

## บทที่ 4

### ผลการวิจัย

การศึกษาเรื่อง ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรค ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย และวิธีการสร้างอิทธิพล ที่ส่งผลต่อผลการปฏิบัติงานของนักธุรกิจอิสระ ในธุรกิจขายตรงหลายชั้น ผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ คือ นักธุรกิจอิสระในศูนย์การเรียนรู้เขตคลองเตย จำนวน 240 คน ได้รับแบบสอบถามกลับมา จำนวน 195 ชุด จากการตรวจสอบความสมบูรณ์ของแบบสอบถามที่ได้รับกลับมา มีแบบสอบถามที่นำมาใช้วิเคราะห์ผล จำนวน 185 ชุด คิดเป็นร้อยละ 77.08 ของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้รับมาทำการวิเคราะห์และนำเสนอผลการวิจัยเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา ในข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่าง และคะแนนความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรค ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย และวิธีการสร้างอิทธิพล

ส่วนที่ 2 การทดสอบสมมติฐานเพื่อศึกษาความแตกต่างของค่าเฉลี่ยของตัวแปร และรูปความสัมพันธ์ของตัวแปร

ส่วนที่ 3 การเสนอสมการพยากรณ์ผลการปฏิบัติงาน

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ผลเพิ่มเติม

#### ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา

##### 1.1 ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มตัวอย่าง

## ตารางที่ 4.1

แสดงจำนวนและร้อยละ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยส่วนบุคคล	จำนวน	ร้อยละ
<b>1. เพศ</b>		
ชาย	89	48.1
หญิง	96	51.9
รวม	185	100.0
<b>2. อายุ</b>		
18 ปี ขึ้นไปแต่ไม่เกิน 25 ปี	44	23.8
25 ปี ขึ้นไปแต่ไม่เกิน 33 ปี	94	50.8
33 ปี ขึ้นไปแต่ไม่เกิน 41 ปี	36	19.5
41 ปีขึ้นไป	11	5.9
รวม	185	100.0
<b>3. การศึกษา</b>		
ประถมศึกษา	1	0.5
มัธยมศึกษา	5	2.7
ปริญญาตรี	148	80.0
ปริญญาโท	22	11.9
อื่นๆ	9	4.9
รวม	185	100.0
<b>4. อาชีพ</b>		
นักศึกษา	18	9.7
ข้าราชการ	25	13.5
พนักงานบริษัท	86	46.5
เจ้าของธุรกิจ	29	15.7
ธุรกิจขายตรงเต็มเวลา	13	7.0
อื่นๆ	14	7.6
รวม	185	100.0

## ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

แสดงจำนวนและร้อยละ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง

ปัจจัยส่วนบุคคล	จำนวน	ร้อยละ
<b>5. ระยะเวลาเข้าร่วมธุรกิจขายตรง</b>		
ไม่เกิน 3 เดือน	19	10.3
3 เดือน ขึ้นไปแต่ไม่เกิน 1 ปี	36	19.5
1 ปี ขึ้นไปแต่ไม่เกิน 3 ปี	47	25.4
3 ปีขึ้นไปแต่ไม่เกิน 5 ปี	36	19.5
5 ปี ขึ้นไป	47	25.4
รวม	185	100.0
<b>6. ลำดับชั้นความสำเร็จ</b>		
3% - 9%	48	25.9
12% - 18%	43	23.2
21% ถึงระดับ แพลทตินัม	73	39.5
ระดับไพโลนและสูงขึ้นไป	21	11.4
รวม	185	100.0

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นนักธุรกิจอิสระ ณ ศูนย์การเรียนรู้เขตคลองเตย ในบริษัทขายตรงหลายชั้นแห่งหนึ่ง จำนวน 185 คน จากตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนและค่าร้อยละ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง สามารถวิเคราะห์ลักษณะปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง ได้ดังนี้

1. เพศ กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยเพศชาย 89 คน และเพศหญิงจำนวนใกล้เคียงกันคือ 96 คน โดยเพศหญิง มีจำนวนมากกว่า คิดเป็นร้อยละ 51.9 ส่วนเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 48.1

2. อายุ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นคนหนุ่มสาว มีช่วงอายุระหว่าง 25 ปี แต่ไม่ถึง 33 ปี มีจำนวน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 50.8 รองลงมาคือช่วงอายุมากกว่า 18 ปี แต่ไม่ถึง 25 ปี มีจำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 23.8 และอายุระหว่าง 33 ปี แต่ไม่ถึง 41 ปี มีจำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 ส่วนช่วงอายุที่มีจำนวนน้อยที่สุดคือ อายุ 41 ปีขึ้นไป มีจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 5.9

3. การศึกษา กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี มีจำนวน 148 คน คิดเป็นร้อยละ 80 รองลงมาเป็นระดับปริญญาโท จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 11.9 ระดับอื่นๆ เช่น ประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 4.9 ระดับมัธยมศึกษา มีจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.7 และสุดท้าย ระดับประถมศึกษา มีจำนวนน้อยที่สุดคือ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5

4. อาชีพ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มีจำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 46.5 รองลงมาได้แก่ ธุรกิจส่วนตัว มีจำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 15.7 ข้าราชการ จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 13.5 นักศึกษา จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 9.7 อาชีพอื่นๆ เช่น ทนายความ ธนาคาร อาชีพอิสระ จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 7.6 และอาชีพที่พบน้อยที่สุดคือ ทำธุรกิจขายตรงเต็มเวลา มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 7

5. ระยะเวลาเข้าร่วมธุรกิจขายตรง ระยะเวลาที่เข้าร่วมธุรกิจส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างมีช่วงระยะเวลาที่เท่ากันสองกลุ่ม คือ ช่วง 1 ปี แต่ไม่ถึง 3 ปี และมากกว่า 5 ปี ขึ้นไป มีจำนวนกลุ่มละ 47 คน คิดเป็นร้อยละ 25.4 รองลงมาคือระยะเวลามากกว่า 3 เดือน แต่ไม่ถึง 1 ปี และช่วงมากกว่า 3 ปี แต่ไม่ถึง 5 ปี มีจำนวนเท่ากันเช่นกันคือ 36 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 ส่วนกลุ่มที่เข้าร่วมธุรกิจน้อยกว่า 3 เดือน มีจำนวนน้อยที่สุดคือ 19 คน คิดเป็นร้อยละ 10.3

6. ลำดับชั้นความสำเร็จ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีลำดับชั้นความสำเร็จอยู่ที่ระดับค่อนข้างสูง คือ 21 เปอร์เซนต์ ถึง แพลทตินัม มีจำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 39.5 รองลงมาคือ ระดับ 3 เปอร์เซนต์ ถึง 9 เปอร์เซนต์ มีจำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 25.9 ระดับ 12 เปอร์เซนต์ ถึง 18 เปอร์เซนต์ มีจำนวนใกล้เคียงกัน คือ 43 คน คิดเป็นร้อยละ และสุดท้าย ระดับโพลินขึ้นไป มีจำนวนน้อยที่สุด คือ 21 คน คิดเป็นร้อยละ 11.4

## 1.2 การวิเคราะห์ระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคของกลุ่มตัวอย่าง

## ตารางที่ 4.2

แสดงค่ากลาง ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าแจกแจงของ  
คะแนนความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค ของกลุ่มตัวอย่าง

ความสามารถในการเผชิญและ ฟื้นฝ่าอุปสรรค	ค่ากลาง	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (SD)	จำนวนตัวอย่างที่ได้คะแนน		
			ต่ำ (1.00- 4.34)	ปานกลาง (4.35- 4.88)	สูง (4.89- 5.00)
1. การควบคุม	4.78	0.92	57 (30.8)	58 (31.4)	70 (37.8)
2. ความรับผิดชอบต่อปัญหา	4.60	0.86	60 (32.4)	59 (31.9)	66 (35.7)
3. การขยายตัวของปัญหา	4.67	0.90	62 (33.5)	62 (33.5)	61 (33.0)
4. การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้อง อดทน	4.80	0.93	53 (28.6)	54 (29.2)	78 (42.2)
รวมทุกมิติ	4.66	0.88	52 (31.4)	75 (40.5)	58 (31.4)

