

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ในการวิจัยเรื่อง “บุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ ความชำนาญ และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะและความสัมพันธ์ของบุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ ความชำนาญ และความสำเร็จในการประกอบการ รวมทั้งสมการพยากรณ์ความสำเร็จในการประกอบการด้วยบุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ และภูมิความรู้ความชำนาญของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ ที่มีพื้นที่ตั้งสำนักงานและโรงงานในเขตกรุงเทพมหานคร สมุทรสาคร สมุทรปราการ และสมุทรสงคราม จำนวน 33 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสัมภาษณ์ชนิดมีโครงสร้างเป็นรายบุคคล แบบสอบถามบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ แบบประเมินผู้ถูกสัมภาษณ์ของ ดร.ไมเคิล เฟรเซอร์ส และแบบสอบวัดบุคลิกภาพทางอารมณ์ตามแนวคิดของ ดร.อัลเบิร์ต มีฮราเบียน

วิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการทางสถิติ ได้แก่

1. ศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ ลักษณะความสำเร็จ บุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ ด้วยการหาค่าสัดส่วน (Proportion) ค่ามัธยฐานเลขคณิต (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
2. ศึกษาความสัมพันธ์ของบุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และความสำเร็จในการประกอบการ เพื่อทดสอบสมมติฐานที่ 1 ถึง 3 ด้วยการหาค่าสถิติสัมพันธ์สหสัมพันธ์ของเพียร์สัน (Pearson Product - Moment Correlation)
3. ทำการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Stepwise Multiple Regression Analysis) เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่าง บุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และความสำเร็จในการประกอบการ

โดยทำการประมวลผลข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Window

สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

ลักษณะข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ พบว่า

1. ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำเป็นเพศชายมากกว่า เพศหญิง ทั้งนี้อาจเป็นเพราะลักษณะงานในธุรกิจนี้เป็นงานที่ค่อนข้างหนัก มีเวลาพักผ่อนที่ไม่แน่นอน ต้องทำงานในสถานที่ทำงานไม่สะดวกสบาย ขึ้นและ มีกลิ่นคาวเหม็น และต้องคอยควบคุมดูแลงานทั้งไทยและต่างดาวจำนวนมาก และอาจรวมถึงเหตุผลทางด้านวัฒนธรรมสังคมของไทยที่มีมาแต่ดั้งเดิมว่า ผู้ชายเป็นหัวหน้าครอบครัวมีภาระหน้าที่หลักต้องบำรุงเลี้ยงดูครอบครัวให้มั่นคง จึงอาจเป็นเหตุให้ผู้ประกอบการชายมีสัดส่วนที่มากกว่าผู้ประกอบการหญิง ด้วยเช่นกัน

2. ผู้ประกอบการมากกว่าครึ่งหนึ่งมีอายุ 41 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 66.67) และมีอายุเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างที่ 45.15 ปี โดยส่วนใหญ่เริ่มต้นกิจการของตนเองมาตั้งแต่ก่อนปี 2530 แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ เริ่มต้นกิจการของตนเองตั้งแต่ช่วงวัยผู้ใหญ่ตอนต้น ซึ่งเป็นช่วงวัยที่มีความมั่นใจในตนเอง สามารถทำงานเลี้ยงตนและครอบครัวได้ (สุชา จันท์ธอม, 2541, น. 172) เพื่อวางรากฐานสู่ความสำเร็จในช่วงวัยผู้ใหญ่ตอนกลางต่อไป

3. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไป ซึ่งมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 72.70 และเมื่อเข้ามาดำเนินกิจการแล้ว ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังได้เข้าร่วมสัมมนาฝึกอบรมเพิ่มเติมในหลักสูตรต่างๆ แสดงให้เห็นว่า การเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งในกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถที่จะนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์กับธุรกิจได้เป็นสำคัญ รวมถึงการนำความรู้ ความสามารถเหล่านั้นมาใช้ในการปฏิบัติจริง ลองผิดลองถูกด้วยตนเอง จนมีความชำนาญในด้านต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ

4. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีรูปแบบการสั่งสมประสบการณ์ในการทำงานที่แตกต่างกัน เริ่มตั้งแต่การมีสมาชิกหลักในครอบครัวเป็นเจ้าของกิจการอื่นๆ ถึงร้อยละ 66.70 ซึ่งน่าจะเป็นมูลเหตุจูงใจสำคัญประการหนึ่งที่ทำให้บุคคลเหล่านั้นเลือกก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการ รวมถึงการได้สั่งสมประสบการณ์จากความก้าวหน้าของกิจการ และการเข้าไปช่วยงานในกิจการของครอบครัวหรือเครือญาติ รวมไปถึงการหาประสบการณ์จากการทำงานที่อื่น ทั้งในธุรกิจประเภทเดียวกันและประเภทอื่นก่อนการเริ่มต้นกิจการในปัจจุบัน ซึ่งมีมากถึงร้อยละ 63.64 ส่วนผู้ที่เคย

ประกอบธุรกิจของตนเองมาก่อน มีอยู่เพียงร้อยละ 24.24 ทั้งนี้สอดคล้องกับข้อมูลที่ได้จากการ สัมภาษณ์คือ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้เข้าไปช่วยบริหารในกิจการของครอบครัวตั้งแต่จบ การศึกษาในระดับปริญญาตรี หรือก่อนหน้าในบางราย และผู้ประกอบการเหล่านี้บางส่วนก็ ตัดสินใจเริ่มต้นกิจการใหม่ด้วยสาเหตุจากรากฐานทางธุรกิจของครอบครัวที่อยู่ในธุรกิจประเภท เดียวกันหรือใกล้เคียงอยู่แล้วเพื่อเป็นการขยายกิจการในกลุ่มบริษัทเดียวกัน หรือเพื่อขยายสาย ผลิตภณฑ์ใหม่ด้วยวัตถุดิบที่มีอยู่ จึงทำให้สัดส่วนของผู้ประกอบการที่เคยประกอบธุรกิจเองมา ก่อนอยู่ในสัดส่วนที่น้อยมาก และการเข้ารับการฝึกอบรมในสถาบันต่างๆ ก็เป็นอีกรูปแบบหนึ่งของ การส่งเสริมประสบการณ์รวมถึงเป็นการยืนยันอีกด้วยว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งมี ความใส่ใจในการเรียนรู้และพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง

5. การเริ่มต้นดำเนินธุรกิจพบว่า สัดส่วนของผู้ประกอบการที่รับช่วงกิจการมาและ ก่อตั้งกิจการด้วยตนเองนั้นมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันมาก คือ 51.52% และ 48.48% ทั้งนี้เนื่องจาก ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างนั้นมีทั้งผู้ประกอบการที่เป็นผู้ก่อตั้งกิจการ และผู้สืบทอดกิจการ ซึ่งในจำนวนของผู้สืบทอดกิจการก็มีทั้งที่ในปัจจุบันจัดการบริหารกิจการด้วยตนเองทั้งหมดกับที่ อยู่ในช่วงเข้าไปช่วยบริหารงานในบางส่วน เพื่อเรียนรู้ ส่งเสริมประสบการณ์ รวมถึงการถ่ายภาพ หน้าที่รับผิดชอบบางส่วนเพื่อเป็นการแบ่งเบาภาระหน้าที่จากบิดา มารดา หรือญาติผู้ใหญ่

6. ลักษณะและขนาดของกิจการ ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งที่เป็นกลุ่ม ตัวอย่างในครั้งนี้นั้นส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดเล็กด้วยสัดส่วนถึง 54.55 แต่สำหรับ จำนวนพนักงานในธุรกิจอาหารแช่แข็งนั้นมีสัดส่วนอยู่ในปริมาณที่มากกว่ามากเมื่อเทียบกับ สัดส่วนของเงินลงทุน คือ มีจำนวนพนักงานมากกว่า 200 คนขึ้นไปถึงร้อยละ 72.73 ของกิจการ ทั้งหมดที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง และมีค่าเฉลี่ยจำนวนพนักงานมากกว่า 1,000 คน ทั้งนี้เพราะลักษณะ การผลิตของธุรกิจนี้มีความจำเป็นต้องใช้การทำงานด้วยมือคนเป็นหลักในการแปรรูปสินค้า เช่น การ แกะเปลือกกุ้ง การแช่เนื้อปลา เป็นต้น

7. การวางแผนธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการกำหนดแผนการดำเนินการ หรือแผนธุรกิจในระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) โดยผู้ประกอบการจะมีการทบทวนแผนธุรกิจที่วางไว้ในทุก ไตรมาสหรือเมื่อมีสิ่งอื่นมากระทบกับการดำเนินธุรกิจอย่างฉับพลัน

8. ปัญหาในการดำเนินธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ ที่ ผู้ประกอบการจะต้องเผชิญและหาทางแก้ไขอยู่ตลอดเวลา ได้แก่

8.1 บุคลากรระดับปฏิบัติการ ปัญหาหลักของการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากลักษณะ งานที่ต้องอาศัยแรงงานคนจำนวนมาก และต้องทำงานในสถานที่ชื้นแฉะ มีกลิ่นคาวเหม็น ทำให้

แรงงานไทยไม่ยอมเข้ามาทำงานในธุรกิจนี้ จึงต้องแก้ปัญหาโดยการให้แรงงานต่างด้าว ซึ่งทำให้เกิดปัญหาเรื่องการสื่อสารตามมา

8.2 วัตถุประสงค์ เนื่องจากวัตถุประสงค์ในอุตสาหกรรมอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำเป็นวัตถุประสงค์ที่ได้จากธรรมชาติเป็นหลัก จึงให้มีความไม่แน่นอนในตัววัตถุประสงค์สูงถึงแม้ในปัจจุบันจะหันมาใช้วัตถุประสงค์จากการเพาะเลี้ยง แต่ยังคงอาศัยสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ และการป้องกันการเกิดโรคต่างๆ เป็นต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเปลี่ยนแปลงราคาของตลาดค้าวัตถุดิบที่มีการขึ้นลงอย่างรวดเร็วอยู่ตลอดเวลา

8.3 การกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศที่ออกมาในรูปแบบต่างๆ เช่น การเก็บภาษีต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping) การสร้างมาตรฐานการนำเข้าสินค้าในแต่ละประเทศ หรือภูมิภาคที่แตกต่างกัน ทำให้ผู้ผลิตต้องเสียค่าใช้จ่ายกับการทำให้ผลิตภัณฑ์ของตนได้มาตรฐานตามที่ประเทศต่างๆ กำหนดขึ้น

8.4 สภาพเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา จนทำให้ค่าเงินบาทของไทยอ่อนตัวลงสลับกับแข็งค่าขึ้นอย่างคาดการณ์ไม่ได้อยู่เสมอ ซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้ส่งออกสินค้าอย่างผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งในกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำเป็นอย่างมาก

ลักษณะความสำเร็จในการประกอบของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ

จากการศึกษากับกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ ในเขตกรุงเทพมหานคร สมุทรสาคร สมุทรปราการ และสมุทรสงคราม พบว่า ระดับความสำเร็จของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 31.65 (ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 9.48 คะแนน ประเมิน 55) โดยที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบความสำเร็จในระดับปานกลางถึงร้อยละ 60.6 รองลงมาคือ ประสบความสำเร็จในระดับสูง ร้อยละ 27.3 และสุดท้ายคือ ประสบความสำเร็จน้อย ร้อยละ 12.1 หากพิจารณาค่าเฉลี่ยความสำเร็จของผู้ประกอบการโดยภาพรวมจะเห็นว่ามีการกระจายตัวในลักษณะการแจกแจงแบบปกติที่เบ้ไปทางขวา ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งส่วนใหญ่มีความสำเร็จในการประกอบระดับปานกลางที่ค่อนข้างสูง ทั้งนี้อัตราการก้าวหน้าของความสำเร็จในธุรกิจอาหารแช่แข็งของไทยในช่วงตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นมา อาจได้รับผลกระทบจากการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศด้วยการกำหนดมาตรฐานการนำเข้าสินค้าในรูปแบบต่างๆ เช่น การเก็บภาษีต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping) และอัตรา

การแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ ฯลฯ เป็นเหตุให้การเติบโตของธุรกิจเ็นบางรายอาจมีการชะลอตัวหรือหยุดชะงักได้ แต่อย่างไรก็ตามโดยภาพรวมของมูลค่าส่งออกอาหารแช่แข็งของไทยมีอัตราการขยายตัวตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 ถึง พ.ศ. 2549 เฉลี่ยร้อยละ 6.1 ต่อปี (กรมส่งเสริมการค้าส่งออก, online, 16/3/07)

ลักษณะบุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ และภูมิความรู้ความชำนาญ

ผลการศึกษา พบว่า บุคลิกภาพทางอารมณ์ของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจอาหารแช่แข็ง มีสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงคือ ประมาณ .50 ขึ้นไป ซึ่งในแต่ละมิติมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันมาก (.53, .50, .57) ทั้งนี้อาจเนื่องจากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจและสภาพเศรษฐกิจที่ไม่มีความแน่นอน มีปัญหาเกิดขึ้นและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้ผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งต้องพยายามบริหาร จัดการ และควบคุมสถานการณ์แวดล้อมต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์การให้เป็นไปตามทิศทางที่ตนต้องการ เริ่มตั้งแต่การบริหารจัดการตนเอง พนักงาน จนถึงการพยายามพยากรณ์และควบคุมสถานการณ์ของธุรกิจและการตลาดภายนอกให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ด้วยการมีระดับคุณภาพอารมณ์ในทางบวก และการมีสุขภาพจิตที่ดี นั่นหมายถึง ผู้ประกอบการมีการตอบสนองต่อสถานการณ์แวดล้อมต่างๆ ด้วยอารมณ์ในทางบวก เช่น มีความยินดีและความพึงพอใจกับสิ่งต่างๆ รอบตัว มีความช่วยเหลือเกื้อกูล รวมถึงต้องการประสบความสำเร็จ ซึ่งสภาพอารมณ์เช่นนี้จะส่งผลถึงระดับของผลการปฏิบัติงานในทางบวกด้วย และที่สำคัญผู้ประกอบการต้องมีลักษณะการตื่นตัวอยู่เสมอ มีความกระตือรือร้น และไวต่อการกระตุ้นจากภายนอก หรือผลกระทบจากสิ่งต่างๆ รวมถึงความผิดปกติจากสภาพแวดล้อมที่จะกระทบถึงตนอยู่เสมอ ทั้งนี้เนื่องจากความสามารถทางอารมณ์และบุคลิกภาพทางอารมณ์ในทุกมิติจะส่งผลโดยตรงต่อความสำเร็จในการทำงานหรือการประกอบอาชีพของบุคคล (Mehrabian, 2000, pp. 133-230)

ส่วนบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอาหารแช่แข็ง ต้องมีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการตั้งแต่ระดับปานกลางขึ้นไป โดยเฉพาะความเป็นตัวของตัวเองกับความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ เป็นสองลักษณะที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสูงที่ใกล้เคียงกันมาก (3.95, 3.94) ทั้งนี้อาจเป็นเพราะลักษณะของบุคคลที่มีความคิดว่าจะมีธุรกิจเป็นของตนเองนั้นย่อมเป็นบุคคลที่มีความเป็นตัวของตัวเองสูง มีความต้องการเป็นอิสระ มีอำนาจสามารถบริหารจัดการ และตัดสินใจได้ด้วยตนเอง (วิชัย โสสุวรรณจินดา, 2547, น. 16) รวมถึง

