

บทที่ 2

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยครั้งนี้ศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อ
เจตนาในการประกอบธุรกิจสำนักงานบัญชีของนักศึกษาสาขาวิชาการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏ
มหาสารคาม ผู้วิจัยได้สำรวจและรวบรวมข้อมูลและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สามารถสรุปประเด็นของ
เรื่องได้ดังต่อไปนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะผู้ประกอบการ
2. แนวคิดเกี่ยวกับเจตนาในการประกอบธุรกิจ
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะผู้ประกอบการ

1. ความหมายของคุณลักษณะผู้ประกอบการ

จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับคุณลักษณะผู้ประกอบการ
ได้มีผู้ให้ความหมายไว้ดังนี้

ผุสดี รุมาคม (2538 : 29) ได้ให้ความหมายไว้ว่า คุณลักษณะผู้ประกอบการ
หมายถึง บุคคลที่จัดตั้งองค์การธุรกิจ โดยยอมรับความเสี่ยงภัยเพื่อหวังกำไร ผู้ประกอบการเป็นบุคคล
ที่มีความสำคัญในระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม สามารถค้นพบความคิดและโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ
จัดตั้งธุรกิจ จัดระเบียบภายในธุรกิจ และบริหารการดำเนินธุรกิจเพื่อจัดหาสินค้าและบริการให้แก่
สาธารณชน

วิทยากร เขียงกุล (2538 : 156) ได้ให้ความหมายไว้ว่า คุณลักษณะผู้ประกอบการ
หมายถึง ผู้บริหารที่เปี่ยมไปด้วยทักษะ ความสามารถภายในองค์กรขนาดใหญ่ที่ซับซ้อน จะได้รับ
หน้าที่สำคัญเป็นผู้ที่ได้รับอำนาจหน้าที่เต็ม มีเสรีภาพและได้รับการสนับสนุนทางการเงิน
งบประมาณเพื่อก่อให้เกิดการสร้างผลผลิต บริการ และระบบการทำงานใหม่ๆ

สมคิด บางโม (2538 : 90) ได้ให้ความหมายไว้ว่า คุณลักษณะผู้ประกอบการ
หมายถึง เป็นบุคคลที่เสี่ยงต่อการขาดทุนที่เข้ามาทำการผลิตโดยใช้ความรู้ ความสามารถ มีความรู้ใน
ด้านการบริหาร การวางแผน การจัดองค์การ การบริหารบุคคล การอำนาจการ และการควบคุม
ติดตามงานเพื่อให้ได้กำไร

คำรังสรรค์ ชัยสนิท และสุณี เลิศแสวงกิจ (2541 : 15) ได้ให้ความหมายไว้ว่า คุณลักษณะผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่มีความคิดที่จะทำธุรกิจและเป็นผู้ก่อตั้งธุรกิจนั้นขึ้นมาและคอยดูแลประทับประคองให้ธุรกิจที่ตั้งขึ้นมานั้นดำเนินไปได้ด้วยดี

วิชย โสสุวรรณจินดา (2545 : 15) ได้ให้ความหมายไว้ว่า คุณลักษณะผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่จัดตั้งองค์การธุรกิจขึ้น โดยยอมรับความเสี่ยงภัยเพื่อหวังกำไร โดยมีสิ่งที่พิจารณาเบื้องต้นอยู่ 3 ประการ คือ ต้องการสิ่งใดเป็นผลตอบแทนจากการเป็นเจ้าของธุรกิจ ตรวจสอบอุปสรรคต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น และประเมินทักษะความสามารถของตนเองที่จะช่วยให้ประสบความสำเร็จ

วินิจ วีรยางกูร (2545 : 20) ได้ให้ความหมายไว้ว่า คุณลักษณะผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ดำเนินธุรกิจต่อโดยที่ผู้ประกอบการคนเดิมครบเกษียณอายุ ตามหรือขายกิจการโดยที่ผู้เข้ามาใหม่จะต้องพยายามให้ธุรกิจนั้นๆ ดำเนินต่อไปและผู้ดำเนินธุรกิจในรูปแบบของการรับสิทธิในการดำเนินธุรกิจให้แก่ผู้ผลิตสินค้าหรือบริการ โดยได้รับค่านายหน้าหรือกำไรแล้วแต่ละตกลงกัน

อำนาจ วีระวนิช (2546 : 6) ได้ให้ความหมายไว้ว่า คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่ต้องรับผิดชอบโดยตรงต่อความเสี่ยงและความไม่แน่นอนจากการดำเนินกิจการ และเป็นผู้นำในการนำพากิจการให้บรรลุจุดหมายในตัวกำไรและการเติบโตโดยแสวงหาโอกาสจากสภาพแวดล้อมที่กิจการเผชิญอยู่ภายใต้ทรัพยากรที่จำกัด

จากความหมายข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ หมายถึง ลักษณะนิสัย ลักษณะคุณสมบัติ หรือลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคลที่จะเป็นผู้ประกอบการสำนักงานบัญชีโดยเป็นผู้ที่จะสามารถก่อตั้งและนำพาธุรกิจให้ดำเนินกิจการบรรลุวัตถุประสงค์ โดยแสวงหากำไรและผลตอบแทนที่เหมาะสม คอยดูแลรับผิดชอบโดยตรงต่อความเสี่ยงและความไม่แน่นอนที่อาจจะเกิดขึ้นจากการดำเนินกิจการ

2. ความสำคัญของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาประเทศตามบทบาทหน้าที่ของผู้ประกอบการแต่ละประเภท เช่น ผู้ผลิตสินค้า ผู้จัดจำหน่าย หรือผู้ให้บริการ ผู้ประกอบการมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจในการเพิ่มมูลค่าทั้งภาคการผลิต การจัดจำหน่าย และการบริการต่าง ๆ รวมทั้งโรงงานขนาดเล็กซึ่งเป็นหน่วยธุรกิจที่ช่วยเสริมช่องว่างของธุรกิจขนาดใหญ่หรือผลผลิตทางอุตสาหกรรมส่งให้กับโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ด้วย (กระทรวงอุตสาหกรรม. 2529 : 144 - 145)

ผู้ประกอบการยังมีความสำคัญต่อภาคสังคมกล่าว คือช่วยให้ประชาชนที่อยู่ห่างไกลออกไปได้มีโอกาสรับบริการต่าง ๆ อย่างทั่วถึงทำให้ต้นทุนสินค้าและบริการต่าง ๆ ราคาถูกลง เนื่องจากมีผู้ประกอบการตัวแทนจำหน่ายสินค้าเป็นจำนวนมาก และมีการกระจายตัวทั่วประเทศทำให้

การคำนวณผูกขาดลดน้อยลง นอกจากนั้นสถานประกอบการของผู้ประกอบการยังเป็นแหล่งรองรับแรงงานจากภาคเกษตรกรรมเมื่อหมดฤดูเพาะปลูก เป็นแหล่งที่สามารถรองรับแรงงานที่เข้ามาใหม่ รวมทั้งป้องกันการอพยพของแรงงานเข้ามาหางานทำในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลซึ่งจะช่วยลดการรวมตัวในจุดใดจุดหนึ่งของโรงงาน กิจการทั้งหลายในกรุงเทพฯและปริมณฑลไปสู่ภูมิภาค ก่อให้เกิดการพัฒนาความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในส่วนภูมิภาคและของประเทศ และหากผู้ประกอบการมีความรับผิดชอบต่อลูกค้าและสังคม โดยไม่ทำธุรกิจโดยมุ่งเน้นกำไรเพียงอย่างเดียวหรือไม่ดำเนินธุรกิจที่ก่อให้เกิดผลเสียต่อผู้บริโภคหรือชุมชนก็จะได้รับการยกย่องจากสังคมและได้รับการสนับสนุนจากประชาชนหรือลูกค้า (Longenecker และคณะ. 1994 : 23 - 29)

จากการสำรวจของศูนย์ส่งเสริมพัฒนาผู้ประกอบการ (Center of Entrepreneurial Development) พบว่า ร้อยละ 80 ของผู้ประกอบการที่เปิดดำเนินกิจการอยู่ในประเทศไทยเป็นธุรกิจที่มีรายได้ไม่เกิน 10 ล้านบาทต่อปี และร้อยละ 75 ของผู้ที่มีงานทำจะเป็นลูกจ้างในองค์กรที่มีคนงานไม่เกิน 10 คน การที่ผู้ประกอบการจำนวนมากเลือกประกอบกิจการขนาดย่อมนั้น เนื่องจากการใช้เงินในการลงทุนไม่สูงมาก ประกอบกับประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม รักอิสระ และต้องการควบคุมธุรกิจของตนเอง ความก้าวหน้าของธุรกิจขนาดย่อมจึงส่งผลดีต่อประเทศไทยเป็นอย่างมาก เพราะช่วยให้เกิดการกระจายรายได้และความเจริญทางเศรษฐกิจไปสู่ภูมิภาคมากขึ้น นอกจากนี้ธุรกิจขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จย่อมสามารถขยายกิจการเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ต่อไปได้ในอนาคตส่งผลให้เศรษฐกิจของประเทศดีขึ้น จำนวนคนว่างงานลดลง อีกทั้งยังช่วยยกระดับมาตรฐานการครองชีพและความเป็นอยู่ของประชาชนให้ดีขึ้นด้วย แต่อย่างไรก็ตามการดำเนินธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้น ผู้ประกอบการต้องมีความสามารถในการบริหารงาน และมีการพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่องตลอดเวลาโดยใช้เทคนิคใหม่ๆ ที่ถูกคิดค้นและตัดแปลงให้เหมาะสมกับธุรกิจของตน มีความเข้าใจและปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อม นโยบายของรัฐ และความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนมีทักษะและความสามารถในการเป็นผู้นำ (สิวพร มัชฌุกรานนท์. 2522 : 55)

3. คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจทั่วไป

ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่รับผิดชอบ โดยตรงต่อความเสี่ยงและความไม่แน่นอนจากการดำเนินกิจการและเป็นผู้นำในการนำพากิจการให้บรรลุจุดมุ่งหมายในด้านกำไรและการเติบโต จากลักษณะดังกล่าวได้แบ่งคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจ ดังนี้ (อำนาจ ชีระวานิช. 2546 : 6-8)

3.1 ผู้ประกอบการมีความต้องการความสำเร็จ หลายคนมักคิดว่าเงินคือปัจจัย

ผลักดันในการเข้ามาประกอบแต่โดยข้อเท็จจริงแล้วความต้องการความสำเร็จ (Need for Achievement) ถือเป็นแรงผลักดันพื้นฐานผลต่อแรงจูงใจ (Motivation) ของผู้ประกอบการ ดังนั้นเมื่อพิจารณา ในประเด็นนี้จึงเป็นเพียงส่วนประกอบส่วนหนึ่งของสัญลักษณ์แห่งความสำเร็จเท่านั้น

3.2 ผู้ประกอบการมีความต้องการที่จะรับผิดชอบ ผู้ประกอบการโดยทั่วไปเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบส่วนบุคคลต่อผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการกระทำของผู้ประกอบการพอใจต่อการควบคุมและใช้ทรัพยากรเป้าหมายที่กำหนดขึ้น และเป็นผู้ที่ผูกมัดตนเองต่อธุรกิจอย่างเต็มที่

3.3 ผู้ประกอบการมีต้องยอมรับความเสี่ยง ความเสี่ยงที่เป็นผู้ประกอบการได้รับการใช้ในการเริ่มหรือดำเนินการในธุรกิจของตนเองจะมีความแตกต่างกัน ถ้าผู้ประกอบการลงทุนตัวเงินทุนของตนเองย่อมจะมีความเสี่ยงทางการเงิน แต่ถ้าลาออกจากงานเดิมจะต้องประสบความเสี่ยงในด้านอาชีพ นอกจากนี้ ความเครียดและเวลาที่ทุ่มเทในการเริ่มและดำเนินธุรกิจอาจสร้างปัญหาให้กับครอบครัว

3.4 ผู้ประกอบการมีความเชื่อมั่นตนเอง บุคคลที่มีความเชื่อมั่นตนเองจะมีความรู้สึกที่สามารถเผชิญกับสิ่งที่ทำทาบได้ จากการศึกษาแสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมีแนวโน้มเป็นบุคคลที่มีความเชื่อมั่นตนเอง โดยเป็นผู้ซึ่งเมื่อเห็นปัญหาที่เขาต้องเผชิญกับความเสี่ยงแล้ว เชื่อว่าผู้ประกอบการมีความสามารถที่จะชนะปัญหาที่เกิดขึ้นได้ โดยทั่วไปผู้ประกอบการที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถที่จะประสบความสำเร็จเป็นผู้ที่โน้มเอียงไปทิศทาง มองโลกในแง่ดี