จากตารางที่ 4.2 เมื่อพิจารณาค่ากลางของระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคพบว่ามีค่าค่อนข้างสูง โดยมีมิติที่มีค่ากลางของระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคสูงที่สุด คือ การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน ได้ 4.80 คะแนน รองลงมาคือ การควบคุม ได้ 4.78 คะแนน และ การขยายตัวของปัญหา ได้ 4.67 คะแนน และมีมิติที่มีค่ากลางต่ำที่สุดได้แก่ความรับผิดชอบต่อปัญหาได้ 4.60 คะแนน โดยระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรครวมทุกมิติคือ 4.66 คะแนน ซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มปานกลาง

### 1.3 การวิเคราะห์ระดับความผูกพันใจต่อเป้าหมาย

## ตารางที่ 4.3

แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าแจกแจง  
ของคะแนนความผูกพันใจต่อเป้าหมาย ของกลุ่มตัวอย่าง

ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย	ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ )	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (SD)	จำนวนตัวอย่างที่ได้คะแนน		
			ต่ำ (1.00- 3.21)	ปานกลาง (3.22- 4.84)	สูง (4.85- 5.00)
ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย	4.03	0.82	28 (15.1)	138 (74.6)	19 (10.3)

จากตารางที่ 4.3 เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยของคะแนนความผูกพันใจต่อเป้าหมาย พบว่าค่าความผูกพันใจต่อเป้าหมายของกลุ่มตัวอย่างมีค่าเฉลี่ย 4.03 ซึ่งจัดว่าอยู่ในระดับปานกลาง กลุ่มตัวอย่างที่มีจำนวนมากที่สุดอยู่ในระดับปานกลางมีจำนวนทั้งสิ้น 138 คน คิดเป็นร้อยละ 74.6 รองลงมาคือระดับต่ำ มีจำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 15.1 และสุดท้ายคือระดับสูง มีจำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 10.3

## 1.4 การวิเคราะห์ระดับของวิธีการสร้างอิทธิพล

## ตารางที่ 4.4

แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าแจกแจง  
ของคะแนนวิธีการสร้างอิทธิพล ของกลุ่มตัวอย่าง

วิธีการสร้างอิทธิพล	ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ )	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (SD)	จำนวนตัวอย่างที่ได้คะแนน		
			ต่ำ (1.00- 2.95)	ปานกลาง (2.96- 3.85)	สูง (3.86- 5.00)
1. อำนาจตามกฎหมาย	3.25	0.60	43 (23.2)	124 (67.1)	18 (9.7)

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)  
แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าแจกแจง  
ของคะแนนวิธีการสร้างอิทธิพล ของกลุ่มตัวอย่าง

วิธีการสร้างอิทธิพล	ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ )	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (SD)	จำนวนตัวอย่างที่ได้คะแนน		
			ต่ำ (1.00- 2.95)	ปานกลาง (2.96- 3.85)	สูง (3.86- 5.00)
2. การโน้มน้าวด้วยเหตุผล	3.88	0.57	7 (3.8)	87 (47.0)	91 (49.2)
3. การสร้างแรงบันดาลใจ	3.63	0.58	21 (11.4)	104 (56.2)	60 (32.4)
4. การให้คำปรึกษา	4.05	0.60	5 (2.7)	67 (36.2)	113 (61.1)
5. การแลกเปลี่ยน	3.07	0.69	75 (40.5)	84 (45.4)	26 (14.1)
6. เสน่ห์ส่วนบุคคล	2.81	0.73	99 (53.5)	76 (41.1)	10 (5.4)
7. การประจบเอาใจ	3.66	0.59	13 (7.0)	107 (57.9)	65 (35.1)
8. การสร้างแรงกดดัน	3.16	0.72	58 (31.4)	105 (56.7)	22 (11.9)
9. การขอความร่วมมือ	3.16	0.64	60 (32.4)	100 (54.1)	25 (13.5)
รวมทุกด้าน	3.41	0.45	27 (14.6)	125 (67.6)	33 (17.8)

จากตารางที่ 4.4 เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยของคะแนนวิธีการสร้างอิทธิพลของกลุ่ม  
ตัวอย่าง พบว่า เป็นวิธีการที่มีการใช้มากที่สุด คือ การให้คำปรึกษา มีคะแนนเฉลี่ย 4.05 ซึ่งถือว่า

อยู่ในระดับสูง โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอิทธิพลจากวิธีการนี้ 113 คน คิดเป็นร้อยละ 61.1 รองลงมาคือ การโน้มน้าวด้วยเหตุผล มีคะแนนเฉลี่ย 3.88 ซึ่งถือว่าอยู่ในกลุ่มสูงเช่นกัน มีกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับอิทธิพลจากวิธีการนี้ 91 คน คิดเป็นร้อยละ 49.2 ส่วนวิธีการที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ เสน่ห์ส่วนบุคคล โดยมีคะแนนเฉลี่ย 2.81 อยู่ในกลุ่มต่ำ โดยมีผู้ได้รับอิทธิพลจากวิธีการนี้ทั้งสิ้น 99 คน คิดเป็นร้อยละ 53.5

## 1.5 การวิเคราะห์ระดับผลปฏิบัติงาน

### ตารางที่ 4.5

แสดงค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าแจกแจง  
ของคะแนนผลปฏิบัติงาน

ผลปฏิบัติงาน	ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ )	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (SD)	จำนวนตัวอย่างที่ได้คะแนน		
			ต่ำ	ปานกลาง	สูง
1. จำนวนครั้งที่เข้าประชุม	8	3.15	51 (27.6)	19 (10.2)	115 (62.2)
2. จำนวนผู้สมัครใหม่	2	4.10	83 (44.9)	30 (16.2)	72 (38.9)
3. ยอดธุรกิจ	71,436.20	68,557.18	51 (27.6)	77 (41.6)	57 (30.8)

### ตารางที่ 4.6

เกณฑ์การให้คะแนนผลปฏิบัติงาน

ผลการปฏิบัติงาน	เกณฑ์การให้คะแนน		
	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
1. จำนวนครั้งที่เข้าประชุม	ไม่เกิน 5 ครั้ง	6-7 ครั้ง	8 ครั้งขึ้นไป
2. จำนวนผู้สมัครใหม่	ไม่เกิน 1 คน	2 คน	3 คนขึ้นไป
3. ยอดธุรกิจ	น้อยกว่า 10,000	10,001-149,000	150,000 ขึ้นไป

จากตารางที่ 4.5 และตารางที่ 4.6 พบว่าจำนวนครั้งที่กลุ่มตัวอย่างเข้าประชุมอยู่ในระดับสูง คือ 8 ครั้งขึ้นไป มีทั้งสิ้น 115 คน คิดเป็นร้อยละ 62.2 จำนวนผู้สมัครใหม่ที่กลุ่มตัวอย่างปฏิบัติได้ส่วนใหญ่อยู่ที่ 2 คน อยู่ในระดับปานกลาง โดยมีกลุ่มตัวอย่างอยู่ในกลุ่มนี้ทั้งสิ้น 30 คน คิดเป็นร้อยละ 16.2 และยอดธุรกิจส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง คือ ตั้งแต่ 10,001 ถึง 149,999 คะแนน มีจำนวนทั้งสิ้น 77 คน คิดเป็นร้อยละ 41.6

## ส่วนที่ 2 การทดสอบสมมติฐาน

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการทดสอบสมมติฐาน 7 ข้อ ที่กำหนดไว้ ดังนี้

- สมมติฐานที่ 1 ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคแตกต่างกันมีผลปฏิบัติงานแตกต่างกัน
- สมมติฐานที่ 2 ความผูกพันใจต่อเป้าหมายแตกต่างกัน มีผลปฏิบัติงานแตกต่างกัน
- สมมติฐานที่ 3 ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคแตกต่างกันมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายแตกต่างกัน
- สมมติฐานที่ 4 ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความยึดมั่นต่อเป้าหมาย
- สมมติฐานที่ 5 วิธีการสร้างอิทธิพลแตกต่างกันมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายแตกต่างกัน
- สมมติฐานที่ 6 วิธีการสร้างอิทธิพลมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความผูกพันใจต่อเป้าหมาย
- สมมติฐานที่ 7 วิธีการสร้างอิทธิพลแตกต่างกันมีผลปฏิบัติงานแตกต่างกัน
- สมมติฐานที่ 1 ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคแตกต่างกันมีผลปฏิบัติงานแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.7

แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนครั้งที่เข้าประชุม  
ตามระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคที่แตกต่างกัน

ความสามารถใน การเผชิญและฟื้น ฟ้อุปสรรค	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
1. การควบคุม	ระหว่างกลุ่ม	33.457	2	16.729	1.701	.185
	ภายในกลุ่ม	1789.948	182	9.835		
	รวม	1823.405	184			
2. ความรับผิดชอบ ต่อปัญหา	ระหว่างกลุ่ม	57.890	2	28.948	2.984	.053
	ภายในกลุ่ม	1765.515	182	9.701		
	รวม	1823.405	184			
3. การขยายตัว ของปัญหา	ระหว่างกลุ่ม	24.456	2	12.228	1.237	.293
	ภายในกลุ่ม	1788.949	182	9.884		
	รวม	1823.405	184			
4. การรับรู้ถึง ระยะเวลาที่ต้อง อดทน	ระหว่างกลุ่ม	6.818	2	3.409	.342	.711
	ภายในกลุ่ม	1816.587	182	9.981		
	รวม	1823.405	184			
รวมทุกมิติ	ระหว่างกลุ่ม	17.301	2	8.651	.872	.420
	ภายในกลุ่ม	1806.104	182	9.924		
	รวม	1823.405	184			

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.7 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนครั้งที่เข้าประชุมตามระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคที่แตกต่างกันโดยใช้การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way ANOVA) พบว่าไม่มีความแตกต่างในส่วนของผลปฏิบัติงานด้านจำนวนครั้งที่เข้าร่วมประชุม ระหว่างกลุ่มตัวอย่างที่มีค่าเฉลี่ยของความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญ .05

ตารางที่ 4.8

แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนผู้สมัครใหม่  
ตามระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคที่แตกต่างกัน

ความสามารถใน การเผชิญและฟื้น ฟ้อุปสรรค	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
1. การควบคุม	ระหว่างกลุ่ม	200.642	2	100.321	6.317**	.002
	ภายในกลุ่ม	2890.352	182	15.881		
	รวม	3090.995	184			
2. ความรับผิดชอบ ต่อปัญหา	ระหว่างกลุ่ม	31.343	2	15.672	.932	.396
	ภายในกลุ่ม	3059.651	182	16.811		
	รวม	3090.995	184			
3. การขยายตัว ของปัญหา	ระหว่างกลุ่ม	162.719	2	81.360	5.057**	.007
	ภายในกลุ่ม	2928.276	182	16.089		
	รวม	3090.995	184			
4. การรับรู้ถึง ระยะเวลาที่ต้อง อดทน	ระหว่างกลุ่ม	190.575	2	95.288	5.979**	.003
	ภายในกลุ่ม	2900.419	182	15.936		
	รวม	3090.995	184			
รวมทุกมิติ	ระหว่างกลุ่ม	169.129	2	84.564	5.267**	.006
	ภายในกลุ่ม	2921.866	182	16.054		
	รวม	3090.995	184			

\*  $p \leq .05$ , \*\*  $p \leq .01$

จากตาราง 4.8 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนผู้สมัครใหม่ตามระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคที่แตกต่างกัน พบว่าค่าเฉลี่ยของจำนวนผู้สมัครใหม่มีความแตกต่างกันเมื่อความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคมีค่าแตกต่างกัน โดยในมิติของการควบคุมมีความแตกต่างมากที่สุด รองลงมาคือการขยายตัวของปัญหา การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน และค่าเฉลี่ยรวมคะแนนทุกมิติ แต่ไม่พบความแตกต่างของจำนวนผู้สมัครใหม่จากระดับความรับผิดชอบต่อปัญหาที่แตกต่างกัน จากนั้นได้ทำการวิเคราะห์หาความ

แตกต่างกันรายคู่ โดยการเปรียบเทียบด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ดัง ตารางที่ 4.9 ถึง 4.12 ดังนี้

#### ตารางที่ 4.9

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครใหม่  
ตามค่าเฉลี่ยการควบคุมที่แตกต่างกัน

จำนวนผู้สมัครใหม่	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	1.44		-2.35451**	-2.16140**
ปานกลาง	3.79	2.35451**		.19310
สูง	360	2.16140**	-.19310	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.9 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนผู้สมัครใหม่ตามค่าเฉลี่ยการควบคุมที่แตกต่างกัน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการควบคุมปานกลางมีจำนวนผู้สมัครใหม่มากกว่ากลุ่มต่ำ และกลุ่มตัวอย่างที่มีค่าเฉลี่ยการควบคุมสูงมีจำนวนผู้สมัครมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 6.317$ )

#### ตารางที่ 4.10

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครใหม่  
ตามค่าเฉลี่ยการขยายตัวของปัญหาที่แตกต่างกัน

จำนวนผู้สมัครใหม่	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	1.72		-2.22581**	-1.58567*
ปานกลาง	3.79	2.22581**		.64014
สูง	360	1.58567*	-.64014	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.10 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนผู้สมัครใหม่ตามค่าเฉลี่ยการขยายตัวของปัญหาที่แตกต่างกัน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการขยายตัวของปัญหาปานกลางมีจำนวนผู้สมัครใหม่มากกว่ากลุ่มต่ำ และกลุ่มตัวอย่างที่มีค่าเฉลี่ยการขยายตัวของปัญหาสูงมีจำนวนผู้สมัครมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 5.057$ )

#### ตารางที่ 4.11

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครใหม่ตามค่าเฉลี่ยการรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทนที่แตกต่างกัน

จำนวนผู้สมัครใหม่	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	1.42		-1.97379*	-2.37978**
ปานกลาง	3.79	1.97379*		-.40598
สูง	3.79	2.37978*	.40598	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.11 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนผู้สมัครใหม่ตามค่าเฉลี่ยการรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทนที่แตกต่างกัน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทนปานกลางและสูงมีจำนวนผู้สมัครใหม่มากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 5.979$ )

#### ตารางที่ 4.12

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนผู้สมัครใหม่ตามค่าเฉลี่ยความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรครวมทุกมิติที่แตกต่างกัน

จำนวนผู้สมัครใหม่	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	1.54		-2.32821**	-1.63395*
ปานกลาง	3.87	2.32821**		.69425
สูง	3.17	1.63395*	-.69425	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.12 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนผู้สมัครใหม่ตามค่าเฉลี่ยความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรครวมทุกมิติที่แตกต่างกัน พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรครวมทุกมิติในระดับกลุ่มปานกลางและกลุ่มสูงมีจำนวนผู้สมัครใหม่มากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 5.267$ )

#### ตารางที่ 4.13

แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยยอดธุรกิจตามระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคที่แตกต่างกัน

ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
1. การควบคุม	ระหว่างกลุ่ม	$9.6 \times 10^{10}$	2	$4.8 \times 10^{10}$	11.371**	.000
	ภายในกลุ่ม	$7.7 \times 10^{11}$	182	$4.22 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			
2. ความรับผิดชอบต่อปัญหา	ระหว่างกลุ่ม	$3.5 \times 10^{10}$	2	$1.73 \times 10^{10}$	3.794*	.024
	ภายในกลุ่ม	$8.3 \times 10^{11}$	182	$4.56 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			
3. การขยายตัวของปัญหา	ระหว่างกลุ่ม	$5.2 \times 10^{10}$	2	$2.61 \times 10^{10}$	5.842**	.003
	ภายในกลุ่ม	$8.1 \times 10^{11}$	182	$4.46 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			
4. การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน	ระหว่างกลุ่ม	$9.5 \times 10^{10}$	2	$4.73 \times 10^{10}$	11.180**	.000
	ภายในกลุ่ม	$7.7 \times 10^{11}$	182	$4.23 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			
รวมทุกมิติ	ระหว่างกลุ่ม	$9.3 \times 10^{10}$	2	$4.63 \times 10^{10}$	10.901**	.000
	ภายในกลุ่ม	$7.7 \times 10^{11}$	182	$4.24 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			

