

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในส่วนนี้จะ เป็นบทที่ประมวลสรุปทฤษฎีและงานวิจัยที่ผ่านมาซึ่งเป็นองค์ความรู้สำคัญสำหรับใช้ในการดำเนินงานวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจในการสร้างธุรกิจใหม่ของนักศึกษา โดยผู้วิจัยได้ทบทวนเอกสารและรายงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. ทฤษฎีเจตนาหรือความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Intention Theory)
2. ทฤษฎีสถานการณ์การประกอบการ (Entrepreneurial Event Theory)
3. ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (Theory of Planned Behavior: TPB)
4. สรุปรงานวิจัยและการศึกษาที่เกี่ยวข้อง

จากงานวิจัยและการศึกษาวรรณกรรมพบว่า มีหลายแนวคิดพยายามอธิบายเหตุปัจจัยของการสร้างธุรกิจใหม่ของบุคคล อาทิ มีเหตุมาจากปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม และปัจจัยเกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนบุคคล แต่ที่มีอิทธิพลสำคัญต่อการศึกษาในประเด็นนี้ อย่างยิ่งก็คือ การศึกษาปัจจัยกระตุ้นภายในจิตใจของบุคคล เช่น ทศนคติ เจตนา การรับรู้ความสามารถ การรับรู้ความปรารถนา เป็นต้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะนำมาสู่ความตั้งใจในการสร้างธุรกิจ ทฤษฎีที่อธิบายถึงกระบวนการภายในจิตใจและพฤติกรรมของบุคคลมีดังนี้

#### 1. ทฤษฎีเกี่ยวกับเจตนา (ความตั้งใจ) ในการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Intention Theory)

ที่ผ่านมาการศึกษาเกี่ยวกับความตั้งใจในการก่อตั้งธุรกิจใหม่ หรือการเป็นผู้ประกอบการเป็นสิ่งสำคัญในเชิงนโยบายและมีพัฒนาการของการวิจัยอย่างต่อเนื่อง หากจะแบ่งหมวดหมู่ของงานวิจัยในอดีตจะประกอบด้วยการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความตั้งใจในการสร้างธุรกิจใหม่กับปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และประชากรศาสตร์ ซึ่งพบว่าการเกิดของธุรกิจใหม่มีความสัมพันธ์กับความหนาแน่นของอุตสาหกรรม ประชากร การเจริญเติบโตของรายได้ รวมทั้งระดับการศึกษา ประชากร (Armington & Acs, 2002; Lee, Florida & Acs, 2004; Delmar & Davidsson, 2000)

นอกจากนั้น งานวิจัยจำนวนหนึ่งได้ให้ความสนใจระหว่างความตั้งใจที่จะเป็นเจ้าของกิจการกับตัวแปรบุคลิกลักษณะเฉพาะตน (Personal trait) ตัวอย่างของปัจจัยดังกล่าวถูกพบว่ามีอิทธิพลต่อความตั้งใจในการก่อตั้งธุรกิจใหม่ อาทิ การศึกษาอิทธิพลของคุณลักษณะเฉพาะบุคคลและพื้นฐานครอบครัวที่มีต่อความตั้งใจจะเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจท่องเที่ยวและบริการ ผลการศึกษาชี้ให้เห็น

ถึงหลักฐานเชิงประจักษ์ว่า ครอบครัวที่มีกิจการหรือเคยมีธุรกิจมาก่อนจะส่งผลต่อความสนใจและการก่อตั้งธุรกิจของตนเอง รวมทั้งปัจจัยคุณลักษณะเฉพาะบุคคลในด้านความมีนวัตกรรมในตัวก็ส่งผลต่อความตั้งใจในการจะสร้างธุรกิจใหม่เช่นกัน (Altinay et al., 2012) งานวิจัยบางเรื่องได้ทำการศึกษาเปรียบเทียบบุคลิกลักษณะเฉพาะตน (Personal Trait) กับคุณค่าของการทำงาน (Work Value) โดยผลวิจัยยืนยันว่า ปัจจัยด้านบุคลิกลักษณะเฉพาะตนส่งผลต่อความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการมากกว่าการทำงานประจำซึ่งการเป็นผู้ประกอบการจะทำให้ได้รับคุณค่าตอบแทนที่ดีกว่า (Espiritu-Olmos & Sastre-Castillo, 2015)

