาเริ่มต้นกิจการของตนเอง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เฉลียว บุรีภักดี (2527, น.185-187) ที่พบว่า เยาวชนไทยส่วนใหญ่เข้าสู่การดำเนินกิจการโดยการรับช่วงธุรกิจจากพ่อแม่ หรือเริ่มจากการเป็นลูกจ้างจนมีชำนาญงานมากพอ แล้วจึงไปเปิดกิจการของตนเอง ซึ่งเหตุผลในการเลือกประกอบอาชีพของเยาวชน มักเกิดจากสภาพแวดล้อมภายในครอบครัวที่เอื้ออำนวย เช่น ความสบายใจที่ได้อยู่กับพ่อแม่ ไม่ต้องเดินทางไปทำงานไกล มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพ เพราะเป็นอาชีพอิสระ ผลตอบแทนสูง ได้ใช้ความรู้ความสามารถของตนเอง และสนุกเพลิดเพลินเพราะได้พบคน

ส่วนของรูปแบบกลยุทธ์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจนั้น พบว่าผู้ประกอบการมีการใช้กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจทั้ง 4 รูปแบบ พบว่ากลยุทธ์ที่ใช้มากที่สุดคือ การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ เนื่องจากธุรกิจนี้ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์รอบข้างได้ง่าย เช่น สงครามอ่าวเปอร์เซีย ไข้หวัดนก เป็นต้น (วไลลักษณ์ น้อยพยัคฆ์, 2550, น.2-3) ซึ่งเป็นเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดมาก่อนไม่สามารถเตรียมรับมือได้ และหลังจากเหตุการณ์คลื่นสึนามิซึ่งอยู่ในช่วงฤดูการท่องเที่ยว ทำให้ผู้ประกอบการที่ตัดสินใจเริ่มต้นหลังเหตุการณ์สึนามิ ปี 2547 มีเวลาน้อยในการเตรียมความพร้อม และยังต้องกู้เงินจากหลายๆ แห่งเพื่อมาลงทุน ทำให้ไม่สามารถที่จะวางแผนการดำเนินงานได้มาก เพื่อให้ธุรกิจมีความคล่องตัวในการแข่งขันกับคู่แข่งทั้งในพื้นที่อื่นและคู่แข่งจากประเทศเพื่อนบ้านอย่างเวียดนาม การวางแผนจึงเป็นวางแผนเฉพาะสิ่งที่คิดว่าเป็นส่วนสำคัญในการดำเนินงานเท่านั้น เพื่อช่วยลดเวลาและค่าใช้จ่ายในการวางแผนและบริหารธุรกิจ (Frese, 2000, pp.11-19) นอกจากนี้ยังต้องเป็นนักแสวงหาโอกาส (Miles & Snow, 1980 quoted in 2003, pp.28-30) ในช่วงที่ธุรกิจนี้เริ่มเติบโตขึ้นมาอีกครั้งหรือช่วงที่เป็นฤดูท่องเที่ยวในปีต่อมา เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้กลับเข้ามามากที่สุด ทำให้มีเงินทุนสำรองสำหรับเปลี่ยนแปลง ปรับปรุงสถานที่ให้ดีขึ้น และเงินผ่อนชำระหนี้จากการลงทุนในครั้งใหม่หลังเหตุการณ์สึนามิ

ส่วนความสำเร็จในการประกอบที่ได้จากแบบสอบถาม และแบบสัมภาษณ์ ทั้ง 11 ด้าน สามารถแยกระดับความสำเร็จของผู้ประกอบการประเภทธุรกิจที่หักออก เป็น 3 กลุ่ม คือ ความสำเร็จระดับสูง ความสำเร็จระดับกลาง และความสำเร็จระดับต่ำ และพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้รับความสำเร็จในระดับกลาง (ร้อยละ 66.4) ทั้งนี้อาจเป็นผลกระทบจากเหตุการณ์สึนามิ ทำให้ผู้ประกอบการต้องเริ่มต้นหรือฟื้นฟูธุรกิจขึ้นมาใหม่ ประกอบกับภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่รุนแรงจากแหล่งท่องเที่ยวที่เกิดขึ้นใหม่ เช่น จีน เวียดนามและอินเดีย จึงทำ

ให้ธุรกิจชะลอตัวลง (สันติชัย เอื้อจงประสิทธิ์, ออนไลน์, 2550) จึงเป็นช่วงที่ผู้ประกอบการต้องเร่งพัฒนาศักยภาพตนเองให้ธุรกิจสามารถผ่านอุปสรรคนี้ไปได้

ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล แรงจูงใจในตนเอง ภูมิความรู้ความชำนาญ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

จากการศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยส่วนบุคคล แรงจูงใจในตนเอง ภูมิความรู้ความชำนาญ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ผลที่ได้มีดังนี้

1. ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล กับแรงจูงใจในตนเองทั้ง 4 ลักษณะ เนื่องจากแรงจูงใจในตนเองนั้นเป็นแรงจูงใจในตนเองนั้นเป็นปัจจัยที่อยู่ภายใต้จิตใต้สำนึกของแต่ละบุคคล ซึ่งระดับแรงจูงใจของผู้ประกอบการแต่ละคนนั้นขึ้นอยู่กับประสบการณ์ และสิ่งแวดล้อมรอบๆ ตัว (दनัย เทียนพุดม, 2531, น.67-72) จึงสามารถเกิดได้ในทุกเพศทุกวัย ส่งผลให้แรงจูงใจในตนเองของผู้ประกอบการไม่สัมพันธ์กับเพศและอายุของผู้ประกอบการ

2. ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล กับภูมิความรู้ความชำนาญ พบความสัมพันธ์ด้านลบของปัจจัยส่วนบุคคลในเรื่องอายุ กับจำนวนปีที่ใช้ในการศึกษา จากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นคนในพื้นที่ ซึ่งแต่เดิมการคมนาคมจากบ้านไปโรงเรียนยังเป็นเรื่องที่ยากลำบาก และส่วนใหญ่ชาวบ้านมีอาชีพเกษตรกรรม จึงทำให้ไม่ค่อยให้ความสำคัญกับการศึกษามากนัก เมื่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวเติบโตขึ้น จากการคมนาคมที่สะดวกขึ้น เริ่มมีนักท่องเที่ยวเข้ามามากขึ้น ทำให้คนในพื้นที่เห็นความสำคัญของศึกษา เพื่อสร้างโอกาสในการทำธุรกิจมากขึ้น และรองรับการขยายตัวของตลาดท่องเที่ยวในอนาคต จึงมีการส่งเสริมให้บุตรหลานศึกษาเพิ่มขึ้น อีกทั้งปัจจุบันโลกของการสื่อสารเปิดกว้างทำให้ทุกคนมีโอกาสในการศึกษาและทำงานเท่าเทียมกัน นอกจากนี้ยังพบความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับประสบการณ์ในการบริหารในทางบวก จากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการที่เข้ามาเริ่มต้นธุรกิจนี้ในช่วงอายุยิ่งมากจะยิ่งมีประสบการณ์ในการเป็นผู้บริหารมาก่อนทั้งที่เป็นผู้บริหารในฐานะพนักงานของธุรกิจอื่นและเป็นผู้บริหารในฐานะเจ้าของในกิจการของตนเอง เพราะการทำงานในตำแหน่งบริหาร จะสามารถเห็นช่องทางในการเริ่มต้นมากกว่าผู้ที่ทำงานในระดับปฏิบัติการ และยังพบอีกว่าผู้ประกอบการส่วนมากมักเริ่มต้นจากการเข้าไปทำงานให้กับธุรกิจที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมท่องเที่ยวมาก่อนหรือจบการศึกษาทางด้านนี้โดยตรงก่อนเข้ามาเริ่มธุรกิจของตนเอง ทำให้มีทักษะ

หรือความชำนาญในวิชาชีพอยู่ในระดับที่ค่อนข้างใกล้เคียงกัน จึงทำให้ปัจจัยส่วนบุคคลไม่มีความสัมพันธ์กับความชำนาญในวิชาชีพ

3. ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล กับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากด้วยหลังเหตุการณ์สี่นามิผู้ประกอบการทุกคนต้องพยายามหาวิธีทำให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2542, น.38) อีกทั้งข้อมูลจากการสัมภาษณ์ทำให้ทราบว่าด้วยการมีสภาพแวดล้อม และกลุ่มลูกค้าเดียวกัน ทำให้ผู้ประกอบการแต่ละรายก็มีการวางแผนการตลาด และการลงทุนที่ไม่แตกต่างกัน จนมีคำพูดเกี่ยวกับการเติบโตทางธุรกิจของผู้ประกอบการหลายท่านที่คล้ายกันว่า “เพื่อนดีเราก็ดี” ย่อมเป็นการแสดงให้เห็นว่าธุรกิจนี้มีการศึกษาเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน มีความเป็นมิตรในการดำเนินธุรกิจค่อนข้างมาก จึงทำให้เพศและอายุที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อการวางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

4. ความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในตนเอง กับภูมิความรู้ความชำนาญ พบว่าแรงจูงใจใฝ่อำนาจนั้นมีความสัมพันธ์ทางบวกกับประสบการณ์ในการบริหาร เนื่องจากผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการบริหารงานมาก มักได้รับการยอมรับหรือเคารพนับถือจากสังคมรอบข้าง และมีบทบาทที่สำคัญต่อกลุ่มผู้ประกอบการในพื้นที่นั้นๆ ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหม่นำวิธีการบริหารไปเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์มากจึงต้องพยายามรักษาภาพพจน์ขององค์กร (Murray quoted in Feldman and Arnold, 1985, p.113) และเป็นการรักษาการยอมรับนับถือจากคนรอบข้างต่อไป

5. ความสัมพันธ์ระหว่างแรงจูงใจในตนเอง กับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ พบว่าแรงจูงใจในตนเองในลักษณะแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ผลและแรงจูงใจใฝ่รับผิดชอบ มีความสัมพันธ์กับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ผลมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการวางแผนอย่างสมบูรณ์ และการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ ส่วนแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ผลกับการตั้งรับในทางลบ เนื่องจากผู้ที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ผลมักต้องการให้การทำงานเป็นไปอย่างเรียบร้อยมากที่สุดไม่ชอบที่จะเป็นผู้ที่รอคอยเหตุการณ์หรือปัญหาแล้วค่อยหาหนทางแก้ไข จึงต้องมีการวางแผนงานไว้ล่วงหน้าและมีการตรวจสอบผลที่ได้จากแผนงานที่วางไว้ เพื่อให้งานนั้นบรรลุเป้าหมายที่ตนเองหรือองค์กรตั้งไว้ (McClelland, 1962, pp.58-71) ประกอบกับการเป็นผู้ประกอบการจะต้องหาวิธีการและวางแผนการทำงานร่วมกับพนักงาน เพื่อไม่ให้ผู้ปฏิบัติตามทำผิดต่อกฎเกณฑ์ (Winter and Barenbaum, 1985) และศีลธรรมที่ควรเป็น ทั้งยังเป็นการป้องกันปัญหาต่างๆ ที่ไม่เหมาะสมเกิดขึ้นในองค์กรของตนเอง รวมถึงผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นมุสลิมที่มีความเคร่งครัดต่อหลักปฏิบัติทางศาสนา ทำให้การกำหนดกฎเกณฑ์ในการทำงาน และแนวทางในการปฏิบัติของ

พนักงาน เป็นแนวทางตามคำสอนของศาสนา จึงอาจจะเป็นเหตุให้แรงจูงใจใฝ่รับผิดชอบมี
ความสัมพันธ์ทางบวกกับการวางแผนอย่างสมบูรณ์ และการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ

6. ความสัมพันธ์ระหว่างภูมิความรู้ความชำนาญกับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ พบว่า
การวางแผนอย่างสมบูรณ์มีความสัมพันธ์ทางบวกกับภูมิความรู้ความชำนาญทั้งเรื่องจำนวนปีที่ใช้
ในการศึกษา ประสบการณ์ในการบริหาร และความชำนาญในวิชาชีพ ส่วนกลยุทธ์การดำเนิน
ธุรกิจในรูปแบบการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญมีความสัมพันธ์ทางบวกกับจำนวนปีที่ใช้ในการศึกษา
และความชำนาญในวิชาชีพ เนื่องจากผู้ประกอบการที่มีภูมิความรู้ความชำนาญมากจะสามารถ
คาดการณ์ปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้มากกว่าผู้ที่มีภูมิความรู้และความชำนาญน้อยกว่า ทำให้
สามารถวางแผนงานเอาไว้ล่วงหน้าได้ทั้งในส่วนของงานดำเนินการและการแก้ไขปัญหาที่อาจ
เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้องค์กรพร้อมอยู่ในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว
(ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2542, น.38) โดยอาศัยความรู้และความชำนาญในการวางแผน
ในการดำเนินธุรกิจในส่วนสำคัญ เพื่อให้การทำงานนั้นคงดำเนินไปอย่างราบรื่น และใช้
ประสบการณ์ในการบริหารงานในการมองปัญหาที่อาจเกิดขึ้นและแนวทางการแก้ไขปัญหา