จะต้องเป็นผู้ที่มีความใฝ่หาความรู้ ใฝ่ใจในการพัฒนาตนเองอยู่เสมอ ไม่หยุดนิ่ง และเรียนรู้จากข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นจากการทำงาน โดยไม่รู้สึกลังเลหรือความล้มเหลวที่เกิดขึ้น (Frese, 2000, p.19) และนำมาประยุกต์ใช้ในการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดได้ ลักษณะถัดมาคือ ความใฝ่ใจในความสำเร็จ และความมีนวัตกรรม ซึ่งมีค่าเฉลี่ยใกล้เคียงกัน (3.69, 3.63) ซึ่งโดยปกติแล้วผู้ประกอบการจะเป็นบุคคลที่มีความต้องการและใฝ่ใจในความสำเร็จในระดับสูง แต่อาจติดที่สภาพเศรษฐกิจและการแข่งขันในปัจจุบันทำให้ผู้ประกอบการต่างตระหนักและคำนึงถึงการปรับระดับประกอบธุรกิจของตนให้อยู่รอดจากสภาวะการณ์ที่เลวร้ายได้เป็นสิ่งสำคัญ จึงอาจมีผลต่อระดับของความใฝ่ใจในความสำเร็จมีคะแนนเป็นอันดับที่ 3 ขณะที่ผู้ประกอบการใช้ความมีนวัตกรรมของตนเป็นเครื่องมือในการแข่งขันกับคู่แข่ง เพราะผู้ผลิตในประเทศไทยไม่สามารถแข่งขันในด้านต้นทุนกับคู่แข่งในต่างประเทศได้ จึงต้องอาศัยการเพิ่มค่าให้กับผลิตภัณฑ์ (Value added) ด้วยการแปรรูปผลิตภัณฑ์ รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตให้มีคุณภาพ และได้มาตรฐานเป็นที่ไว้วางใจจากลูกค้า และสองลักษณะสุดท้าย คือ ความกล้าเสี่ยง และความก้าวร้าวในการแข่งขัน เป็นอีกสองลักษณะที่มีค่าเฉลี่ยใกล้เคียงกัน (3.08, 3.00) ทั้งนี้เนื่องจากด้วยสภาพการณ์ทั่วไปของธุรกิจตามที่กล่าวไว้ในข้างต้น ทำให้ผู้ประกอบการลดระดับความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจลง โดยจะเลือกเสี่ยงเฉพาะกรณีที่ยอมรับได้เท่านั้น และหันมาแข่งขันกับตนเองในการพัฒนาระบบการทำงาน รูปแบบและชนิดของผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต เป็นต้น เพื่อให้สามารถดำรงอยู่ได้ และประสบความสำเร็จทางธุรกิจ

ส่วนภูมิความรู้ความชำนาญ พบว่า ผู้ประกอบการอาหารแช่แข็งส่วนใหญ่จบการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไป มีความชำนาญในวิชาชีพจากการทำงานในรูปแบบเดียวกันหรือใกล้เคียงกันในระดับปานกลาง มีประสบการณ์ในการบริหารค่อนข้างน้อย ทั้งนี้เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เริ่มต้นและสะสมประสบการณ์ ความชำนาญสำหรับการเป็นเจ้าของกิจการด้วยการเข้าไปช่วยงานในกิจการของครอบครัวหรือเครือญาติ ทั้งที่เป็นสายธุรกิจเดียวกันหรือใกล้เคียงตั้งแต่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีหรือก่อนหน้า โดยเริ่มต้นที่ระดับปฏิบัติการ หรือการเข้าไปศึกษาถึงวิธีการผลิตและเทคนิคต่างๆ ในการดำเนินการ แต่ในส่วนของการบริหารอาจจะเป็นการทำงานที่ยังอยู่ภายใต้การควบคุมและดูแลอย่างใกล้ชิดจากผู้ใหญ่ จึงอาจทำให้การสั่งสมประสบการณ์ในเชิงการบริหารไม่เกิดขึ้นมากนักก่อนการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจด้วยตนเองเลยไม่สามารถนำประสบการณ์ในการบริหารมาใช้ได้มากเท่าที่ควร

ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้
ความชำนาญ และความสำเร็จในการประกอบการ

ผลจากการศึกษา พบว่า บุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิ
ความรู้ความชำนาญ และความสำเร็จในการประกอบการมีความสัมพันธ์เป็นดังนี้

1. บุคลิกภาพทางอารมณ์มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ โดย
พบว่า บุคลิกภาพทางอารมณ์ในทุกมิติ ได้แก่ มิติความยินดี มิติการกระตุ้น และมิติการครอบงำ มี
ความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็ง
กลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษานี้ของ Mehrabian (2000,
pp. 133-230) ที่พบว่า บุคลิกภาพทางอารมณ์ (Temperament) มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จ
ในชีวิตและสามารถช่วยเพิ่มอำนาจในการพยากรณ์ความสำเร็จในชีวิตร่วมกับความสามารถทาง
ปัญญาและศักยภาพในการทำงานให้สัมฤทธิ์ผลได้

1.1 มิติความยินดีมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่ง
สอดคล้องกับงานวิจัยของไวท์ (Wright, 1993, p. 277) ที่พบว่า หากบุคคลมีสุขภาพจิตที่ดี
(Mental health trait) มีความสัมพันธ์กับผลงานและการประสบความสำเร็จในอาชีพของบุคคล
และผลจากการศึกษาแสดงว่า ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำเป็นผู้
ที่มีระดับคุณภาพอารมณ์ในทางบวก มีสุขภาพจิตที่ดี มีความรู้สึกพึงพอใจ และตอบสนองต่อ
สภาวะแวดล้อมที่เป็นอยู่ในทางบวก ซึ่งมีความสอดคล้องเป็นอย่างมากกับคะแนนที่ได้จากการ
ประเมินความสำเร็จที่ประเมินจากความพึงพอใจของผู้ประกอบการเองที่มีต่อความสำเร็จ รวมถึง
การเลือกกราฟประเมินความสำเร็จโดยรวมของกิจการตนที่มีผู้ประกอบการมากถึงร้อยละ 81.82
ที่ประเมินว่า ความสำเร็จโดยรวมของกิจการเติบโตขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับตอนเริ่มต้นกิจการ หรือ
อาจจะกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างล้วนเป็นผู้ประกอบการที่ประสบ
ความสำเร็จแล้วในระดับหนึ่ง ซึ่งอาจมีผลต่อระดับความพึงพอใจ ความยินดี รวมถึงมีการ
ตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อมในทางบวกด้วย

1.2 มิติการกระตุ้นมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ
แสดงถึงลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำว่าเป็นผู้ที่มี
ความกระตือรือร้น ใฝ่ต่อการรับรู้ ถูกกระตุ้นได้ง่าย ตื่นเต้นและตื่นตัวทั้งทางจิตและกิจกรรมทาง
กาย และที่สำคัญเป็นผู้มีความสามารถทางสังคม และมีความเป็นมิตรสูง (ศรัณย์ กอสนาน,
2541, น. 22-23) สอดคล้องกับงานวิจัยของอรพินท์ ออศิริชัยเวทย์ (2546) ที่ทำการศึกษากับ

ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมเครื่องเขียน พบว่า การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อื่นมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งถือเป็นลักษณะของบุคลิกภาพทางอารมณ์ที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ในสภาพแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน เพื่อการเตรียมพร้อมรับมือและป้องกันความผิดพลาดจากการดำเนินธุรกิจที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้มีความสอดคล้องกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ว่า การเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ต้อง “หูไวตาไว” เนื่องจากธุรกิจนี้มีการเปลี่ยนแปลง เคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา รวมถึงทิศทางของตลาดโลกและอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราเป็นสำคัญ ซึ่งจะเป็นตัวช่วยเสริมให้ธุรกิจอยู่รอด และประสบความสำเร็จได้

1.3 มิติการครอบงำมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสรวิศ ผลภาษี (2545, น. 61) ที่ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพกับประสิทธิภาพของหัวหน้าแผนกขาย พบว่า บุคลิกภาพด้านการมีอิทธิพลเหนือผู้อื่นมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการปฏิบัติงาน พฤติกรรมการทำงาน และประสิทธิภาพโดยรวม และจากผลการวิจัยแสดงว่า ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำเป็นผู้ที่รู้สึกว่าจะตนสามารถควบคุมหรือมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น เหตุการณ์และสถานการณ์รอบตัวที่เกิดขึ้นในแต่ละวันได้ ซึ่งความสามารถในการบริหาร จัดการ ควบคุมสิ่งต่างๆ รอบตัวเป็นลักษณะที่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จพึงมีอยู่ภายในตัวผู้ประกอบการเอง

2. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ โดยพบว่า

2.1 ความเป็นตัวของตัวเองไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของเฟรเซอร์ (Frese, 2000, p. 164) ที่ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างความเป็นตัวของตัวเองกับความสำเร็จในการประกอบการในแอฟริกา และงานวิจัยของไบรลีย์และเวสเฮด (Birley and Westhead, 1994, p. 7-31) ที่พบว่า ความต้องการเป็นอิสระของผู้ประกอบการเป็นสาเหตุจูงใจในการเริ่มทำธุรกิจส่วนตัวน้อยมากเมื่อเทียบกับปัจจัยอื่นๆ รวมถึงวัตกิน (Watkin, 1976 quoted in Sally P. Caird, 1993) ที่เสนอว่า ความเป็นตัวของตัวเองเป็นลักษณะหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการเริ่มต้นทำธุรกิจ แต่ไม่ส่งผลถึงความสำเร็จในปัจจุบัน เมื่อพิจารณาจากผลการศึกษาและข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จะเห็นว่า ผู้ประกอบการมีความเป็นตัวของตัวเองเป็นอันดับหนึ่ง แต่ในสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ และธุรกิจปัจจุบันของธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำมีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงไปตามกลไกของตลาดโลก ทั้งการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศ การกำหนด