ในขณะเดียวกัน งานวิจัยทางด้านนี้ได้ขยายไปสู่การศึกษากระบวนการก่อนการตัดสินใจสร้างธุรกิจใหม่ขึ้นมา โดยที่ Krueger, Reilly & Carsrud (2000, p.411) ได้กล่าวว่า การก่อตั้งธุรกิจของคนเราไม่ได้เกิดขึ้นมาในทันที จะต้องผ่านกระบวนการคิดและการประเมินเงื่อนไขสิ่งแวดล้อมรอบตัว เช่น เงื่อนไขทางการตลาดโอกาสที่จะได้รับ และการมีทัศนคติต่อสิ่งนั้น ดังนั้นเจตนาและทัศนคติจึงเป็นตัวทำนายที่ดีของพฤติกรรมที่จะเกิดขึ้น (พฤติกรรมในที่นี้ คือการเป็นผู้ประกอบการหรือการตั้งธุรกิจขึ้นมาใหม่) โดยเฉพาะพฤติกรรมที่ไม่ได้เกิดขึ้นบ่อยและยากต่อการวัด Krueger, Reilly & Carsrud (2000, p.411) จึงโต้แย้งว่างานวิจัยในอดีตที่มุ่งศึกษาเฉพาะปัจจัยสภาพแวดล้อมเชิงสถานการณ์ (เช่น สภาวะการจ้างงาน ภาวะเศรษฐกิจ) หรือ มุ่งไปที่ปัจเจกบุคคล (คุณลักษณะประชากร เพศ อายุ รายได้ หรือ บุคลิกลักษณะเฉพาะตน) จะเป็นตัวแปรที่มีศักยภาพน้อยในการทำนายการก่อตั้งธุรกิจใหม่ การศึกษาเรื่องเจตนาของบุคคลจึงเป็นการเพิ่มโอกาสให้เข้าใจและสามารถทำนายการตัดสินใจเกี่ยวกับการสร้างธุรกิจได้ชัดเจนขึ้น

การศึกษาเกี่ยวกับความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการจึงควรอยู่บนฐานขององค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องทางเจตนาเป็นสำคัญ และทฤษฎีที่ถูกนำไปประยุกต์ใช้ในการศึกษาประกอบด้วย 1) ทฤษฎีสถานการณ์การประกอบการ (Entrepreneurial Event Theory: EET) โดย Shapero และ Sokol (1982) และ 2) ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (Theory of Planned Behavior: TPB) โดย Ajzen (1991)

## 2. ทฤษฎีสถานการณ์การประกอบการ (Entrepreneurial Event Theory)

ทฤษฎีสถานการณ์การประกอบการ (Entrepreneurial Event Theory) ของ Shapero และ Sokol กล่าวว่า คนเรามีความเฉื่อยในตัว และความเฉื่อยนี้เองเป็นตัวกำหนดพฤติกรรมการแสดงออกของคน คนที่ทำพฤติกรรมใด พฤติกรรมหนึ่งไปเรื่อย ๆ ย่อมแสดงถึงว่ามีความเฉื่อยเกิดขึ้น จนกระทั่งถ้ามีสิ่งหนึ่งเข้ามาแทรกหรือแทนที่ความเฉื่อย โดยสิ่งที่เข้ามาแทรกนั้นอาจเป็นได้ทั้งสิ่งที่เป็นลบและสิ่งที่เป็นบวก อาทิ การสูญเสียงานทำ (สิ่งแทรกทางลบ) หรือ การถูกฉลากกินแบ่งรัฐบาล (สิ่งแทรกทางบวก) ก็จะเป็นตัวเร่งให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคน โดยที่เขาจะมองหาโอกาสที่ดีที่สุด

