

ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรค ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย และวิธีการสร้าง
อิทธิพลที่ส่งผลต่อผลปฏิบัติงานของนักธุรกิจอิสระในธุรกิจขายตรงหลายชั้น
**Affect of Adversity Quotient, Goal Commitment and Influence Tactics on Performance
of Independent Business Owner in Multilevel Direct Marketing**

โดย

วรัญญพร ปานเสน
Waranyaporn Parnsen

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ คณะศิลปศาสตร์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
พ.ศ. 2550

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง "ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย และวิธีการสร้างอิทธิพลที่ส่งผลต่อผลปฏิบัติงานของนักธุรกิจอิสระในธุรกิจขายตรงหลายชั้น" มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลของความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย และวิธีการสร้างอิทธิพลที่ส่งผลต่อผลปฏิบัติงานของนักธุรกิจอิสระของธุรกิจขายตรงหลายชั้นและสร้างสมการทำนายผลปฏิบัติงานของนักธุรกิจอิสระในธุรกิจขายตรงหลายชั้น

กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้เป็นนักธุรกิจอิสระในธุรกิจขายตรงหลายชั้น จำนวน 185 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถามจำนวน 4 ส่วน ประกอบด้วย แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปและผลปฏิบัติงานของนักธุรกิจอิสระ แบบสอบถามความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค แบบสอบถามความผูกพันใจต่อเป้าหมาย และส่วนแบบสอบถามวิธีการสร้างอิทธิพล สถิติที่ใช้ทดสอบสมมติฐาน ได้แก่ ค่าที่ การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว สหสัมพันธ์เพียร์สัน และการวิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณแบบขั้น ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

1. ผู้ที่มีความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคสูงจะมีผลปฏิบัติงานด้านจำนวนผู้สมัครใหม่และยอดธุรกิจสูงกว่าผู้ที่มีความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคต่ำ
2. ผู้ที่มีความผูกพันใจต่อเป้าหมายสูงกว่าจะมีผลปฏิบัติงานด้านจำนวนครั้งที่เข้าประชุมและยอดธุรกิจมากกว่าผู้ที่มีความผูกพันใจต่อเป้าหมายต่ำ
3. ผู้ที่มีความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคสูงจะมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายมากกว่าผู้ที่มีความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคต่ำ
4. ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคมีความสัมพันธ์ทางบวกอย่างสูงกับความผูกพันใจต่อเป้าหมาย
5. วิธีการสร้างอิทธิพลที่มีผลต่อความผูกพันใจต่อเป้าหมาย
6. วิธีการสร้างอิทธิพลแบบการโน้มน้าวด้วยเหตุผล การสร้างแรงบันดาลใจ และการให้คำปรึกษามีความสัมพันธ์ทางบวกกับความผูกพันใจต่อเป้าหมาย
7. วิธีการสร้างอิทธิพลมีผลต่อผลปฏิบัติงานด้านจำนวนครั้งที่เข้าประชุมและยอดธุรกิจ