\*  $p \leq .05$ , \*\*  $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.13 แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยยอดธุรกิจตามค่าเฉลี่ยความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคที่แตกต่างกัน พบว่ามีมิติที่มีความแตกต่างมากที่สุดคือการควบคุม รองลงมาคือการรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรครวมทุกมิติ การขยายตัวของปัญหา และมิติที่มีความแตกต่างน้อยที่สุดคือความรับผิดชอบต่อปัญหาจากนั้นได้ทำการวิเคราะห์หาความแตกต่างเป็นรายคู่ โดยการเปรียบเทียบด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ดัง ตารางที่ 4.14 ถึง 4.18 ดังนี้

#### ตารางที่ 4.14

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของยอดธุรกิจ  
ตามค่าเฉลี่ยการควบคุมที่แตกต่างกัน

ยอดธุรกิจ	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	37512.28		-52461.857**	-46187.676**
ปานกลาง	89974.14	52461.857**		6672.18079
สูง	83699.96	46187.676**	-6672.18079	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.14 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยยอดธุรกิจตามค่าเฉลี่ยการควบคุมที่แตกต่างกัน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการควบคุมในกลุ่มปานกลางและกลุ่มสูงมียอดธุรกิจมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 11.371$ )

#### ตารางที่ 4.15

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของยอดธุรกิจ  
ตามค่าเฉลี่ยความรับผิดชอบต่อปัญหาที่แตกต่างกัน

ยอดธุรกิจ	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	51701.67		-28727.147*	-29636.167*
ปานกลาง	8048.81	28727.147*		-909.01977
สูง	81337.83	29636.167*	909.01977	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.15 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยยอดธุรกิจตามค่าเฉลี่ยความรับผิดชอบต่อปัญหาที่แตกต่างกัน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยความรับผิดชอบต่อปัญหาในกลุ่มปานกลางและกลุ่มสูงมียอดธุรกิจมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 3.794$ )

#### ตารางที่ 4.16

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของยอดธุรกิจตามค่าเฉลี่ยการขยายตัวของปัญหาที่แตกต่างกัน

ยอดธุรกิจ	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	48038.71		-38183.871**	-32149.766**
ปานกลาง	86222.58	38183.871**		6034.10524
สูง	71436.20	32149.766**	-6034.10524	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.16 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยยอดธุรกิจตามค่าเฉลี่ยการขยายตัวของปัญหาที่แตกต่างกัน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการขยายตัวของปัญหาในกลุ่มปานกลางและกลุ่มสูงมียอดธุรกิจมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 5.842$ )

#### ตารางที่ 4.17

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของยอดธุรกิจตามค่าเฉลี่ยการรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทนที่แตกต่างกัน

ยอดธุรกิจ	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	36355.49		-43218.861**	-53276.381**
ปานกลาง	79577.35	43218.861**		-10057.52
สูง	89634.87	53276.381**	10057.52	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.17 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยยอดธุรกิจตามค่าเฉลี่ยการรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทนที่ต่างกัน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทนในกลุ่มปานกลางและกลุ่มสูงมียอดธุรกิจมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 11.180$ )

#### ตารางที่ 4.18

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของยอดธุรกิจตามค่าเฉลี่ยความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรครวมทุกมิติที่ต่างกัน

ยอดธุรกิจ	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	36265.38		-53127.949**	-43482.840**
ปานกลาง	89393.33	53127.949**		9645.10920
สูง	79748.22	43482.840**	-9645.10920	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.18 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยยอดธุรกิจตามค่าเฉลี่ยความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรครวมทุกมิติที่ต่างกัน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรครวมทุกมิติในกลุ่มปานกลางและกลุ่มสูงมียอดธุรกิจมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 11.180$ )

จึงทำให้สรุปได้ว่าความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคที่ต่างกันมีผลปฏิบัติงานที่ต่างกันในส่วนของจำนวนผู้สมัครใหม่และยอดธุรกิจ แต่ไม่พบความแตกต่างของจำนวนครั้งในการเข้าประชุม จึงทำให้ยอมรับสมมติฐานที่ 1 บางส่วน

สมมติฐานที่ 2 ความผูกพันใจต่อเป้าหมายแตกต่างกันมีผลปฏิบัติงานแตกต่างกัน

## ตารางที่ 4.19

แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยผลปฏิบัติงาน  
ตามระดับความผูกพันใจต่อเป้าหมายที่แตกต่างกัน

ผล ปฏิบัติงาน	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
1. จำนวน ครั้งที่เข้า ประชุม	ระหว่างกลุ่ม	119.624	2	59.812	6.389**	.002
	ภายในกลุ่ม	1703.781	182	9.361		
	รวม	1823.405	184			
ผล ปฏิบัติงาน	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
2. จำนวน ผู้สมัครใหม่	ระหว่างกลุ่ม	99.051	2	49.526	3.013	.052
	ภายในกลุ่ม	2991.944	182	16.439		
	รวม	3090.995	184			
3. ยอดธุรกิจ	ระหว่างกลุ่ม	$8.8 \times 10^{10}$	2	$4.39 \times 10^{10}$	10.275**	.000
	ภายในกลุ่ม	$7.8 \times 10^{11}$	182	$4.27 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.19 แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของผลปฏิบัติงาน ตามกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับความผูกพันใจต่อเป้าหมายแตกต่างกัน โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way ANOVA) พบว่า มีความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของจำนวนครั้งที่เข้าประชุมและยอดธุรกิจ เมื่อกำหนดระดับความมีนัยสำคัญ .05 จึงทำให้ยอมรับ สมมติฐานที่ 2 บางส่วน

จากนั้นได้ทำการวิเคราะห์หาความแตกต่างเป็นรายคู่ โดยการเปรียบเทียบด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ดังแสดงในตารางที่ 4.20 และ 4.21

## ตารางที่ 4.20

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนครั้งที่เข้าประชุม  
ตามค่าเฉลี่ยความผูกพันใจต่อเป้าหมายที่แตกต่างกัน

จำนวนผู้ครั้งที่เข้าประชุม	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	6.57		-.72567	-3.11278**
ปานกลาง	7.30	.72567		-2.38711**
สูง	9.68	3.211278**	2.38711**	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.20 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยความผูกพันใจต่อเป้าหมายสูงมีจำนวนครั้งที่เข้าประชุมมากกว่ากลุ่มต่ำ เช่นเดียวกับกลุ่มที่มีค่าเฉลี่ยความผูกพันใจต่อเป้าหมายปานกลางที่มีจำนวนครั้งที่เข้าประชุมมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 6.389$ )

## ตารางที่ 4.21

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของยอดธุรกิจ  
ตามค่าเฉลี่ยความผูกพันใจต่อเป้าหมายที่แตกต่างกัน

ยอดธุรกิจ	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	31132.14		-42020.009**	-87236.278***
ปานกลาง	73152.15	42020.009**		-45216.269**
สูง	118368.4	87236.278***	45216.269**	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.21 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยความผูกพันใจต่อเป้าหมายสูงมียอดธุรกิจมากกว่ากลุ่มปานกลางและกลุ่มต่ำ เช่นเดียวกับกลุ่มที่มีค่าเฉลี่ยความผูกพันใจต่อเป้าหมายปานกลางที่มียอดธุรกิจมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 10.275$ )

สมมติฐานที่ 3 ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคแตกต่างกันมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.22

แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามระดับความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคที่แตกต่างกัน

ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
1. การควบคุม	ระหว่างกลุ่ม	56.145	2	28.072	76.319**	.000
	ภายในกลุ่ม	66.945	182	.368		
	รวม	123.089	184			
2. ความรับผิดชอบต่อปัญหา	ระหว่างกลุ่ม	44.939	2	22.469	52.327**	.000
	ภายในกลุ่ม	78.151	182	.429		
	รวม	123.089	184			
3. การขยายตัวของปัญหา	ระหว่างกลุ่ม	41.488	2	20.744	46.266**	.000
	ภายในกลุ่ม	81.602	182	.448		
	รวม	123.089	184			
4. การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน	ระหว่างกลุ่ม	54.906	2	27.453	73.280**	.000
	ภายในกลุ่ม	68.183	182	.375		
	รวม	123.089	184			
รวมทุกมิติ	ระหว่างกลุ่ม	57.971	2	28.985	81.012**	.000
	ภายในกลุ่ม	65.118	182	.358		
	รวม	123.089	184			