และเลือกโอกาสนั้นนำไปสู่การทำพฤติกรรมใหม่ (เช่น การที่บุคคลหนึ่งถูกให้ออกจากงานเป็นสิ่งแทรกทางลบ ทำให้ไม่สามารถทำพฤติกรรมเดิมได้หรือความเฉื่อยถูกแทรกแซง จึงเป็นเหตุให้ต้องทำพฤติกรรมใหม่ คือ การก่อตั้งธุรกิจของตนเองซึ่งได้รับการประเมิน ณ ขณะนั้นแล้วว่าเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด) อย่างไรก็ตาม การเลือกทำพฤติกรรมใหม่แบบใดนั้นจะขึ้นอยู่กับ 1) การรับรู้เกี่ยวกับความปรารถนาต่อสิ่งที่ต้องการกระทำ (Perceptions of Desirability) คือ การมีความรู้สึกสนใจ มีความปรารถนาที่จะทำพฤติกรรมนั้น รับรู้ได้ว่าถ้ากระทำพฤติกรรมนั้นจะเป็นสิ่งที่ดี น่าพึงพอใจ 2) การรับรู้ความเป็นไปได้ที่จะทำพฤติกรรมนั้นให้สำเร็จ (Perceptions of Feasibility) คือ การที่บุคคลพิจารณาตัวเองว่ามีความสามารถเพียงพอที่จะทำพฤติกรรมนั้น เช่น มีความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการ มีความสามารถในการบริหารจัดการกระบวนการทำธุรกิจได้ สิ่งเหล่านี้จะก่อให้เกิดความโน้มเอียงที่จะทำพฤติกรรม (Propensity to Act) ความโน้มเอียงว่าจะทำพฤติกรรมใดก็ตามจะเป็นสิ่งสะท้อนให้เห็นถึงความตั้งใจที่จะทำพฤติกรรมนั้น หรืออาจกล่าวได้ว่า หากจะดูว่าคน ๆ หนึ่งมีความตั้งใจที่จะสร้างธุรกิจขึ้นมาใหม่หรือไม่นั้น การเห็นความโน้มเอียงของการที่จะสร้างธุรกิจจะเป็นสิ่งที่บ่งบอกและประมาณการความตั้งใจได้นั่นเอง

โดยสรุปแล้ว ทฤษฎีนี้ระบุว่าความตั้งใจที่จะก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาใหม่เป็นผลมาจากการรับรู้ถึงความปรารถนา และการรับรู้ความเป็นไปได้ในการสร้างธุรกิจ รวมถึงการมีความโน้มเอียงที่จะเป็นผู้ประกอบการเมื่อโอกาสมาถึง (Krueger, Reilly & Carsrud, 2000, p.418)

### 3. ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (Theory of Planned Behavior: TPB)

ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (Theory of Planned Behavior: TPB) ของ Ajzen (1991) เป็นทฤษฎีที่มีการประยุกต์ใช้ในงานวิจัยหลายสาขา รวมทั้งการศึกษาทางเลือกของอาชีพ ทฤษฎีกล่าวไว้ว่าความตั้งใจหรือเจตนา (Intention) เป็นปัจจัยกระตุ้นและมีอิทธิพลต่อการแสดงพฤติกรรม เจตนา จะเป็นตัวชี้ว่าบุคคลมีความเต็มใจมากแค่ไหนในการพยายามทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยที่ถ้ามีความตั้งใจหรือเจตนาต่อพฤติกรรมนั้นมากเท่าใด ก็ยังมีโอกาสที่จะกลายเป็นการกระทำมากยิ่งขึ้นเท่านั้น อย่างไรก็ตาม การทำพฤติกรรมใด ๆ ให้สำเร็จนอกจากจะขึ้นกับเจตนาหรือความตั้งใจที่ทำการพฤติกรรมนั้น ยังขึ้นกับความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (Behavioral Control) ดังนี้

1. การรับรู้ถึงความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (Perceived Behavioral Control: PBC) คือ การรับรู้ถึงความยากหรือความง่ายที่จะทำพฤติกรรมที่สนใจให้สำเร็จ หรืออีกนัยหนึ่งคือการรับรู้ความสามารถที่จะกระทำสิ่งนั้นได้ ตัวอย่างเช่น คน 2 คน ต้องการจะเล่นสกี คนที่มีความเชื่อมั่นรับรู้ว่าเขาสามารถเล่นสกีได้ก็จะทำได้ดีกว่าคนที่ยังเคลือบแคลงในความสามารถตนเอง