มาตรฐานการนำเข้าสินค้าในแต่ละประเทศที่แตกต่างกันไป การเก็บภาษีต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping) รวมถึงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ และอื่นๆ อีกมากมาย ทำให้การบริหารจัดการในธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำมีข้อจำกัดเกิดขึ้นในหลายๆ ด้าน และล้วนเป็นปัญหาที่อยู่ในระดับที่เกินกำลังของผู้ประกอบการที่จะเข้าไปจัดการแก้ไขปัญหาต่างๆ ทั้งหมดได้ด้วยตนเอง จึงอาจส่งผลให้ความเป็นตัวของตัวของผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ

2.2 ความมีนวัตกรรมมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับที่เฟรเซอร์ส, เคราส์, และฟรายดริช (Frese, Krauss, and Friedrich, 2000) พบว่า ความมีนวัตกรรมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในประเทศซิมบับเว รวมถึงในประเทศแซมเบีย (Keyser, Kruif, and Frese, 2000) ด้วยเช่นกัน และงานวิจัยของอลสัน และโบเกอร์ (Olson & Boker, 1995) ที่พบว่า ความมีนวัตกรรมมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จ โดยมีรูปแบบการวางแผนเป็นตัวแปรกำกับ แสดงว่าความมีนวัตกรรมเป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จ แต่ต้องพิจารณาปัจจัยรูปแบบการวางแผนร่วมด้วย รวมถึงงานวิจัยของภาสกร (2545) และภาณี (2546) ที่พบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงจะมีค่าเฉลี่ยในด้านกำไรเริ่มสูงกว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต่ำ ทั้งนี้ข้อมูลที่ได้จากผู้เชี่ยวชาญ และการสัมภาษณ์ทำให้ทราบว่า ตลาดอาหารแช่แข็งโลกในปัจจุบันมีผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก ซึ่งล้วนอยู่ในประเทศที่มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่าประเทศไทย ทำให้ประเทศไทยไม่สามารถแข่งขันทางด้านราคาได้ ดังนั้น ธุรกิจอาหารแช่แข็งของไทยจึงต้องอาศัยนวัตกรรมในการพลิกโฉมผลิตภัณฑ์ หรือการเพิ่มค่า (value added) ให้กับผลิตภัณฑ์ของตนด้วยการแปรรูป ซึ่งการแปรรูปก็มีตั้งแต่การแกะเปลือก แร่เป็นชิ้น การปรุงกึ่งสำเร็จ (ready to cook) ไปจนถึงการปรุงสำเร็จพร้อมรับประทาน (ready to eat) ซึ่งเป็นไปตามแนวคิดทางการตลาดที่ว่า “Differentiate or Die” คือ ถ้าสร้างแตกต่างไม่ได้ ธุรกิจก็ไม่สามารถอยู่รอดได้ (สถิติการกรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2548, น. 48-49) รวมถึงต้องมีการพัฒนา ปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือกระบวนการผลิตให้ที่ดีที่สุดอย่างต่อเนื่อง

2.3 ความกล้าเสี่ยงมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับที่เฟรเซอร์ส (Frese, 2000, p. 19) ได้ระบุไว้ว่า ผู้ประกอบการจะต้องมีความเสี่ยงในระดับที่ไม่มากเกินไปหรือไม่น้อยเกินไป จึงจะประสบความสำเร็จได้ และผลจากการวิจัยของบรอกเฮาส์ (Brockhouse, 1985, quoted in Paul Burns and Jim Dewhurst, 1996, p. 48) ที่พบว่า ความชอบเสี่ยงมีความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการ แต่จะไม่เสี่ยงหากมีโอกาสสำเร็จน้อย และ

การตัดสินใจจะต้องอยู่บนความเสี่ยงน้อยที่สุด แต่ส่วนใหญ่ไม่ต้องการตัดสินใจบนความเสี่ยง รวมถึงงานวิจัยของเบิร์คเลย์ และบอยด์ (Begley and Boyd, 1987) ที่พบว่า ความกล้าเสี่ยงสามารถทำนายความสำเร็จได้ โดยผู้ประกอบการที่มีความกล้าเสี่ยงน้อยเกินไปก็จะไม่สามารถตัดสินใจทำสิ่งใดได้ แต่ถ้ากล้าเสี่ยงสูงเกินไปก็มีโอกาสล้มเหลวเช่นกัน ดังนั้นความกล้าเสี่ยงในระดับปานกลางจึงสามารถทำนายความสำเร็จได้ ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำมีความกล้าเสี่ยงในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ที่พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยอมรับในเงื่อนไขของการเสี่ยงแบบ "High Risk High Return" แต่ด้วยสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เลือกที่จะเสี่ยงในระดับที่ยอมรับได้ ในขณะที่ผู้ประกอบการบางรายเลือกที่จะดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ไม่ต้องเสี่ยงเลย

2.4 ความก้าวร้าวในการแข่งขันไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของเฟรเซอร์ส เคราส์ และฟรายดริช (Frese, Krauss, and Friedrich, 2000, p. 121) ที่ศึกษากับผู้ประกอบการในประเทศซิมบับเว พบว่า ความก้าวร้าวในการแข่งขันไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จ และงานวิจัยของเกรย์ (Gray et al., quoted in Frese, 2000, p. 19) ที่ศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการในประเทศอัฟริกาไม่นิยมระบบการแข่งขัน ทั้งนี้มีความคล้ายคลึงกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ที่ว่า ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ด้วยเงื่อนไขต่างๆ ภายในประเทศ ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่จึงหันมาแข่งขันกับตัวเองด้วยการพัฒนาศักยภาพการผลิต รูปแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ตอบสนองและเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคก่อนใคร และมีการรวมตัวกันเองของผู้ประกอบการในวงการธุรกิจอาหารแช่แข็งขึ้นเป็น สมาคมอาหารแช่เยือกแข็งไทย (Thai Frozen Foods Association) เพื่อส่งเสริม สนับสนุน ช่วยเหลือสมาชิกในการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ตลอดจนประนีประนอมข้อพิพาทระหว่างสมาชิก หรือสมาชิกกับบุคคลภายนอก เช่น กรณีการเก็บภาษีต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping) ในอเมริกาที่กำลังเป็นปัญหาใหญ่ของธุรกิจอาหารแช่แข็งไทยและระดับโลกอยู่ในปัจจุบัน

2.5 ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ สอดคล้องกับงานวิจัยของฮาร์เลย์ แวน เฟรเซอร์สและสันเนนแทก (Harley, Van Dyck, Frese & Sonnentag, 1998, quoted in Frese, 2000, p. 57) ที่กล่าวไว้ว่าการเรียนรู้จากการผิดพลาดและความบกพร่องเป็นส่วนสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จ รวมถึงความสำเร็จของผู้ประกอบการส่วนใหญ่มาจากการเรียนรู้จากการกระทำและทดลองปฏิบัติมากกว่าเรียนรู้จากทฤษฎี (Caird, 1993, pp. 11-20) ตามที่ทราบกันดีแล้วว่าธุรกิจอาหารแช่แข็งมี

การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และมีสิ่งต่างๆ ให้ศึกษา แก้ปัญหา และพัฒนาในหลายแง่มุม โดยต้องอาศัยการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องและตลอดเวลา ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับข้อมูลการเข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการที่มากถึงร้อยละ 78.79 เป็นการยืนยันได้ถึง ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ของผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็ง และยังสอดคล้องกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ว่า ผู้ประกอบการจะต้องคอยเรียนรู้สิ่งต่างๆ อยู่ตลอดเวลาไม่ว่าจะเป็นข้อมูลด้านวัตถุดิบ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการทำธุรกิจนี้ รวมถึงเทคโนโลยี การผลิตใหม่ๆ การตลาดเพื่อให้สามารถก้าวล้ำคู่แข่งและการอยู่รอด