7. ปัจจัยส่วนบุคคล แรงจูงใจในตนเอง ภูมิความรู้ความชำนาญ กลยุทธ์ในการดำเนิน
ธุรกิจ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ พบว่าแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์มีความสัมพันธ์
ทางบวกกับความสำเร็จ เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจบริการ ที่ต้องสร้างความประทับใจให้ลูกค้าด้วย
บริการ จึงทำให้ผู้ประกอบการในธุรกิจที่พึงจำเป็นต้องมีการติดต่อประสานงานกับธุรกิจอื่นๆ ที่เชื่อม
ต่อกัน เช่น ธุรกิจนำเที่ยว ธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการรับ-ส่ง ธุรกิจอาหาร เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้า
กลับมาใช้บริการอีกครั้ง อีกทั้งการบริการที่ครบวงจรนี้ยังเป็นส่วนที่สร้างโอกาสทางการตลาด
ให้กับธุรกิจ นอกจากนี้ธุรกิจที่พิกเน้นสร้างความมั่นใจและความเป็นกันเองกับลูกค้า
ผู้ประกอบการจึงไม่จำเป็นต้องอาศัยความรู้ ประสบการณ์ และทักษะในการทำงานมากเท่ากับ
โรงแรม 5 ดาว ที่เน้นทางด้านความเป็นเลิศในด้านบริการ (บุญเลิศ จิตตั้งวัฒนา, 2548, น.149-
155) เป็นสำคัญ ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยที่ผ่านมาของผู้ประกอบการในประเทศไทยที่พบว่า
ระดับการศึกษา มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจหนังสือ (ปาริชาติ
บุญยะโรจน์, 2544, น.78; อภิสิตธิ์ ประวัติเมือง, 2544, น.67) และกลุ่มอุตสาหกรรมแม่พิมพ์โลหะ
พลาสติก (รณรงค์ ศรีจันทนนท์, 2544, น.98; วรธนา ฉายาวัดนะ, 2544, น.77) และธุรกิจ
อุตสาหกรรมแม่พิมพ์โลหะ เนื่องด้วยในการดำเนินธุรกิจที่พิกความพึงพอใจของลูกค้าอยู่ที่การ
สัมผัสกับคุณภาพของการบริการซึ่งขึ้นอยู่กับอัธยาศัยและความเป็นมิตรของผู้ประกอบการและ

พนักงานโดยตรง แต่ธุรกิจหนังสือและแม่พิมพ์โลหะนั้นความพึงพอใจขึ้นอยู่กับสินค้าที่มีคุณภาพ เป็นสำคัญ

ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ กับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ พบว่ากลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจทั้ง 4 รูปแบบ มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจรูปแบบการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ และการแสวงหาโอกาส นั้นมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จ ส่วนรูปแบบการตั้งรับมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในทิศทางตรงข้ามกัน จากการสัมภาษณ์พบว่า ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้จำนวนมากให้กับผู้ประกอบการได้ในระยะเวลาอันสั้น เพราะกลุ่มนักท่องเที่ยวหลักในแถบนี้เป็นชาวต่างชาติที่มีอำนาจการใช้จ่ายใช้สอยสูง ประกอบกับจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เข้ามาในช่วงหลังสิ้นนามิมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง (กองกลยุทธ์การตลาด การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, ออนไลน์, 2549) จึงทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการวางแผนเพื่อเตรียมรับมือกับการขยายตัวของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ทั้งในด้านสถานที่ การบริการ และบุคลากร หากผู้ประกอบการไม่มีการจัดเตรียมแผนการดำเนินงาน การบริหารจัดการ อาจส่งผลกระทบต่อด้านภาพลักษณ์ขององค์กรในระยะยาว ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญต่อการเลือกพักของนักท่องเที่ยว และปัจจุบันนักท่องเที่ยวมีโอกาสในการเลือกที่พักที่ดี ราคาไม่แพง ได้ง่ายจากการสื่อสารเปิดกว้างอีกด้วย