2. ทศนคติที่มีต่อพฤติกรรม (Attitude Toward Behavior: ATB) จะหมายถึง ทศนคติที่บุคคลจะประเมินคุณค่าบวกหรือลบต่อการทำพฤติกรรมนั้น (เช่น การจะทำธุรกิจขึ้นมาใหม่มีคุณค่ามากน้อยเพียงใด)

3. การรับรู้เกี่ยวกับบรรทัดฐานของสังคม (Perceived Social Norms: PSN) จะเป็นการวัดการรับรู้เกี่ยวกับแรงกดดันจากสังคมที่มีต่อการที่บุคคลจะกระทำหรือไม่กระทำพฤติกรรมนั้น (เช่น การรับรู้ถึงความเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยต่อการเป็นผู้ประกอบการจากบุคคลที่มีอิทธิพล อาทิ พ่อแม่ พี่น้อง คู่สมรส ฯลฯ) (Ajzen, 1991, p.183)

ในขณะที่ Liñán, Rodriguez-Cohard & Rueda-Cantuche (2011) ได้กล่าวไว้ว่า การรับรู้ถึงความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (Perceived Behavioral Control) ในตัวแบบ TPB นั้นจะคล้ายกับการรับรู้ถึงความเป็นไปได้ในการกระทำสิ่ง ๆ หนึ่ง (Perceptions of Feasibility) ในตัวแบบ Entrepreneurial Event Theory โดยสรุปแล้ว องค์ประกอบทั้งสามส่วน คือ ตัวแปรที่สำคัญนำไปสู่เจตนาหรือความตั้งใจในการทำพฤติกรรม (หรือการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจใหม่) และความตั้งใจนี้จะก่อให้เกิดการกระทำขึ้นมาตามแนวคิดของทฤษฎีนี้

#### 4. สรุปงานวิจัยและการศึกษาที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยเกี่ยวกับความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการในอดีตจะสังเคราะห์จากทฤษฎีเชิงจิตวิทยา ได้แก่ ทฤษฎีพฤติกรรมตามแบบแผน (Theory of Planned Behavior: TPB) ซึ่งได้มีการศึกษา 3 ประเด็น ได้แก่ 1) การรับรู้ถึงความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (Perceived Behavioral Control: PBC) 2) ทศนคติที่มีต่อพฤติกรรม (Attitude Toward Behavior: ATB) 3) การรับรู้เกี่ยวกับบรรทัดฐานของสังคม (Perceived Social Norms: PSN) และ ทฤษฎีสถานการณ์การประกอบการ (Entrepreneurial Event Theory) ซึ่งทำการศึกษาในประเด็นของ 1) การรับรู้ถึงความปรารถนา (Perceptions of Desirability) 2) การรับรู้ถึงความเป็นไปได้ในการกระทำสิ่ง ๆ หนึ่ง (Perceptions of Feasibility) 3) ความโน้มเอียงที่จะทำพฤติกรรม (Propensity to Act) (Shapero & Sokol, 1982; Krueger, Reilly & Carsrud, 2000, p.418) ซึ่งงานวิจัยที่ผ่านมาได้ประยุกต์ใช้ทฤษฎีทั้งสองสรุปตัวอย่างได้ดังนี้

Solesvil et al. (2012) ศึกษาความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษายูเครนโดยผสมผสานทฤษฎีพฤติกรรมตามแบบแผนและทฤษฎีสถานการณ์การประกอบการ ซึ่งพบความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้ถึงความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (PBC) ทศนคติที่มีต่อพฤติกรรม (ATB) กับเจตนาที่จะเป็นผู้ประกอบการ แต่ไม่พบความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญจากตัวแปรการรับรู้เกี่ยวกับบรรทัดฐานของสังคม (PSN) อีกทั้งผลวิจัยปรากฏชัดเจนว่าการรับรู้ถึงความปรารถนา (Perceptions of Desirability) และการรับรู้ถึงความเป็นไปได้ในการกระทำสิ่ง ๆ หนึ่ง (Perceptions of Feasibility)

เป็นปัจจัยกระตุ้นอย่างมีนัยสำคัญต่อความตั้งใจที่จะการก่อตั้งธุรกิจในอนาคต ยิ่งรับรู้ว่ามีความเป็นได้ที่จะสามารถสร้างกิจการธุรกิจมากเท่าใด ก็จะมีเพิ่มโอกาสให้กับความตั้งใจในการทำธุรกิจใหม่ขึ้นมา มากขึ้นเท่านั้น (Solesvil et al., 2012, p.456)