2.6 ความใส่ใจในความสำเร็จมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับ คูป, รอย และเฟรเซอร์ (Koop, Reu, and Frese, 2000) ที่พบว่า ความใส่ใจในความสำเร็จมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จ และงานวิจัยของกิลมอร์ (Gilmore, 1972) ที่พบว่า ความใส่ใจในความสำเร็จเป็นคุณลักษณะสำคัญสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ และผลการวิจัยของภาสกร (2545) และภาณี (2546) พบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จสูงมีความใส่ใจในความสำเร็จสูงกว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต่ำ รวมถึงผลการวิจัยนี้เป็นไปตามทฤษฎีของแมคเคลแลนด์ (McClelland, 1987) ที่สรุปว่า คุณลักษณะทางจิตวิทยาที่สำคัญของผู้ประกอบการ คือ มีความต้องการหรือแรงจูงใจที่ต้องการประสบความสำเร็จสูงกว่าบุคคลปกติทั่วไป ขณะที่จากผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างมีความใส่ใจในความสำเร็จอยู่ในลำดับที่ 3 ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากสภาพเศรษฐกิจ และปัญหาในระดับโลกในปัจจุบันของธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำที่ผู้ประกอบการทุกคนประสบอยู่ส่งผลต่อระดับความใส่ใจในความสำเร็จของตน โดยสะท้อนออกมาในรูปของลักษณะการบริหารจัดการในปัจจุบันที่อยู่ในช่วงของการมุ่งเน้นการแก้ปัญหา และการอยู่รอดได้ในสภาพการณ์แข่งขันที่รุนแรงในปัจจุบัน แต่อย่างไรก็ตาม ความใส่ใจในความสำเร็จก็เป็นลักษณะของผู้ประกอบการที่ขาดได้ไม่เช่นกัน

จากความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการประกอบการข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการเป็นสิ่งที่ยิ่งสำคัญยิ่งสำหรับผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ เนื่องจากการที่ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้จะประสบความสำเร็จได้จะต้องเป็นผู้ที่มีความใส่ใจในความสำเร็จสูง และมีความกล้าเสี่ยงในระดับที่ยอมรับได้ จึงจำเป็นต้องเรียนรู้สิ่งต่างๆ เพื่อให้มีความเสี่ยงน้อยที่สุดด้วยความใส่ใจในการเรียนรู้สิ่งใหม่ ปรับปรุงแก้ไขข้อผิดพลาด และพัฒนาสิ่งต่างๆ ให้ดีขึ้น จนได้ออกมาเป็น

นวัตกรรมทางผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต และเทคโนโลยี รวมถึงต้องมีความขยันและฉับไวในการติดตามการเปลี่ยนแปลงความเคลื่อนไหวข่าวสารทางธุรกิจอยู่เสมอ

3. ภูมิความรู้ความชำนาญมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ โดยพบว่า

3.1 จำนวนปีที่ใช้ในการศึกษามีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของเฟรเซอร์ส ครอสส์ และฟรายดริช (Frese, Krauss and Freidrich, 2000, pp. 104-130) ที่ทำการศึกษากับผู้ประกอบการในประเทศซิมบับเว พบว่าระดับการศึกษามีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จ โดยกลุ่มผู้ประกอบการที่มีการศึกษาในระดับวิทยาลัยหรือมหาวิทยาลัย (จำนวนปีที่ใช้ในการศึกษามากกว่า 13 ปี) จะประสบความสำเร็จมากกว่ากลุ่มที่มีการศึกษาในระดับที่ต่ำกว่า และงานวิจัยของคูเปอร์ และดันเกลเบิร์ก (Cooper and Dunkelberg, 1987 Quoted in Sexton and Kasarda, 1992, p. 306) พบว่า ค่าเฉลี่ยของจำนวนปีที่ใช้ในการศึกษาของผู้ประกอบการอยู่ที่ 13 – 15 ปี รวมถึงผลการศึกษาของบอสมา, แพรงค์, ทูริค และวิท (Bosma, Praag, Thurik, and Wit, 2004) ที่ทำการศึกษากับผู้ก่อตั้งธุรกิจใหม่ในประเทศเนเธอร์แลนด์ พบว่า ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าจะทำผลกำไรได้สูงกว่าผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่า ซึ่งมีความสอดคล้องเป็นอย่างมากกับค่าเฉลี่ยของจำนวนปีที่ใช้ในการศึกษาของงานวิจัยในครั้งนี้ คือ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 15.33 ปี ทั้งนี้อาจด้วยเหตุผลด้านการแข่งขันทางการตลาดกับต่างประเทศที่มีความรุนแรงอย่างยิ่งในการช่วงชิงส่วนแบ่งทางการตลาด จึงทำให้ผู้ประกอบการมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีความรู้ความสามารถในเชิงบริหารจัดการ คิดวิเคราะห์ ปรับแก้ปัญหาและสถานการณ์ต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและมีเงื่อนไขบีบบังคับได้อย่างมีประสิทธิภาพ และอาจรวมถึงการได้รับผลกระทบจากค่านิยมในด้านการศึกษาที่เปลี่ยนแปลงไป กล่าวคือ ในปัจจุบันคนไทยมีค่านิยมในด้านการศึกษาคหาความรู้ในระบบการศึกษามากขึ้น ดังจะเห็นได้จากการเปรียบเทียบข้อมูลของจำนวนประชากรและข้อมูลด้านการศึกษาระหว่างปี พ.ศ. 2540 กับ พ.ศ. 2548 พบว่า อัตราการเติบโตของประชากรอยู่ที่ร้อยละ 2.63 ขณะที่จำนวนของนักศึกษาในระดับปริญญาตรีเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 185.75 ระดับปริญญาโทเพิ่มขึ้นร้อยละ 170.94 และระดับปริญญาเอกเพิ่มขึ้นมากถึงร้อยละ 655.46 ตามลำดับ (กระทรวงศึกษาธิการ, online, 17/03/07)

3.2 ความชำนาญในวิชาชีพไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของของเคย์เซอร์ ครูฟ และเฟรเซอร์ส (Keyser, Kruij and

Frese, 2000, pp. 31-53) ที่ศึกษาในประเทศแซมเบีย และผลการวิจัยของบ็อกซ์, ไบเซล และวัตต์ (Box, Beisel, and Watts, 1995, p.22-23) ที่ศึกษาในประเทศไทยไม่พบความสัมพันธ์ระหว่าง ความชำนาญในวิชาชีพหรือประสบการณ์เกี่ยวกับอุตสาหกรรมที่ทำก่อนก่อตั้งกิจการกับ ความสำเร็จของผู้ประกอบการหรือผลการปฏิบัติงานของธุรกิจ มีความสอดคล้องกับผลการวิจัย ของฮาร์ริส (Harris, 1971, pp. 331-356) ที่ศึกษากับผู้ประกอบการชาวไนจีเรีย พบว่า ประสบการณ์ด้านอาชีพจะส่งผลต่อความสำเร็จของกิจการ แต่ขึ้นอยู่กับตัวแปรด้าน ความสามารถส่วนตัวอื่นๆ ของผู้ประกอบการ เช่น ความสามารถในการจัดการ ความสามารถในการ มองเห็นโอกาสทางธุรกิจ ทั้งนี้อาจเนื่องจากทักษะ ความชำนาญในวิชาชีพในการประกอบ ธุรกิจอาหารแช่แข็งเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้ได้โดยใช้เวลาไม่นานนักประกอบกับ ผู้ประกอบการทุกคนล้วนมีทักษะดังกล่าวในระดับสูงอยู่แล้ว ความสำเร็จของธุรกิจอาหารแช่แข็ง ในสภาพแวดล้อมปัจจุบันจึงไม่ได้ขึ้นอยู่กับการมีทักษะ ความชำนาญในวิชาชีพ

3.3 ประสบการณ์ในการบริหารมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการ ประกอบการ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของคูป, รอย และเฟรเซอร์ (Koop, Reu, and Frese, 2000) ที่พบว่า ประสบการณ์ในการบริหารมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ และ วรรณกรรมของปาปานัค (Papanek, 1971 อ้างถึงใน อรพินท์ ออศิริชัยเวทย์, 2546, น. 50) และ ปรีชา ทิวะหุต (2538, น. 21) ที่สรุปไว้ใกล้เคียงกันว่า สาเหตุของการล้มเลิกกิจการมากถึงร้อยละ ประมาณ 90 มาจากการที่ผู้ประกอบการขาดทักษะในการบริหาร การมีประสบการณ์ไม่กว้างขวาง พอในทางธุรกิจ การไร้สมรรถภาพในการทำงาน รวมถึงขาดความเป็นผู้นำ และบ็อกซ์, ไบเซล และ วัตต์ (Box, Beisel and Watts, 1995, p.22-23) ที่ศึกษาพบว่า จำนวนปีที่ผู้ประกอบการเคยเป็น สมาชิกในทีมบริหารระดับสูงของบริษัทมีความสัมพันธ์กับผลการปฏิบัติงานของธุรกิจ รวมถึง งานวิจัยของรณรงค์ ศรีจันทรนนท์ (2544) และวรรณภา ฉายาวัดมนะ (2544) ที่พบว่า ประสบการณ์ ในการบริหารมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในอุตสาหกรรมแม่พิมพ์โลหะและพลาสติก ทั้งนี้ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ประกอบการมีการเรียนรู้และสั่งสมประสบการณ์ในการ บริหารจากการช่วยบริหารกิจการในครอบครัว หรือเคยเป็นผู้บริหารระดับสูงในกิจการอื่นมาก่อน ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการมีความสามารถในด้านการวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ การเงิน การตลาด การบริหารทรัพยากรมนุษย์ รวมถึงการจัดการกับปัญหาและวิกฤตการณ์ต่างๆ ได้อย่างมี ประสิทธิภาพ

4. ภูมิความรู้ความชำนาญที่มีความสัมพันธ์กับบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ คือ ประสบการณ์ในการบริหารมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรม

ความก้าวร้าวในการแข่งขัน และความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของปาริชาติ บุญยะโรจน์ (2544) และจรรยา ตันติพงษ์อนันต์ (2549) ที่ทำการศึกษากับผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดย่อม พบว่า ความมีนวัตกรรมมีความสัมพันธ์ทางบวกกับประสิทธิภาพในการบริหาร และเป็นไปในทิศทางเดียวกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ที่สามารถสรุปได้ว่า เมื่อผู้ประกอบการได้รับผิดชอบ ดูแล บริหารกิจการไปสักระยะหนึ่งจะเกิดความเชื่อมั่นในความสามารถของตน สามารถตัดสินใจในสถานการณ์ที่บีบบังคับได้อย่างมั่นใจและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งได้มาจากการที่ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่มีความมั่นคง ไม่หวั่นไหวกับสถานการณ์หรือความผิดพลาดที่เกิดขึ้น แล้วนำข้อบกพร่องเหล่านั้นมาเป็นประสบการณ์ในการเรียนรู้และแก้ไข รวมถึงการนำสิ่งที่ได้เรียนรู้จากอดีตมาใช้เป็นพื้นฐานในการคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ทำสิ่งใหม่ๆ ให้เกิดขึ้นและดีกว่าเดิม เพื่อการแข่งขันที่จะก้าวล้ำนำหน้าคู่แข่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่มีความสัมพันธ์กับบุคลิกภาพทางอารมณ์ คือ ความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรม ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ และความใฝ่ใจในความสำเร็จ มีความสัมพันธ์ทางบวกกับบุคลิกภาพทางอารมณ์ในทุกมิติ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของฐิติมา วัฒนโสภาศิริ (2548) ที่ทำการศึกษากับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พบว่า ค่านิยมในการทำงานในด้านสัมฤทธิ์ผล ด้านความมีศักดิ์ศรี ด้านกระตุ้นให้ใช้ปัญญา ด้านความมีความสัมพันธ์กับผู้อื่น ด้านบริหารจัดการ ด้านความมีอิสระ ด้านผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ มีความสัมพันธ์กับความเครียด ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับผลการวิจัยในครั้งนี้ที่ว่า เมื่อผู้ประกอบการมีระดับคุณภาพทางอารมณ์ในทางบวก วัตถุประสงค์ที่ตระหนักจากภายนอกสามารถควบคุมหรือมีอิทธิพลเหนือสิ่งต่างๆ รอบตัวได้ ซึ่งถือเป็นผู้มีบุคลิกภาพทางอารมณ์ที่ดี จะเป็นผู้ที่มีบุคลิกลักษณะเหมาะสมกับการเป็นผู้ประกอบการด้วย โดยเฉพาะในลักษณะของความเป็นตัวของตัวเอง ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ และความใฝ่ใจในความสำเร็จ ซึ่งเป็นลักษณะถึง 3 ใน 4 ของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ

6. บุคลิกภาพทางอารมณ์ไม่มีความสัมพันธ์กับภูมิความรู้ความชำนาญ ทั้งนี้การที่บุคคลหนึ่งบุคคลใดจะมีลักษณะของอารมณ์ในรูปแบบใดนั้น ขึ้นอยู่กับการพัฒนามาตั้งแต่วัยทารก การถ่ายทอดทางพันธุกรรม การสั่งสมและเรียนรู้จากประสบการณ์ (จิราภา เต็งไตรรัตน์ และคณะ, 2542, น. 276-277) จึงทำให้การที่ผู้ประกอบการมีบุคลิกภาพทางอารมณ์ในลักษณะใด ไม่ได้มีความสัมพันธ์หรือขึ้นอยู่กับจำนวนปีที่ใช้ในการศึกษา ประสบการณ์ในการบริหาร และความชำนาญในวิชาชีพแต่อย่างใด

7. บุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ มีความสามารถในการอธิบายความแปรปรวนของความสำเร็จในการประกอบการ ได้ร้อยละ 48.2 ด้วยความใส่ใจในความสำเร็จ และความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ ซึ่งเป็นองค์ประกอบของ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการทั้ง 2 องค์ประกอบ โดยความใส่ใจในความสำเร็จมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการสูงเป็นอันดับแรก และความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้เป็นอันดับรองลงมา

การวิเคราะห์และอภิปรายผลเพิ่มเติม

1. ไม่พบความแตกต่างของบุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ ที่มีลักษณะทั่วไปแตกต่างกัน

จากผลการวิเคราะห์ข้างต้นสรุปได้ว่า แม้จะมีความแตกต่างกันในเรื่องของเพศ อายุ ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ แต่โอกาสประสบความสำเร็จในการประกอบการก็มีเท่าเทียมกัน รวมถึงผู้ประกอบการเหล่านี้มีระดับของบุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญไม่แตกต่างกันด้วย ทั้งนี้อาจเนื่องจากปัจจัยด้านลักษณะทั่วไปไม่ใช่ปัจจัยที่มีผลต่อระดับของบุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และความสำเร็จของผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ

2. บุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำที่มีประสบการณ์ในงานอาชีพและลักษณะของกิจการต่างกัน

จากผลการวิเคราะห์ความแตกต่างของประสบการณ์ในงานอาชีพและลักษณะของกิจการ พบว่า

2.1 กลุ่มผู้ประกอบการที่เคยทำธุรกิจเองมาก่อนมีการนำประสบการณ์ในการบริหารมาใช้ และมีความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้สูงกว่ากลุ่มที่ไม่เคยทำธุรกิจเองมาก่อน และที่สำคัญพบว่า กลุ่มผู้ประกอบการที่เคยทำธุรกิจเองมาก่อนประสบความสำเร็จมากกว่ากลุ่มที่ไม่เคยทำธุรกิจเอง โดยไม่จำเป็นว่าจะต้องเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำหรือไม่ ทั้งนี้เนื่องจากในการทำธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทใด สาขา

ใดก็ตาม ล้วนจำเป็นต้องใช้ความสามารถทางการบริหารจัดการเป็นสำคัญ เพื่อให้กิจการสามารถอยู่รอดได้ในสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่มีการเคลื่อนไหวและเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาอย่างในปัจจุบัน จึงทำให้ผู้ประกอบการที่เคยทำธุรกิจเองมาก่อนได้เปรียบในเชิงประสบการณ์ในการบริหารจัดการ และรวมถึงผู้ประกอบการที่เคยทำธุรกิจเองมาก่อนย่อมตระหนักถึงการเรียนรู้สิ่งต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นความผิดพลาดจากการทำงานในอดีต ความรู้ใหม่ๆ การเปลี่ยนแปลงรอบตัว และการไม่เก็บเอาความล้มเหลวมาเป็นอารมณ์แต่กลับใช้เป็นประสบการณ์เพื่อปรับปรุงการทำงานของตนให้ดีขึ้นต่อไป

