

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	ผลสรุปจากการใช้วิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน.....	34
3.1	แสดงการแบ่งข้อคำถามแยกตามมิติของความสามารถในการเผชิญและ ฟื้นฟ้อุปสรรค.....	50
3.2	เกณฑ์การให้คะแนนของแบบสอบถามความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรค	50
3.3	แสดงเกณฑ์การให้คะแนนของแบบสอบถามความผูกพันใจต่อเป้าหมาย.....	51
3.4	แสดงการแบ่งข้อคำถามแยกตามวิธีการสร้างอิทธิพล	52
3.5	แสดงเกณฑ์การให้คะแนนของแบบสอบถามวิธีการสร้างอิทธิพล.....	53
3.6	แสดงเกณฑ์การให้คะแนนของแบบสอบถามการประเมินผลปฏิบัติงาน	53
3.7	แสดงค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม.....	55
3.8	แสดงค่าสถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน	57
4.1	แสดงจำนวนและร้อยละ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง.....	60
4.2	แสดงค่ากลาง ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าแจกแจงของคะแนน ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคของกลุ่มตัวอย่าง	63
4.3	แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าแจกแจงของคะแนน ความผูกพันใจต่อเป้าหมายของกลุ่มตัวอย่าง.....	64
4.4	แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าแจกแจงของคะแนนวิธีการ สร้างอิทธิพลกลุ่มตัวอย่าง.....	64
4.5	แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าแจกแจงของคะแนน ผลปฏิบัติงาน.....	66
4.6	เกณฑ์การให้คะแนนผลปฏิบัติงาน	66
4.7	แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนครั้งที่เข้าประชุม ตามระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคที่แตกต่างกัน	68
4.8	แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนผู้สมัครใหม่ ตามระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคที่แตกต่างกัน	69
4.9	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครใหม่ตามค่าเฉลี่ยการ	

	ควบคุมที่แตกต่างกัน.....	70
4.10	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครตามค่าเฉลี่ยการ ขยายตัวของปัญหาที่แตกต่างกัน	70
4.11	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครตามค่าเฉลี่ยการ รับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทนที่แตกต่างกัน	71
4.12	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครตามค่าเฉลี่ยความสามารถใน การเผชิญและฟื้นฟูอุปสรรครวมทุกมิติที่แตกต่างกัน	71
4.13	แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยยอดธุรกิจ ตามระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟูอุปสรรคที่แตกต่างกัน	72
4.14	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครใหม่ตามค่าเฉลี่ยการ ควบคุมที่แตกต่างกัน.....	73
4.15	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครใหม่ตามค่าเฉลี่ยความ รับผิดชอบต่อปัญหาที่แตกต่างกัน.....	73
4.16	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครตามค่าเฉลี่ยการ ขยายตัวของปัญหาที่แตกต่างกัน	74
4.17	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครตามค่าเฉลี่ยการ รับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทนที่แตกต่างกัน	74
4.18	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครตามค่าเฉลี่ยความสามารถ ในการเผชิญและฟื้นฟูอุปสรรครวมทุกมิติที่แตกต่างกัน	75
4.19	แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยผลปฏิบัติงานตามระดับ ความผูกพันใจต่อเป้าหมายที่แตกต่างกัน.....	76
4.20	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนครั้งที่เข้าประจำตามค่าเฉลี่ยความ ผูกพันต่อเป้าหมายที่แตกต่างกัน.....	77
4.21	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของยอดธุรกิจตามค่าเฉลี่ยความผูกพันต่อ เป้าหมายที่แตกต่างกัน.....	77
4.22	แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามระดับ ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟูอุปสรรคที่แตกต่างกัน.....	78
4.23	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามค่าเฉลี่ยการ ควบคุมที่แตกต่างกัน.....	79

4.24	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามค่าเฉลี่ย ความรับผิดชอบต่อปัญหาที่แตกต่างกัน	79
4.25	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามค่าเฉลี่ยการ ขยายตัวของปัญหาที่แตกต่างกัน	80
4.26	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามค่าเฉลี่ยการ รับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทนที่แตกต่างกัน	80
4.27	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามค่าเฉลี่ย ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรครวมทุกมิติที่แตกต่างกัน	81
4.28	แสดงสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่า อุปสรรคกับความผูกพันใจต่อเป้าหมาย.....	81
4.29	แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความผูกพันใจต่อเป้าหมายตาม วิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน	82
4.30	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามค่าเฉลี่ยการ โน้มน้าวด้วยเหตุผลที่แตกต่างกัน.....	84
4.31	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามค่าเฉลี่ยการ ให้คำปรึกษาที่แตกต่างกัน	84
4.32	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามค่าเฉลี่ยการ แลกเปลี่ยนที่แตกต่างกัน	85
4.33	แสดงการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามค่าเฉลี่ยแรง ดึงดูดส่วนบุคคลที่แตกต่างกัน.....	85
4.34	แสดงสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างวิธีการสร้างอิทธิพลกับความผูกพันใจต่อ เป้าหมาย	86
4.35	แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนครั้งที่เข้าประชุมตาม วิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน	87
4.36	แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนผู้สมัครใหม่ตาม วิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน	88
4.37	แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยยอดธุรกิจตามวิธีการ สร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน	90
4.38	แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนครั้งที่เข้าประชุมตามค่าเฉลี่ย	

	อำนาจตามกฎหมายที่แตกต่างกัน	92
4.39	แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของยอดธุรกิจตามค่าเฉลี่ยการแลกเปลี่ยน ที่แตกต่างกัน	92
4.40	แสดงตัวแปรที่มีประสิทธิภาพการทำนายจำนวนครั้งที่เข้าประชุม	93
4.41	แสดงรูปแบบสมการทำนายจำนวนครั้งที่เข้าประชุม	94
4.42	แสดงตัวแปรที่มีประสิทธิภาพการทำนายจำนวนผู้สมัครใหม่	95
4.43	แสดงรูปแบบสมการทำนายจำนวนผู้สมัครใหม่	95
4.44	แสดงตัวแปรที่มีประสิทธิภาพการทำนายยอดธุรกิจ	96
4.45	แสดงรูปแบบสมการทำนายยอดธุรกิจ	96
4.46	แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนครั้งที่เข้าประชุมกับ ลำดับชั้นความสำเร็จ	97
4.47	แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความผูกพันใจต่อเป้าหมายกับ ลำดับชั้นความสำเร็จ	98
5.1	สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน	102