ในขณะที่ Marques, Ferreira, Gomes & Gouveia Rodrigues (2012, p.668) ทำการศึกษา โดยรวมตัวแปรการรับรู้เกี่ยวกับบรรทัดฐานของสังคม (PSN) เข้าไว้ในงานวิจัยซึ่งพบว่าการรับรู้เกี่ยวกับบรรทัดฐานของสังคม (PSN) มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญกับความตั้งใจที่จะก่อตั้งธุรกิจในอนาคต แต่ความสัมพันธ์ดังกล่าวเป็นไปในทิศทางตรงข้าม ผู้วิจัยจึงสรุปว่า การรับรู้ของกลุ่มนักเรียนในระดับมัธยมซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาต่อประเด็นเกี่ยวกับอิทธิพลของเพื่อนและครอบครัว มีอิทธิพลต่อการเป็นผู้ประกอบการในทิศทางตรงข้ามกับทฤษฎีหลัก ซึ่งอาจจะเป็นเพราะยุคสมัยของเด็กกลุ่มนี้ที่ให้คุณค่าและการรับรู้ที่แตกต่างกันไป

Yurtkoru et al. (2014, p.846) ทำการศึกษานักศึกษามหาวิทยาลัยในประเทศตุรกี ได้ตัดตัวแปรการรับรู้เกี่ยวกับบรรทัดฐานของสังคม (PSN) ออกไปเนื่องจากมีงานวิจัยหลายชิ้นไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรการรับรู้บรรทัดฐานของสังคมกับเจตนาในการสร้างธุรกิจใหม่ ผลของงานวิจัยพบว่า การรับรู้ถึงความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (PBC) และทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรม (ATB) มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญกับความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการ

ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่าตัวแปรการรับรู้ถึงความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (PBC) และตัวแปรทัศนคติที่มีต่อพฤติกรรมของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ (ATB) มีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญ สามารถอธิบายความสัมพันธ์ได้สูง ในขณะที่อิทธิพลของตัวแปรบรรทัดฐานของสังคม (PSN) ยังไม่เป็นที่ประจักษ์แน่ชัด นักวิจัยจึงได้เสนอแนะให้มีการทดสอบเพื่อหาหลักฐานเชิงประจักษ์เพื่อยืนยันความสัมพันธ์ให้ชัดเจนยิ่งขึ้น

นอกจากนั้นงานวิจัยในอดีตซึ่งทำการศึกษาโดยประยุกต์ใช้ทั้ง 2 ทฤษฎี พบว่าบางตัวแปรมีความคล้ายคลึงกัน โดยเฉพาะตัวแปรการรับรู้ถึงความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม (PBC) ในทฤษฎีพฤติกรรมตามแบบแผน (Theory of Planned Behavior: TPB) ซึ่งกล่าวถึง ความเชื่อ การรับรู้ของบุคคลที่มีต่อการควบคุมพฤติกรรมนั้น มีความคล้ายคลึงกับการรับรู้ถึงความเป็นไปได้ในการกระทำสิ่ง ๆ หนึ่ง (Perceptions of Feasibility) ของทฤษฎีสถานการณ์การประกอบการ (Entrepreneurial Event Theory) (Yurtkoru et al., 2014, p.842; Gerba, 2012, p. 262) ตัวแปรจากทั้งสองทฤษฎีจึงสามารถอธิบายความตั้งใจในการก่อตั้งธุรกิจใหม่ได้อย่างน่าเชื่อถือยิ่งขึ้น

นอกเหนือจากปัจจัยตามทฤษฎีทั้งสองข้างต้น พบว่าบริบทภายนอกตัวบุคคลก็เป็นสิ่งที่มี ความสัมพันธ์กับความตั้งใจจะสร้างธุรกิจใหม่ขึ้นมา บริบทดังกล่าวได้แก่ การสนับสนุนจาก สถาบันการศึกษา และความคิดสร้างสรรค์หรือความมีนวัตกรรมในตัวบุคคล ดังเช่นผลของงานวิจัย ต่อไปนี้