2.2 กลุ่มผู้ประกอบการที่เคยเป็นลูกจ้างในธุรกิจใกล้เคียงมาก่อนมีการนำความชำนาญมาใช้มากกว่ากลุ่มที่ไม่เคยเป็นลูกจ้างในธุรกิจใกล้เคียง แต่สามารถใช้ประสบการณ์ในการบริหารได้น้อยกว่ากลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่เคยเป็นลูกจ้างในธุรกิจนี้ ขณะที่มีความกล้าเสี่ยงสูงกว่ากลุ่มที่ไม่เคยเป็นลูกจ้างในธุรกิจใกล้เคียงนี้เลย ทั้งนี้อาจเนื่องจากประสบการณ์ในการเป็นลูกจ้างที่อยู่ในธุรกิจใกล้เคียงทำให้ผู้ประกอบการได้เรียนรู้ถึงทักษะ ความชำนาญในเชิงลึกทางเทคนิคเป็นสำคัญ และไม่ได้ดำรงตำแหน่งในระดับบริหาร จึงขาดความสามารถในเชิงการบริหาร แต่ว่าด้วยความมีทักษะและความชำนาญในวิชาชีพที่ตนอยู่มานาน เมื่ออยู่ในฐานะเจ้าของกิจการที่จำเป็นต้องตัดสินใจในการบริหารจัดการก็สามารถนำความรู้ ความชำนาญ และทักษะที่ตนสะสมมาแต่อดีตมาใช้เป็นข้อมูลประกอบความมั่นใจในการตัดสินใจเสี่ยงได้เป็นอย่างดี

2.3 กลุ่มผู้ประกอบการที่ก่อตั้งกิจการด้วยตนเองมีประสบการณ์ในการบริหารมากกว่ากลุ่มผู้ประกอบการที่รับช่วงกิจการมา แต่มีความกล้าเสี่ยงน้อยกว่ากลุ่มผู้ประกอบการที่รับช่วงกิจการมา ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากผู้ประกอบการที่ก่อตั้งธุรกิจด้วยตนเองจะมีความรู้สึกถึงความยากลำบากในการต่อสู้ บุกเบิก ฝ่าฟันอุปสรรคต่างๆ มาจนกระทั่งธุรกิจประสบความสำเร็จอย่างในปัจจุบัน จึงทำให้เมื่อต้องตัดสินใจเสี่ยงทำอะไรสักอย่างจะต้องคิด พิจารณา ไตร่ตรองเป็นอย่างดีมากกว่าผู้ประกอบการที่รับช่วงกิจการต่อมา ซึ่งไม่ได้รับรู้ถึงความรู้สึกนั้นแต่อย่างใด ส่วนเรื่องที่มีประสบการณ์ในการบริหารนั้น ผู้ประกอบการที่รับช่วงกิจการส่วนใหญ่เริ่มต้นเข้ามาร่วมดำเนินกิจการตั้งแต่สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาใหม่ๆ จึงทำให้มีประสบการณ์ในการบริหารน้อยกว่าผู้ประกอบการที่ก่อตั้งกิจการด้วยตนเอง

2.4 การมีหุ้นส่วนทางธุรกิจมีผลต่อระดับความกล้าเสี่ยง กล่าวคือ กลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่มีหุ้นส่วนมีความกล้าเสี่ยงสูงกว่ากลุ่มผู้ประกอบการที่มีหุ้นส่วน และการมีหุ้นส่วนร่วมดำเนินธุรกิจด้วยมีความกล้าเสี่ยงสูงกว่ากลุ่มผู้ประกอบการที่มีหุ้นส่วนแต่ไม่ได้ร่วมดำเนินการ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการดำเนินกิจการเพียงผู้เดียว ผู้ประกอบการจะมีอำนาจในการ

ตัดสินใจที่เบ็ดเสร็จกว่าการที่มีหุ้นส่วนทางธุรกิจ จึงทำให้เมื่อต้องตัดสินใจในสิ่งใดก็ตามนั้น ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจได้ทันที หากมีการพิจารณาไตร่ตรองด้วยตนเองเรียบร้อยแล้ว

2.5 กลุ่มผู้ประกอบการที่มีการเขียนแผนธุรกิจไว้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ เป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงกว่ากลุ่มที่ไม่ได้เขียนแผนการดำเนินธุรกิจ และในกลุ่มที่มีการเขียนแผนธุรกิจมีระดับความมีนวัตกรรม และการครอบงำสูงกว่ากลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่เขียนแผนธุรกิจ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงย่อมรู้ถึงวิธีการและประโยชน์ของการเขียนแผนธุรกิจเพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจของตนมากกว่า ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่า และที่สำคัญกลุ่มผู้ประกอบการที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการค้นหาผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีใหม่ๆ รวมถึงมีความต้องการควบคุมสิ่งต่างๆ รอบตัวมักใช้แผนธุรกิจเป็นเครื่องมือสำคัญในการดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้

3. ความแตกต่างของบุคลิกภาพทางอารมณ์ในกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต่างกัน พบว่า

ผู้ประกอบการที่มีระดับความสำเร็จต่างกันจะมีบุคลิกภาพทางอารมณ์แตกต่างกันในทุกมิติอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อทำการทดสอบภายหลังด้วยวิธีผลต่างอย่างมีนัยสำคัญน้อยที่สุด (LSD) พบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมากมีระดับบุคลิกภาพทางอารมณ์สูงกว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จปานกลางและประสบความสำเร็จน้อย และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จปานกลางก็มีระดับบุคลิกภาพทางอารมณ์สูงกว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จน้อยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเช่นกัน นั่นหมายความว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำที่มีระดับบุคลิกภาพทางอารมณ์ในระดับยิ่งสูงขึ้นจะส่งผลต่อระดับของการประสบความสำเร็จในการประกอบการมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากการที่ผู้ประกอบการมีบุคลิกภาพทางอารมณ์ในทางบวกจะเป็นผู้ที่มีความรู้สึกและตอบสนองต่อสิ่งเร้าในทางบวก มีความฉับไวต่อการรับรู้สิ่งที่มีกระทบจากภายนอก และสามารถควบคุมและมีอิทธิพลเหนือบุคคลอื่นและสิ่งแวดล้อมได้ ซึ่งเป็นการส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจในทิศทางที่เป็นประโยชน์ เพราะการมีอารมณ์ทางบวกจะส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพในทางบวกด้วยเช่นกัน

4. ความแตกต่างของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต่างกัน พบว่า

ผู้ประกอบการที่มีระดับความสำเร็จต่างกันจะมีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการแตกต่างกันในลักษณะความมีนวัตกรรม ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ และความใส่ใจในความสำเร็จอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อทำการทดสอบภายหลังด้วยวิธีผลต่างอย่างมี

นัยสำคัญน้อยที่สุด (LSD) พบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมาก และประสบความสำเร็จปานกลางมีระดับความมีนวัตกรรม ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ และความใฝ่ใจในความสำเร็จสูงกว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จน้อย รวมถึงผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จปานกลางก็มีระดับความใฝ่ใจในความสำเร็จสูงกว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จน้อยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นั่นหมายความว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำที่มีระดับความมีนวัตกรรม ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ และความใฝ่ใจในความสำเร็จในระดับยิ่งสูงขึ้นไปก็จะส่งผลต่อระดับของการประสบความสำเร็จในการประกอบการมากยิ่งขึ้นด้วย ทั้งนี้สามารถอธิบายเพิ่มเติมได้จากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ คือ การที่ผู้ประกอบการจะประสบความสำเร็จในการประกอบการในธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำได้ขึ้นอยู่กับการที่ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจด้วยความอยากที่จะประสบความสำเร็จจึงมุ่งมั่นพัฒนาอุปสรรคต่างๆ อย่างที่เกิดขึ้นจากการทำงาน จึงมีความใฝ่ใจอยากเรียนรู้พยายามขวนขวายที่จะสั่งสมความรู้ความสามารถอยู่ตลอดเวลา จนสามารถผลักดันและตกผลึกความรู้เหล่านั้นออกมาในรูปของนวัตกรรมใหม่ๆ สู่ตลาดได้ในที่สุด

ข้อเสนอแนะและการนำไปใช้

ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลการวิจัยไปใช้

จากผลการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ สามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจอาหารแช่แข็งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำเป็นผู้ที่มีลักษณะดังต่อไปนี้