จากผลการศึกษาในครั้งนี้ ซึ่งทำการศึกษากับผู้ประกอบการในธุรกิจที่พัก พบว่าผู้ประกอบการมีการเลือกใช้แผนกลยุทธ์แบบวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ ซึ่งมีความสอดคล้องกับผลการวิจัยในกลุ่มผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะใกล้เคียงกัน โดยเฉพาะในธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนในจำนวนมาก และมีระบบบริหารจัดการที่ดีอย่างในธุรกิจขนาดย่อมอุตสาหกรรมแม่พิมพ์โลหะและพลาสติก (รณรงค์ ศรีจันทนนท์, 2544, น.107) นอกจากนี้ธุรกิจที่พักเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง จึงทำให้การดำเนินธุรกิจจำเป็นต้องอาศัยการวางแผนกลยุทธ์เป็นสำคัญ เช่นเดียวกับผลการวิจัยผู้ประกอบการขนาดย่อมในประเทศแซมเบีย (Keyser, Kruif and Frese, 2000, pp.31-53), ซิมบับเว (Frese, Krauss and Freidrich, 2000, pp.104-130), อัฟริกาใต้ (Steekelenburg, Lauw, Frese and Visser, 2000, pp.77-101)

ความสามารถในการทำนายความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ด้วยปัจจัยส่วนบุคคล แรงจูงใจในตนเอง ภูมิความรู้ความชำนาญ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

จากการวิเคราะห์ที่ถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอนพบว่า มีเพียงกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเท่านั้นที่สามารถอธิบายความผันแปรของความสำเร็จของผู้ประกอบการ โดยกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่สามารถทำนายความสำเร็จในการประกอบการได้ คือ การแสวงหาโอกาส และการวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ ซึ่งทั้ง 2 ลักษณะสามารถร่วมกันทำนายความสำเร็จในการประกอบการได้ร้อยละ 9.7

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

จากการศึกษาครั้งนี้พบว่า แรงจูงใจในตนเองด้านแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์ และกลยุทธ์ในการดำเนินงานมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พัก สามารถที่จะนำมาประยุกต์ใช้ในการฟื้นฟูผู้ประกอบการที่ได้รับความเสียหายจากภัยพิบัติต่างๆ และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ได้สามารถพัฒนาตนเอง ทำให้ส่งผลดีต่อภาพลักษณ์อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศไทย ได้ดังต่อไปนี้

1. การพัฒนาและเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทย

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่ต้องการพัฒนาศักยภาพของตนเองสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาเสริมสร้างและฟื้นฟูตนเองได้ โดยเน้นที่การเพิ่มความสามารถด้านการวางแผนธุรกิจ เพื่อผู้ประกอบการได้นำไปใช้ประกอบการดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม ซึ่งเห็นได้จากผลของการศึกษาที่พบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่มักมีการวางแผนในการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นในลักษณะการแสวงหาโอกาส การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ หรือการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ เพื่อพัฒนาศักยภาพของธุรกิจให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการธุรกิจนี้ในประเทศเพื่อนบ้านได้ โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในเขตพื้นที่เสี่ยงภัยสึนามิและพื้นที่ใกล้เคียง

2. นำไปใช้ในการสร้างเกณฑ์ประเมินความพร้อมเบื้องต้นสำหรับผู้ที่จะเข้ามาสู่ธุรกิจนี้

ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้พบว่า ความรู้ด้านการวางแผนธุรกิจของผู้ประกอบการ และมนุษยสัมพันธ์หรือทักษะในการติดต่อสื่อสารเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมี ทำให้ธนาคารหรือสถาบันการเงินสามารถนำไปจัดแจงเหล่านี้ไปใช้เป็นเกณฑ์ ในการประเมินความพร้อมเบื้องต้นสำหรับผู้สนใจจะเข้ามาทำธุรกิจนี้ ไม่ว่าจะเป็นทายาทธุรกิจที่ต้องมาดำเนินกิจการต่อ หรือบุคคลทั่วไป นอกจากนี้ยังนำเกณฑ์นี้ไปช่วยในการประเมินความต้องการในการฝึกอบรมของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พักของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ที่ส่งเสริมจัดกลุ่มของธุรกิจหรือคลัสเตอร์ (Cluster) เพื่อเอื้อกันในด้านความรู้ ทักษะที่เป็นพื้นฐานในการทำงาน เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปถ่ายทอดในองค์กรของตนเอง นอกจากนี้ยังอาจนำหลักเกณฑ์ด้านแรงจูงใจในตนเองไปช่วยในการคัดเลือกนักศึกษาที่จะเข้ามาศึกษาในสายงานโรงแรม โดยคัดบุคคลที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมพันธ์เป็นหลัก และสร้างหลักสูตรให้นักศึกษาได้ฝึกฝนทักษะในด้านการติดต่อสื่อสาร เพื่อให้ได้นักศึกษาที่มีคุณลักษณะที่เหมาะสมกับงานด้านการโรงแรม ช่วยลดปัญหาการว่างงานหลังจบการศึกษา และยังได้บุคคลากรที่มีใจรักและคุณสมบัติเพียงพอต่อการทำงาน ส่งผลให้คุณภาพชีวิตของคนในท้องถิ่นดีขึ้นและยังช่วยลดปัญหาด้านแรงงานซึ่งเป็นสาเหตุของปัญหาที่สำคัญของประเทศ เช่น อาชญากรรม ยาเสพติด เป็นต้น นอกจากนี้บุคคลากรที่มีคุณภาพและความพร้อมในการพัฒนา ยังช่วยให้ผู้ประกอบการพัฒนาองค์กรได้มากขึ้น ส่งผลให้เกิดการพัฒนาภาพรวมของธุรกิจนี้ในระดับประเทศต่อไป