3.5 ผู้ประกอบการมีความต้องการตอบสนองอย่างทันทีทันใด ซึ่งเป็นเสมือนจิตใต้สำนึกเพราะเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น ผู้ประกอบการจะไม่ใช่เป็นผู้ที่จําแนกต่อปัญหา แต่จะตอบสนองต่อปัญหาอย่างทันทีทันใด การต่อสู้กับปัญหาต่าง ๆ ที่ระดมเข้ามาเสมือนหนึ่งรู้ว่าเขาจะทำอะไรและอย่างไร

3.6 ผู้ประกอบการมีพลังในระดับสูง ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่มีพลังส่วนตัวมากกว่าบุคคลทั่วไป ซึ่งพลังนี้จะพบอยู่เสมอๆ ในช่วงเริ่มเปิดกิจการที่จะเห็นผู้ประกอบการได้ใช้ความพยายามทั้งหมดที่มีอยู่อย่างไม่น่าเชื่อถือ ทั้งความคิด ความทุ่มเท ความกระตือรือร้นและการทำงานที่หนักยากจะพบเห็นในบุคคลทั่วไป

3.7 ผู้ประกอบการมุ่งเน้นที่อนาคต การที่ผู้ประกอบการต้องทำงานอย่างทุ่มเทนั้นไม่ใช่เพื่อความสำเร็จในช่วงสั้น ๆ แต่เขาเป็นผู้มุ่งเน้นที่อนาคต โดยค้นหาโอกาสและสร้างกิจการของตน

3.8 ผู้ประกอบการต้องอดทนต่อแรงเสียดทานและมีความยืดหยุ่น ผู้ประกอบการถือเป็นผู้ที่มีความอดทนต่อแรงเสียดทานสูงกว่าบุคคลทั่วไป เพราะเป็นผู้ที่ต้องเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ อย่างรอบด้าน โดยเฉพาะการที่สภาพแวดล้อมทางธุรกิจในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วแรงกดดันยังคงมีเพิ่มมากขึ้น

4. แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการที่ดี

ผู้ประกอบการที่ดีจะต้องมีคุณลักษณะที่สำคัญดังนี้ (พิบูล ทีปะपाल. 2552 : 11 ; อ้างอิง

ใน Baron and Shane, 2008)

4.1 ซื่อสัตย์สุจริต การเป็นผู้ประกอบการที่ดีต้องซื่อสัตย์ทั้งต่อตนเอง กิจการ ลูกค้า สินค้าและบริการ ไม่ผลิตสินค้าหรือให้บริการที่ด้อยคุณภาพ ไม่ละเมิดลิขสิทธิ์ผู้อื่นหรือใช้เล่ห์เหลี่ยม คดโกงผู้อื่นเพียงเพื่อให้ได้ผลกำไรสูงสุด

4.2 ขยันหมั่นเพียร การประกอบกิจการใด ๆ ย่อมพบกับปัญหาอุปสรรค ผู้ประกอบการต้องขยัน อดทน ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคใด ๆ ก็จะทำให้ธุรกิจดำเนินไปได้

4.3 ความรอบรู้ ผู้ประกอบการควรมีความรู้ มีประสบการณ์ ไหวพริบ รู้ธุรกิจ รู้สินค้าหรือบริการ รู้ลูกค้า และรู้จักคู่แข่ง จะเป็นส่วนช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ต้องหมั่นฝึกฝนหาความรู้ พัฒนาตนเองและบุคลากรในองค์กรอยู่เสมอ เพราะความรู้เป็นสิ่ง เสริมสร้างให้เกิดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์อันเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ

4.4 ความเชื่อมั่น การเป็นผู้ประกอบการที่ดีจะต้องมีความเชื่อมั่นในตนเอง กล้าเสี่ยง กล้าคิด กล้าทำ กล้าตัดสินใจ จะเป็นผลทำให้ธุรกิจดำเนินไปตามเป้าหมายที่วางไว้

4.5 ความสามารถในการบริหาร ผู้ประกอบการจะต้องรู้จักการวางแผน การจัด องค์กร การบริหารงานบุคคล การสั่งการ รู้จักการสร้างมนุษยสัมพันธ์ทั้งต่อบุคลากรในหน่วยงานและ ลูกค้า

4.6 ไม่ประจบประแจงผิดต่อกฎหมาย และไม่ขัดศีลธรรมอันดีของสังคมแม้ว่าธุรกิจ นั้นจะให้ผลตอบแทนสูง

5. คุณลักษณะของผู้ประกอบการสำนักงานบัญชี

นักบัญชี ถือเป็นอาชีพหนึ่ง ที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถเฉพาะทาง และร่ำเรียนมา โดยตรง ทำงานในสายงานบัญชี จนมีประสบการณ์มากพอสมควร ผ่านความรับผิดชอบเป็น สมุห์บัญชี หรือผู้จัดการฝ่ายบัญชีมาก่อน จึงจะได้รับการยอมรับให้เป็น “นักบัญชี”

ดังนั้น ผู้ที่ประกอบการสำนักงานบัญชีได้ จะต้องเป็นนักบัญชีและจะต้องปรับตัวใน ด้านต่าง ๆ ดังนี้ (สุวรรณ หวังเจริญเดช. 2548 : 13)

5.1 ต้องเป็นผู้ตื่นตัวและแสวงหาความรู้ในศาสตร์ หรือวิชาชีพอื่นที่เกี่ยวข้องกับ วิชาชีพบัญชีให้มากขึ้น

5.2 ต้องเป็นผู้เรียนรู้และเข้าใจถึงแหล่งที่มาและที่ไปของข้อมูล

5.3 ต้องปรับตัวให้ทันกับเทคโนโลยีสารสนเทศที่เปลี่ยนแปลงไป

5.4 ต้องรู้จักปรับตัวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในความต้องการของข้อมูลและ ความเป็นผู้มีบทบาทสำคัญที่จะช่วยให้การบัญชีมีความทันสมัย

5.5 ต้องพัฒนาขอบเขตหน้าที่การงานและกิจกรรมที่กระทำจากการเน้นบันทึก
รายการการจัดทำบัญชีและรายงานการเงินไปเป็นกิจการที่ช่วยเพิ่มคุณค่าที่สามารถตอบสนอง
ทิศทางการบริหารขององค์กรได้

5.6 ต้องเข้าใจและออกแบบฐานข้อมูล เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลสำคัญในการ
สนับสนุนการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ของผู้บริหารระดับสูงได้

5.7 ต้องเป็นผู้ที่รับฟังเหตุผลและความคิดเป็นของผู้ร่วมงานและคนอื่น ตลอดจน
แสวงหาข้อมูลเพื่อความเข้าใจอย่างแท้จริง

5.8 ต้องเป็นที่พัฒนาและเฝ้าหาความรู้ใหม่ๆ อยู่เสมอ ตลอดจนปรับปรุงตนเองอย่าง
ต่อเนื่อง

นอกจากนี้ The International Federation of Accountants (IFAC) มีบทบาทใน
การกำหนดมาตรฐาน แนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการศึกษาก่อนเป็นนักวิชาชีพบัญชี และการอบรมศึกษา
ต่อเนื่องได้ประกอบวิชาชีพ เพื่อปรับคุณสมบัติของผู้ประกอบวิชาชีพให้มีความใกล้เคียงกัน
คณะกรรมการการศึกษาได้ออก IES (International Education Standards) โดยมีความประสงค์จะ
พัฒนานักวิชาชีพบัญชีโดยการกำหนดบรรทัดฐานสำหรับการเรียนรู้ขึ้นตํ่าสำหรับนักวิชาชีพบัญชีมี
คุณภาพ ประกอบด้วยการศึกษา การฝึกฝน การพัฒนาวิชาชีพอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นบุคคลที่มี
ความรู้ความสามารถในการบำเพ็ญตนให้เกิดคุณค่าต่อวิชาชีพและสังคม ตลอดจนเป็นนักวิชาชีพ ทำให้
IES มีผลบังคับใช้ในปัจจุบัน ทั้งหมด 7 ฉบับ ได้แก่ (ชัยนรินทร์ วีระสถานวณิชย์. 2548 : 2)

IES 1 Entry Requirements to a Program of Professional Accounting Education

IES 2 Content of Professional Education Program

IES 3 Professional Skills

IES 4 Professional Values, Ethics and Attitudes

IES 5 Practical Experience Requirements

IES 6 Assessment of Professional Capabilities and Competence

IES 7 Continuing Professional Development

ทั้งนี้ IES ฉบับที่ 1 Entry Requirements to a Program of Professional Accounting
Education เป็นฉบับที่มีความเกี่ยวข้องกับการกำหนดคุณสมบัติของบุคคลที่จะเข้าสู่โปรแกรม
การศึกษาวิชาชีพบัญชี ซึ่งเป็น โปรแกรมที่ได้รับการออกแบบมาเพื่อต้องการธำรงรักษาและพัฒนา
คุณภาพของวิชาชีพบัญชี โดยเนื้อหาจะกล่าวถึงความสามารถ (Capabilities) ที่จะใช้เป็นเกณฑ์
ในการพิจารณารับสมัครบุคคล ที่เหมาะสม (Candidates) เข้าสู่โปรแกรมเพื่อการก้าวสู่การเป็นนักบัญชีมือ
อาชีพซึ่งสิ่งที่บุคคลเหล่านั้นควรต้องมี ประกอบด้วย 5 ลักษณะ ดังนี้ (ชัยนรินทร์ วีระสถานวณิชย์.
2548 : 2)

1. ความรู้ในวิชาชีพ (Knowledge)

ในส่วนของความรู้ใน IES ฉบับที่ 2 มีวัตถุประสงค์เพื่อให้หน่วยงานที่มีบทบาททางการศึกษาได้ตระหนักถึงการให้บริการความรู้ที่จำเป็นในสถาบันการศึกษา ซึ่งเป็น การเตรียมพื้นฐานและความพร้อมก่อนเป็นนักวิชาชีพบัญชี ได้แบ่งความรู้เป็น 4 ประเภท ดังนี้

1.1 ความรู้ทั่วไป รวมถึงความรู้เกี่ยวกับสังคม เศรษฐกิจ การเมือง การปกครอง วิทยาศาสตร์ ความรู้และความซาบซึ้งในศิลปะ วรรณกรรม และวัฒนธรรม ความสามารถในการคิด อ่าน เขียน การวิเคราะห์วิจารณ์ ความรู้ทั่วไปนี้ช่วยให้นักวิชาชีพบัญชีมีความรอบรู้ ความสามารถในการใช้ดุลยพินิจ และการมีปฏิสัมพันธ์กับบุคคลอื่น คณะกรรมการ การศึกษาเชื่อว่าการศึกษาที่ให้ความรู้ทั่วไปในวงกว้างเป็นพื้นฐานสำคัญที่กระตุ้นให้เกิดความรู้ อย่างต่อเนื่อง และเป็นจุดเริ่มต้นของวิชาชีพบัญชี

1.2 ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจและการจัดการทั่วไป รวมถึงเศรษฐศาสตร์ พฤติกรรมองค์กร การตลาด การจัดการ ธุรกิจระหว่างประเทศ การวิเคราะห์เชิงปริมาณและสถิติ ความรู้ในส่วนนี้มีความจำเป็นต่อหน้าที่การงานที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพบัญชี

1.3 ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศ รวมถึงแนวคิดและการจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ การควบคุมภายในสำหรับธุรกิจที่ใช้คอมพิวเตอร์ ความรู้ส่วนนี้มีความสำคัญ อันเนื่องมาจากเทคโนโลยีสารสนเทศมีผลกระทบต่อบทบาทของนักวิชาชีพบัญชี ความรู้นี้ได้มาจากการจัดให้มีการเรียนการสอนเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศ

1.4 ความรู้ด้านการบัญชีและเรื่องที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการบัญชีการเงิน รายงานการเงิน การบัญชีบริหาร การสอบบัญชี กฎหมายธุรกิจ ภาษีอากร การควบคุมและการตรวจสอบ ภายใน การเงินธุรกิจและการจัดการทางการเงิน จรรยาบรรณวิชาชีพ ความรู้ในส่วนนี้เป็นพื้นฐานความรู้เกี่ยวข้องโดยตรงกับวิชาชีพบัญชี