\*  $p \leq .05$ , \*\*  $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.22 แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของผลปฏิบัติงาน ตามกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับความผูกพันใจต่อเป้าหมายแตกต่างกัน โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทาง

เดียว (One-Way ANOVA) พบว่า มีความแตกต่างระหว่างค่าเฉลี่ยของจำนวนครั้งที่เข้าประชุม และยอดธุรกิจ เมื่อกำหนดระดับความมีนัยสำคัญ .05 จึงทำให้ยอมรับสมมติฐานที่ 3 บางส่วน จากนั้นได้ทำการวิเคราะห์หาความแตกต่างเป็นรายคู่ โดยการเปรียบเทียบด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ดังแสดงในตารางที่ 4.23 ถึง 4.27

#### ตารางที่ 4.23

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมาย ตามค่าเฉลี่ยการควบคุมที่แตกต่างกัน

ยอดธุรกิจ	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	37512.28		-52461.857**	-46187.676**
ปานกลาง	89974.14	52461.857**		6672.18079
สูง	83699.96	46187.676**	-6672.18079	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.23 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการควบคุมสูงและปานกลางมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 76.319$ )

#### ตารางที่ 4.24

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมาย ตามค่าเฉลี่ยความรับผิดชอบต่อปัญหาที่แตกต่างกัน

ยอดธุรกิจ	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	51701.67		-28727.147*	-29636.167*
ปานกลาง	8048.81	28727.147*		-909.01977
สูง	81337.83	29636.167*	909.01977	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.24 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยความรับผิดชอบต่อปัญหาสูงและปานกลางมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 52.327$ )

#### ตารางที่ 4.25

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมาย  
ตามค่าเฉลี่ยการขยายตัวของปัญหาที่แตกต่างกัน

ยอดธุรกิจ	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	48038.71		-38183.871**	-32149.766**
ปานกลาง	86222.58	38183.871**		6034.10524
สูง	71436.20	32149.766**	-6034.10524	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.25 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการขยายตัวของปัญหาสูงและปานกลางมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 46.266$ )

#### ตารางที่ 4.26

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมาย  
ตามค่าเฉลี่ยการรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทนที่แตกต่างกัน

ยอดธุรกิจ	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	36355.49		-43218.861**	-53276.381**
ปานกลาง	79577.35	43218.861**		-10057.52
สูง	89634.87	53276.381**	10057.52	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.26 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการควบคุมสูงและปานกลางมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 73.280$ )

## ตารางที่ 4.27

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมาย  
ตามค่าเฉลี่ยความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรครวมทุกมิติที่แตกต่างกัน

ยอดธุรกิจ	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	36265.38		-53127.949**	-43482.840**
ปานกลาง	89393.33	53127.949**		9645.10920
สูง	79748.22	43482.840**	-9645.10920	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.27 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรครวมทุกมิติสูงและปานกลางมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายมากกว่ากลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 81.012$ )

จากตารางที่ 4.23 ถึง 4.27 พบว่าความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคที่แตกต่างกันมีผลทำให้ความผูกพันใจต่อเป้าหมายแตกต่างกันในทุกมิติของความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค ผลการวิจัยที่ได้รับจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 3

สมมติฐานที่ 4 ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความผูกพันใจต่อเป้าหมาย

## ตารางที่ 4.28

แสดงสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่าง  
ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรคกับความผูกพันใจต่อเป้าหมาย

ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฝ่าอุปสรรค	ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย
1. การควบคุม	.895**
2. ความรับผิดชอบต่อปัญหา	.865**

ตารางที่ 4.28 (ต่อ)  
แสดงสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่าง  
ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคกับความผูกพันใจต่อเป้าหมาย

ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรค	ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย
3. การขยายตัวของปัญหา	.862**
4. การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน	.891**
รวมทุกมิติ	.900**

\*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$

จากตารางที่ 4.28 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรคกับความผูกพันใจต่อเป้าหมายโดยค่ารวมทุกมิติมีค่าสูงที่สุด ( $p_{\alpha=.05} = .139$  ( $p = .900$ )) รองลงมาคือ การควบคุม ( $p_{\alpha=.05} = .139 < p = .895$ ) การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน ( $p_{\alpha=.05} = .139 < p = .891$ ) ความรับผิดชอบต่อปัญหา ( $p_{\alpha=.05} = .139 < p = .865$ ) และการขยายตัวของปัญหามีค่าน้อยที่สุด ( $p_{\alpha=.05} = .139 < p = .862$ ) เมื่อกำหนดระดับความมีนัยสำคัญที่ .05 พบว่า มีค่าสหสัมพันธ์กันในระดับสูงในทุกมิติรวมทั้งค่ารวมของความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรค ดังนั้น ผลการวิจัยจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 4

สมมติฐานที่ 5 วิธีการสร้างอิทธิพลแตกต่างกันมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.29  
แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความผูกพันใจต่อเป้าหมาย  
ตามวิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน

วิธีการสร้างอิทธิพล	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
1. อำนาจตามกฎหมาย	ระหว่างกลุ่ม	.617	2	.308	1.222	.297
	ภายในกลุ่ม	45.945	182	.252		
	รวม	46.562	184			

ตารางที่ 4.29 (ต่อ)  
 แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยความผูกพันใจต่อเป้าหมาย  
 ตามวิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน

2. การโน้มน้าว ด้วยเหตุผล	ระหว่างกลุ่ม	1.536	2	.768	3.104*	.047
	ภายในกลุ่ม	45.026	182	.247		
	รวม	46.562	184			
3. การสร้างแรง บันดาลใจ	ระหว่างกลุ่ม	.862	2	.431	1.716	.183
	ภายในกลุ่ม	45.700	182	.251		
	รวม	46.562	184			
4. การให้ คำปรึกษา	ระหว่างกลุ่ม	3.389	2	1.695	7.144**	.001
	ภายในกลุ่ม	43.173	182	.237		
	รวม	46.562	184			
5. การแลกเปลี่ยน	ระหว่างกลุ่ม	2.707	2	1.353	5.617**	.004
	ภายในกลุ่ม	43.855	182	.241		
	รวม	46.562	184			
6. เสน่ห์ส่วนบุคคล	ระหว่างกลุ่ม	1.719	2	.859	3.487*	.033
	ภายในกลุ่ม	44.844	182	.246		
	รวม	46.562	184			
7. การประจบเอา ใจ	ระหว่างกลุ่ม	1.046	2	.523	2.092	.126
	ภายในกลุ่ม	45.516	182	.250		
	รวม	46.562	184			
8. การสร้างแรง กดดัน	ระหว่างกลุ่ม	.509	2	.254	1.005	.368
	ภายในกลุ่ม	46.053	182	.253		
	รวม	46.562	184			
9. การขอความ ร่วมมือ	ระหว่างกลุ่ม	.119	2	.059	.233	.793
	ภายในกลุ่ม	46.443	182	.255		
	รวม	46.562	184			

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.29 แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามกลุ่มตัวอย่างที่ใช้วิธีการสร้างอิทธิพลแตกต่างกัน โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way ANOVA) พบว่า วิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกันได้แก่ การให้คำปรึกษา การแลกเปลี่ยน เสน่ห์ส่วนบุคคลและการโน้มน้าวด้วยเหตุผล มีค่าเฉลี่ยของความผูกพันใจต่อเป้าหมายแตกต่างกัน เมื่อกำหนดระดับความมีนัยสำคัญ .05 จึงทำให้ยอมรับ สมมติฐานที่ 5 จากนั้นได้ทำการวิเคราะห์หาความแตกต่างเป็นรายคู่ โดยการเปรียบเทียบด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ดังแสดงในตารางที่ 4.30 ถึง 4.33

#### ตารางที่ 4.30

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามค่าเฉลี่ยการโน้มน้าวด้วยเหตุผลที่แตกต่างกัน