3. ใช้เป็นฐานข้อมูลในการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องในงานวิจัยทางด้านความเป็นผู้ประกอบการ ไทยยังมีไม่มากนัก สำหรับนักศึกษาที่สนใจหรือหน่วยงานภาครัฐที่ต้องการศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการ ดังนั้นผลที่ได้จากงานวิจัยนี้สามารถนำไปอ้างอิงหรือเป็นแนวทางในการศึกษาต่อกับผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจอื่นๆ เช่นธุรกิจที่พักในพื้นที่อื่นๆ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจที่พักโดยรวมของประเทศ หรือขยายผลที่ได้รับไปสู่การศึกษาในกลุ่มธุรกิจอื่นๆ ใช้เป็นแนวทางพัฒนาผู้ประกอบการไทยตั้งแต่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่เป็นรากฐานที่สำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศ จนถึงผู้ประกอบการธุรกิจขนาดใหญ่ที่เป็นตัวแทนของประเทศในการแข่งขันทางธุรกิจระดับนานาชาติ ในการดึงเงินตราต่างประเทศเข้ามาพัฒนาประเทศไทย

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษากลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ประกอบการประเภทที่พัก ในเขตพื้นที่เสี่ยงภัยสึนามิ ปี พ.ศ.2547 เท่านั้น น่าจะมีการขยายการศึกษาไปสู่ผู้ประกอบการธุรกิจประเภทที่พัก ในพื้นที่อื่นๆ เช่น พื้นที่ฝั่งอ่าวไทย ทะเลตะวันออก และที่พักในภูมิภาคอื่นทั่วประเทศไทย เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ครอบคลุมประเภทธุรกิจ รวมถึงอาจมีการศึกษาในตัวแปรทางจิตวิทยาอื่นเพิ่มเติม เพื่อค้นหาปัจจัยที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบการ และเป็นการเพิ่มความสามารภในการทำนายความสำเร็จในการประกอบการธุรกิจที่พัก

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการในภาคธุรกิจนี้ประสบปัญหาด้านแรงงาน ทั้งการขาดแคลนแรงงานและแรงงานที่มีอยู่ปัจจุบันไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ ส่งผลต่อการยกระดับคุณภาพของการบริการ และการบริหารจัดการ อีกทั้งผู้ประกอบการเองไม่สามารถจัดฝึกอบรมให้กับพนักงานของตนเองได้ ด้วยเหตุผลด้านความรู้ เวลาและค่าใช้จ่ายในการจัดฝึกอบรม ดังนั้นหากทางกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน และการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย มีการประสานงานและจัดทำแผนปฏิบัติการที่ช่วยส่งเสริมบุคลากรด้านแรงงานให้มีความสามารถ โดยการจัดหลักสูตรอบรมความรู้ด้านการบริการ ภาษา ในพื้นที่การท่องเที่ยว ช่วงที่ไม่ใช่ฤดูท่องเที่ยว (Low Season) โดยจัดหาสถานที่หรือร่วมมือกับสถานศึกษาในพื้นที่ใกล้เคียง เป็นศูนย์สำหรับกระจายความรู้ในด้านบริการไปสู่ชุมชน และเสริมสร้างความรู้ให้กับผู้ประกอบการในองค์กรที่มีขนาดกลางและขนาดเล็ก