2. ทักษะหรือความชำนาญทางวิชาชีพ (Skills)

ผู้ประกอบการวิชาชีพควรมีทักษะหรือความชำนาญในเรื่องที่จำเป็นต่อไปนี้

2.1 ทักษะในการใช้เหตุผล (Intellectual Skill) รวมถึงทักษะในการใช้ดุลยพินิจในสถานการณ์ที่มีความซับซ้อน ความสามารถในการถามและการวิจารณ์อย่างมีเหตุผล ความสามารถในการระบุและแก้ปัญหา การจัดลำดับความสำคัญของงาน ความสามารถในการปรับตัว เข้ากับสภาพแวดล้อม เป็นต้น

2.2 ทักษะในการปฏิสัมพันธ์ (Interpersonal Skill) รวมถึงความสามารถในการทำงานร่วมกับผู้อื่น การทำงานเป็นทีม การจูงใจ การมอบหมายงาน การเป็นผู้นำ การเจรจาต่อรอง การแก้ปัญหาความขัดแย้ง เป็นต้น

2.3 ทักษะในการสื่อสาร (Communication Skill) รวมถึงความสามารถในการฟัง การอ่าน การปริกษาหาหรือ การนำเสนอ การแสดงความคิดเห็นอย่างเป็นทางการและไม่เป็นทางการ การใช้ข้อมูลสิ่งพิมพ์และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

3. คุณค่าแห่งวิชาชีพ (Professional Values)

“คุณค่าแห่งวิชาชีพ” ไม่ใช่คำที่มีความหมายใหม่สำหรับนักบัญชีแต่อย่างใด โดยทั่วไปแล้ว ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตซึ่งเป็่นนักวิชาชีพทางบัญชีก็ต้องปฏิบัติตามมรรยาทของผู้สอบบัญชีที่กำหนด โดยสมาคมผู้ประกอบวิชาชีพหรือโดยหน่วยงานกำกับดูแลและตามกฎหมายอยู่แล้ว

คุณค่าแห่งวิชาชีพที่นักวิชาชีพบัญชีจำเป็นต้องมี ได้แก่ ความตั้งใจในการปฏิบัติงานอย่างมีคุณธรรม ความเที่ยงธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต ความเป็นอิสระตามมาตรฐานของวิชาชีพ มรรยาทของวิชาชีพ ความสำนึกต่อความรับผิดชอบทางสังคม ความสัจจร เกี่ยวกับประโยชน์ของสาธารณชน ความตั้งใจที่จะเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง การให้การศึกษาและความชำนาญต้องทำให้นักวิชาชีพบัญชีตระหนักถึงคุณค่าแห่งวิชาชีพ และปฏิบัติตนอย่างมีคุณธรรมเพื่อประโยชน์ต่อสังคมและวิชาชีพ

4. จรรยาบรรณ (Ethics)

จรรยาบรรณ หมายถึง หลักความประพฤติอันเหมาะสมแสดงถึงคุณธรรมและจริยธรรมในการประกอบอาชีพ ที่กลุ่มบุคคลแต่ละสาขาวิชาชีพประมวลขึ้นไว้เป็นหลัก เพื่อให้สมาชิกในสาขาวิชาชีพนั้น ๆ ยึดถือปฏิบัติ เพื่อรักษาชื่อเสียงและส่งเสริมเกียรติคุณของสาขาวิชาชีพของตน

แนวทางการศึกษาระหว่างประเทศ (International Education Guidelines – IEGs) ได้นำเสนอในเรื่องทักษะความเป็นมืออาชีพของนักบัญชี (IES 3) เกี่ยวกับทักษะที่นักบัญชีต้องมีเพื่อให้มีคุณสมบัติเป็นนักบัญชีมืออาชีพแบ่งออกเป็น 5 กลุ่มใหญ่ ดังนี้

1. ทักษะด้านการเรียนรู้อย่างชาญฉลาด (Intellectual skills) ได้แก่ การเข้าใจสารสนเทศจากผู้คน สิ่งพิมพ์ และแหล่งข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น
2. ทักษะด้านเทคนิคและการปฏิบัติหน้าที่ (Technical and Functional Skills) ได้แก่ การรายงาน การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับอื่น ๆ เป็นต้น
3. ทักษะด้านบุคคล(Personal Skills) ได้แก่ ความสามารถในการปรับตัวเข้ากับการเปลี่ยนแปลง การนำคุณค่าแห่งวิชาชีพ จริยธรรม และทัศนคติในการตัดสินใจไปใช้ เป็นต้น
4. ทักษะด้านทักษะสัมพันธ์และการสื่อสาร (Interpersonal and Communication Skills) ได้แก่ ความสามารถในการจัดระบบ และมอบหมายงาน จูงใจและพัฒนาบุคลากร เป็นต้น

นอกจากนี้ The American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) โดย The Pre – Professional Competency Task Force ได้ออก กรอบแม่บทความสามารถในการเข้าสู่ วิชาชีพบัญชี โดยแบ่งความสามารถออกเป็น 3 กลุ่ม คือ

1. ความสามารถในหน้าที่การทำงาน (Functional Competencies) รวมถึง ความสามารถทางด้านเทคนิคทางบัญชีซึ่งได้แก่ การตัดสินใจ การวิเคราะห์ความเสี่ยง การวัดผล การ รายงานการวิจัย และเทคโนโลยี
2. ความสามารถส่วนบุคคล (Personal Competencies) ซึ่งได้แก่ บุคลิกภาพใน วิชาชีพการแก้ไขปัญหาและการตัดสินใจ การเป็นผู้นำ การติดต่อสื่อสาร การบริหาร โครงการและ เทคโนโลยี
3. ความสามารถทางด้านมุมมองทางธุรกิจในวงกว้าง(Broad Business Perspective Competencies) เป็นความรู้ความสามารถเกี่ยวกับบริบทของการประกอบอาชีพนักบัญชีได้แก่การคิด ในเชิงกลยุทธ์และการวิเคราะห์มุมมองในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านอุตสาหกรรม ด้านธุรกิจระหว่าง ประเทศ การบริหารทรัพยากร ด้านกฎหมาย ด้านการตลาด และเทคโนโลยี

6. คุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

Frese (2000 : 19 ; อ้างอิงใน ปาริชาติ-บุญยะโรจน์. 2544 : 29-32) ได้กล่าวถึง ลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ดังนี้

6.1 ลักษณะความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy Orientation) คือ ความสามารถและ ความตั้งใจที่จะนำตนเองไปสู่โอกาส สามารถทำงานและตัดสินใจด้วยตัวเอง ผู้ที่ประสบความสำเร็จ ในการประกอบการมักจะเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง ขอบอิสระและพึ่งตนเอง มีความมั่นใจ ตั้งใจเด็ดเดี่ยว เข้มแข็งมีลักษณะเป็นผู้นำ มีความเชื่อมั่นที่จะพิชิตเอาชนะสิ่งแวดลอม ที่น่าสะพียงกลัวได้ มีความทะเยอทะยานและมักประเมินความสามารถตนเองสูงเกินไป เชื่อมั่นใจ ตนเองมากเกินไป ส่วนใหญ่จึงพบว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเคยมีประวัติความล้มเหลว มาแล้วหลายครั้ง โดยเฉพาะในช่วงแรกของชีวิตการทำงาน แต่ผู้ประกอบการเหล่านั้นจะไม่ล้มเลิก ความล้มเหลวดังกล่าวจะนำมาเป็นบทเรียนในการปรับปรุงแก้ไข จนสามารถต่อสู้ปัญหาอุปสรรค ต่างๆ จนบรรลุความสำเร็จ

6.2 ความมีนวัตกรรม (Innovativeness Orientation) คือ การมองเห็นช่องโอกาสของ การประกอบการที่แตกต่างจากคนอื่น ความโน้มเอียงที่จะสร้างสรรค์สิ่งสิ่งใหม่แปลกๆ ใหม่ๆ ยังมีได้ มีผู้ใดคิดค้นประดิษฐ์มาก่อน โดยเฉพาะสิ่งที่เป็นรูปธรรม

ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องเป็นผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์ไม่พอใจ ในสิ่งที่เป็นอยู่ ไม่ชอบทำตามแบบดั้งเดิม แต่จะนำเอาประสบการณ์ที่ผ่านมามาประยุกต์ใช้ในการ สร้างสรรค์หาวิธีการใหม่ๆ ที่ดีกว่าเก่า จะต้องเป็นผู้ที่เข้าถึงปัญหาในลักษณะที่ต่างจากผู้อื่น แล้ว

พยายามหาทางแก้ไข กล้าผลิตสินค้าที่แตกต่างจากตลาดที่มีอยู่เดิม หลีกเลี่ยงวิธีการขายที่ไม่เหมือนใคร และเกือบทุกครั้งของความต่างนั้น จะทำให้ผลเป็นอย่างดียิ่ง กล้าประดิษฐ์คิดค้นสิ่งแปลกๆ ใหม่ๆ เข้าสู่ตลาด (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. 2529 : 8)

6.3 ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking Orientation) หมายถึง ความโน้มเอียงทางด้านจิตใจที่จะดำเนินการใดๆ ภายใต้ภาวะการณ์ที่ไม่แน่นอน โดยหวังผลตอบแทนที่สูงกว่าปกติถ้าเหตุการณ์นั้น ๆ เป็นไปตามความคาดหมาย ทั้งนี้ในการตัดสินใจเพื่อกระทำการดังกล่าว จะต้องใช้ความสามารถของตนเองควบคู่ไปกับความไม่แน่นอนนั้นๆ ด้วย

ผู้ประกอบการมักจะชอบทำงานที่ทำทายต่อความรู้ความสามารถ ผู้ประกอบการจะไม่ภูมิใจกับงานที่ง่าย มีความเป็นไปได้ร้อยเปอร์เซ็นต์ในการลงทุน หรือพูดได้ว่าไม่มีความเสี่ยงเลยและเขาจะเป็นผู้ประกอบการที่หลีกเลี่ยงงานที่มีความเสี่ยงสูงเกินไปเช่นกัน แต่ผู้ประกอบการจะชอบทำงานที่มีความเสี่ยงระดับปานกลาง ที่มีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลว ซึ่งความเสี่ยงระดับนี้ เขาได้ประเมินแล้วว่าไม่เกินความสามารถของเขาที่จะทำให้บรรลุผลสำเร็จได้ (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. 2529 : 8) ความเสี่ยงดังกล่าวมีความเกี่ยวข้องกับลักษณะการหลีกเลี่ยงไม่แน่นอน (Uncertainty Avoidance) ความเสี่ยงพอประมาณมีความเป็นไปได้ที่จะนำไปสู่ความสำเร็จในลักษณะที่ถ้าไม่เสี่ยงเลย หรือเสี่ยงสูงอาจนำไปสู่ความล้มเหลว (อาทิตย์ วุฒิกะโร. 2543 : 26)

6.4 ความมุ่งมั่นในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness Orientation) หมายถึง การมีความมุ่งมั่นความต้องการที่จะแข่งขัน เอาชนะหรือทำให้คู่แข่งเข้าตลาดเดียวกันได้ลำบาก โดยที่ผู้ประกอบการมีความมุ่งมั่นสูงในความพยายามล้ำหน้า และทำการต่างๆ ให้เหนือกว่าคู่แข่งในตลาด ในการประกอบการธุรกิจประเภทเดียวกันมักมีการแข่งขันกัน ถ้าไม่มีการแข่งขันธุรกิจจะหยุดนิ่งไม่พัฒนา แต่การแข่งขันจะเป็นไปในรูปของการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพบริการ พัฒนาด้านการตลาดต้นทุนการผลิต และต้องรู้เขารู้เรา มีกลยุทธ์การวางแผนการทำงานให้ประสบความสำเร็จ

6.5 ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation) หมายถึง มีคุณลักษณะที่มีความมั่นคงทางอารมณ์ไม่เก็บสิ่งที่ผิดพลาดมาเป็นอารมณ์ แต่จะนำเอาความรู้ ประสบการณ์ และผลสะท้อนที่เกิดจากการปฏิบัติงานในอดีตมาประยุกต์ใช้กับการทำงานในอนาคต ใฝ่หาเรียนที่เพิ่มขึ้นไปปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการทำงานให้มุ่งไปสู่การทำงานที่ดีกว่าเดิม มองเหตุการณ์ต่างๆ เป็นโอกาสที่จะได้เรียนรู้ อดีตเป็นเครื่องช่วยตัดสินใจ ผู้ประกอบการจะไม่ยึดแน่นกับแผนงานที่วางไว้แล้ว ไม่สามารถปฏิบัติได้ ผู้ประกอบการจะสามารถเปลี่ยนแปลงยืดหยุ่นแผนงานให้เป็นที่ไปตามสถานการณ์บางอย่างที่ได้เปลี่ยนแปลงไป หรือหาวิธีที่ทำให้ได้ดีกว่าเดิม