Koh(1996) ศึกษาเปรียบเทียบกลุ่มนักศึกษา MBA จากฮ่องกง ที่มีแนวโน้มจะเป็น ผู้ประกอบการ และกลุ่มที่ไม่ต้องการเป็นผู้ประกอบการ พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีแนวโน้มจะเป็น ผู้ประกอบการจะมีความโน้มเอียงสนใจในนวัตกรรมมากกว่าคนที่ไม่ต้องการเป็นเจ้าของกิจการ เช่นเดียวกับการศึกษาของ Mueller & Thomas (2001, p.51) พบหลักฐานเชิงประจักษ์ว่าปัจจัยที่ เกี่ยวกับความคิดสร้างสรรค์ หรือความมีนวัตกรรมในตัวบุคคลจะเป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญนำไปสู่ การเป็นผู้ประกอบการ

Gurel, Altinay & Daniele (2010, p.660) ศึกษาความตั้งใจจะเป็นผู้ประกอบการของกลุ่ม นักศึกษาสาขาท่องเที่ยวจากประเทศอังกฤษ และ ตุรกี พบว่า ความมีนวัตกรรมในตัวเองเป็นปัจจัย ขับเคลื่อนการเป็นผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ สอดคล้องกับงานวิจัยจากประเทศอังกฤษ พบว่า ความมีนวัตกรรมในตัวบุคคลมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความตั้งใจสร้างธุรกิจขึ้นมาใหม่ ซึ่งถือว่าเป็น ตัวแปรที่มีความสำคัญตัวหนึ่งในการทดสอบที่ผ่าน ๆ มา (Altinay, Madanoglu, Daniele & Lashley, 2012, p.495)

Molaei, et al. (2014) ศึกษาปัจจัยของความคิดสร้างสรรค์เชิงธุรกิจและรูปแบบของ ทักษะที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจจะเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มนักศึกษา งานวิจัยค้นพบว่าความคิด สร้างสรรค์ในประเด็นต่อไปนี้มีความสัมพันธ์ต่อความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการ ได้แก่ 1) ความสร้างสรรค์เชิงเนื้อหาซึ่งคือความสามารถประยุกต์เหตุผล สิ่งที่เป็นนามธรรม ปัญหาที่พบเจอ สู่การสร้างสร้งสิ่งใหม่ 2) ความคิดสร้างสรรค์อย่างต่อเนื่องหรือความสำคัญต่อการพัฒนาธุรกิจให้มี สิ่งแปลกใหม่อย่างสม่ำเสมอ 3) ความคิดสร้างสรรค์เชิงคุณภาพ 4) ความคิดสร้างสรรค์ในเชิง การประยุกต์ไปสู่การสร้างสินค้า บริการ กระบวนการทำการตลาดใหม่ ๆ

สำหรับบริบทของสถาบันการศึกษาที่มีต่อการสร้างธุรกิจใหม่ งานวิจัยหลายชิ้นพบหลักฐาน เชิงประจักษ์ยืนยันความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญ เช่น งานวิจัยของ Turker & Selcuk (2009, p.146) สะท้อนออกมาว่า การรับรู้ถึงการสนับสนุนของมหาวิทยาลัยมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญ ต่อความตั้งใจจะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา

ในขณะที่ Yurtkoru et al. (2014, p. 848) ค้นพบความสัมพันธ์ระหว่างการสนับสนุนจาก มหาวิทยาลัยกับการรับรู้ถึงความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมของการเป็นผู้ประกอบการ แต่ไม่พบความสัมพันธ์โดยตรงกับความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการ ทั้งนี้เขาได้ให้เหตุผลว่านักศึกษา ที่เป็นกลุ่มตัวอย่างของการศึกษาวิจัยอาจไม่รับรู้ถึงการสนับสนุนการเป็นผู้ประกอบการ

อย่างเป็นรูปธรรมจากมหาวิทยาลัยของตนมากไปกว่าการรับรู้ถึงการสนับสนุนจากเพื่อนและครอบครัว ซึ่งผลที่ออกมาจึงมีความแตกต่างจากงานของ Turker & Selcuk (2009) ดังนั้นความสัมพันธ์ดังกล่าวจึงควรได้รับการศึกษาและทดสอบในการศึกษาวิจัยครั้งต่อ ๆ ไป