การโน้มน้าวด้วยเหตุผล	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	1.85		-.00493	-.18681
ปานกลาง	1.86	.00493		-.18189*
สูง	2.04	.18681	.18189*	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.30 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการโน้มน้าวด้วยเหตุผลสูง มีความผูกพันใจต่อเป้าหมายมากกว่ากลุ่มปานกลาง ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 3.104$ )

#### ตารางที่ 4.31

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมายตามค่าเฉลี่ยการให้คำปรึกษาที่แตกต่างกัน

การให้คำปรึกษา	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	1.40		-.43582	-.64425**
ปานกลาง	1.84	.43582		-.20843**
สูง	2.04	.64425**	.20843**	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.31 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการให้คำปรึกษาสูงมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายมากกว่ากลุ่มปานกลางและกลุ่มต่ำ ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 7.144$ )

#### ตารางที่ 4.32

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมาย  
ตามค่าเฉลี่ยการแลกเปลี่ยนที่แตกต่างกัน

การแลกเปลี่ยน	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	2.04		.21857**	-.07538
ปานกลาง	1.82	-.21857**		-.29396**
สูง	2.12	.07538	.29396**	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.32 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการแลกเปลี่ยนต่ำและสูงมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายมากกว่ากลุ่มปานกลาง ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 5.617$ )

#### ตารางที่ 4.33

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของความผูกพันใจต่อเป้าหมาย  
ตามค่าเฉลี่ยเส้นที่ส่วนบุคคลที่แตกต่างกัน

เส้นที่ส่วนบุคคล	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	2.04		.19830**	.14040
ปานกลาง	1.84	-.19830**		-.05789
สูง	1.90	-.14040	.05789	

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 4.33 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยเส้นที่ส่วนบุคคลต่ำมีความผูกพันใจต่อเป้าหมายมากกว่ากลุ่มปานกลาง ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 3.487$ )

สมมติฐานที่ 6 วิธีการสร้างอิทธิพลมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความผูกพันใจต่อเป้าหมาย

ตารางที่ 4.34

แสดงสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่าง  
วิธีการสร้างอิทธิพลกับความผูกพันใจต่อเป้าหมาย

วิธีการสร้างอิทธิพล	ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย
1. อำนาจตามกฎหมาย	-.002
2. การโน้มน้าวด้วยเหตุผล	.189**
3. การสร้างแรงบันดาลใจ	.155*
4. การให้คำปรึกษา	.265**
5. การแลกเปลี่ยน	-.028
6. เสน่ห์ส่วนบุคคล	-.157*
7. การประจบเอาใจ	.116
8. การสร้างแรงกดดัน	.030
9. การขอความร่วมมือ	-.044

\*  $p < .05$ , \*\*  $p < .01$

จากตารางที่ 4.34 พบว่า วิธีการสร้างอิทธิพล ได้แก่ การโน้มน้าวด้วยเหตุผล การสร้างแรงบันดาลใจ และการให้คำปรึกษา มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความผูกพันใจต่อเป้าหมาย โดยการให้คำปรึกษามีค่ามากที่สุด ( $p_{\alpha=.05} = .139 < p = .265$ ) รองลงมาคือการโน้มน้าวด้วยเหตุผล ( $p_{\alpha=.05} = .139 < p = .189$ ) และ ( $p_{\alpha=.05} = .139 < p = .155$ ) ส่วนเสน่ห์ส่วนบุคคล มีความสัมพันธ์ทางลบกับความผูกพันใจต่อเป้าหมาย ( $p_{\alpha=.05} = .139 < p = -.157$ ) เมื่อกำหนดระดับความมีนัยสำคัญที่ .05 ผลการวิจัยจึงสนับสนุน สมมติฐานที่ 6 บางส่วน

สมมติฐานที่ 7 วิธีการสร้างอิทธิพลแตกต่างกันมีผลปฏิบัติงานแตกต่างกัน

## ตารางที่ 4.35

แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนครั้งที่เข้าประชุม  
ตามวิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน

วิธีการสร้างอิทธิพล	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
1. จำนวนตามกฎ	ระหว่างกลุ่ม	71.231	2	35.615	3.699*	.027
	ภายในกลุ่ม	1752.174	182	9.627		
	รวม	1823.405	184			
2. การโน้มน้ำหนักด้วยเหตุผล	ระหว่างกลุ่ม	.157	2	.078	.008	.992
	ภายในกลุ่ม	1823.248	182	10.018		
	รวม	1823.405	184			
3. การสร้างแรงบันดาลใจ	ระหว่างกลุ่ม	1.577	2	.788	.079	.924
	ภายในกลุ่ม	1821.828	182	10.010		
	รวม	1823.405	184			
4. การให้คำปรึกษา	ระหว่างกลุ่ม	31.743	2	15.871	1.612	.202
	ภายในกลุ่ม	1791.663	182	9.844		
	รวม	1823.405	184			
5. การแลกเปลี่ยน	ระหว่างกลุ่ม	20.099	2	10.049	1.014	.365
	ภายในกลุ่ม	1803.307	182	9.908		
	รวม	1823.405	184			
6. เส้นมีส่วนร่วมบุคคล	ระหว่างกลุ่ม	29.398	2	14.699	1.491	.228
	ภายในกลุ่ม	1794.007	182	9.857		
	รวม	1823.405	184			
7. การประจบเอาใจ	ระหว่างกลุ่ม	11.392	2	5.696	.572	.565
	ภายในกลุ่ม	1812.013	182	9.956		
	รวม	1823.405	184			

## ตารางที่ 4.35 (ต่อ)

แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนครั้งที่เข้าประชุม  
ตามวิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน

วิธีการสร้างอิทธิพล	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
8. การสร้างแรงกดดัน	ระหว่างกลุ่ม	18.836	2	9.418	.950	.389
	ภายในกลุ่ม	1804.569	182	9.915		
	รวม	1823.405	184			
9. การขอความร่วมมือ	ระหว่างกลุ่ม	.255	2	.128	.013	.987
	ภายในกลุ่ม	1823.15	182	10.017		
	รวม	1823.405	184			

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตาราง 4.35 พบว่ามีความแตกต่างของกลุ่มตัวอย่างในส่วนของจำนวนครั้งที่เข้าประชุม เมื่อได้รับวิธีการสร้างอิทธิพลแบบอำนาจตามกฎหมายที่แตกต่างกัน ที่ระดับความมีนัยสำคัญ .05

## ตารางที่ 4.36

แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนผู้สมัครใหม่  
ตามวิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน

วิธีการสร้างอิทธิพล	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
1. อำนาจตามกฎหมาย	ระหว่างกลุ่ม	16.361	2	8.181	4.84	.617
	ภายในกลุ่ม	3074.633	182	16.894		
	รวม	3090.995	184			
2. การโน้มน้าวด้วยเหตุผล	ระหว่างกลุ่ม	36.701	2	18.351	1.093	.337
	ภายในกลุ่ม	3054.294	182	16.782		
	รวม	3090.995	184			

ตารางที่ 4.36 (ต่อ)  
 แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยจำนวนผู้สมัครใหม่  
 ตามวิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน

วิธีการสร้างอิทธิพล	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
3. การสร้างแรงบันดาลใจ	ระหว่างกลุ่ม	30.562	2	15.281	.909	.405
	ภายในกลุ่ม	3060.433	182	16.816		
	รวม	3090.995	184			
4. การให้คำปรึกษา	ระหว่างกลุ่ม	23.401	2	11.700	.694	.501
	ภายในกลุ่ม	3067.594	182	16.855		
	รวม	3090.995	184			
5. การแลกเปลี่ยน	ระหว่างกลุ่ม	27.707	2	13.853	.823	.441
	ภายในกลุ่ม	3063.288	182	16.831		
	รวม	3090.995	184			
6. เสน่ห์ส่วนบุคคล	ระหว่างกลุ่ม	1.409	2	.704	.041	.959
	ภายในกลุ่ม	3089.586	182	16.976		
	รวม	3090.995	184			
7. การประจบเอาใจ	ระหว่างกลุ่ม	45.303	2	22.652	1.354	.261
	ภายในกลุ่ม	3045.691	182	16.735		
	รวม	3090.995	184			
8. การสร้างแรงกดดัน	ระหว่างกลุ่ม	15.566	2	7.783	.461	.632
	ภายในกลุ่ม	3075.429	182	16.898		
	รวม	3090.995	184			
9. การขอความร่วมมือ	ระหว่างกลุ่ม	21.885	2	10.942	.649	.524
	ภายในกลุ่ม	3069.110	182	16.863		
	รวม	3090.995	184			

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$

จากตารางที่ 436 สรุปได้ว่าพบความแตกต่างระหว่างจำนวนผู้สมัครใหม่ของกลุ่มตัวอย่างที่ได้รับวิธีการสร้างอิทธิพลแบบเสนอให้ส่วนบุคคลแตกต่างกัน ในระดับความมีนัยสำคัญที่ .05

ตารางที่ 4.37

แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยยอดธุรกิจ  
ตามวิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน

วิธีการสร้างอิทธิพล	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
1. จำนวนตามกฎหมาย	ระหว่างกลุ่ม	$1.5 \times 10^{10}$	2	$7.49 \times 10^9$	1.605	.204
	ภายในกลุ่ม	$8.5 \times 10^{11}$	182	$4.67 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			
2. การโน้มน้ำหนักด้วยเหตุผล	ระหว่างกลุ่ม	$1.2 \times 10^{10}$	2	$6.22 \times 10^9$	1.328	.268
	ภายในกลุ่ม	$8.5 \times 10^{11}$	182	$4.68 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			
3. การสร้างแรงบันดาลใจ	ระหว่างกลุ่ม	$2.8 \times 10^{10}$	2	$1.40 \times 10^{10}$	3.034	.051
	ภายในกลุ่ม	$8.4 \times 10^{11}$	182	$4.00 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			
4. การให้คำปรึกษา	ระหว่างกลุ่ม	$6.9 \times 10^9$	2	$3.44 \times 10^9$	.730	.483
	ภายในกลุ่ม	$8.6 \times 10^{11}$	182	$4.71 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			
5. การแลกเปลี่ยน	ระหว่างกลุ่ม	$4.0 \times 10^{10}$	2	$2.0 \times 10^{10}$	4.412*	.013
	ภายในกลุ่ม	$8.2 \times 10^{11}$	182	$4.53 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			
6. เสนอให้ส่วนบุคคล	ระหว่างกลุ่ม	$1.6 \times 10^{10}$	2	$8.13 \times 10^9$	1.744	.178
	ภายในกลุ่ม	$8.5 \times 10^{11}$	182	$4.66 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			

ตารางที่ 4.37 (ต่อ)  
 แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยยอดธุรกิจ  
 ตามวิธีการสร้างอิทธิพลที่แตกต่างกัน

วิธีการสร้างอิทธิพล	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p-value
7. การประจบเอาใจ	ระหว่างกลุ่ม	$9.7 \times 10^9$	2	$4.86 \times 10^9$	1.034	.358
	ภายในกลุ่ม	$8.6 \times 10^{11}$	182	$4.70 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			
8. การสร้างแรงกดดัน	ระหว่างกลุ่ม	$2.3 \times 10^{10}$	2	$1.13 \times 10^{10}$	2.433	.091
	ภายในกลุ่ม	$8.4 \times 10^{11}$	182	$4.63 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			
9. การขอความร่วมมือ	ระหว่างกลุ่ม	$1.3 \times 10^{10}$	2	$6.58 \times 10^9$	1.405	.248
	ภายในกลุ่ม	$8.5 \times 10^{11}$	182	$4.68 \times 10^9$		
	รวม	$8.6 \times 10^{11}$	184			

\* $p \leq .05$

จากตารางที่ 4.35 ถึง 4.37 แสดงการวิเคราะห์ความแตกต่างของผลปฏิบัติงานตามกลุ่มตัวอย่างที่ใช้วิธีการสร้างอิทธิพลแตกต่างกัน โดยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-Way ANOVA) สรุปได้ว่า ไม่พบความแตกต่างของวิธีการสร้างอิทธิพลที่ต่างกับกับจำนวนผู้สมัครใหม่ แต่สำหรับจำนวนครั้งที่เข้าร่วมธุรกิจและยอดธุรกิจพบความแตกต่างของการใช้อำนาจที่แตกต่างกันทำให้จำนวนครั้งในการเข้าประชุมแตกต่างกัน และยอดธุรกิจของกลุ่มตัวอย่างมีค่าแตกต่างกันเมื่อที่ได้รับวิธีการสร้างอิทธิพลแบบการแลกเปลี่ยนที่แตกต่างกัน เมื่อกำหนดระดับความมีนัยสำคัญ .05 จึงทำให้ยอมรับ สมมติฐานที่ 7 บางส่วน

จากนั้นได้ทำการวิเคราะห์หาความแตกต่างเป็นรายคู่ โดยการเปรียบเทียบด้วยวิธี LSD (Least Significant Difference) ดังแสดงในตารางที่ 4.38 ถึง 4.39

## ตารางที่ 4.38

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของจำนวนครั้งที่เข้าประชุม  
ตามค่าเฉลี่ยอำนาจตามกฎที่แตกต่างกัน

อำนาจตามกฎ	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	8.23		1.235256*	-.26744
ปานกลาง	7.00	-1.23256*		-1.50000
สูง	8.50	-.14040	1.50000	

\* $p \leq .05$ 

จากตารางที่ 4.38 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยอำนาจตามกฎต่ำมีจำนวนครั้งที่เข้าประชุมมากกว่ากลุ่มปานกลาง ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 3.699$ )

## ตารางที่ 4.39

แสดงผลการวิเคราะห์ Post Hoc ของยอดธุรกิจ  
ตามค่าเฉลี่ยการแลกเปลี่ยนที่แตกต่างกัน

การแลกเปลี่ยน	$\bar{X}$	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
ต่ำ	86945.33		20871.560	42922.256**
ปานกลาง	86073.77	-20871.560		22050.677
สูง	44023.08	-42922.256**	-22050.677	

\* $p \leq .05$ 

จากตารางที่ 4.39 สรุปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนเฉลี่ยการแลกเปลี่ยนต่ำมียอดธุรกิจมากกว่ากลุ่มสูง ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 4.412$ )

## ส่วนที่ 3 การเสนอสมการพยากรณ์

จากการทดสอบสมมติฐานที่ 1-7 ในส่วนที่ 2 ผู้วิจัยได้นำตัวแปรทั้งหมดได้แก่ตัวแปรต้น คือ ความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้อุปสรรค ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย และวิธีการ

สร้างอิทธิพล และตัวแปรตาม คือ ผลการปฏิบัติงานทั้ง 3 ด้าน ได้แก่ จำนวนครั้งที่เข้าประชุม จำนวนผู้สมัครใหม่ และยอดธุรกิจ มาทำการวิเคราะห์ และสร้างเป็นสมการทำนายโดยวิธีการวิเคราะห์พหุคูณแบบขั้นตอน โดยผู้วิจัยได้กำหนดตัวแปรที่ใช้ในการวิเคราะห์ดังนี้

1. ความสามารถในการเผชิญและฟันฝ่าอุปสรรค ใช้ค่าเฉลี่ยคะแนนของแต่ละมิติ ได้แก่ การควบคุม ความรับผิดชอบต่อปัญหา การขยายตัวของปัญหา การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน และได้รวมคะแนนเฉลี่ยของทุกมิติมาใช้ในการทำนายด้วย
2. ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย ใช้ค่าเฉลี่ยของคะแนนความผูกพันใจต่อเป้าหมายในการทำนาย
3. วิธีการสร้างอิทธิพล ใช้คะแนนเฉลี่ยของแต่ละวิธีการมาใช้ในการทำนาย ได้แก่ อำนาจตามกฎหมาย การโน้มน้าวด้วยเหตุผล การสร้างแรงบันดาลใจ การให้คำปรึกษา การแลกเปลี่ยนเสน่ห์ส่วนบุคคล การประจบเอาใจ การสร้างแรงกดดัน และการขอความร่วมมือ
4. ผลการปฏิบัติงาน มี 3 ด้าน ได้แก่ จำนวนครั้งที่เข้าประชุม จำนวนผู้สมัครใหม่ และยอดธุรกิจ โดยพิจารณาจากคะแนนดิบของกลุ่มตัวอย่าง โดยผลการวิเคราะห์แสดงในตารางที่ 4.40 ถึง 4.45 ดังนี้

### 1. ผลปฏิบัติงานด้านจำนวนการเข้าประชุม

#### ตารางที่ 4.40

แสดงตัวแปรที่มีประสิทธิภาพการทำนายจำนวนครั้งที่เข้าประชุม

ตัวแปร	R	R <sup>2</sup>	Adjusted R <sup>2</sup>	F	p-value
1. ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย	.388	.150	.136	10.668***	.000
2. การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน					
3. อำนาจตามกฎหมาย					

\*\*\* $p \leq .001$

จากตารางที่ 4.40 พบว่า ตัวแปรที่มีประสิทธิภาพในการทำนายจำนวนครั้งที่เข้าประชุม มี 3 ตัวแปร ได้แก่ ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน และอำนาจตามกฎหมาย ซึ่งสามารถใช้ทำนายจำนวนครั้งที่เข้าประชุม ได้ร้อยละ 15.0 ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 10.668$ )

#### ตารางที่ 4.41

แสดงรูปแบบสมการทำนายจำนวนครั้งที่เข้าประชุม

ตัวแปร	B	SE B	Beta	t	Sig. t
ค่าคงที่	7.552	1.616		4.647***	.000
ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย	2.996	.584	.778	5.129***	.000
การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน	-2.111	.516	-.621	-4.090***	.000
อำนาจตามกฎหมาย	-.900	.360	-.172	-2.498*	.013

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$ , \*\*\* $p \leq .001$

จากตารางที่ 4.41 สามารถสร้างสมการทำนายผลการปฏิบัติงานด้านจำนวนครั้งที่เข้าประชุมได้ดังนี้

$$\text{จำนวนครั้งที่เข้าประชุม} = 7.552 + 2.996(\text{ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย}) - 2.111(\text{การรับรู้ถึงระยะเวลาที่ต้องอดทน}) - .900(\text{อำนาจตามกฎหมาย})$$

## 2. ผลปฏิบัติงานด้านผู้สมัครใหม่

ตารางที่ 4.42

แสดงตัวแปรที่มีประสิทธิภาพการทำนายจำนวนผู้สมัครใหม่

ตัวแปร	R	R <sup>2</sup>	Adjusted R <sup>2</sup>	F	p-value
1. การควบคุม	.303	.092	.082	9.175***	.000
2. ความรับผิดชอบต่อปัญหา					

\*\*\* $p \leq .001$ 

จากตารางที่ 4.42 พบว่า ตัวแปรที่มีประสิทธิภาพในการทำนายจำนวนผู้สมัครใหม่ มี 2 ตัวแปร ได้แก่ การควบคุม และความรับผิดชอบต่อปัญหา ซึ่งสามารถใช้ทำนายจำนวนผู้สมัครใหม่ ได้ร้อยละ 9.2 ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 9.175$ )

ตารางที่ 4.43

แสดงรูปแบบสมการทำนายจำนวนผู้สมัครใหม่

ตัวแปร	B	SE B	Beta	t	Sig. t
ค่าคงที่	-.010	1.490		-.007	.995
การควบคุม	2.942	.764	.663	3.852***	.000
ความรับผิดชอบต่อปัญหา	-2.250	.820	-.472	-2.743**	.007

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$ , \*\*\* $p \leq .001$ 

จากตารางที่ 4.43 สามารถสร้างสมการทำนายผลการปฏิบัติงานด้านจำนวนผู้สมัครใหม่ได้ดังนี้

$$\text{จำนวนผู้สมัครใหม่} = -.010 + 2.942(\text{การควบคุม}) - 2.250(\text{ความรับผิดชอบต่อปัญหา})$$

### 3. ผลปฏิบัติงานด้านยอดธุรกิจ

#### ตารางที่ 4.44

แสดงตัวแปรที่มีประสิทธิภาพการทำนายยอดธุรกิจ

ตัวแปร	R	R <sup>2</sup>	Adjusted R <sup>2</sup>	F	p-value
1. ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย	.378	.143	.134	15.199***	.000
2. การสร้างแรงบันดาลใจ					

\*\*\* $p \leq .001$

จากตารางที่ 4.44 พบว่า ตัวแปรที่มีประสิทธิภาพในการทำนายยอดธุรกิจ มี 2 ตัวแปร ได้แก่ ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย และการสร้างแรงบันดาลใจ ซึ่งสามารถทำนายยอดธุรกิจ ได้ร้อยละ 14.3 ( $F_{\alpha=.05} = 3.04 < F = 15.199$ )

#### ตารางที่ 4.45

แสดงรูปแบบสมการทำนายยอดธุรกิจ

ตัวแปร	B	SE B	Beta	t	Sig. t
ค่าคงที่	50585.235	35030.738		1.444	.150
ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย	28683.986	5822.071	.342	4.927***	.000
การสร้างแรงบันดาลใจ	-26091.2	8127.532	-.223	-3.210**	.002

\* $p \leq .05$ , \*\* $p \leq .01$ , \*\*\* $p \leq .001$

จากตารางที่ 4.45 สามารถสร้างสมการทำนายผลการปฏิบัติงานด้านจำนวนผู้สมัครใหม่ได้ดังนี้

$$\text{ยอดธุรกิจ} = 52585.235 + 28683.986(\text{ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย}) - 26091.2(\text{การสร้างแรงบันดาลใจ})$$

#### ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ผลเพิ่มเติม

#### 4.1 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างผลปฏิบัติงานด้านจำนวนครั้งที่เข้าประชุมและลำดับชั้นความสำเร็จ

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยค่าสถิติ ไค-สแควร์ ได้ผลดังตารางที่ 4.46

#### ตารางที่ 4.46

แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนครั้งที่เข้าประชุมและลำดับชั้นความสำเร็จ

		จำนวนครั้งที่เข้าประชุม			รวม
		ไม่เกิน 5	6-7	8 ขึ้นไป	
ลำดับชั้นความสำเร็จ	3% - 9%	22	10	16	48
	12% - 18%	14	3	26	43
	21% - PT	13	6	54	73
	PT ขึ้นไป	2	0	19	21
รวม		51	19	115	185
Chi-Square		30.109*** (df = 6)			

\*\*\* $p \leq .001$

จากตารางที่ 4.46 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนครั้งที่เข้าประชุมกับลำดับชั้นความสำเร็จ โดยวิเคราะห์ข้อมูลด้วย ไค-สแควร์ (Chi-Square) พบว่า จำนวนครั้งที่เข้าประชุมมีความสัมพันธ์กับลำดับชั้นความสำเร็จ ที่ระดับนัยสำคัญ .001 ( $\chi^2_{\alpha=.05} = 22.46 < \chi^2 = 30.109$ )

#### 4.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความผูกพันใจต่อเป้าหมายและลำดับชั้นความสำเร็จ

ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูล ด้วยค่าสถิติ ไค-สแควร์ ได้ผลดังตารางที่ 4.47

## ตารางที่ 4.47

แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความผูกพันใจต่อเป้าหมายและลำดับชั้นความสำเร็จ

		ความผูกพันใจต่อเป้าหมาย			รวม
		ไม่เกิน 5	6-7	8 ขึ้นไป	
ลำดับชั้นความสำเร็จ	3% - 9%	15	30	3	48
	12% - 18%	7	36	0	43
	21% - PT	5	59	9	73
	PT ขึ้นไป	1	13	7	21
รวม		28	138	19	185
Chi-Square		31.680*** (df = 6)			

\*\*\* $p \leq .001$

จากตารางที่ 4.47 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความผูกพันใจต่อเป้าหมายกับลำดับชั้นความสำเร็จ โดยวิเคราะห์ข้อมูลด้วย ไค-สแควร์ (Chi-Square) พบว่า ความผูกพันใจต่อเป้าหมายมีความสัมพันธ์กับลำดับชั้นความสำเร็จ ที่ระดับนัยสำคัญ .001 ( $\chi^2_{\alpha=.05} = 22.46 < \chi^2 = 31.680$ )