รวมทั้งการรับฟังคำวิจารณ์ข้อเสนอแนะต่างๆ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นจากบุคคลอื่นที่เป็นผู้รู้หรือชำนาญงานในด้านนั้นๆ

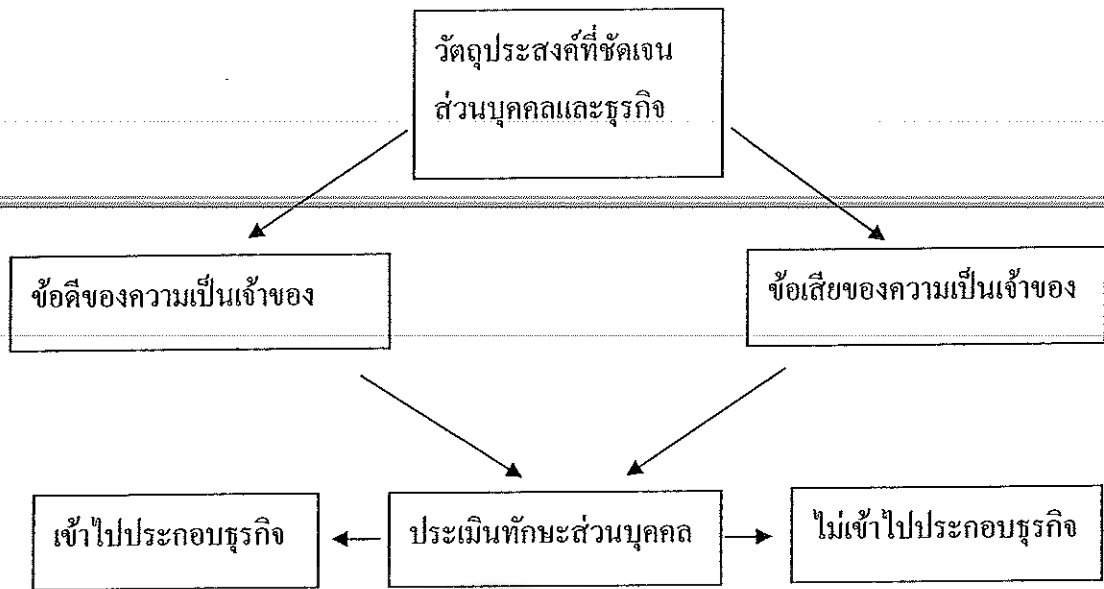
6.6 ความใฝ่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation) หมายถึง ความมุ่งมั่นที่จะทำงานให้ดีที่สุดเท่าที่พลังความสามารถทางสติปัญญาจะเอื้ออำนวย เพื่อความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะวางแผนการทำงานและตั้งมาตรฐานการทำงานไว้สูง และลงมือทำอย่างแข็งขันจนกระทั่งเสร็จ และจะรู้สึกพอใจเป็นอย่างยิ่งเมื่อผลงานออกมามีเยี่ยมผลตอบแทนจากการทำงานเป็นเพียงสิ่งประกอบเท่านั้น เมื่อเทียบกับความภูมิใจ

คนที่ประสบความสำเร็จมักจะมีแรงจูงใจที่ท้าทาย เป็นผู้ที่มุ่งมั่นที่จะใช้สติปัญญา พลังความสามารถที่มีอยู่ทั้งหมด ทุ่มเทการทำงานทุกอย่างให้บรรลุผลสำเร็จตามที่เห็นช่องทางที่จะทำให้สำเร็จได้ รู้จักการวางแผนงาน ตั้งมาตรฐานการทำงานของตนเองไว้สูง ลงมือปฏิบัติอย่างเข้มแข็ง มีความรับผิดชอบเฉพาะตัว และค้นหาผลสะท้อนที่เกี่ยวกับคุณภาพของงาน

6.7 บุคลิกภาพของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Personality) หมายถึง ภาวะความเป็นผู้นำ การกล้าตัดสินใจ การยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นอันเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนา และความยืดหยุ่นในการปรับตัวและสามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้อย่างเหมาะสม

7. กระบวนการตัดสินใจการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

เรื่องที่สำคัญที่สุดซึ่งผู้ที่คาดหวังจะเป็นเจ้าของธุรกิจกำลังเผชิญอยู่คือการทำให้เกิดผลสำเร็จในการเข้าไปประกอบธุรกิจของตนเอง เรื่องนี้ส่งผลกระทบต่อจิตใจได้ชัดเจนที่สุดท้ายที่จะเป็นผู้ประกอบการ เป้าหมายต่างๆ จะเป็นตัวกำหนดหลักเกณฑ์สำหรับการตัดสินใจทางการบริหารในอนาคต เหตุผลหลายๆประการของบุคคลที่จะเข้าไปประกอบธุรกิจ ซึ่งต้องทำตามกระบวนการก่อนที่จะตัดสินใจเป็นผู้ประกอบการ ดังภาพที่ 2-1 คือ (คู่มือ รุมาคม. 2537 : 31)



ภาพที่ 2-1 กระบวนการตัดสินใจเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ

การกำหนดหลักเกณฑ์สำหรับการตัดสินใจทางการบริหาร ในอนาคต เหตุผลหลายๆ ประการของบุคคลที่จะเข้าไปประกอบธุรกิจ คือ

7.1 กำไรและความมั่งคั่ง (Profit and Wealth) เป็นเหตุผลที่สำคัญประการหนึ่งในการเข้าไปประกอบธุรกิจคือ โอกาสที่จะได้กำไรและสะสมความมั่งคั่ง ดังนั้น เรื่องที่สำคัญเรื่องหนึ่งสำหรับผู้คาดหวังว่าจะเป็นผู้ประกอบการคือ กำไรในระดับใดซึ่งเป็นที่ต้องการเพื่อให้กิจการได้ผล คู่แข่งในตัวเอง

7.2 ความพอใจส่วนบุคคล (Personal Satisfaction) การสร้างธุรกิจจากจุดเริ่มต้นหรือการรับช่วยเหลือกิจการที่ตกอยู่ในความมืดมนและพลิกฟื้นให้ประสบความสำเร็จนั้น เป็นความพอใจส่วนบุคคลที่ยิ่งใหญ่ประการหนึ่ง สำหรับผู้คาดหวังว่าจะเป็นเจ้าของธุรกิจหลายๆคน ความปรารถนาที่จะเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการพัฒนาและความเจริญเติบโตของธุรกิจเป็นอนาคตที่น่าตื่นเต้นและเป็นแรงจูงใจที่มีอิทธิพล เพราะเป็นการสร้างความรู้เกี่ยวกับความสำเร็จซึ่งเป็นสิ่งที่ยากที่จะได้รับเมื่อมีฐานะเป็นลูกจ้างผู้อื่น

7.3 ความเกี่ยวข้องของครอบครัว (Family Involvement) สิ่งที่สัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับความพอใจส่วนบุคคลซึ่งบุคคลได้รับจากการเป็นเจ้าของธุรกิจคือข้อเท็จจริงที่ว่าความเป็นเจ้าของธุรกิจ จะเสนอ โอกาสให้กับความเกี่ยวข้องของครอบครัวการมีส่วนร่วมในการขึ้นและลงของกิจการสามารถทำให้ครอบครัวมีความเข้มแข็งขึ้นอย่างมาก เรื่องนี้เป็นสิ่งสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตั้งแต่แนวโน้มที่มีต่อครัวเรือนซึ่งทั้งผู้ชายและผู้หญิงทำงานนอกร้านมีต่อเนื่องมาจนถึงศตวรรษที่ 20 จากการศึกษาที่มีอาชีพแยกจากกันและความกดดันที่เกิดขึ้นเป็นผลให้เกิดความแตกแยกในความสัมพันธ์ของ

ครอบครัว ในขณะที่การเป็นเจ้าของธุรกิจสามารถมุ่งสู่เป้าหมายและรูปแบบของงานที่กำหนดขึ้นร่วมกันได้

7.4 ความเป็นอิสระและอำนาจ (Independence and Power) การเป็นเจ้าของตนเองเป็นเรื่องที่ดึงดูดใจเป็นพิเศษในการเข้าไปประกอบธุรกิจ ในบริษัทขนาดใหญ่ ความสามารถที่จะเลือกเวลาได้ตามความพอใจ ทำการตัดสินใจที่สำคัญๆ และไม่ต้องรายงานไปยังผู้บังคับบัญชาถูกจำกัดอยู่กับบุคคลเพียงไม่กี่คนซึ่งมีตำแหน่งบริหารอยู่ในระดับสูง โดยการเริ่มต้นหรือการรับช่วงกิจการ ผู้ประกอบการสามารถนำความเป็นไปเหล่านี้ไปสู่ความเป็นจริงโดยการมีความเป็นอิสระและอำนาจ

7.5 สถานะทางสังคม (Social Status) การเปลี่ยนมาเป็นเจ้าของธุรกิจทำให้ต้องเปิดอาณาจักรของการติดต่อทางสังคมใหม่ทั้งหมด การเคลื่อนไหวจากการทำงานให้ผู้อื่นมาเป็นเจ้าของซึ่งเป็นผู้บริหารงานเองมักจะก่อให้เกิดการติดต่อทางสังคมและความนับถือจากนักธุรกิจงานของหน่วยงานภาครัฐเป็นจำนวนมากต้องอาศัยการสนับสนุนจากวงการธุรกิจ และการที่เจ้าของธุรกิจมีสภาพทางสังคมผู้ประกอบการจะพบช่องทางที่จะเข้าถึงเหตุการณ์และองค์การที่แตกต่างกัน

สำหรับผู้ประกอบการเป็นจำนวนมากซึ่งรู้สึกสนุกและสุขสบายในสภาพสังคม สถานภาพที่ค้นพบใหม่นี้เป็นส่วนประกอบที่สำคัญส่วนหนึ่งในความสำเร็จของธุรกิจ การเป็นสมาชิกของกลุ่มต่างๆ ในชุมชน เช่น หอการค้า สโมสร โรดาร์ สมาคม และอื่นๆ จะเป็นเครื่องนำทางที่วิเศษสุดในการสร้างการยอมรับชื่อเสียงของตัวผู้ประกอบการเองและธุรกิจของเขาการติดต่อกับธุรกิจที่สำคัญๆ และผู้นำของหน่วยงานของรัฐเป็นการสร้างโอกาสในการส่งเสริมธุรกิจและสร้างชื่อเสียงให้กับตัวผู้ประกอบการเองซึ่งไม่มีทางที่จะเป็นไปได้ ถ้าหากยังอยู่ในฐานะที่เป็นลูกจ้าง(เหตุผลสำคัญของการไม่เข้าไปประกอบธุรกิจ (มุสตี รุมาคม, 2537 : 35) การเข้าไปประกอบธุรกิจของตนเองจะต้องเผชิญกับอุปสรรคต่างๆ อยู่ตลอดเวลา ซึ่งสรุปเหตุผลได้ดังนี้

1. ความสูญเสียทางการเงิน (Financial Loss) กิจการธุรกิจใดๆ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ขนาดเล็กจะต้องเผชิญกับความเสี่ยงที่จะต้องเกิดความสูญเสียทางการเงิน ในขณะที่ธุรกิจบางแห่งสามารถทำกำไรอยู่ในระดับสูง ธุรกิจเป็นจำนวนมากดำเนินอยู่ในสภาพขาดทุน หรือเพียงแต่คุ้มทุนเท่านั้น อย่างไรก็ตามได้มีการประมาณว่าร้อยละ 50 ของธุรกิจขนาดย่อมที่เพียงแต่คุ้มทุนหรือสูญเสียเงินทุนไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจซึ่งอยู่ระหว่างปีหรือสองปีแรกของการทำงาน แม้แต่ธุรกิจที่มีศักยภาพในการทำกำไรได้ก็มักจะไม่สามารถทำกำไรได้ในตอนเริ่มต้น ซึ่งเป็นการบังคับให้ผู้ประกอบการต้องใช้ทุนส่วนตัว หรือการกู้ยืมเพื่อนำมาเป็น ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและการดำรงชีพ ผู้ประกอบการจึงต้องเตรียมพร้อมทางการเงินและความรู้สึกรับกับความสูญเสียทางธุรกิจอย่างน้อยที่สุดก็ในระยะเวลาสั้นๆ และอาจจะเกิดขึ้นในช่วงเวลาหนึ่ง แต่ผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นเจ้าของธุรกิจมักจะไม่ได้เต็มใจ หรือไม่สามารถที่จะมีข้อผูกมัดทางการเงินเช่นนี้ได้