1. บุคลิกภาพทางอารมณ์ทั้ง 3 มิติในทางบวก คือ มีความยินดี มีความพึงพอใจ ตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อมในทางบวก ใฝ่ใจต่อการรับรู้ กระตือรือร้น ตื่นตัวอยู่เสมอ และสามารถควบคุมหรือมีอิทธิพลเหนือบุคคลอื่นและสิ่งแวดล้อมได้
2. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการใน 4 ลักษณะ คือ การมีความคิดเชิงนวัตกรรมสูง มีความกล้าเสี่ยงในระดับปานกลาง มีความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้สิ่งต่างๆ สูงอยู่เสมอ และมีความมุ่งมั่นตั้งใจสู่ความสำเร็จสูงด้วย โดยที่ในลักษณะของความมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จกับความใฝ่ใจในการเรียนรู้อยู่ตลอดเวลาเพียง 2 ปีวิจัยก็สามารถร่วมกันพยากรณ์ความสำเร็จในการประกอบการได้ถึงร้อยละ 48.2

3. การสั่งสมความรู้และประสบการณ์ โดยเริ่มจากในสถาบันการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป จนถึงการเพิ่มพูนประสบการณ์ทางการบริหารจากทำงาน หรือการเติบโตในครอบครัวที่เป็นเจ้าของกิจการ รวมถึงการเป็นพนักงานในระดับบริหารอีกด้วย

ทั้งนี้ ผลการศึกษาวิจัยสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนา และประกอบการพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการ หรือบุคคลที่เหมาะสมได้ดังรายละเอียดต่อไปนี้

การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการ

หน่วยงานที่ให้การสนับสนุน ส่งเสริมด้านการลงทุนแก่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะในธุรกิจอาหารแช่แข็งผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำสามารถนำผลการวิจัยนี้ไปใช้เป็นเกณฑ์ประกอบการพิจารณาคัดเลือกเพื่อให้การสนับสนุน ส่งเสริมการลงทุนกับเฉพาะผู้ประกอบการที่มีบุคลิกภาพทางอารมณ์ในทางบวก อันประกอบด้วยเป็นผู้มีความรู้สึกรู้ว่ามีอิทธิพลหรือสามารถควบคุมบุคคลอื่นและสิ่งแวดล้อมได้ มีการตอบสนองต่อสิ่งเร้าในทางบวก และมีความฉับไวต่อการรับรู้สิ่งเร้าจากสภาพแวดล้อม ตามลำดับ ส่วนเรื่องของบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการจะต้องมีลักษณะ 4 ประการ ได้แก่ มีความคิดในเชิงนวัตกรรม มีความกล้าเสี่ยงในระดับปานกลาง มีความใฝ่ใจที่จะเรียนรู้สิ่งต่างๆ รอบตัวอยู่ตลอดเวลา และมีความตั้งใจแน่วแน่สู่ความสำเร็จ รวมถึงมีการสั่งสมความรู้และประสบการณ์นับตั้งแต่การจบการศึกษาในสถาบันการศึกษาอย่างน้อยในระดับปริญญาตรี และมีประสบการณ์จากการทำงานในระดับบริหารจากทุกประเภทธุรกิจ ซึ่งสามารถวัดหรือทดสอบได้ด้วยเครื่องมือต่างๆ เช่น แบบสอบถามทางจิตวิทยา การสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง เป็นต้น ทั้งนี้จากลักษณะทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จในการประกอบการมีลักษณะที่สำคัญที่สุด 2 ลักษณะ คือ ความใฝ่ใจในความสำเร็จ และความใฝ่ใจในการเรียนรู้ที่สามารถร่วมกันพยากรณ์ความสำเร็จในการประกอบการได้ กล่าวคือ ผู้ประกอบการหรือบุคคลใดก็ตามที่มีลักษณะทั้ง 2 ลักษณะนี้ในระดับสูงแสดงว่าเป็นผู้มีโอกาสประสบความสำเร็จในการประกอบการถึงร้อยละ 48.2 ส่วนลักษณะอื่นที่กล่าวมาข้างต้นนี้จะเป็นตัวช่วยเสริมให้ผู้ประกอบการมีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อป้องกันความล้มเหลวของผู้ประกอบการที่มาขอรับการสนับสนุนทางการเงิน อันจะส่งผลดีต่อระบบเศรษฐกิจ และลดจำนวนลูกหนี้ด้อยคุณภาพในระบบ

ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแช่แข็งที่ต้องการคัดเลือกผู้บริหารระดับสูงมาช่วยดำเนินกิจการก็สามารถใช้เกณฑ์นี้ประกอบการพิจารณาคัดเลือกได้เช่นกัน

การพัฒนาหลักสูตรสำหรับผู้ประกอบการ

หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการสามารถนำผลการวิจัยนี้ไปใช้เป็นแนวทางในการสร้างหลักสูตรพัฒนาและฝึกอบรมผู้ประกอบการ

โดยควรมีการกำหนดหลักสูตรที่เสริมสร้างและพัฒนาบุคลิกภาพทางอารมณ์ในมิติต่างๆ ของผู้ประกอบการให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เช่น ฝึกการตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อมในทางบวก เสริมสร้างความรู้สึกรู้ว่าสามารถควบคุมสิ่งต่างๆ ได้ และฝึกความไวในการรับรู้ เป็นต้น หลักสูตรเพื่อพัฒนาบุคลิกภาพเป็นผู้ประกอบการ เช่น เพิ่มความสามารถในการคิดเชิงนวัตกรรม ฝึกวิธีการประเมินความเสี่ยงอย่างเหมาะสม ฝึกให้มีนิสัยแห่งการเรียนรู้ตลอดเวลา และเสริมสร้างความมุ่งมั่นตั้งใจสู่ความสำเร็จ รวมถึงหลักสูตรเพื่อพัฒนาการบริหารจัดการ เป็นต้น เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพและศักยภาพในการประกอบการ รวมถึงการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น และป้องกันการล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจด้วย

การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการที่สนใจในการพัฒนาศักยภาพของตน หรือต้องการวางรากฐานทางด้านบุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกภาพเป็นผู้ประกอบการ รวมถึงการตั้งสมมุติฐานความรู้ความชำนาญให้กับลูกหลานที่จะก้าวขึ้นมาเป็นผู้ประกอบการในรุ่นต่อไป เพื่อพร้อมรับความสำเร็จในการประกอบการ โดยพัฒนาบุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกภาพเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญในลักษณะที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบการ เช่น การควบคุมหรือพัฒนาระดับของทางบุคลิกภาพทางอารมณ์ทั้ง 3 มิติให้เหมาะสมกับความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จตามที่กล่าวไว้ในข้างต้น การพัฒนาบุคลิกภาพเป็นผู้ประกอบการในลักษณะของการคิดเชิงนวัตกรรม ความสามารถในการประเมินความเสี่ยงที่เหมาะสม ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ และการมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จ รวมถึงการตั้งสมมุติฐานความรู้ความชำนาญตั้งแต่ในสถาบันการศึกษา ไปจนถึงประสบการณ์จากการทำงานในระดับบริหาร เป็นต้น

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

จากการวิจัยในครั้งนี้เป็นการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารแห่งแก๊งกลุ่มผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำ ที่มีที่ตั้งสำนักงานหรือโรงงานในเขตกรุงเทพมหานคร สมุทรสาคร สมุทรปราการ และสมุทรสงคราม ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในครั้งต่อไป ดังนี้

1. การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเฉพาะในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร สมุทรสาคร สมุทรปราการ และสมุทรสงคราม ในการศึกษารุ่นต่อไปน่าจะมีการขยายพื้นที่ของการศึกษาไปสู่

ภูมิภาคอื่น เช่น ภาคใต้ ภาคตะวันออก ซึ่งเป็นแหล่งใหญ่ของธุรกิจอาหารแช่แข็ง เพื่อเป็นการขยายผลการศึกษาให้ครอบคลุมธุรกิจอาหารแช่แข็งให้มากขึ้น

2. เนื่องจากประเทศไทยมีรายได้หลักที่เกิดขึ้นจากธุรกิจทางการเกษตรและธุรกิจต่อเนื่อง ในการวิจัยครั้งต่อไปน่าจะมีการขยายการศึกษาไปสู่กลุ่มธุรกิจทางด้านเกษตรกรรม หรืออุตสาหกรรมต่อเนื่องหรือใกล้เคียง เพื่อศึกษาถึงลักษณะของบุคลิกภาพทางอารมณ์ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ และภูมิความรู้ความชำนาญที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการในธุรกิจดังกล่าวให้กว้างขวาง

3. อาจมีการศึกษาเพิ่มเติมในตัวแปรอื่น เพื่อเพิ่มความสามารถในการสร้างสมการพยากรณ์ความสำเร็จให้สูงขึ้น