สำหรับงานวิจัยในประเทศไทยทำการศึกษาโดย

เกศินี จุฑาทอง (2552) ศึกษาศักยภาพและความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของ นักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม พบว่า รายได้สุทธิครอบครัว ประสบการณ์การประกอบธุรกิจ ที่แตกต่างกันมีผลต่อการเป็นผู้ประกอบการที่ต่างกัน และบรรทัดฐานทางสังคม การรับรู้สถานการณ์ทางเศรษฐกิจสามารถพยากรณ์ความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการได้

ศิริพร ยาวิชัย (2552) ศึกษาความต้องการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ผู้วิจัยได้สำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการเป็นผู้ประกอบการ พบว่า ประสบการณ์ในการหารายได้ด้วยตัวเอง ทศนคติด้านความรู้สึก ความเข้าใจต่อการเป็นผู้ประกอบการและปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมส่งผลต่อความคิดเห็นระดับมาก เป็นปัจจัยที่มีส่วนทำให้เกิดความต้องการเป็นผู้ประกอบการ

พรทิพย์ ม่วงมี ดุษฎี โยเหลา และ ภูญญาพันธ์ ร่วมชาติ (2555) ซึ่งศึกษาเปรียบเทียบความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการของ นักศึกษาชั้นปีที่ 4 คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชีและคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ พบว่าการมีประสบการณ์ทำงานระหว่างศึกษาทำให้เกิดความตั้งใจจะเป็นผู้ประกอบการแตกต่างกัน และการสนับสนุนทางสังคม รวมทั้งจิตลักษณะเดิมมีความสามารถทำนายความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการ

มารยาท โยทองยศ และทรงวาด สุขเมืองมา (2559, หน้า 103-114) ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา มหาวิทยาลัยกรุงเทพ พบว่า ทศนคติที่มีต่อการเป็นผู้ประกอบการ บรรทัดฐานทางสังคมและการรับรู้ความสามารถในการที่จะเป็นผู้ประกอบการ มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการ

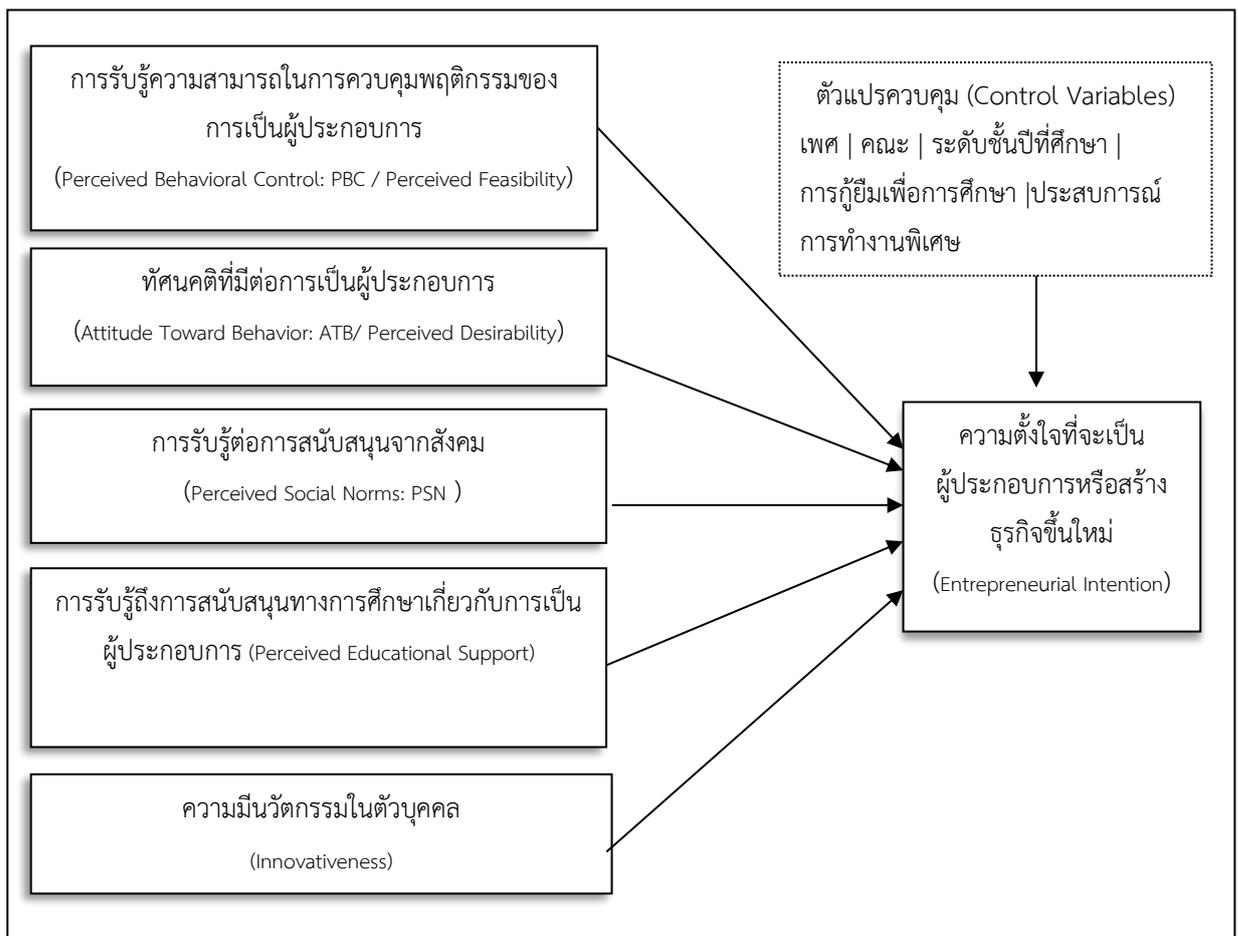
อนงค์ รุ่งสุข (2559) วิจัยเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของศึกษา โดยใช้กลุ่มตัวอย่างคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ ผลการวิจัยพบว่าตัวแปรบุคลิกภาพ เจตคติของการเป็นผู้ประกอบการ บรรทัดฐานทางสังคม การศึกษาและการรับรู้ความสามารถในการควบคุมพฤติกรรม มีอิทธิพลต่อความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ มารยาท โยทองยศ และทรงวาด สุขเมืองมา (2559, หน้า 103-114)