2. ขาดความมั่นคงในการทำงาน (Lack of Job Security) การทำงานในธุรกิจขนาดใหญ่หรือหน่วยงานของรัฐช่วยให้งานและรายได้มีความมั่นคงถึงแม้ว่าในธุรกิจขนาดใหญ่จะมีปัญหาในด้านต่างๆ เช่นกัน แต่การว่าจ้างค่อนข้างสม่ำเสมอ มีการกำหนดชั่วโมงการทำงานไว้แน่นอนรายได้เชื่อถือได้ วางแผนการลาหยุดพักผ่อนได้ และพนักงานสามารถทำกิจกรรมอื่นได้นอกเวลาทำงาน

3. สภาพแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้ (Uncontrollable Environment) ผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นผู้ประกอบการจะต้องทราบเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมภายนอกและปัจจัยต่างๆ ซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ธุรกิจมีโอกาสที่จะประสบความล้มเหลวอันเนื่องมาจากปัจจัยต่างๆ ที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของเจ้าของ เช่น ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น กฎหมายรักษาสิ่งแวดล้อม อิทธิพลของสังคม วัฒนธรรม กฎหมาย และข้อบังคับต่างๆ สามารถสร้างหรือทำลายธุรกิจที่มีขนาดเล็กได้ การเอาชนะอิทธิพลเหล่านี้เป็นเรื่องที่ทำได้ยากมาก ผู้ที่คาดหวังว่าจะเป็นผู้ประกอบการมักจะประสบกับความลำบากใจในการยอมรับข้อเท็จจริงที่ว่าความสำเร็จหรือความล้มเหลวของกิจการอาจจะถูกตัดสินโดยสภาพแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้

4. ต้องทำงานหลายด้านและใช้เวลามาก (Work and Time Demands) ลักษณะที่เด่นชัดประการหนึ่งของความเป็นเจ้าของธุรกิจคือเจ้าของที่เป็นผู้บริหารจะต้องปฏิบัติงานที่มีลักษณะแตกต่างกันหลายด้าน กล่าวคือ ในช่วงปีแรกๆ และในระยะที่เงินสดและกำไรส่วนเพิ่มยังอยู่ในระดับต่ำเจ้าของธุรกิจจะต้องปฏิบัติงานหลายๆ ด้านทั้งที่เป็นงานบริหาร และงานที่ไม่ใช่งานบริหารเพื่อที่จะควบคุมค่าใช้จ่าย การทำงานหลายด้านและใช้เวลามากจึงเป็นเรื่องที่สำคัญการทำงานเป็นลูกจ้างของผู้อื่นมักจะหมายถึงการที่ไม่ต้องการทำงานหลายๆ ด้าน ในฐานะที่เป็นพนักงานในองค์กรธุรกิจหรือหน่วยงานของรัฐที่มีขนาดใหญ่กว่างานของบุคคลแต่ละคนมักจะถูกอธิบายไว้อย่างชัดเจนและเป็นงานประจำวัน

5. ผลกระทบที่มีต่อครอบครัว (Impact on the Family) ความเสี่ยงที่จะสูญเสียทางการเงิน การขาดความมั่นคงในการทำงาน และการที่ต้องทำงานหลายด้านและไม่มีเวลาว่างยังเข้าไปเกี่ยวข้องกับชีวิตส่วนตัวของผู้ประกอบการอีกด้วย โดยจะส่งผลกระทบอย่างสำคัญต่อครอบครัว ในขณะที่ความเป็นเจ้าของธุรกิจนำครอบครัวให้มาอยู่รวมกันอย่างใกล้ชิดมากขึ้นเนื่องจากการที่มีเป้าหมายร่วมกัน แต่ความกดดันต่างๆ ก็สามารถทำให้ครอบครัวแตกแยกได้ดังเช่นในเวลาธุรกิจกำลังสูญเสียเงิน หรือขาดแคลนเงินสด หรือสูญเสียพนักงานคนสำคัญเหตุการณ์ดังกล่าวเป็นการสร้างความกดดันต่อครอบครัว งบประมาณส่วนตัวอาจจะต้องถูกปรับให้เหมาะสม หรือต้องเสียสละเวลาที่เป็นของครอบครัวและอื่นๆ ดังนั้นการที่จะประสบความสำเร็จได้นั้น ผู้ประกอบการจะต้องได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวเนื่องจากเกือบที่จะเป็นไปได้ที่จะแยกธุรกิจออกจากชีวิตส่วนตัว ผู้ที่

คาดหวังว่าจะเป็นเจ้าของธุรกิจจึงต้องการซื้อผูกพันของครอบครัวก่อนที่จะดำเนินการเพื่อเริ่มต้นกิจการ

โดยสรุปเหตุผลสำคัญในการเข้าไปเป็นผู้ประกอบการคือกำไรและความมั่นคงความพอใจส่วนบุคคล ความเกี่ยวข้องกับครอบครัว ความเป็นอิสระและอำนาจ และสถานะภาพทางสังคม ส่วนเหตุสำคัญในการไม่เข้าไปประกอบธุรกิจคือความสูญเสียทางการเงิน ขาดความมั่นคงในการทำงาน ไม่สามารถยอมรับกับสภาพแวดล้อมที่ควบคุมไม่ได้ ทำงานหลายด้านและใช้เวลามากอาจจะมีผลกระทบต่อครอบครัวกรณีที่ ไม่ประสบความสำเร็จ

8. ยุทธศาสตร์การสร้างผู้ประกอบการและพัฒนาผู้ประกอบการรุ่นใหม่

ผู้ที่จบการศึกษาสูงทั้งระดับอาชีวศึกษาและอุดมศึกษาในสังคมไทย ยังมีวิสัยทัศน์ที่ต้องการประกอบอาชีพที่มีความเสี่ยงต่ำ และมีเงินเดือนแน่นอน ในลักษณะการเป็นลูกจ้างหน่วยงานภาครัฐ และหน่วยงานภาคเอกชน สำหรับการสร้างผู้ประกอบการใหม่ ได้กำหนดยุทธศาสตร์ (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2553 : เว็บบไซต์) ไว้ดังนี้

8.1 กลยุทธ์การพัฒนาและเชื่อมโยงงานศึกษา วิจัยและพัฒนานวัตกรรมสู่การผลิตเชิงพาณิชย์ เพื่อให้นักศึกษาวิจัยและการพัฒนานวัตกรรมเป็นสิ่งจูงใจที่สำคัญที่จะผลักดันให้เกิดผู้ประกอบการใหม่เพิ่มขึ้น สิ่งอำนวยความสะดวกในการพัฒนางานวิจัยในด้าน Software มีมากขึ้น วิธีการ ดังกล่าวนี้จะเป็นการผลักดันให้เกิดการนำนวัตกรรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในเชิงพาณิชย์มากขึ้น ได้อย่างเป็นผลสำเร็จ

8.2 กลยุทธ์การสร้างและปลูกจิตสำนึกในการเป็นผู้ประกอบการ ปัจจุบันผู้สำเร็จการศึกษาโดยส่วนใหญ่ยังคงมุ่งหวังที่จะเป็นลูกจ้างในหน่วยงานต่าง ๆ และธุรกิจเอกชน เพื่อให้สังคมของประเทศมีความเป็นสังคมผู้ประกอบการสูงขึ้น จำเป็นที่จะต้องปลูกสร้างจิตสำนึกของผู้จบการศึกษาของผู้จบการศึกษาใหม่ให้มีความมุ่งมั่นและประสงค์ที่จะเป็นผู้ประกอบการ หรือเป็นเจ้าของธุรกิจเมื่อจบการศึกษา นอกจากนี้ผู้ประกอบการที่เดิมเคยเคยอยู่นอกระบบ ทายาทของผู้ประกอบการ และลูกจ้างในสถานประกอบการเป็นกลุ่มเป้าหมาย ในการผลักดันให้เป็นผู้ประกอบการใหม่ด้วยเช่นกัน ในระยะยาว การสร้างและปลูกฝังจิตสำนึกในการเป็นผู้ประกอบการ จำเป็นต้องปรับปรุงระบบการศึกษาทั้งในระดับมัธยม อาชีวศึกษาและปริญญาปรับปรุงหลักสูตรให้ผู้ที่มีการศึกษาได้มีโอกาสเรียนรู้ ทั้งแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นจากผู้ประกอบการ ได้พบเห็นผลสำเร็จของผู้ประกอบการและมุ่งหวังที่จะสร้างตนเองเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในอนาคต

8.3 กลยุทธ์การสร้างโอกาส โดยอาศัยการสนับสนุนมาตรการ การสร้าง บ่มเพาะ และการจัดสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็น กับผู้ประกอบการใหม่และกลุ่มวิสาหกิจที่ใช้ฐานความรู้สมัยใหม่ การสร้างผู้ประกอบการใหม่ให้เกิดขึ้นในสัดส่วนที่สูงกว่าเดิมจำเป็นอย่างยิ่งที่ในระยะแรก จำเป็นจะต้องการบ่มเพาะผู้ประกอบการ โดยภาครัฐมีบทบาทในการสนับสนุนและจัดสิ่งอำนวยความสะดวก

สะดวกขึ้นพื้นฐานแก่ผู้ประกอบการใหม่ และวิสาหกิจที่ใช้ฐานความรู้สมัยใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มผู้มีความสามารถที่จะเข้ามาเป็นผู้ประกอบการ นอกจากนี้ยังต้องมียุทธวิธีในการสร้างโอกาส ด้วยการให้ความรู้พื้นฐานของการประกอบการ การกระตุ้นให้มีความประสงค์ที่จะเป็นผู้ประกอบการ การให้ปัจจัยที่สนับสนุนผู้ประกอบการใหม่ เช่น เงินทุน และเทคโนโลยี การสนับสนุนด้านการให้คำแนะนำปรึกษา และการให้บริการสถานที่ประกอบการ โดยรัฐควรให้สิทธิประโยชน์ในด้านภาษี ในช่วงระยะเวลาหนึ่งจนกว่าผู้ประกอบการใหม่ดังกล่าวจะยืนหยัดเพื่อตัวเองได้ เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดผู้ประกอบการใหม่และสามารถแข่งขันในระยะแรกได้

8.4 กลยุทธ์การเสริมสร้างบรรยากาศที่กระตุ้นให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ การเสริมสร้างบรรยากาศเป็นการกระตุ้นให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ที่ได้ผลดียิ่งขึ้น กิจกรรมที่ควรจะดำเนินการ ได้แก่ การให้บริการจดทะเบียนอำนวยความสะดวกในการจดทะเบียนธุรกิจใหม่ การส่งเสริมการก้าวแบบแฟรนไชส์ ซึ่งเป็นรูปแบบการประกอบการที่สามารถผลักดันให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ได้อย่างรวดเร็ว รวมทั้งการมีคณะกรรมการขึ้นมาทำหน้าที่ดูแลมาตรการในการส่งเสริมผู้ประกอบการใหม่เป็นการเฉพาะ

กล่าวโดยสรุปยุทธศาสตร์ในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ ประกอบไปด้วยกลยุทธ์การพัฒนาและเชื่อมโยงงานศึกษาวิจัยและพัฒนานวัตกรรมสู่การผลิตเชิงพาณิชย์ กลยุทธ์ในการสร้างและปลูกจิตสำนึกในการเป็นผู้ประกอบการ กลยุทธ์ในการสร้างโอกาสและกลยุทธ์ในการสร้างบรรยากาศเพื่อกระตุ้นให้เกิดผู้ประกอบการใหม่

แนวคิดเกี่ยวกับเจตนาในการประกอบธุรกิจ

1. ความหมายของเจตนาในการประกอบธุรกิจ

จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องได้ให้ผู้ให้ความหมายที่จำแนกไว้ 2 ประเด็น

1.1 ความหมายของเจตนา

ปวิณัฐ งามวงศ์ (2548 : 27) ได้ให้ความหมายไว้ว่า เจตนา หมายถึง ความตั้งใจ สัมครใจ อยู่ภายใต้ การควบคุมของตนเอง แต่ยังไม่เกิดพฤติกรรมที่จะให้เกิดขึ้นจริงในขณะนั้น

สารานุกรมเสรี (2554 : เว็บไซค์) ได้ให้ความหมายไว้ว่า เจตนา หมายถึง หมายถึง ความตั้งใจ ความจงใจ หรือความมุ่งหมาย หรือหมายถึงกิริยาเช่นนั้นก็ได ในทางวิชาการมีรายละเอียดตามแต่สาขา

ชนิดวิสัยทัศน์ ตรีวิทยาคม (2545 : 1-4) ได้ให้ความหมายไว้ว่า เจตนา หมายถึง การจัดสรรความสามารถในการดำเนินกรรมวิธีกับตัวกระตุ้นที่เข้ามาสู่บุคคล เพื่อเลือกพื้นที่ในการจัดสรรตามสิ่งที่เลือกเอาไว้

1.2 การประกอบธุรกิจ

สุทธิรักษ์ ฤมยาศิริกุล (2545 : เว็บบไซต์) ได้ให้ความหมายไว้ในแง่มุมต่างๆ ดังนี้

1. การประกอบการในเชิงเศรษฐศาสตร์ หมายถึง กระบวนการที่นำเอาปัจจัยการผลิต (ที่ดิน แรงงาน ทุน) ชนิดต่างๆ มาแปรสภาพเป็นสินค้าและบริการให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด
2. การประกอบการในเชิงธุรกิจ หมายถึง การดำเนินกิจกรรมโดยบุคคลหรือกลุ่มบุคคล ซึ่งร่วมกันในการผลิตหรือจำหน่ายสินค้าโดยมุ่งหวังผลกำไรและมีความเสี่ยงต่อการขาดทุน
3. การประกอบการในเชิงของระเบียบข้อบังคับด้านกฎหมาย หมายถึง วิธีการจัดตั้งกิจกรรมหรือการหน่วยธุรกิจโดยอาศัยเกณฑ์และระเบียบข้อบังคับของกฎหมายเป็นแนวทางควบคุมในการดำเนินกิจการ

สุธรรม รัตนโชติ (2548 : 15) ได้ให้ความหมายไว้ว่า การประกอบธุรกิจ หมายถึง ความพยายามของผู้ประกอบการที่จะผลิตหรือซื้อขายสินค้า (Products) หรือบริการ (Services) เพื่อตอบสนองความต้องการของสังคม (ลูกค้า) โดยหวังที่จะได้ผลกำไร และยอมรับความเสี่ยงในการขาดทุนหรือไม่ได้ผลกำไรตามต้องการ โดยมีความรับผิดชอบต่อสังคม และมีจริยธรรมทางธุรกิจ ผู้ประกอบการจึงต้องทุ่มเทเวลา ความพยายามและเงินทุนเพื่อดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ ทั้งด้านประสิทธิผล (Effectiveness) และประสิทธิภาพ (Efficiency)

จิตติรัตน์ นิมมา และคณะ (2552 : 27) ได้ให้ความหมายของการประกอบการไว้ว่า การประกอบการ หมายถึง การนำเอาทรัพยากรต่างๆ มาแปรสภาพเป็นสินค้าและบริการให้มีคุณภาพเพื่อนำออกมาสู่การเพิ่มมูลค่าให้สร้างรายได้ให้กับองค์กร

จากความหมายที่กล่าวมาพอสรุปได้ว่า เจตนาในการประกอบธุรกิจ หมายถึง ความตั้งใจ มุ่งมั่น มุ่งหมาย หรือริยาพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของตนเอง โดยการสร้างกระบวนการนำเอาทรัพยากรมาแปรสภาพเป็นสินค้าหรือบริการเพื่อเพิ่มมูลค่าต่อองค์กรและเศรษฐกิจของประเทศ และคิดสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการที่ดี มีคุณภาพ ให้กับลูกค้าผู้มาใช้บริการอย่างยั่งยืน

2. ความสำคัญของเจตนาในการประกอบธุรกิจ

ในกระบวนการรับรู้นั้น นอกจากประสาทที่รับรู้สติและการเปิดรับตัวกระตุ้นที่มีความสำคัญสำหรับการรับรู้แล้ว ยังมีตัวกำหนดอื่นที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจหรือเจตนาว่าจะรับ

ข่าวสารหรือไม่ ไม่ว่าจะเป็นบุคลิกภาพ สิ่งจูงใจ ความหมายหรือประสบการณ์ ซึ่งเป็นตัวกระตุ้นที่
 ป้อนเข้าสู่ระบบจิตวิทยาเหล่านี้จะสามารถนำมาใช้อธิบายว่าทำไมคนจึงคิดหรือมีเจตนาที่แตกต่างกัน
 ออกไป หรือมีเจตนาต่อสิ่งบางอย่างและเลือกละเลยไม่ตั้งใจต่อสิ่งอื่นๆ การที่คนสองคนซึ่งรับการ
 กระตุ้นเหมือนกัน แต่มีการรับรู้ที่ต่างกันก็เพราะมีเจตนาในการเปิดรับและแปลความหมายข้อมูล
 ได้รับที่แตกต่างกันออกไป คนแต่ละคนจะแสดงเจตนาเลือกทำหรือไม่ทำเพราะมีแรงกระตุ้นเข้ามา
 เป็นส่วนสนับสนุนในการตัดสินใจ (ชนิตว์สรณ์ ศรีวิทยาภูมิ. 2545 : 1-4) ดังนั้น ในการ
 ประกอบธุรกิจสำนักงานบัญชีของนิสิตนักศึกษานั้น จึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่เป็นการทำงานอาชีพของนัก
 บัญชีที่จะต้องประกอบธุรกิจหรือปฏิบัติงานเมื่อสำเร็จการศึกษา ซึ่งแต่ละคนจะมีแรงกระตุ้นจาก
 ปัจจัยทั้งภายในและภายนอกเข้ามาเป็นส่วนสำคัญในการตัดสินใจที่จะคิดประกอบธุรกิจสำนักงาน
 บัญชีหรือไม่ อย่างไร นอกจากนี้ การคิดหรือการแสดงเจตนาที่จะกระทำการใด ๆ นั้นถือเป็นส่วน
 สำคัญที่ชี้เส้นทางชีวิตให้ก้าวไปสู่จุดหมายที่คิดและหวังไว้ เช่น นักศึกษามีเจตนาที่จะประกอบธุรกิจ
 สำนักงานบัญชีจะต้องตั้งใจและศึกษาวิธีการประกอบการควบคุมกับความรู้ในการทำบัญชีอย่างถ่อง
 แท้ เพื่อสามารถนำความรู้ที่ได้ศึกษาไปประกอบธุรกิจต่อไปได้

3. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับพฤติกรรมในการแสดงเจตนา

พฤติกรรมในการแสดงเจตนาที่จะทำหรือไม่ทำนั้นจะต้องอาศัยโอกาสหรือทรัพยากร
 อื่นๆ เข้ามาช่วยแสดงเจตนาก่อนที่จะตัดสินใจดำเนินการใดๆ หรือกระทำการใดๆ ด้วยเหตุผล ซึ่ง
 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับการกระทำด้วยเหตุผลได้อธิบายพฤติกรรมที่อาจไม่ได้อยู่ในการควบคุม
 ของบุคคลอย่างเต็มที่ (Incomplete Volitional Control) กล่าวคือ เป็นพฤติกรรมที่บุคคลประสบปัญหา
 ในการควบคุม ทำให้บุคคลไม่สามารถตัดสินใจได้แน่นอนว่าจะทำหรือไม่ทำต้องอาศัยทรัพยากร
 เช่น เงิน เวลา ทักษะ การร่วมมือจากบุคคลอื่น เป็นต้น (Ajzen, 1985 ; อ้างอิงใน กนิษฐ
 ศรีปานแก้ว. 2547 : 29) ดังนั้นพฤติกรรมในการแสดงออกซึ่งเจตนาของบุคคลแต่ละคนจะต้อง
 ขึ้นอยู่กับการกระทำด้วยเหตุผล (Reasoned Action) ตามทฤษฎีของ Fishbein และ Ajzen (1975 ;
 อ้างอิงใน กนิษฐ ศรีปานแก้ว. 2547 : 29) บนพื้นฐานความเชื่อที่ว่าคนที่บุคคลจะลงมือปฏิบัติ
 อะไรก็ตาม จะต้องมีความตั้งใจใฝ่พฤติกรรมนำมาก่อน ความตั้งใจมีอิทธิพลมาจากเจตคติที่มีต่อ
 พฤติกรรมนั้นและการรับรู้บรรทัดฐานทางสังคม ที่บุคคลนั้นให้การเชื่อถือในขณะเดียวกัน ความ
 ตั้งใจกระทำพฤติกรรมยังขึ้นกับความเชื่อในความสามารถของตนเองว่า จะสามารถทำพฤติกรรมนั้น
 ได้สำเร็จหรือไม่ และรวมถึงการคาดหวังในผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นจากการกระทำพฤติกรรมนั้น ๆ ซึ่ง
 สามารถสรุปแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการแสดงเจตนาได้ดังนี้

3.1 ทฤษฎีการกระทำด้วยเหตุผล (Theory of Reasoned : TRA)

TRA เป็นทฤษฎีทางจิตวิทยาที่พัฒนาขึ้นเพื่อใช้อธิบายพฤติกรรมที่ควบคุมได้ด้วยตนเอง (Volitional Control) บุคคลที่มีเจตนา (Intention) จะกระทำพฤติกรรมที่เฉพาะเจาะจง (Specific Behavior) มาจาก 3 ปัจจัย คือ (Fishbein and Ajzen, 1975 ; อ้างอิงใน กนิษฐ ศรีปานแก้ว, 2547 : 32-33)

3.1.1 เจตคติต่อพฤติกรรม (Attitude Toward Behavior) เจตคติต่อพฤติกรรมถูกกำหนดโดยความเชื่อเกี่ยวกับผลกรรม และการประเมินคุณค่าของผลกรรมนั้น

ตามทฤษฎีนี้ ถ้าบุคคลเชื่อว่าการทำพฤติกรรมจะนำไปสู่ผลกรรมทางบวก (Positive Outcome) เขาก็จะมีเจตคติในทางที่เห็นด้วยต่อพฤติกรรมนั้นตรงกันข้ามถ้าบุคคลเชื่อว่าถ้าทำพฤติกรรมแล้วจะได้รับผลกรรมทางลบที่ไม่พึงปรารถนา (Negative Outcome) เขาก็จะมีเจตคติไม่เห็นด้วย หรือต่อต้านพฤติกรรมนั้น เจตคติต่อพฤติกรรมเป็นปัจจัยส่วนบุคคลและได้รับอิทธิพลหรือถูกกำหนดจากผลรวมของผลคุณระหว่างความเชื่อเกี่ยวกับผลกรรมหรือผลของการกระทำ (Behavioral Beliefs) และการประเมินผลกรรมหรือผลของการกระทำ (Evaluation of Consequences)

3.1.2 อิทธิพลของกลุ่มอ้างอิงต่อการทำพฤติกรรม (Subjective Norms) อิทธิพลของกลุ่มอ้างอิงถูกกำหนดโดยความเชื่อว่าบุคคลหรือกลุ่มที่สำคัญ สำหรับเขาคิดว่าเขาควรทำ/ไม่ควรทำพฤติกรรมนั้น และแรงจูงใจ ที่จะคล้อยตามบุคคลหรือกลุ่มบุคคลว่ามีมากน้อยแค่ไหน ซึ่งหมายถึงความเชื่อที่ว่าบุคคลแต่ละคนที่อยู่ในกลุ่มอ้างอิงประสงค์จะให้ตนทำหรือไม่ทำพฤติกรรมนั้นเพียงใด และแรงจูงใจที่คล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (Motivation to Comply) หมายถึง การรับรู้ของบุคคลว่าตนต้องทำตามกลุ่มอ้างอิงแต่ละกลุ่มต้องการให้ตนทำเพียงไร

3.1.3 การรับรู้การควบคุมพฤติกรรม (Perceived Behavioral Control) เป็นการรับรู้ของบุคคลว่าเป็นการยากหรือง่ายที่จะกระทำพฤติกรรมนั้น

การรับรู้การควบคุมพฤติกรรมขึ้นอยู่กับผลรวมของผลคุณระหว่างความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุม (Control Beliefs) และการรับรู้การควบคุม (Perceived Power) ความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุมหมายถึง ความเชื่อเกี่ยวกับการมีหรือไม่มีทรัพยากรหรือโอกาสที่จำเป็นในการทำพฤติกรรมซึ่งความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุมนี้ได้รับอิทธิพลมาจาก

- 1) ประสบการณ์เกี่ยวกับพฤติกรรมนั้นๆ ในอดีต
- 2) ข้อมูลข่าวสารที่ได้รับการบอกเล่าจากผู้อื่นเกี่ยวกับพฤติกรรมนั้น
- 3) การสังเกตจากประสบการณ์ของเพื่อนและคนคุ้นเคย
- 4) มีตัวแปรอื่นๆ ที่เพิ่มหรือลด การรับรู้ความยากของการทำ

พฤติกรรมนั้น

3.2 ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (Theory of Planned Behavior : TPB)

เป็นการรับรู้ของบุคคลว่ามีความสามารถที่จะทำพฤติกรรมนั้น และความเชื่อเกี่ยวกับการควบคุมปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรม TPB กล่าวถึงความเชื่อ เป็น 3 ชนิด คือ (Ajzen. 1985 ; อ้างอิงใน สมบูรณ์ ขอสกุล. 2554 : เว็บไซต์)

3.2.1 ความเชื่อเกี่ยวกับผลกระทบและการประเมินผลกรรมนั้น (Behavioral Beliefs)

3.2.2 ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิงและแรงจูงใจที่จะคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (Normative Beliefs)

3.2.3 ความเชื่อเกี่ยวกับการจะควบคุมปัจจัยต่างๆ และความสามารถที่จะทำพฤติกรรม (Control Beliefs)

นอกจากนี้ Ajzen (1988 ; อ้างอิงใน วีระพร อุวรรณ โณ. 2535 : 290)

กล่าวว่า การควบคุมเจตนา (Intention Control) ที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของบุคคลว่าเป็นเส้นต่อเนื่องในทางสุดโต่งทางหนึ่งของพฤติกรรมที่บุคคลประสบปัญหาในการควบคุมได้น้อยมาก ตัวอย่างที่เห็นได้ชัด เช่น การเลิกดื่ง เมื่อบุคคลเข้าไปอยู่ในคูหาเลิกดื่ง เขาก็เลิกผู้สมักรได้ตั้งความคิดหรือความตั้งใจเอาไว้ พฤติกรรมส่วนมากมักอยู่ระหว่าง 2 จุด คือ พฤติกรรมที่บุคคลตั้งใจกระทำ อาจพิจารณาได้ว่าเป็นเป้าหมายที่ความจำเป็นนั้นขึ้นอยู่กับความไม่แน่นอนในระดับหนึ่ง ดังนั้นบุคคลจึงควรพิจารณาถึงหน่วยของพฤติกรรม – เป้าหมาย (Behavioral – Goal Units) และพิจารณาถึงความตั้งใจว่าเป็นแบบของการกระทำที่จะบรรลุเป้าหมายของพฤติกรรม (Behavioral Goals)

4. ขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่เกิดจากเจตนา

ขั้นตอนการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเป็น 5 ระดับ คือ (สมบูรณ์ ขอสกุล. 2554 : เว็บไซต์)

4.1 ขั้นไม่สนใจ (Precontemplation หรือ Ignorance) เป็นขั้นที่บุคคลไม่คิดที่จะเปลี่ยนพฤติกรรม ไม่คิดว่าตนมีปัญหาจากพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสมนั้น เช่น คนที่สูบบุหรี่จะคิดว่าตนเองสามารถควบคุม การสูบได้ จะหยุดเมื่อไรก็ได้ทันทีที่ต้องการหยุด และยังมีความสุขจากการได้สูบบมองไม่เห็นผลเสียที่เกิดขึ้น

4.2 ขั้นลังเลใจ (Contemplation หรือ Learning) เป็นขั้นที่บุคคลเริ่มรับรู้ปัญหาว่าหากทำพฤติกรรมเดิมอยู่ เช่น สูบบุหรี่ ตนเองมีโอกาสเสี่ยงต่อการเกิดโรค ถ้าเป็นโรคจะเกิดความรุนแรงต่อชีวิตของตนเองและคนใกล้ชิด เริ่มประเมินประโยชน์ที่จะได้รับและอุปสรรคที่จะเกิดขึ้น แต่ก็ยังเชื่อว่าบุหรี่หรือสารเสพติดมีคุณมากกว่าโทษ

4.3 ขั้นตัดสินใจ (Preparation หรือ Planning) เป็นขั้นที่บุคคลคิดที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมใหม่โดยเริ่มวางแผน (Action-Oriented Program) เช่น มาพบแพทย์ ซื่อหนังสือเกี่ยวกับวิธีการเลิกบุหรี่ หรือวิธีการออกกำลังกาย เป็นต้น

4.4 ชั้นลงมือปฏิบัติ (Action หรือ Doing) เป็นการลงมือทำ เช่น หยุด หรือลดจำนวน มวนบุหรี่ที่สูบ ซึ่งอาจจะทำได้ไม่สม่ำเสมอ

4.5 ชั้นกระทำต่อเนื่อง (Maintenance หรือ Habit) เป็นชั้นที่เกิดการปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง อาจจะเริ่มทำงานกลายเป็นวิถีชีวิต แต่อย่างไรก็ตาม สำหรับผู้ที่เลิกบุหรี่ได้หรือเลิกใช้สารเสพติดอื่นๆ ได้ อาจไม่ได้หมายความว่าเขาจะไม่กลับไปสูบบุหรี่อีก (Relapse)

5. ปัจจัยที่ส่งผลต่อการควบคุมเปลี่ยนแปลงเจตนา

Ajzen (1988 ; อ้างอิงใน กนิษฐ ศรีปานแก้ว. 2547 : 30-31) ได้อธิบายถึงปัจจัย ควบคุมการเปลี่ยนแปลงเจตนาออกเป็น 2 ด้านหลัก คือ

5.1 ปัจจัยภายใน ได้แก่

5.1.1 ข้อมูล ทักษะ และความสามารถ บุคคลที่มีเจตนาจะทำพฤติกรรมบางอย่าง หลังจากได้พยายามแล้ว พบว่า เขาไม่สามารถทำสิ่งนั้น ได้เพราะขาดข้อมูล ทักษะ หรือความสามารถ เช่น การที่ไม่สามารถเปลี่ยนทัศนคติทางการเงินของบุคคลอื่น ให้มีทัศนคติเกี่ยวกับตนเพราะขาดทักษะ ทางภาษาและสังคม การขาดความรู้ทางด้านคำนวณทำให้ไม่สามารถสอนวิชาคณิตศาสตร์ให้แก่เด็ก การขาดความชำนาญด้านเครื่องกลทำให้ไม่สามารถซ่อมเครื่องบันทึกเสียงได้ ขึ้นอยู่กับปัจจัย ความสามารถมากกว่าจะขึ้นอยู่กับความตั้งใจเพียงอย่างเดียว

5.1.2 อารมณ์และการจำต้องทำ พฤติกรรมหลายอย่างบุคคลใช้จิตใจควบคุมได้ อยากร เช่น ในบางครั้งพบว่า บุคคลไม่สามารถหยุดการคิด หรือฝันเกี่ยวกับเหตุการณ์ต่างๆ ที่ เกิดขึ้น การพุดคิดอ้าง การกระตุกที่ตา การระงับการกระทำรุนแรงขณะ โกรธ เป็นต้น

5.2 ปัจจัยภายนอก จะมีอิทธิพลในการกำหนดว่าสถานการณ์ใดจะส่งเสริมหรือขัดขวาง การกระทำพฤติกรรมหรือแสดงเจตนาที่จะกระทำ ได้แก่

5.2.1 เวลาและโอกาส บุคคลอาจขาดโอกาสที่จะทำพฤติกรรมที่ตั้งใจไว้เนื่องจาก เหตุผลต่างๆ กัน เช่น การไม่ได้ไปดูการแสดงเพราะตัวหมด หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องได้รับอุบัติเหตุ รุนแรงขณะมาโรงภาพยนตร์ การขาดโอกาสเพียงครั้งเดียวอาจไม่ทำให้เขาเปลี่ยนความคิดหรือเจตนา ที่จะทำพฤติกรรมนั้นโดยสิ้นเชิง เขาอาจเลือกทำให้โอกาสต่อไป

5.2.2 การขึ้นกับผู้อื่น ในการกระทำพฤติกรรมหรือแสดงเจตนาบางอย่าง บุคคลอาจ ไม่สามารถทำพฤติกรรมอย่างที่ตั้งใจไว้ เพราะในการทำพฤติกรรมนั้นมีส่วนขึ้นอยู่กับบุคคลอื่น เช่น ความต้องการมีบุตรของภรรยา ต้องอาศัยความร่วมมือจากสามีด้วย

สรุปได้ว่า การขาดโอกาสและการขึ้นกับผู้อื่นมักจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลง เจตนาหรือความตั้งใจในการทำพฤติกรรมเพียงชั่วคราวเท่านั้น

นอกจากนี้ ฆนิตรวีสรณ์ ศรีวิทยาภูมิ (2545 : 1-4) ได้กล่าวถึงปัจจัยที่มีผลต่อเจตนาไว้ ว่า ในการกระตุ้นให้ผู้บริโภคมียเจตนา นั้นเราจำเป็นต้องทำความเข้าใจกับปัจจัยต่างๆ ที่จะใช้กำหนด

ความคิดของผู้บริโภค ให้หันมาเลือกบริโภคสินค้าที่ผลิต ไม่ว่าจะ เป็นปัจจัยที่มาจากตัวบุคคลหรือ ปัจจัยที่เป็นตัวกระตุ้น ปัจจัยที่มาจากตัวบุคคลจะได้แก่ลักษณะบุคลิกภาพ ความต้องการ แรงจูงใจ ที่สันทติ ความสามารถในการรับรู้ข่าวสาร ความสามารถในการปรับตัว ในกรณีปัจจัยที่เป็น ตัวกระตุ้นนั้น จะต้องทำการศึกษาเกี่ยวกับลักษณะของตัวกระตุ้นเพื่อที่จะ ได้สามารถมาใช้ใน การกระตุ้นความสนใจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. งานวิจัยในประเทศ

จรรยา ศรี พิณี ไชย (2554 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการและ ผลการดำเนินงานของสำนักงานบัญชีในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า ผู้ประกอบการสำนักงาน บัญชี มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ โดยรวมและเป็นรายด้าน อยู่ ในระดับมาก ได้แก่ ด้านความมั่นใจ ด้านการมุ่งเน้นลูกค้า ด้านความมุ่งมั่น ด้านความสามารถ ด้าน ความคิดสร้างสรรค์ และด้านความใส่ใจ และอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ด้านความมั่นใจ และมีความ คิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีผลการดำเนินงาน โดยรวมและเป็นรายด้าน อยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้าน ลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน ด้านการเรียนรู้และพัฒนา และอยู่ในระดับระดับปาน ด้านการเงิน จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์และผลกระทบ พบว่า 1) คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการสำนักงาน บัญชี ด้านความคิดสร้างสรรค์ มีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับผลการดำเนินงาน โดยรวม ด้านกระบวนการภายใน และด้าน การเรียนรู้และพัฒนา 2) คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ สำนักงาน ด้านการมุ่งเน้นลูกค้า มีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับผลการดำเนินงาน ด้านลูกค้า 3) คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการสำนักงานบัญชี ด้านการมุ่งเน้นลูกค้า มีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงลบกับผลการดำเนินงาน ด้านกระบวนการภายใน ด้านการเรียนรู้ และพัฒนา 4) คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ ด้านความมุ่งมั่น มีความสัมพันธ์และผลกระทบ เชิงบวกกับผลการดำเนินงาน โดยรวม ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และ ด้านการเรียนรู้และพัฒนา และ 5) คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ ด้านความใส่ใจ มี ความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับผลการดำเนินงาน โดยรวม ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการ ภายใน และด้าน การเรียนรู้และพัฒนา

เกื้อ ประกอบสุข (2554 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาผลกระทบของคุณลักษณะการเป็น ผู้ประกอบการที่มีต่อเจตนาในการประกอบธุรกิจสำนักงานบัญชีของนิสิตบัญชีปีสุดท้ายใน สถาบันอุดมศึกษาจังหวัดมหาสารคาม พบว่า นิสิตบัญชี มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีคุณลักษณะ การเป็นผู้ประกอบการ โดยรวมและเป็นรายด้านทุกด้าน อยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้านความเป็นตัว

ของตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความมุ่งมั่นในการแข่งขัน ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ ด้านความใส่ใจในความสำเร็จ และด้านบุคลิกภาพของผู้ประกอบการ และมีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีเจตนาในการประกอบธุรกิจสำนักงานบัญชี โดยรวมอยู่ในระดับมาก นิสิตบัญชี ที่มีหลักสูตรการศึกษาแตกต่างกัน มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ ด้านความใส่ใจในความสำเร็จแตกต่างกัน นิสิตบัญชี ที่มีอาชีพของบิดา และอาชีพของมารดาแตกต่างกัน มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการโดยรวม ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ ด้านความใส่ใจในความสำเร็จ ด้านบุคลิกภาพของผู้ประกอบการ และด้านความเป็นตัวของตัวเองแตกต่างกัน และนิสิตบัญชีที่มีเพศ หลักสูตรการศึกษาและอาชีพมารดาแตกต่างกัน มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีเจตนาในการประกอบธุรกิจสำนักงานบัญชีแตกต่างกัน จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์และผลกระทบ พบว่า คุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ มีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับเจตนาในการประกอบธุรกิจสำนักงานบัญชี

วัชรวิ ไหมเจริญ (2550 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาคุณลักษณะผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จในเขตอำเภอเมืองจังหวัดลพบุรี พบว่า 1) คุณลักษณะผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี โดยรวมและเป็นรายด้านทั้ง 8 ด้าน ได้แก่ ด้านความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความชำนาญ ด้านความมุ่งมั่นทะเยอทะยาน ด้านความขยันขันแข็ง ด้านความเชื่อมั่น ด้านความเอาใจจริงเอาใจและมีวินัยในการทำงาน และด้านความสามารถหาโอกาสในวิกฤต อยู่ในระดับมาก และ 2) คุณลักษณะผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี โดยรวมไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ทิวาพรรณ อนุวงศ์ (2547 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาการวิเคราะห์องค์ประกอบคุณลักษณะนักบัญชีของนักศึกษาที่เรียนสาขาบัญชี พบว่า การวิเคราะห์องค์ประกอบคุณลักษณะนักบัญชีของนักศึกษาที่เรียนสาขาบัญชี มีองค์ประกอบ 8 องค์ประกอบ คือ 1) ความอดทน 2) ความสามารถทั่วไป 3) มนุษยสัมพันธ์ 4) ความรู้ความสามารถทางด้านบัญชี 5) ความรับผิดชอบ 6) ความซื่อสัตย์ 7) ความต้องการการยอมรับ และ 8) ความขยันหมั่นเพียร การเปรียบเทียบคุณลักษณะนักบัญชีของนักศึกษาที่เรียนสาขาบัญชีที่มีเพศต่างกัน พบว่า คุณลักษณะด้านความสามารถทั่วไป และด้านความซื่อสัตย์ มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านความอดทน ด้านมนุษยสัมพันธ์ ด้านความรู้ความสามารถทางบัญชี ด้านความรับผิดชอบ ด้านการอยู่ร่วมกันในสังคมและด้านความขยันหมั่นเพียร มีความแตกต่างกัน ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

วิไลวรรณ กิจจาหาญ (2543 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระของผู้สำเร็จการศึกษาหลักสูตรปริญญาตรีบริหารธุรกิจสาขาจัดการสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตภาคพายัพ พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลสำเร็จในการประกอบอาชีพอิสระ ได้แก่ ปัจจัยด้านแรงจูงใจในการเลือกประกอบอาชีพ ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาหาความรู้ในทักษะอาชีพและการจัดการ ความเป็นอิสระในการดำเนินงาน รายได้และฐานะทางเศรษฐกิจแรงจูงใจในใฝ่สัมฤทธิ์ การสนับสนุนจากครอบครัวและการส่งเสริมประสบการณ์ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยส่วนบุคคล ซึ่งประกอบด้วยความกระตือรือร้น แสวงหาความรู้บุคลิกภาพส่วนตัวที่ดี เช่น การมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ขยันอดทน รวมทั้งมีการบริหารและการจัดการเกี่ยวกับสินค้า การผลิตและการให้บริการที่ดี แต่มีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งแก้ปัญหาโดยสร้างความเชื่อถือกู้ยืม ปัญหาราคาวัตถุดิบจะแก้โดยหาวัตถุดิบอื่นทดแทน ปัญหาคู่แข่งขั้นทางธุรกิจแก้ปัญหาโดยการปรับปรุงด้านการบริการให้ดีขึ้น การกำหนดรูปแบบของงานให้แปลกใหม่ขึ้น

2. งานวิจัยต่างประเทศ

Wiklund และ Shepherd (2005 : 71- 91) ได้ศึกษาความมุ่งมั่นความเป็นผู้ประกอบการและองค์ประกอบในการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม พบว่า ธุรกิจขนาดย่อมมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยส่วนใหญ่ ดังนั้น การหาวิธีการดำเนินงานเป็นสิ่งที่คุ้มค่าในการที่พยายามจะเรียนรู้ การกำหนดสภาพในการเป็นผู้ประกอบการของธุรกิจขนาดย่อม จะช่วยปรับปรุงการดำเนินงานของกิจการแต่สามารถวิเคราะห์ถึงผลกระทบสำคัญ ๆ เท่านั้น ทำให้การนำเสนอสภาพการดำเนินงานไม่สมบูรณ์นัก การเข้าถึงสินทรัพย์ที่เป็นทุนและอำนาจสิ่งแวดล้อมที่มีแบบจำลอง 3 ทางคือ นวัตกรรม ความเป็นเชิงรุก และการยอมรับความเสี่ยง จะมีปฏิริยาต่อกัน สามารถอธิบายความแปรปรวนในการดำเนินงาน โดยเฉพาะในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการปรับสภาพการดำเนินธุรกิจที่มุ่งเน้นผู้ประกอบการ

Markman และ Baron (2003 : 281-301) ได้ศึกษาความเหมาะสมของบุคคลที่เป็นผู้ประกอบการว่าทำไมบางคนถึงได้รับความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการกิจการต่าง ๆ พบว่าความเหมาะสมของบุคคลที่เป็นผู้ประกอบการกระตุ้นให้เกิดการแข่งขันระหว่างตัวบุคคล คุณค่าทางทัศนคติ ความรู้ ทักษะ ความสามารถและบุคลิกภาพในการดำเนินงานที่จะทำให้เกิดความพึงพอใจที่ดีขึ้น เราจะต้องเสนอแนะอย่างรอบคอบในการแข่งขันระหว่างบุคลิกลักษณะส่วนตัวของผู้ประกอบการและความต้องการของผู้ประกอบการ การสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ โดยการค้นหาการเปลี่ยนแปลงรูปแบบสินค้า ถ้าคิดว่าจะประสบความสำเร็จพวกเขาจะปฏิบัติตามการกำหนดเป้าหมายไว้สูงสุดและชัดเจนแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของแต่ละบุคคลมีประสิทธิภาพ และความสามารถในการค้นหาโอกาส มีความพยายาม มนุษยธรรม และทักษะทางสังคมที่เหนือกว่า

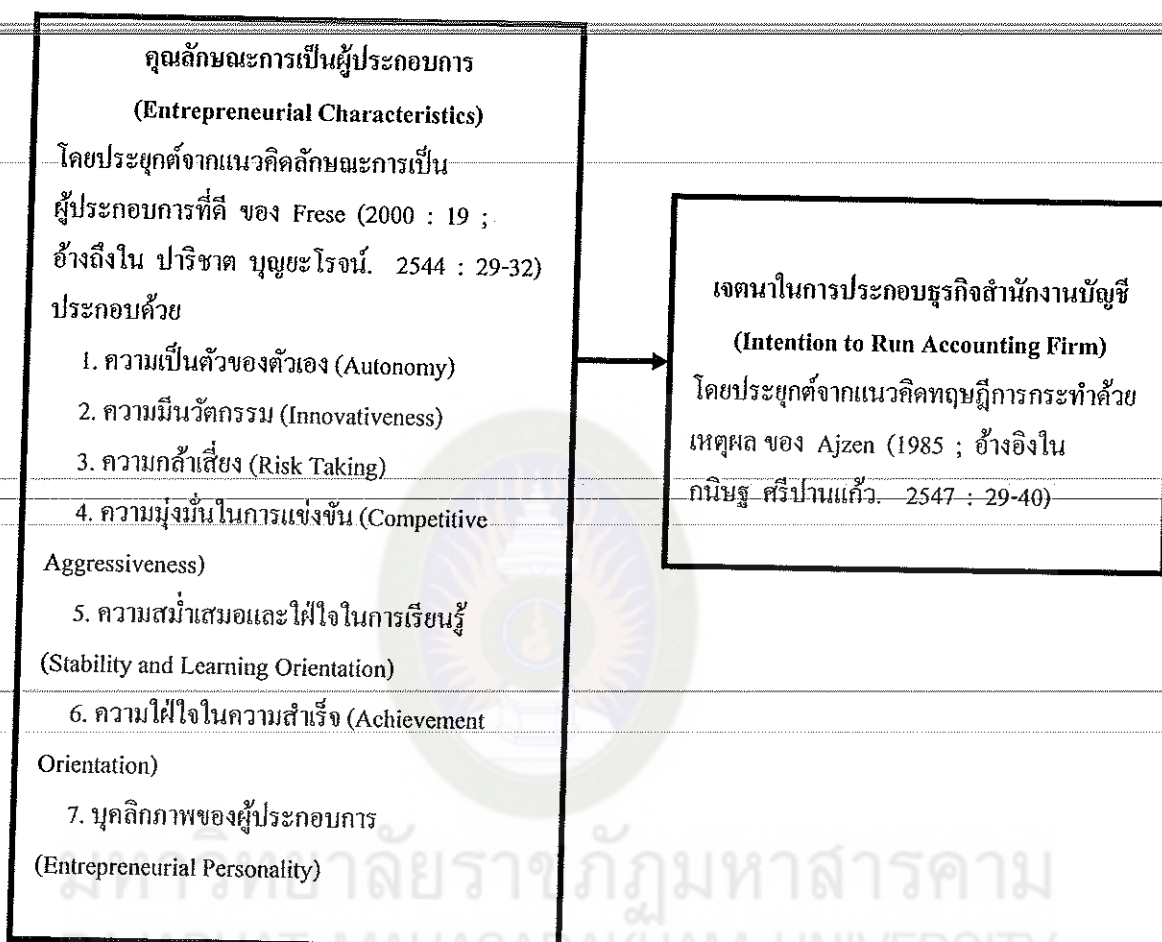
ความรอบคอบเป็นสิ่งที่สมควรมีสำหรับความเป็นผู้ประกอบการและเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญที่จะทำให้
 ได้รับความสำเร็จ มันเป็นเรื่องที่มีความเป็นไปได้และความสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่จะสนับสนุนให้
 ผู้ประกอบการมีความพยายามที่จะทำให้ได้รับความสำเร็จ ค้นพบความสำคัญของตัวบุคคลที่มี
 ความแตกต่างและสามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว

Kisfalvi (2002 : 489-518) ได้ศึกษาเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่มีกลยุทธ์
 ในการสร้างขอบเขตการเรียนรู้ของการดำเนินชีวิต พบว่า การเป็นผู้ประกอบการก็เหมือนการต่อสู้
 อย่างหนึ่ง ต้องมีการวางแผน ต้องมีกลยุทธ์ในการประกอบการ กลยุทธ์ในการปรับตัวของธุรกิจเป็น
 สิ่งเฉพาะตัวที่สะท้อนให้เห็นถึงลักษณะพิเศษของการเป็นผู้ประกอบการที่เป็นผู้นำ งานวิจัยนี้ มองที่
 ลักษณะเฉพาะของผู้ประกอบการในการที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจและกลยุทธ์ที่ไม่ตายตัวการเอาใจใส่
 ในสิ่งเล็กน้อยที่มีความเป็นไปได้ระหว่างคุณลักษณะส่วนตัวของผู้ประกอบการกับกลยุทธ์ที่เลือกใช้
 งานวิจัยนี้เกี่ยวข้องกับกระบวนการ การสร้างกลยุทธ์ที่เป็นมรดกตกทอดมาจากอดีตเป็นสิ่งที่เสนอให้
 รู้ว่า การประกอบธุรกิจจะมั่นคงได้ จะต้องมียุทธศาสตร์ในการที่จะชี้ทางให้ผู้ประกอบการได้ใช้เป็น
 แนวทางด้วย

กรอบแนวคิดในการวิจัย

ตัวแปรต้น

ตัวแปรตาม



ภาพที่ 2-2 กรอบแนวคิดการวิจัย