ทั้งนี้ระดับของการศึกษา (Level of Study) ในครั้งนี้จะมุ่งไปที่ระดับบุคคล ซึ่งงานวิจัยที่ผ่านมาพบว่า คุณลักษณะส่วนบุคคลบางประการมีอิทธิพลต่อโอกาสในการก่อตั้งธุรกิจใหม่ อาทิ ตัวแปรเพศ เพศหญิงจะมีทศนคติและความตั้งใจต่อการสร้างธุรกิจใหม่ต่ำกว่าเพศชาย เนื่องจากอุปสรรคเรื่องภาระครอบครัว รวมทั้งตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับบุคคลในครอบครัว การที่พ่อแม่ของบุคคลประกอบธุรกิจ

หรือมีกิจการเป็นของตัวเองย่อมมีอิทธิพลเชิงบวกต่อความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการของบุคคลเหล่านั้น (Solesvil et al., 2012, p.454) ดังนั้น ตัวแปรเหล่านี้หากไม่มีการควบคุม อาจกลายเป็น confounding variable ก่อให้เกิดความคลาดเคลื่อนต่อผลการวิจัยได้ จึงกำหนดให้เป็นตัวแปรควบคุมในการวิเคราะห์ผลในขั้นต่อไป

**กรอบแนวคิดในการวิจัย**

กรอบแนวคิดของงานวิจัยสังเคราะห์จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวกับ ทฤษฎีเชิงจิตวิทยาซึ่งมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของมนุษย์ (ในที่นี่คือความตั้งใจที่จะก่อตั้งธุรกิจใหม่ขึ้นมา) ทฤษฎีดังกล่าวได้แก่ Theory of Planned Behavior (TPB) และ Entrepreneurial Event Theory รวมทั้งปัจจัยของบริบทภายนอกและภายในตัวบุคคลที่มีความสัมพันธ์กับความตั้งใจจะสร้างธุรกิจใหม่ ดังนั้น กรอบตัวแปรในการศึกษาครั้งนี้จึงมีความสัมพันธ์ดังต่อไปนี้



ภาพที่ 2.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย